

LUISS 

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Macroeconomia e Politica Economica

Recenti dinamiche della Bilancia Commerciale del Regno Unito

Prof.ssa Tatiana Cesaroni

RELATORE

Lorenzo Ruggeri - 270241

CANDIDATO

Anno Accademico 2023/2024

Introduzione	2
1. Politiche Commerciali del Regno Unito	3
1.1 Sommario storico delle politiche commerciali britanniche	3
1.2 Analisi delle recenti vicende commerciali del Regno Unito	7
1.3 Impatto delle politiche commerciali sulle esportazioni e le importazioni	12
1.4 Ruolo e Importanza del Regno Unito nell'OMC.....	14
1.5 Critiche e controversie sulle politiche commerciali recenti.....	16
2. Principali Partner Commerciali del Regno Unito	20
2.1 Identificazioni dei Principali Partner Commerciali.....	20
2.2 Analisi delle Relazioni Commerciali Bilaterali.....	25
2.2.1. Relazioni commerciali con gli Stati Uniti	25
2.2.2 Relazioni commerciali con la Germania.....	28
2.2.3. Relazioni commerciali con l'Olanda.....	29
2.3 Tendenze degli ultimi anni nei flussi commerciali con i principali partner.....	30
2.4 Possibili sviluppi futuri: il commercio di servizi post-Brexit	34
3 La Brexit e il suo impatto sull'Economia del Regno Unito	36
3.1 Breve storia e contesto della Brexit	36
3.2 Impatto della Brexit sulla Bilancia Commerciale e il Tasso di Cambio	39
3.3 Altri effetti macroeconomici oltre il commercio: il mercato del lavoro.....	41
3.4 L'impatto sui consumatori.....	44
3.5 La questione Irlandese: il Windsor Framework.....	45
Conclusioni	47
Bibliografia	49
Sitografia	52

Introduzione

La presente tesi si propone di esaminare le dinamiche del commercio estero del Regno Unito, focalizzandosi in particolare sull'evoluzione delle sue politiche commerciali, le interazioni con i principali partner commerciali e gli effetti complessivi della Brexit sull'economia britannica. Questa analisi è particolarmente rilevante nel contesto del recente distacco del Regno Unito dall'Unione Europea, che ha significativamente ristrutturato il quadro commerciale e politico del paese.

Per una migliore comprensione dell'elaborato, il primo capitolo della tesi delinea un quadro storico delle politiche commerciali del Regno Unito, esplorando come queste siano state influenzate dalla cultura e dalle radici storiche del paese, oltre che da forti shock economici come la crisi finanziaria del 2009 e la recente crisi pandemica. L'evoluzione del commercio parte dall'analisi dall'era del mercantilismo, fino ad arrivare ai giorni nostri, coprendo gran parte della storia del paese. Viene poi analizzata la posizione attuale del Regno Unito nel quadro del commercio globale, attraverso i rapporti con le organizzazioni internazionali, come l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e le controversie che hanno riguardato le sue recenti politiche commerciali come la "Questione Irlandese".

Il secondo capitolo, si concentra invece sui principali partner commerciali del Regno Unito, identificando e analizzando le relazioni bilaterali con paesi chiave come Stati Uniti, Germania e Olanda. Viene inoltre discussa l'evoluzione dei flussi commerciali negli ultimi decenni e in particolare in seguito alla Brexit, evidenziando anche alcune previsioni per quanto riguarda possibili sviluppi futuri.

Il terzo capitolo è dedicato specificamente all'impatto della Brexit sull'economia del Regno Unito, esaminando cambiamenti nella bilancia commerciale, nel tasso di cambio e altri effetti macroeconomici. Questa analisi viene poi estesa analizzando le ripercussioni che la Brexit ha avuto sul livello di benessere della popolazione.

In sintesi, questa tesi mira a fornire un'analisi approfondita e comprensiva delle strategie commerciali del Regno Unito in un'era post-Brexit, offrendo diverse evidenze su come il paese stia affrontando le sfide di un contesto economico globale in continuo mutamento.

1. Politiche Commerciali del Regno Unito

1.1 Sommario storico delle politiche commerciali britanniche

Il Regno Unito ha svolto un ruolo fondamentale nel determinare la sua posizione come potenza economica globale nel corso dei secoli, grazie anche alle sue politiche commerciali. Dall'epoca dell'espansione coloniale e imperiale, fino all'attuale epoca del libero scambio e integrazione europea, le politiche commerciali britanniche hanno subito importanti cambiamenti, che hanno profondamente influenzato l'economia mondiale e la geopolitica internazionale. Questo riassunto storico mira a esplorare i momenti principali e le trasformazioni delle politiche commerciali del Regno Unito, dall'età preindustriale ai giorni nostri. Si cercherà di comprendere come le politiche protezionistiche, il libero scambio, le alleanze commerciali e gli impatti delle crisi economiche degli ultimi periodi hanno plasmato l'economia britannica e le sue relazioni con il resto del mondo.

Nel periodo del mercantilismo (dal sedicesimo al diciottesimo secolo), il Regno Unito ha implementato politiche commerciali volte a controllare e sfruttare le colonie per ottenere vantaggi economici, stabilendo dazi protettivi sulle importazioni e cercando di dominare il commercio con le colonie. I "Navigation Acts", una serie di leggi approvate dal Parlamento inglese nel diciassettesimo secolo, forniscono un esempio di questo atteggiamento restrittivo; queste leggi imponevano che alcune merci "enumerate", provenienti dalle colonie e destinate all'Europa, dovessero essere sbarcate in un porto britannico e poi riesportate. Nello stesso modo, le importazioni "enumerate" dall'Europa dovevano passare per l'Inghilterra. I Navigation Acts miravano a garantire che il commercio delle colonie generasse ricchezza per la Gran Bretagna e a impedire alle colonie di scambiare merci direttamente con altre nazioni, così da rafforzare il controllo britannico sull'economia coloniale e limitare la concorrenza straniera. (Sawers, 1992)

Andando più avanti, a cavallo tra la fine dell'800 e l'inizio del '900 fino alla prima metà del '900, la Gran Bretagna ha iniziato ad adottare politiche preferenziali nei confronti dei paesi del Commonwealth, che vanno appunto sotto il nome di "Commonwealth Preference" o "Imperial Preference", offrendo tariffe ridotte alle colonie britanniche. A partire dal 1898, Canada, Nuova Zelanda, Sudafrica, Australia e India hanno introdotto sistemi tariffari preferenziali per i beni britannici, seguiti dall'Irlanda nel 1923. La storia

delle preferenze commerciali all'interno dell'Impero Britannico, si sviluppa attraverso diversi eventi chiave: nel 1903 Joseph Chamberlain propose una riforma tariffaria per instaurare un sistema di preferenze commerciali all'interno del Commonwealth, tuttavia la proposta si rivelò prematura e non venne adottata nell'immediato. Nel 1923 si ebbe l'istituzione di una commissione consulente permanente, a seguito di una conferenza imperiale, per promuovere il commercio all'interno del Commonwealth e tre anni dopo, con lo stesso obiettivo, venne creato l'Empire Marketing Board; quest'ultimo venne sciolto nel 1932, lo stesso anno in cui si tenne la conferenza di Ottawa, la quale rappresentò un momento significativo nello stabilire formalmente un gruppo economico unico all'interno del Commonwealth; durante questa conferenza vennero negoziati diversi accordi che miravano a garantire un trattamento preferenziale per i beni scambiati tra i membri. (Mollett, 1959)

Tabella 1: Trattamenti Preferenziali sul Commercio nel Commonwealth

	U.K. Exports to Commonwealth			U.K. Imports from Commonwealth		
	1929	1937	1948	1929	1937	1948
	Per cent			Per cent		
Trade with preference	35-36	55-57	49-51	7	60-61	54-56
Trade with preference margins of:						
10 per cent or less	9	18	19	2	27	39
10.1 — 20.0 per cent	24	18	22	1	24	12
Over 20 per cent	3	20	9	4	9	4
Average margin of preference:						
On goods with preference	13	19-20	14-15	24-49	17-20	11-13
On all goods	5	10-11	7	2-3	10-12	6-7

(Fonte: Mollett, 1959)

La tabella sopra riportata è divisa in due sezioni principali, una dedicata alle esportazioni del Regno Unito verso i paesi del Commonwealth e l'altra alle importazioni dal Commonwealth verso il Regno Unito. Per ciascuna sezione, sono forniti dati specifici per gli anni 1929, 1937 e 1948, riflettendo le variazioni nel tempo. Sulla prima riga viene

riportata la percentuale del commercio totale che beneficiava di trattamenti tariffari preferenziali, subito dopo sono forniti dettagli sui margini di preferenza, indicando la differenza percentuale tra i dazi applicati ai beni del Commonwealth e quelli di altri paesi, divisi in categorie basate sull'entità del margine, infine nell'ultima riga viene indicato il margine medio di preferenza per i beni che beneficiavano di trattamenti preferenziali. L'approccio alle politiche commerciali da parte del Regno Unito inizia ad assumere un aspetto più aperto ed equo durante il periodo post-bellico. La percezione delle politiche commerciali protezionistiche degli anni '20 e gli anni '30 come una causa della grande depressione guida le potenze alleate, in particolare Stati Uniti e Regno Unito, a cercare soluzioni per un sistema commerciale più libero. Durante la seconda guerra mondiale iniziano le discussioni tra Regno Unito e Stati Uniti su come strutturare un sistema commerciale che eviti il ritorno al protezionismo, che culmineranno nel 1947 con la conferenza di Ginevra: i rappresentanti di ventitré paesi si riunirono da aprile ad ottobre per arrivare alla creazione di un quadro legale per la politica commerciale attraverso la finalizzazione del testo del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). L'accordo è stato effettivamente creato in Svizzera, tuttavia è importante notare che la genesi del GATT è legata agli sforzi compiuti durante la conferenza di L'Avana, a Cuba, dove fu negoziato l'accordo per la creazione dell'International Trade Organization (ITO) nel 1947 e 1948. L'ITO non entrò mai in vigore a causa della mancata ratifica da parte degli Stati Uniti; quando divenne chiaro che l'ITO non sarebbe stata ratificata, il GATT assunse di fatto il ruolo di organismo globale per la regolamentazione del commercio internazionale. Sebbene originariamente previsto come una soluzione temporanea, il GATT rimase in vigore per quasi cinque decenni; durante tutto questo tempo l'accordo fu oggetto di numerose revisioni apportate nel corso di vari cicli di negoziati, che vanno sotto il nome di "round". Per fornire una panoramica generale su come fosse strutturato l'accordo, esso si divideva in quattro parti: la Parte I in cui veniva stabilito il principio della nazione più favorita (MFN), un principio che imponeva ai membri del GATT di estendere a tutti gli stati membri, eventuali trattamenti di favore nei confronti di una nazione in termini di tariffe doganali, quota di accesso al mercato, o altre questioni commerciali; la Parte II, la quale approfondiva questioni legate alle tariffe e alle barriere commerciali; la Parte III, in cui venivano trattate delle restrizioni quantitative alle importazioni e alle esportazioni e delle misure di emergenza per proteggere l'industria domestica e infine la Parte IV,

introdotta negli anni 60 in cui venivano riconosciute le necessità specifiche dei paesi in via di sviluppo, promuovendo un aumento della loro partecipazione nel commercio mondiale. (Irwin, Mavroidis, Sykes, 2007)

Con il passare del tempo, nonostante il GATT stesse contribuendo in maniera significativa alla liberalizzazione del commercio internazionale, emersero diversi limiti, ad esempio l'esclusione di alcuni settori come l'agricoltura e i servizi, l'eccessiva focalizzazione sulle barriere commerciali di natura tariffaria, a discapito di altri tipi di barriere ad esempio quelle sanitarie e fitosanitarie, ma soprattutto la mancanza di una struttura istituzionale forte: si trattava infatti di un'organizzazione non riconosciuta nell'ambito del diritto internazionale (essendo i paesi partecipanti indicati ufficialmente non come paesi membri di un'organizzazione, bensì come parti contraenti di un accordo). L'ultimo round di negoziati del GATT fu l'Uruguay Round (1987-1994), durato ben sette anni, quest'ultimo dopo aver affrontato per la prima volta un'ampia gamma di temi tra cui quelli sopra citati, condusse alla creazione della World Trade Organization (WTO), o in italiano Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). L'OMC è diventata l'entità preminente nella gestione delle norme del commercio globale, succedendo al GATT e integrando i suoi accordi e trattati fondamentali (come il GATT stesso, il GATS¹ e il TRIPS²), con il compito di sovrintenderne l'applicazione e promuoverne l'espansione. A differenza del GATT, che mancava di un'organizzazione formale, l'OMC si dota di una struttura organizzativa solida, paragonabile a quella di altri enti internazionali. Il WTO è un'organizzazione che promuove la globalizzazione e previene l'uso dannoso delle politiche commerciali tra i paesi con l'obiettivo di aumentare il benessere globale attraverso il commercio libero. L'adesione del Regno Unito a questa organizzazione, come a quelle citate precedentemente, è una testimonianza di come nel tempo, le sue politiche commerciali siano diventate sempre più liberaliste. (Koul, 2018)

¹ Il General Agreement on Trade in Services (GATS), entrato in vigore nel 1995 come trattato dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), mira a instaurare un insieme di regole internazionali stabili e prevedibili per il commercio dei servizi, promuovendo al contempo una graduale liberalizzazione dei mercati dei servizi.

² L'Accordo sugli Aspetti dei Diritti di Proprietà Intellettuale legati al Commercio (TRIPS) firmato sotto l'egida dell'Organizzazione Mondiale del Commercio rappresenta il testo multilaterale più completo in materia di proprietà intellettuale. Stabilisce un quadro per la proprietà intellettuale che incoraggia l'innovazione, il trasferimento di tecnologie e il beneficio collettivo. L'accordo è un riconoscimento formale dell'importanza delle intersezioni tra proprietà intellettuale e commercio e della necessità di un sistema di proprietà intellettuale bilanciato.

Il WTO è un'organizzazione esistente ancora oggi, tuttavia tra gli anni '90 e il ventennio successivo il Regno Unito ha dovuto rivedere le sue relazioni commerciali, ciò è avvenuto in maniera netta con l'uscita del paese dall'Unione Europea: la Brexit. La formale uscita dell'Inghilterra dall'Unione Europea è stato un processo lungo e travagliato, la Prima Ministra del Regno Unito dell'epoca Theresa May, leader del Partito Conservatore, ha negoziato un accordo di recesso con l'Unione Europea, ma questo è stato respinto per tre volte dalla Camera dei Comuni britannica; le principali controversie riguardavano la "backstop" irlandese, una misura intesa a prevenire il ripristino di una frontiera fisica sull'isola d'Irlanda. Nel 2019 le redini del paese sono state prese dal Primo Ministro Boris Johnson, fervente sostenitore della Brexit, il quale ha finalmente messo in moto l'uscita formale del Regno Unito dall'UE, che è avvenuta il 31 gennaio 2020. Per regolare i rapporti tra l'UE e il Regno Unito a seguito della Brexit, è stato stipulato il Trade Cooperation Agreement (TCA), un accordo che riguarda le relazioni in ambito commerciale tra l'Unione Europea e l'Inghilterra. Da tale accordo, come vedremo nel dettaglio nel prossimo paragrafo, emergono numerose nuove barriere al commercio e alla cooperazione tra Regno Unito e UE, con impatti potenzialmente significativi sulle economie di entrambe le parti.

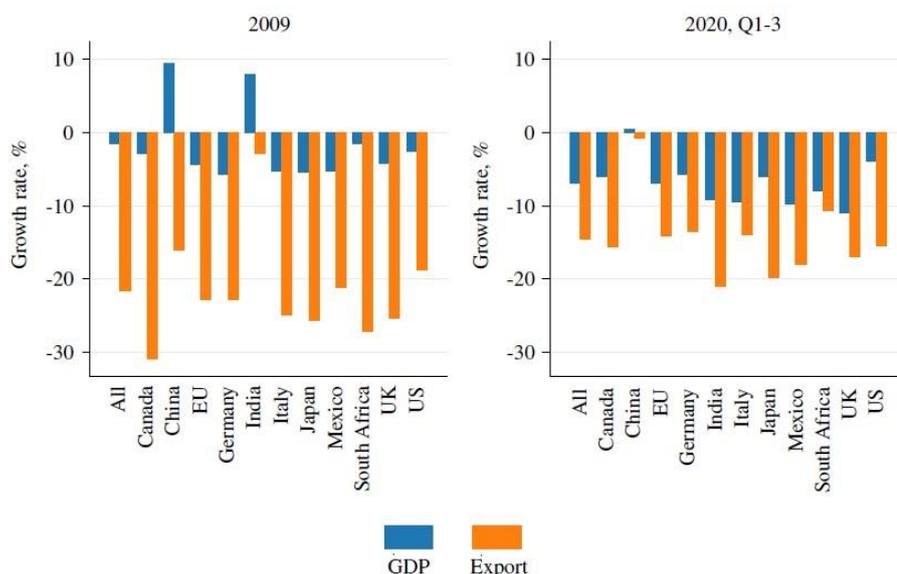
1.2 Analisi delle recenti vicende commerciali del Regno Unito

Il Regno Unito ha affrontato due crisi economiche significative negli ultimi decenni, ciascuna con implicazioni distinte per il commercio e l'economia globale. La prima, nel 2008, fu scatenata dalla crisi finanziaria globale, un crollo che risuonò attraverso tutte le principali economie mondiali, causando una marcata contrazione della domanda globale, del credito e degli investimenti.

La seconda, nel 2020, causata dalla pandemia di COVID-19, che pose sfide uniche e senza precedenti al commercio globale. Le misure di confinamento e le restrizioni alla mobilità adottate per contenere la diffusione del virus interruppero le catene di approvvigionamento, ridussero la domanda di beni e servizi e causarono una contrazione economica profonda in molti paesi, inclusa la Gran Bretagna. Queste due crisi hanno avuto effetti relativamente diversi sul commercio, per fare un confronto, possiamo mettere in relazione la contrazione del commercio con quella del Prodotto Interno Lordo.

Dalla tabella seguente possiamo notare come nel 2009 il rapporto tra la variazione delle esportazioni e la variazione del PIL sia stato molto maggiore rispetto a quanto accaduto nel 2020. Possiamo quindi evincere che nel 2009 gli effetti della crisi sul commercio sono stati molto più catastrofici di quelli della crisi del 2020.

Tabella 2: Rapporto variazione PIL e esportazioni, confronto 2009-2020



(Fonte: Du, Shepotylo, 2021)

Ma quali sono i fattori che si nascondono dietro a queste differenze? In primo luogo durante la crisi del 2009 il commercio ha avuto un brusco, grave ed improvviso rallentamento dovuto alla simultaneità con cui tutti i paesi sono stati colpiti dalla crisi finanziaria. A differenza di quanto avvenuto nel 2020, il declino del commercio mondiale nel 2009 fu scatenato da una marcata contrazione della domanda globale di beni a causa della crisi finanziaria, che fece precipitare i prezzi delle materie prime; questo fenomeno ebbe un impatto considerevole su nazioni dipendenti dall'esportazione di risorse naturali. Al contrario, il calo del commercio nel 2020 è stato meno severo ed ha avuto una pronta ripresa. Diversamente dalla crisi del 2009, guidata da un enorme shock negativo della domanda di beni e materie prime nel mercato globale, la perturbazione commerciale del 2020 è derivata inizialmente da shock negativi dell'offerta di beni, causati dalle restrizioni per contenere il virus e dalle misure di distanziamento sociale che hanno portato interruzioni significative nelle catene di fornitura globali; queste restrizioni, chiudendo rapidamente le economie, hanno indotto un aumento improvviso della domanda, causato

da acquisti impulsivi dettati dal panico creato tra i consumatori. L'unione di questi due fenomeni (shock negativo dell'offerta e shock positivo della domanda) ha portato a disordini notevoli durante la pandemia, come la temporanea scarsità di beni di consumo quotidiano; tali mancanze, sono state il risultato di una presunta inadeguatezza delle catene di approvvigionamento moderne, estremamente efficienti ma inflessibili. È evidente che, nell'ambito delle recenti turbolenze economiche, il Regno Unito si è distinto come uno dei paesi che hanno affrontato le maggiori difficoltà, in particolar modo durante la crisi del 2020, un periodo di particolare stress economico per la Gran Bretagna che può essere attribuito, senza ombra di dubbio, alle complesse dinamiche e alle incertezze scaturite dal processo di Brexit. La decisione di lasciare l'Unione Europea ha infatti introdotto una serie di sfide uniche per l'economia britannica. (Du, Shepotylo, 2021). La rinegoziazione dei trattati commerciali ha influenzato negativamente il contesto economico e commerciale del paese. In precedenza, abbiamo affrontato l'argomento relativo al Trattato di Commercio e Cooperazione (TCA), un accordo significativo che stabilisce una vasta gamma di normative e direttive. Questo trattato, frutto di negoziati approfonditi, riflette il desiderio condiviso di promuovere un'integrazione economica sostenibile e di lungo termine, riconoscendo al contempo la necessità di salvaguardare la sovranità da parte del Regno Unito e gli interessi collettivi dei membri dell'UE. Tra le principali disposizioni del TCA troviamo:

-Norme sulle tariffe: Prevedono l'eliminazione di tutte le tariffe tra Regno Unito e UE, a condizione che le merci soddisfino le regole di origine.

-Regole di origine (ROOs): Introduzione di nuove regole, intricate per alcuni settori, che possono complicare il commercio e influenzare le catene di fornitura. Le regole di origine prevedono che le importazioni di merci esenti da tariffe siano consentite per beni che non solo vengano importati dal partner, ma che siano anche prodotti all'interno di quel paese. Le ROO applicate tra Regno Unito e Unione Europea inoltre, differiscono dalle regole che l'Unione applica nei confronti di altri paesi, in particolare una questione che ha suscitato particolare attenzione è quella del c.d. "cumulo doganale", a cui l'UE si è dichiarata contraria. Di norma nelle ROO che sussistono tra altre nazioni, è previsto che una percentuale di input materiali del bene prodotto, debba provenire dal paese di origine, il cumulo doganale è il processo che consente di computare a tale percentuale anche

alcuni input provenienti da altri paesi. Questo va a complicare maggiormente i rapporti commerciali tra UE e Regno Unito. Nel 2022 è stato stimato che le ROO hanno aumentato dell'1,8% il costo delle esportazioni e dell'1,9% il costo delle importazioni britanniche.

-Test e Certificazioni: Le esportazioni della Gran Bretagna verso l'Europa sono tenute a soddisfare gli standard UE. La conformità agli standard europei non viene riconosciuta da certificati rilasciati da collaudatori britannici. Ciò rappresenta per molti settori un costo aggiuntivo non indifferente, come nel caso delle sostanze chimiche e degli alimenti.

-Formalità di frontiera: Successivamente alla Brexit, le importazioni in Europa provenienti dal Regno Unito e viceversa, hanno dovuto affrontare le procedure doganali standard previste dai rispettivi partner, le quali non vengono incluse negli accordi non tariffari stipulati tra UE e UK, si tratta di norme non correlate a tali convenzioni. Anche questo ha reso più onerosi i flussi commerciali rispetto alla quasi totale assenza di formalità che si applicava in precedenza. Per quanto riguarda il Regno Unito, le stime si aggirano intorno ad un aumento dei costi dovuti a questa normativa del 2,1% per le esportazioni e del 2,2% per le importazioni. (Fusacchia, Salvatici, Winter, 2022)

La situazione economica e commerciale che il Regno Unito ha affrontato a seguito delle turbolenze del 2020 e dell'attuazione del Trattato di Commercio e Cooperazione (TCA) con l'Unione Europea, mette in luce le sfide complesse innescate dalla Brexit. La decisione di uscire dall'UE ha portato a una serie di modifiche normative e procedurali che hanno inciso profondamente sul tessuto economico britannico, influenzando in modo significativo le dinamiche commerciali tra il Regno Unito e i suoi partner europei. Le norme appena elencate, rappresentano solo alcune delle nuove sfide che hanno contribuito ad aumentare i costi per le imprese, complicando le catene di fornitura e i flussi commerciali.

Nell'ambito della sua strategia "Global Britain" post-Brexit, il Regno Unito intende ridefinire e rafforzare la propria presenza nel commercio mondiale, cercando un avvicinamento strategico ai paesi terzi, come dimostrano gli accordi di libero scambio firmati nel 2021 con l'Australia e nel 2022 con la Nuova Zelanda, e l'adesione al Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Il

CPTPP è entrato in vigore nel dicembre 2018 per sette parti: Australia, Canada, Giappone, Messico, Nuova Zelanda, Singapore e Vietnam, diventando uno dei più grandi accordi di libero scambio del mondo per misura, coprendo il 13% del PIL globale e includendo alcune delle economie più grandi e in più rapida crescita del mondo, nonché economie più piccole leader nel libero scambio. Ad oggi il CPTPP conta undici membri, il Regno Unito è entrato a farne parte ufficialmente nel 2023, tuttavia sono state intavolate numerose discussioni su diversi punti chiave riguardanti il commercio Britannico.

Un primo punto di divergenza riguarda l'agricoltura e gli alimenti: viene evidenziata l'importanza per i membri del CPTPP di migliorare l'accesso e la contestabilità nel mercato britannico, nonché di promuovere la liberalizzazione a livello globale. Tuttavia, gruppi di interesse domestici, specialmente nel settore agricolo, hanno espresso preoccupazioni riguardo alla protezione di determinati beni.

Un altro argomento centrale è il commercio elettronico: i servizi digitali rappresentano una priorità strategica per il Regno Unito, ma organizzazioni come l'Open Rights Group³ hanno espresso preoccupazioni riguardo alle disposizioni del CPTPP relative alla protezione dei dati, temendo che potrebbero portare a una diminuzione degli standard.

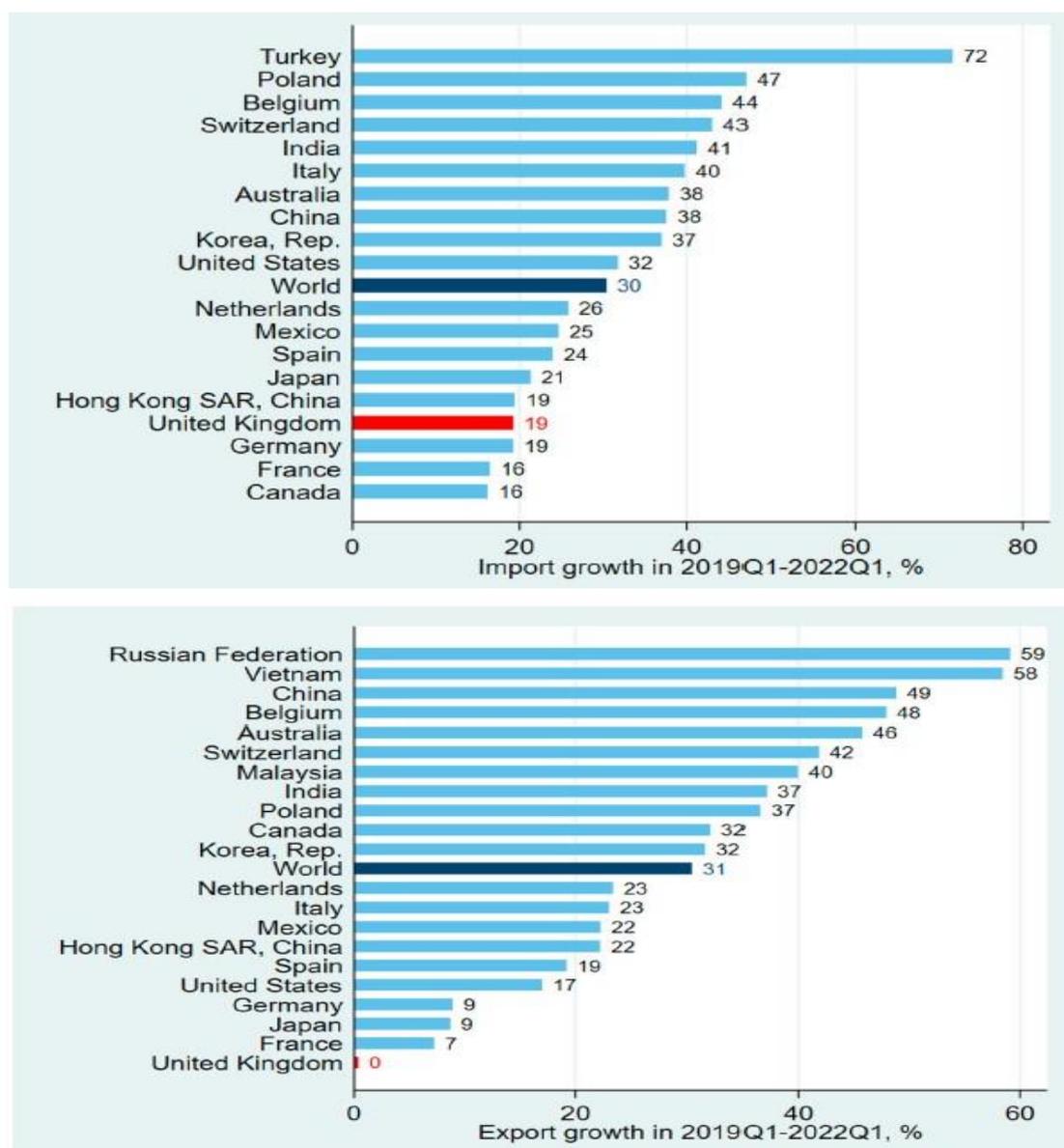
Si sta riflettendo molto, anche sulle ripercussioni delle normative dell'accordo dell'area pacifica sul commercio con l'UE: viene esplorato il potenziale impatto dell'adesione al CPTPP sulle relazioni commerciali del Regno Unito con l'Unione Europea, specialmente in termini di allineamento o divergenza dalle normative UE. (Collin, 2022)

³ORG è un gruppo fondato nel 2005 nel Regno Unito, impegnato nella difesa dei diritti digitali al fine di salvaguardare la privacy e la libertà di espressione online. L'organizzazione adotta diverse strategie per opporsi alle limitazioni ai diritti umani nell'era digitale, che spaziano tra campagne di sensibilizzazione, cause legali e collaborazioni con organizzazioni che difendono i diritti delle minoranze più esposte ai danni digitali.

1.3 Impatto delle politiche commerciali sulle esportazioni e le importazioni

Le tabelle sottostanti riportano le crescite percentuali delle esportazioni e delle importazioni di diversi paesi, tra cui il Regno Unito dal 2019 al 2022.

Tabelle 3 e 4: Crescita delle importazioni e delle esportazioni nel mondo post-pandemia



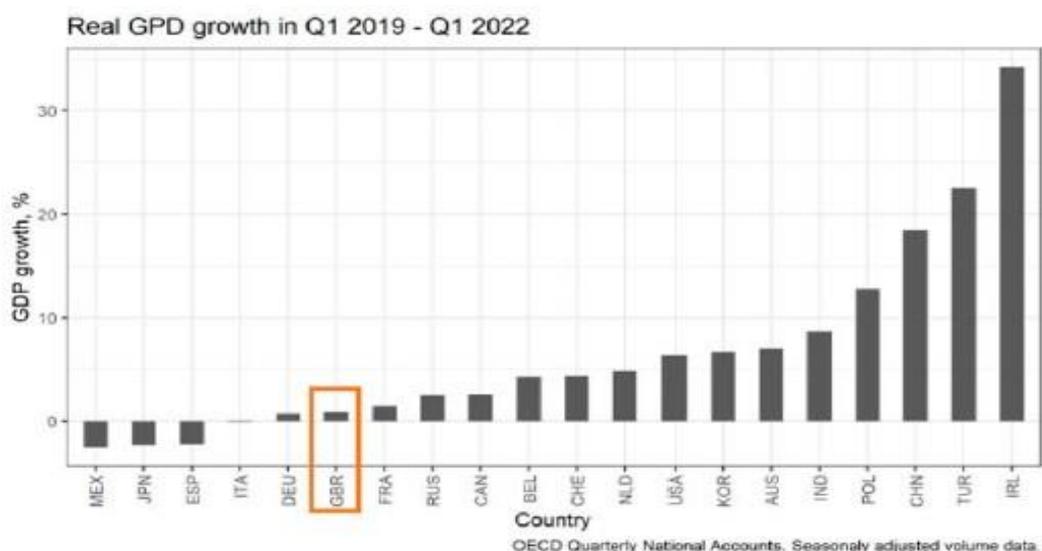
(Fonte: Du, Satoglu & Shepotylo, 2023)

Questi grafici riflettono un quadro del commercio globale degli ultimi anni ampiamente caratterizzato da una globalizzazione in forte ripresa dopo un avvenimento come la pandemia, che ha messo in luce come affidarsi ad un'unica fonte di beni e materie prime,

può lasciare molte imprese in difficoltà quando questa fonte viene interrotta, portando le aziende di tutto il mondo a riconsiderare i vantaggi dell'approvvigionamento di beni da diverse località geografiche; tuttavia il Regno Unito rappresenta un'eccezione in tale contesto. Un dato significativo è sicuramente la crescita delle esportazioni pari allo 0%. L'arretratezza degli Inglesi rispetto agli altri paesi leader nel commercio mondiale è senza dubbio il riflesso delle barriere al commercio con l'UE di cui abbiamo parlato in precedenza. Si noti anche come la Francia e la Germania, i due principali partner commerciali del Regno Unito in Europa, hanno registrato medie inferiori rispetto alla crescita generale mondiale; al contrario altri paesi dell'Unione Europea, meno legati a livello commerciale al Regno Unito, hanno registrato livelli di crescita maggiori, ad esempio il Belgio e la Polonia.

Per offrire una comprensione più profonda e arricchire l'analisi degli impatti della Brexit sulle dinamiche economiche e sul benessere complessivo del Regno Unito, è utile esaminare con attenzione il grafico rappresentato nella prossima pagina. Questo strumento illustrativo mette in luce le fluttuazioni del Prodotto Interno Lordo (PIL) reale in una serie di paesi. Anche in questo caso, ci troviamo davanti ad un valore nettamente inferiore alla media delle nazioni prese in considerazione.

Tabella 5: Crescita percentuale del PIL dal 2019 al 2022



(Fonte: Du, Satoglu & Shepotylo, 2023)

Ciò che emerge dai dati analizzati è un evidente rallentamento della crescita del paese in seguito all'uscita dall'Unione Europea. Questa situazione sottolinea la complessità e le

sfide che il paese deve affrontare in un contesto post-UE, dove le precedenti dinamiche economiche e relazioni internazionali non sono più applicabili. Il rallentamento della crescita non è solo un campanello d'allarme per le autorità nazionali, ma anche un richiamo per una riflessione più ampia su come adattarsi efficacemente a un nuovo ordine economico e politico.

1.4 Ruolo e Importanza del Regno Unito nell'OMC

In precedenza, abbiamo accennato come nelle relazioni commerciali odierne, svolga un ruolo fondamentale l'Organizzazione Mondiale del Commercio. Prima della Brexit, il Regno Unito partecipava alle discussioni e alle decisioni in materia di politica commerciale nell'ambito dell'Unione Europea, le cui linee guida e strategie influenzavano direttamente il suo approccio all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). In questo contesto, le priorità e gli interessi britannici erano integrati nel più ampio quadro delle politiche commerciali dell'UE, con il Regno Unito che operava non come entità isolata, ma come parte di un collettivo europeo.

Con la Brexit, tuttavia, il Regno Unito si è trovato nella posizione di dover ridefinire le proprie politiche commerciali in maniera autonoma, affrontando direttamente le complessità del commercio globale senza il filtro dell'UE. Questo cambio di scenario ha richiesto al Regno Unito di rivedere e adattare le proprie posizioni commerciali, prendendo decisioni indipendenti che riflettessero i suoi interessi nazionali nel contesto dell'OMC.

Si riteneva che il Regno Unito potesse emergere come leader influente nella definizione delle politiche commerciali internazionali, contribuendo significativamente alla rivitalizzazione dell'OMC. L'impegno del Regno Unito verso un sistema di commercio basato su regole e un orientamento favorevole allo sviluppo sembravano promettere un contributo distintivo in questo ambito. Tuttavia, queste ambizioni iniziali non hanno trovato piena realizzazione. Diverse controversie hanno infatti eroso in parte la "credibilità" del Regno Unito. La disputa con l'UE riguardante il Protocollo dell'Irlanda del Nord ha oscurato la sua reputazione come paese rispettoso degli accordi internazionali, mentre i drastici tagli al programma di assistenza allo sviluppo annunciati alla fine del 2020 hanno compromesso il suo ruolo di leadership in questo settore.

Perplexità e malcontento sono sorti anche per come il Regno Unito ha gestito la divisione delle proprie quote tariffarie in seguito all'uscita dall'UE, con particolare riguardo alla mancata implementazione di controlli doganali sulle importazioni dall'UE. Inoltre, la mancata opposizione alle azioni commerciali degli Stati Uniti che compromettevano lo status di Hong Kong nell'OMC, ha contraddetto gli accordi precedentemente riconosciuti con la Cina.

Un tema particolarmente sentito all'interno dell'OMC è stato il dibattito sui diritti di proprietà intellettuale in relazione alla pandemia di COVID-19, con i paesi sviluppati da una parte e numerosi paesi in via di sviluppo che chiedevano una deroga dall'applicazione di tali diritti dall'altra; le discussioni finali si sono svolte in un formato "quadruplo" tra UE, USA, India e Sudafrica, evidenziando l'esclusione del Regno Unito e dimostrando le sue difficoltà nel farsi spazio tra i principali attori dell'OMC senza poter offrire contributi significativi o un potenziale di veto credibile.

Nonostante questo, il Regno Unito non ricopre un ruolo del tutto marginale tra i membri dell'OMC, partecipa infatti al Gruppo di Ottawa; quest'ultimo rappresenta un'iniziativa intrapresa dal Canada, che ne guida le attività, insieme ad altri tredici membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, tra cui Australia, Brasile, Cile, Unione Europea, Giappone, Kenya, Corea del Sud, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Singapore, Svizzera e Regno Unito. Fondato nel 2018, il gruppo si propone di offrire un contributo costruttivo di fronte alle crescenti sfide che minacciano l'efficacia del sistema commerciale multilaterale. Attraverso la condivisione di idee e analisi, il Gruppo di Ottawa mira a promuovere riforme concrete, realistiche e pragmatiche dell'OMC, che possano essere implementate nel breve, medio e lungo termine. Questo approccio collaborativo e orientato all'azione è volto a garantire che l'OMC rimanga un pilastro fondamentale del sistema commerciale globale, capace di rispondere efficacemente alle esigenze attuali e future dei suoi membri. Viceversa, se negli ultimi periodi in seguito alla Brexit, il ruolo della Gran Bretagna all'interno dell'OMC ha subito un calo in quanto a credibilità e peso specifico della nazione, per il Regno Unito l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) riveste un ruolo fondamentale nel sostenere il commercio internazionale, agevolando l'accesso ai mercati globali e promuovendo un sistema di scambio commerciale equo e regolamentato. Per dare un'idea, si pensi che alla fine del

2020, oltre il 98% del commercio mondiale di merci era rappresentato dai paesi membri della WTO.

La capacità di navigare con successo le complessità dell'OMC, sarà cruciale per il Regno Unito nel ridefinire il suo posto sul palcoscenico globale post-Brexit. (Harbinson, Stuart, 2022)

1.5 Critiche e controversie sulle politiche commerciali recenti

Durante un intervento di grande risonanza a gennaio 2017, l'ex Primo Ministro Theresa May ha delineato l'ambizione del Regno Unito di diventare "una potenza commerciale globale di grande rilievo, stimata ovunque nel mondo e caratterizzata da forza, fiducia in sé stessi e coesione interna". Tre anni più tardi, il suo successore Boris Johnson, nel 2020, ha evidenziato come, riacquistando il controllo sulle proprie leggi e sul proprio destino, il Regno Unito avrebbe potuto "negoziare i propri accordi commerciali come una nazione unica e indivisibile". Entrambi i leader, hanno espresso l'immagine di un Regno Unito mosso dall'intenzione di trarre vantaggi concreti nel panorama internazionale grazie all'uscita dall'Unione Europea. Secondo loro, la Brexit avrebbe potenziato il ruolo internazionale del paese grazie a un incremento della sua autonomia politica e sovranità legislativa; infatti la Brexit ha indotto significative trasformazioni nel raggio d'azione e nell'orientamento della politica commerciale britannica.

L'adeguamento a questo nuovo ruolo del Regno Unito ha implicato l'adozione di una politica commerciale estera incentrata sull'apertura economica e sulla stipula di trattati commerciali; in questa prospettiva, la posizione del Regno Unito dopo la Brexit è stata rafforzata da una pratica di sovranità libera dalle restrizioni del protezionismo sociale europeo e dal cumulo di regolamenti UE, considerati superflui e visti come ostacoli alla crescita; tuttavia, i problemi risiedono nel fatto che lo slogan "riprendere il controllo" ha comportato la necessità di rivedere le dinamiche dei negoziati commerciali scaturiti da decenni di integrazione nel mercato europeo; inoltre il contesto emotivo che ha caratterizzato il referendum sulla Brexit non si è limitato a una fredda valutazione economica: le considerazioni economiche venivano messe in secondo piano rispetto a ragionamenti più istintivi e persuasivi relativi alla riconquista del precedente status globale del Regno Unito, attraverso, per esempio, la valorizzazione dell'angolo-sfera come

blocco commerciale preferenziale e strumento per emanciparsi dalle limitazioni dell'integrazione economica europea. Nonostante le numerose dichiarazioni guidate dal populismo, le relazioni commerciali del Regno Unito, sia con l'UE che con i Paesi Terzi, rimanevano condizionate dal contesto preesistente, vincolate da obblighi già assunti. Vi erano principi fondamentali e costi non recuperabili che dettavano le regole delle attività di mercato; di conseguenza ogni valutazione sulle politiche post-Brexit deve tener conto dell'interazione tra analisi svolte a livello nazionale e internazionale.

Una prima critica concreta alle strategie di adattamento al ruolo di "Gran Bretagna Globale", riguarda la mancanza di progettualità e unione di intenti che il Regno Unito riportava, durante la negoziazione dei nuovi accordi con l'Europa in seguito alla Brexit. Il futuro legame economico tra il Regno Unito e l'Unione Europea è rimasto largamente indiscusso, e ancor meno definito, prima del referendum del 2016. Nonostante le previsioni di benefici derivanti da un ruolo di leadership commerciale globale, la mancanza di una preparazione adeguata rifletteva divisioni interne e una scarsa consultazione con le regioni decentrate e con l'opposizione politica. Le differenze di visione all'interno del governo erano marcate, con alcuni membri che spingevano per un allineamento economico stretto con l'UE, mentre altre fazioni desideravano un distacco completo per massimizzare la flessibilità normativa.

Il Regno Unito tentò in prima battuta di stabilire accordi commerciali informali con l'UE; dall'altra parte l'UE resisteva a concedere trattamenti privilegiati al Regno Unito, insistendo su negoziati sequenziali che stabilissero le condizioni di uscita attraverso il Withdrawal Agreement (Accordo di Recesso), prima di qualsiasi discussione su futuri accordi commerciali. Questa situazione complicava ulteriormente i negoziati per il Regno Unito, che si trovava senza obiettivi chiari o una strategia negoziale definita, minando la possibilità di un esito positivo.

È stato solo con la pubblicazione della bozza del testo britannico per un accordo di libero scambio nel maggio 2020 che il Regno Unito ha definito formalmente i propri obiettivi. Il risultato finale è stato il Trade and Cooperation Agreement (TCA) di cui abbiamo già discusso nei paragrafi precedenti.

Un'altra controversia scaturita durante questo periodo, riguarda il Protocollo sull'Irlanda del Nord. Il dibattito sull'Irlanda del Nord si concentra sull'importanza di preservare un confine senza controlli tra l'Irlanda del Nord e la Repubblica d'Irlanda dopo la Brexit, in

linea con l'Accordo del Venerdì Santo⁴ del 1998. La prima proposta di soluzione, denominata "backstop", avrebbe tenuto tutto il Regno Unito all'interno dell'unione doganale dell'UE per agevolare l'armonizzazione tra l'Irlanda del Nord e la Repubblica d'Irlanda all'interno del mercato unico. Questo piano fu però criticato sia dagli unionisti nordirlandesi che da una significativa parte del Partito Conservatore, portando al rifiuto ripetuto dell'Accordo di Recesso (di cui il backstop faceva parte) nel 2019 e alla conseguente dimissione di Theresa May. Come alternativa, il Protocollo sull'Irlanda del Nord, frutto di un accordo tra il governo di Boris Johnson e l'UE, ha sostituito il "backstop" con una misura denominata "frontstop". Questa nuova disposizione ha fatto sì che l'Irlanda del Nord potesse aderire alle regole dell'Unione Europea in materia di dogane e commercio, mentre il resto del Regno Unito no, introducendo controlli doganali per le merci che attraversano il Mare d'Irlanda. Ciò ha di fatto separato l'Irlanda del Nord dal resto del Regno Unito, suscitando dibattiti sull'effetto di questa divisione sulla sovranità britannica e sull'identità unionista in Irlanda del Nord. Successivamente la Commissione Europea ha avviato procedimenti di infrazione, sostenendo che il Regno Unito non stava implementando correttamente il Protocollo e non stava partecipando attivamente al dialogo necessario; tali accuse erano basate sulla riluttanza della Gran Bretagna ad attuare pienamente i controlli doganali sulle merci che entravano in Irlanda dal resto della Gran Bretagna, fondamentali per garantire che solamente beni conformi alle norme UE entrassero nel mercato unico attraverso l'Irlanda del Nord. Questa situazione ha complicato le relazioni tra il Regno Unito e l'UE, oltre a influenzare gli accordi commerciali con gli Stati Uniti; le preoccupazioni suscitate dal presidente Biden riguardo a come il Regno Unito ha affrontato la questione del Protocollo sull'Irlanda del Nord, sono infatti uno dei motivi principali per cui la Gran Bretagna ad oggi non è ancora riuscita a stipulare accordi commerciali significativi con gli Stati Uniti, smentendo di fatto quelle che erano le propensioni verso un commercio orientato all'anglo-sfera, di cui il Regno Unito si diceva fiducioso. In un tentativo di risolvere queste tensioni, il Windsor Framework, introdotto nel 2023 sotto la guida del Primo Ministro Rishi Sunak, ha

⁴ Ratificato attraverso referendum sia in Irlanda che in Irlanda del Nord, questo accordo poggia sul principio di collaborazione tra le due entità. Afferma l'appartenenza dell'Irlanda del Nord al Regno Unito, una condizione che può essere modificata solamente mediante referendum. Gli abitanti dell'Irlanda del Nord hanno il diritto di ottenere il passaporto britannico, quello irlandese, o entrambi. L'accordo ha inoltre trattato il disarmo dei gruppi militanti e il rilascio dei detenuti affiliati, chiudendo un periodo di trent'anni di conflitto in Irlanda del Nord

apportato modifiche al Protocollo, delineando disposizioni speciali per distinguere il commercio tra il Regno Unito continentale e l'Irlanda del Nord da quello destinato alla Repubblica d'Irlanda o all'UE. (Egan & Webber, 2023).

Le recenti politiche commerciali della Gran Bretagna si sono rivelate contraddittorie e avvolte da un velo di incertezza, riflettendo la complessità del contesto post-Brexit in cui si trova il paese. In questo scenario di sfide e contraddizioni, il Regno Unito si trova davanti alla necessità impellente di riaffermare il proprio ruolo come potenza economica globale. Solo attraverso uno sforzo congiunto e una chiara direzione strategica, si riuscirà a superare le incertezze attuali e a trovare con successo una posizione tra le potenze influenti sul palcoscenico mondiale.

2. Principali Partner Commerciali del Regno Unito

2.1 Identificazioni dei Principali Partner Commerciali

Il Regno Unito si distingue per la vastità e la varietà delle sue relazioni commerciali internazionali. Storiche vie di commercio e politiche estere mirate hanno tessuto una rete complessa di connessioni che si estende su scala globale. A seguito dell'uscita dall'Unione Europea, ha rafforzato gli sforzi per ampliare e approfondire le sue relazioni commerciali ben oltre i confini europei, puntando a stabilire legami proficui sia con partner di lunga data sia con economie emergenti. Al centro di questa strategia si trovano potenze economiche globali, paesi in via di sviluppo, e nuovi mercati in diverse regioni del mondo, ognuno dei quali contribuisce in modo significativo all'economia britannica attraverso scambi di beni e servizi e flussi di investimento.

Tabella 1: top 5 mercati delle esportazioni di beni UK⁵

Rank	Export market	£ billion	% of total goods exports
1	United States	61.2	15.7%
2	Germany	33.9	8.7%
3	Netherlands	29.9	7.7%
4	Ireland	27.8	7.1%
5	France	24.1	6.2%

(Fonte: Uk government statistics)

La tabella mostra i primi cinque mercati di esportazione di beni per il Regno Unito da Gennaio 2023 a Gennaio 2024. Il mercato di esportazione di beni più grande è quello degli Stati Uniti, per un valore di 61,2 miliardi di sterline, che rappresenta il 15,7% del totale delle esportazioni di beni della Gran Bretagna; seguono la Germania, i Paesi Bassi, l'Irlanda e la Francia, con esportazioni che vanno dai 33,9 miliardi di sterline della Germania ai 24,1 miliardi della Francia; ognuno di questi mercati contribuisce in modo

⁵ <https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#goods-exports>

significativo al totale delle esportazioni del Regno Unito, con percentuali che vanno dall'8,7% al 6,2%. La presenza di paesi europei nei top 5 riflette la continuità degli stretti legami commerciali tra il Regno Unito e l'Unione Europea. I dati degli ultimi anni dimostrano che nonostante l'avvento della Brexit, il commercio britannico rimane profondamente interconnesso con i paesi europei, evidenziando un legame persistente con partner storici come riscontrato anche nei dati riguardanti i mercati delle esportazioni di servizi nei dodici mesi che precedono settembre 2023, illustrati di seguito.

Tabella 2: top 5 mercati delle esportazioni di servizi UK⁶

Rank	Export market	£ billion	% of total services exports
1	United States	130.1	27.8%
2	Ireland	28.3	6.1%
3	Germany	26.4	5.6%
4	Netherlands	22.1	4.7%
5	France	19.8	4.2%

(Fonte: Uk government statistics)

In particolare la Germania svolge un ruolo fondamentale nel quadro delle relazioni commerciali della Gran Bretagna, emergendo come partner chiave in diversi settori dell'interscambio bilaterale. Nell'esaminare le esportazioni britanniche, il vantaggio della Germania sugli altri paesi europei potrebbe apparire marginale a prima vista; tuttavia, un'analisi più approfondita rivela che questa differenza, seppur sottile, è indicativa di una posizione di preminenza che la Germania detiene nei confronti del Regno Unito.

⁶ <https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#services-exports>

Tabella 3: top 5 mercati delle importazioni di beni UK⁷

Rank	Import market	£ billion	% of total goods imports
1	Germany	74.1	12.9%
2	United States	55.4	9.6%
3	China	54.8	9.5%
4	Netherlands	53.0	9.2%
5	France	40.4	7.0%

(Fonte: Uk government statistics)

Passando in rassegna i dati relativi alle importazioni, la situazione appena descritta si fa ancora più evidente: la robustezza delle relazioni commerciali bilaterali tra il Regno Unito e la Germania diviene palpabile, distinguendosi nettamente in termini di volume e valore dai legami commerciali che il Regno Unito intrattiene con gli altri stati membri dell'Unione Europea. La tabella sopra riportata fornisce un'illustrazione dettagliata dei cinque principali mercati da cui il Regno Unito ha importato beni da Gennaio 2023 a Gennaio 2024. La Germania si posiziona al primo posto con esportazioni verso il Regno Unito che ammontano a 74,1 miliardi di sterline, costituendo il 12,9% del totale delle importazioni di beni britanniche. Questi dati confermano il ruolo centrale della Germania nelle relazioni commerciali con la Gran Bretagna, come precedentemente discusso, sottolineando la forza delle relazioni commerciali bilaterali tra i due paesi. L'unica classifica in cui la Germania non occupa il podio nell'ultimo anno è quella dei mercati delle importazioni di servizi riportata di seguito, dove il primato viene ripreso da quello che può essere considerato a tutti gli effetti il maggiore partner commerciale della Gran Bretagna: gli Stati Uniti.

⁷ <https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#goods-imports>

Tabella 4: top 5 mercati delle importazioni di servizi UK⁸

Rank	Import market	£ billion	% of total services imports
1	United States	59.1	19.2%
2	Spain	24.3	7.9%
3	France	19.2	6.2%
4	Germany	14.3	4.6%
5	India	13.2	4.3%

(Fonte: Uk government statistics)

Negli ultimi tempi, le discussioni e le tensioni attorno al cosiddetto ‘backstop’ tra il Regno Unito e l’Irlanda hanno sollevato preoccupazioni in termini di relazioni commerciali e di politica internazionale, soprattutto da parte degli Stati Uniti; nonostante ciò, questi ultimi si confermano il partner commerciale principale del Regno Unito, occupando la vetta di quasi tutte le classifiche riguardanti i report dell’ultimo anno sul commercio in termini di valore.

La presenza di economie in rapida crescita come la Cina e l’India tra i principali mercati di importazione per il Regno Unito indica un cambiamento significativo nel panorama commerciale britannico. Entrambe le nazioni hanno sperimentato una notevole espansione economica e hanno incrementato la loro quota nei mercati globali. Questo sviluppo rispecchia una tendenza globale verso una maggiore integrazione economica con le economie asiatiche emergenti, che si stanno affermando come centri di produzione di beni e servizi fondamentali. La Brexit ha sicuramente influenzato questo orientamento. Dopo l’uscita dall’Unione Europea, il Regno Unito ha attivamente cercato di diversificare i suoi legami commerciali e di ridurre la sua dipendenza economica dall’Europa. In questo contesto, i nuovi accordi commerciali hanno mirato a sfruttare le opportunità offerte dai mercati in rapida crescita al di fuori dell’UE. (Collin, 2022)

Dovendo evidenziare con esattezza i principali partner commerciali del Regno Unito, si rende necessario esaminare attentamente i valori monetari aggregati dei mercati analizzati nelle pagine precedenti.

⁸ <https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#services-imports>

Tabella 5: Principali partner commerciali UK⁹

Rank	Partner country	£ billion	% of total trade
1	United States	315.1	17.7%
2	Germany	147.7	8.3%
3	Netherlands	122.7	6.9%
4	France	103.4	5.8%
5	China	100.9	5.7%

(Fonte: Uk government statistics)

Questa tabella riporta le nazioni che hanno effettuato le maggiori quantità di scambi in valore monetario con la Gran Bretagna da settembre 2022 a settembre 2023.

Al primo posto di questa classifica emergono gli Stati Uniti, rappresentando una forza trainante nell'economia britannica con un valore aggregato di 315,1 miliardi di sterline; questo dato, che supera del doppio quello della seconda classificata, la Germania con i suoi 148,7 miliardi di sterline, evidenzia l'importanza critica delle relazioni commerciali transatlantiche con gli USA, che rappresentano quasi un quinto del totale del commercio Britannico. Oltre agli Stati Uniti e alla Germania, vi sono altri partner commerciali di rilievo all'interno dell'Europa. L'Olanda, ad esempio, si posiziona al terzo posto con un valore di 122,7 miliardi di sterline, seguita dalla Francia con 103,4 miliardi di sterline e dalla Cina con 100,9 miliardi di sterline. In sintesi, l'analisi dei principali partner commerciali del Regno Unito rivela una rete intricata di scambi economici che si estendono in tutto il mondo, abbracciando una varietà di settori e interessi. Per cogliere appieno l'entità e la portata di tali relazioni, è importante esaminare più da vicino i legami commerciali bilaterali con i principali partner; pertanto, durante questo capitolo ci concentreremo sull'esplorazione approfondita delle relazioni commerciali con i principali attori internazionali, con lo scopo di comprendere appieno il loro impatto sull'economia e sul commercio del Regno Unito.

⁹ <https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#total-trade>

2.2 Analisi delle Relazioni Commerciali Bilaterali

2.2.1. Relazioni commerciali con gli Stati Uniti

Nonostante gli Stati Uniti si configurino come il principale partner commerciale per il Regno Unito, è importante sottolineare come il volume di commercio tra gli Stati Uniti e altri stati situati nel Nord America, come il Canada e il Messico, così come con vari altri stati membri dell'Unione Europea e con la Cina, superi significativamente quello registrato con il Regno Unito. Infatti, mentre gli Stati Uniti occupano la posizione di maggior rilievo nella classifica dei principali partner commerciali del Regno Unito, evidenziando la loro primaria importanza nelle dinamiche economiche britanniche, la situazione appare differente quando si analizza il ranking dei partner commerciali dal punto di vista degli Stati Uniti; in questo contesto, il Regno Unito si colloca al settimo posto, una posizione notevolmente più bassa, il che riflette una priorità commerciale decisamente inferiore per gli Stati Uniti rispetto a quella che la Gran Bretagna attribuisce a questi ultimi. Le principali importazioni di beni provenienti dagli Stati Uniti includono una gamma diversificata di prodotti, al centro dei quali troviamo risorse energetiche come petrolio e gas. Inoltre, sono significativi anche i volumi di esportazione di metalli non ferrosi, che comprendono una vasta serie di materiali essenziali per diverse industrie tecnologiche e manifatturiere. Altri settori chiave sono rappresentati dai prodotti e dalle parti destinate all'industria aerospaziale, e da apparecchiature elettriche ed elettroniche. Riguardo alle esportazioni invece, gli Stati Uniti mostrano una forte domanda verso il Regno Unito per prodotti farmaceutici e medicinali, che riflette l'importanza del settore della salute e del benessere nella società americana. Allo stesso modo, vi è un'intensa importazione americana di veicoli a motore, che sottolinea la continua richiesta nel mercato statunitense per automobili innovative e di alta qualità; e più di recente è salita anche la domanda di macchinari, reattori nucleari e caldaie, sia da parte degli Stati Uniti che da parte del Regno Unito.

In termini di scambi di servizi, i servizi finanziari rappresentano una parte preponderante del commercio di servizi, sottolineando il ruolo centrale che il settore finanziario gioca nell'economia globale; gli Stati Uniti e la Gran Bretagna infatti, sono riconosciuti e consolidati a livello internazionale come delle vere e proprie superpotenze nei mercati finanziari. Oltretutto Stati Uniti e Regno Unito figurano tra i principali investitori

stranieri: nell'anno 2022, per esempio, lo stock di Investimenti Diretti Esteri (IDE)¹⁰ provenienti dagli Stati Uniti verso il Regno Unito si attestava a circa 1100 miliardi di dollari. Questa cifra imponente riflette l'intensa attività e l'interesse economico che gli Stati Uniti continuano a mostrare verso il mercato britannico. Parallelamente, lo stock di Investimenti Diretti Esteri della Gran Bretagna negli Stati Uniti era quantificato in 663,4 miliardi di dollari, segnalando anch'esso un robusto flusso di capitale e una fiducia reciproca nell'ambito degli investimenti transatlantici. (Akhtar, 2023)

Dal momento in cui il Regno Unito ha completato il suo processo di uscita dall'Unione Europea, una delle priorità strategiche del governo britannico è stata quella di stabilire nuove alleanze commerciali per sostituire e potenzialmente superare i legami precedentemente mantenuti all'interno dell'UE. In questo contesto, uno degli obiettivi principali è sempre stato quello di formalizzare un accordo di libero scambio con gli Stati Uniti. Tuttavia, gli accordi tra Gran Bretagna e gli Stati Uniti attraversano una fase di stasi: dopo il referendum sulla Brexit, il Regno Unito ha cercato nuove opportunità commerciali, specialmente con gli Stati Uniti; ma alcune dichiarazioni di Donald Trump hanno generato tensioni non indifferenti, criticando le proposte dell'ex Primo Ministro May e mettendo in dubbio le prospettive di un accordo commerciale tra Regno Unito e Stati Uniti. Queste critiche si sono intensificate anche a causa della questione del backstop irlandese, proposto per evitare una frontiera fisica tra l'Irlanda del Nord e la Repubblica d'Irlanda; queste vicissitudini hanno alimentato il dibattito sulla politica commerciale post-Brexit del Regno Unito. Anche con l'avvento al potere di Boris Jhonson, le ambizioni di una importante partnership commerciale bilaterale con gli Stati Uniti sono rimaste le stesse. La Gran Bretagna sentiva il bisogno di staccarsi dall'Europa, forte delle convinzioni che la crescita economica globale futura sarebbe avvenuta al di fuori dell'UE e che il periodo di innovazione tecnologica che il Regno Unito stava attraversando avrebbe compensato l'uscita dal mercato unico europeo; in questo senso la partnership

¹⁰ Lo stock di investimenti diretti esteri (IDE) rappresenta il valore totale di tutti gli investimenti accumulati al termine di un determinato periodo, al netto dei disinvestimenti. Questo significa che si considera il valore degli investimenti realizzati meno quelli ritirati. Per quanto riguarda il Regno Unito, lo stock di IDE in uscita indica il totale degli investimenti effettuati da entità britanniche verso paesi esteri (ad esempio, investimenti di una compagnia madre britannica negli USA), mentre lo stock di IDE in entrata nel Regno Unito mostra il totale degli investimenti fatti da entità non britanniche all'interno del Regno Unito (come gli investimenti di una compagnia madre americana nel Regno Unito).

statunitense iniziò a rappresentare un obiettivo sempre più centrale, visto anche il legame culturale e linguistico.

Dopo il fallimento dell'Europa nel completare i negoziati con gli US tra il 2013 e il 2016 per la Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), anche il Regno Unito ha tentato di concludere un accordo di libero scambio con gli Stati Uniti, che tuttavia non si è finalizzato.

Il primo nodo della questione riguardava gli standard alimentari: gli Stati Uniti avevano come obiettivo dichiarato per i negoziati con il Regno Unito, l'implementazione di misure sanitarie e fitosanitarie basate su un approccio meno cautelare rispetto a quelle da sempre vigenti nell'Unione Europea e per estensione anche in UK, questo approccio cautelare ha sempre rappresentato una spina nel fianco per le esportazioni agricole statunitensi e con la Brexit, gli Stati Uniti avevano iniziato a vedere nella Gran Bretagna una nuova opportunità per superare questo problema, ma le aspettative degli americani non hanno trovato terreno fertile per la loro realizzazione: il governo britannico, sotto pressione di gruppi come la National Farmers Union e altri gruppi a tutela dei consumatori, è stato costretto a evitare di acconsentire all'importazione di determinati alimenti, come il pollo lavato con il cloro e le carni trattate con gli ormoni. (Heron & Siless-Brugge, 2021)

L'altro tema centrale invece, ruotava intorno alla richiesta del rappresentante commerciale degli Stati Uniti di trasparenza e pieno accesso al mercato per i prodotti farmaceutici statunitensi, avanzata accusando il National Health Service (NHS) britannico, di tenere artificialmente bassi i prezzi dei farmaci in maniera anticoncorrenziale, anche al di fuori del Regno Unito.

Nel 2020, alla fine dell'ultimo round di negoziati sotto il governo Trump, il rappresentante commerciale degli Stati Uniti ha dichiarato che il raggiungimento di un accordo entro lo stesso anno era improponibile, al contrario di quanto auspicato dal Regno Unito. Con l'avvento della presidenza Biden la situazione non è affatto migliorata, in particolare a causa delle preoccupazioni del Presidente e dell'Amministrazione sulla questione irlandese.

Nel 2021 il governo britannico ha valutato la possibilità di aderire all'Accordo Stati Uniti-Messico-Canada (USMCA), un accordo di libero scambio nato nel 2020 per rimpiazzare

il NAFTA¹¹; tuttavia, nel giro di appena un giorno, il governo britannico ha smentito questa idea, affermando che non ci fossero piani in tal senso. Questo episodio, breve ma significativo, offre uno sguardo sulla strategia commerciale del Regno Unito dopo la Brexit e sull'importanza attribuita agli Stati Uniti in questo contesto. (Heron & Siless-Brugge, 2021)

L'otto giugno 2023 viene firmata dal presidente Biden e dal Primo Ministro inglese Sunak la c.d. "Atlantic Declaration", cioè una "bozza" di un vero e proprio accordo di libero scambio con gli Stati Uniti. La dichiarazione è emersa non solo come una risposta alle recenti sfide politiche ed economiche affrontate da Londra, ma anche come un'espressione della perenne solidità delle relazioni bilaterali tra il Regno Unito e gli Stati Uniti. Biden e Sunak hanno formalmente adottato questa intesa, che si propone di intensificare i legami tra le due nazioni, in particolare nei settori della difesa e delle energie rinnovabili, dove regna un contesto di accresciuta competizione globale, soprattutto da parte della Cina. Il piano stilato delinea inoltre un rafforzamento delle catene di approvvigionamento bilaterali e un incremento dei reciproci investimenti nelle rispettive industrie chiave dei due paesi. Questo sforzo congiunto mira a consolidare ulteriormente l'alleanza industriale transatlantica, assicurando una base più robusta per il futuro economico e tecnologico. (Simakov & Mansfield, 2023)

2.2.2 Relazioni commerciali con la Germania

Nel 2023, il commercio tra il Regno Unito e la Germania ha mostrato segni significativi di crescita, riflettendo un'espansione robusta rispetto all'anno precedente. Analizzando le cifre, le esportazioni totali britanniche verso la Germania hanno raggiunto i 60 miliardi di sterline, marcando un incremento dell'8,3% rispetto al 2022. Parallelamente, anche le importazioni dalla Germania al Regno Unito sono aumentate, toccando gli 87,3 miliardi di sterline, con un aumento del 14% rispetto all'anno precedente. In sintesi, il volume totale degli scambi di beni e servizi tra i due paesi nel 2023 è stato di 147,7 miliardi di sterline, con un incremento complessivo dell'11,6%.

¹¹ L'Accordo Nordamericano di Libero Commercio (NAFTA) è stato realizzato attraverso un trattato tra Stati Uniti, Canada e Messico. Il NAFTA prevedeva l'eliminazione immediata di molti dazi doganali sulle importazioni degli Stati Uniti provenienti dal Messico e su una larga parte delle esportazioni statunitensi dirette verso il Messico.

Esaminando più da vicino la natura di questi scambi, i principali prodotti esportati dal Regno Unito in Germania sono stati generatori di energia meccanica, aereomobili, autovetture, petrolio greggio, medicinali e prodotti farmaceutici. In direzione opposta, il Regno Unito ha principalmente importato dalla Germania autovetture, veicoli stradali diversi da autovetture, generatori di energia meccanica, medicinali e prodotti farmaceutici, oltre ad apparecchiature elettriche. Per quanto riguarda i servizi, il Regno Unito ha esportato principalmente “altri servizi alle imprese”, servizi di telecomunicazione, servizi finanziari e servizi legati ai viaggi. Dall'altra parte, i principali servizi importati dalla Germania includono “altri servizi alle imprese”, trasporti, viaggi e servizi sulla proprietà intellettuale.

Nonostante l'aumento degli scambi, il Regno Unito continua a registrare un deficit commerciale con la Germania, con un valore che si mantiene intorno ai 20 miliardi di sterline. Inoltre, la quota di mercato totale del Regno Unito in Germania è stata del 3,6% nel 2022, considerando sia i beni che i servizi. (Cockram, Pervaiz, Mansaray & Orkney, 2024)

2.2.3. Relazioni commerciali con l'Olanda

Contrariamente a quanto osservato nelle relazioni commerciali bilaterali del Regno Unito con gli Stati Uniti d'America, la posizione del Regno Unito nel sistema di scambio commerciale adottato dal Regno dei Paesi Bassi si rivela meno periferica. Infatti, nel panorama delle esportazioni olandesi, la Gran Bretagna occupa un ruolo significativo, collocandosi al quarto posto tra i paesi destinatari dei beni esportati dai Paesi Bassi, con una quota che rappresenta il 6,5% del volume totale delle esportazioni. Parallelamente, nel contesto delle importazioni, il Regno Unito si posiziona al quinto posto, assorbendo il 5,1% del totale delle importazioni olandesi. Questi dati evidenziano una relazione commerciale robusta e di notevole rilievo tra i due Stati, a differenza delle posizioni più marginali osservate nei rapporti con altre grandi economie.

La composizione dei beni commercializzati tra il Regno Unito e il Regno dei Paesi Bassi rimane simile rispetto alle analisi precedenti, evidenziando una certa omogeneità nei tipi di prodotti scambiati. In particolare, i principali prodotti esportati dal Regno Unito verso i Paesi Bassi comprendono combustibili minerali e prodotti petroliferi, che rappresentano la categoria più rilevante; seguono poi macchinari, reattori nucleari e caldaie. Si

registrano anche flussi significativi di apparecchiature elettriche ed elettroniche, oltre a dispositivi ottici, fotografici e medici, e a prodotti farmaceutici.

Dall'altro lato, nel quadro delle importazioni, i beni che il Regno Unito riceve in maggiore quantità dai Paesi Bassi fanno parte a grandi linee delle stesse categorie citate, sottolineando una reciproca dipendenza nei medesimi settori industriali. Tuttavia, sempre dal lato delle importazioni di beni, si distinguono alcune singolarità rispetto ai casi analizzati in precedenza, come l'importante incidenza di beni di natura agro-alimentare, questa categoria di prodotti si distingue per valori economici più elevati del solito. Tra i prodotti alimentari più rilevanti si annoverano le carni, che costituiscono una quota importante del volume delle importazioni; analogamente, si registra un'intensa importazione di ortaggi commestibili, radici e tuberi; mentre tra i prodotti agricoli più rilevanti troviamo alberi vivi, piante, bulbi e radici; in aggiunta, il Regno Unito importa significative quantità di preparazioni alimentari a base di verdure, frutta e noci.¹²

2.3 Tendenze degli ultimi anni nei flussi commerciali con i principali partner

Fino ad ora abbiamo esaminato la situazione attuale dei rapporti commerciali tra il Regno Unito e i suoi principali partner economici. Proseguiamo ora analizzando l'evoluzione dei flussi commerciali britannici nel corso degli anni.

Pur considerando gli Stati Uniti come il principale partner commerciale del Regno Unito, se si valuta l'Unione Europea nel suo insieme, si rileva che essa rappresenta un partner maggiore; per esempio, nel 2020, il Regno Unito ha esportato beni e servizi per un valore di 251 miliardi di sterline verso i paesi membri dell'UE, corrispondenti al 42% del totale delle sue esportazioni. Le importazioni di beni e servizi dall'UE, invece, hanno raggiunto i 301 miliardi di sterline, pari al 50% del totale delle importazioni britanniche; nonostante tali cifre possano suggerire un legame commerciale forte e consolidato tra il Regno Unito e l'UE, si tratta del risultato di un periodo particolarmente complesso, caratterizzato da un significativo calo del commercio negli ultimi anni: le interruzioni del commercio internazionale dovute alla pandemia di COVID-19, hanno infatti causato una netta

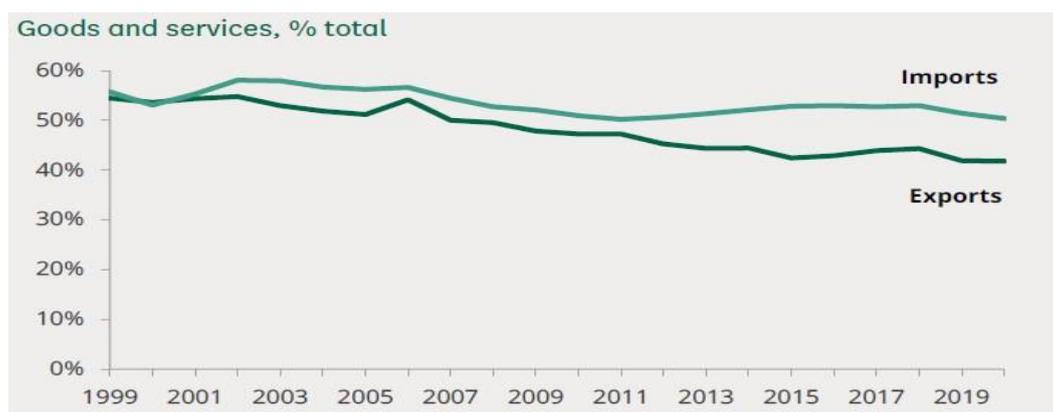
¹² <https://tradingeconomics.com/united-kingdom/exports-by-country>
<https://tradingeconomics.com/netherlands/exports-by-country>

contrazione del valore degli scambi commerciali della Gran Bretagna con l'Unione Europea nel 2020, tendenza che ha continuato a manifestarsi anche nel 2021, a causa delle persistenti perturbazioni legate alle restrizioni e agli effetti derivanti dalla conclusione del periodo di transizione post-Brexit.

Dal punto di vista finanziario, il valore delle esportazioni del Regno Unito verso l'UE ha registrato una diminuzione del 14% tra il 2019 e il 2020, allo stesso modo, il valore delle importazioni dall'UE è sceso del 19%. (Ward, 2021).

Questo trend a ribasso non è una caratteristica degli ultimi anni, ma va avanti da quasi un ventennio: osservando un arco temporale più lungo, come quello considerato nella Figura 1, notiamo come negli ultimi quindici-venti anni, la quota percentuale delle esportazioni britanniche verso l'Unione Europea ha mostrato una costante e graduale diminuzione. Mentre nel 2006 l'UE assorbiva il 54% di tutte le esportazioni del Regno Unito, nel 2020 questa percentuale era scesa al 42%. Stesso discorso per quanto riguarda le importazioni: nel 2002 il 58% delle importazioni britanniche proveniva dall'UE. Tra il 2014 e il 2018, questa percentuale si è mantenuta mediamente intorno al 53%, per poi scendere al 51% nel 2019 e ulteriormente al 50% nel 2020.

Figura 1: Commercio del Regno Unito con l'UE, 1999-2020



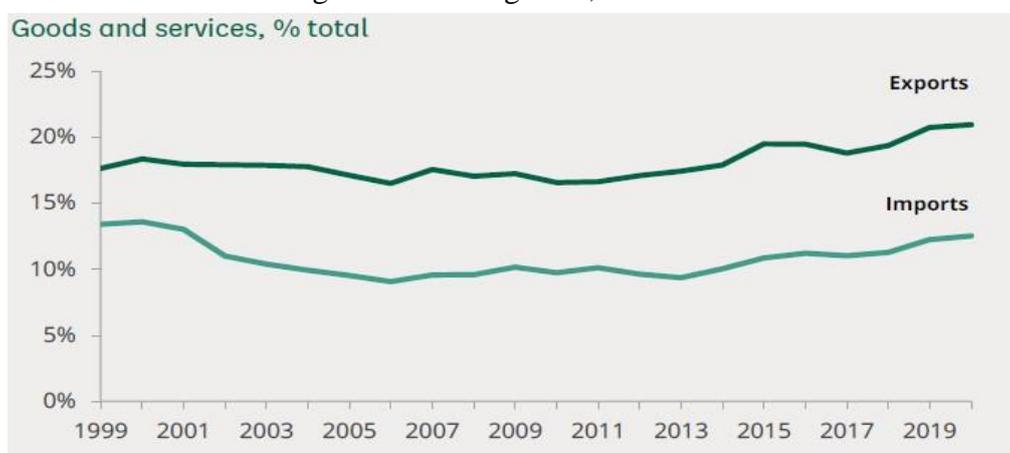
(Fonte: Ward, 2021)

Analizzando invece il trend commerciale del Regno Unito con il suo principale partner a livello di singole nazioni, gli Stati Uniti, si osserva un andamento differente rispetto a quello relativo ai rapporti con l'Europa. La quota delle esportazioni britanniche dirette verso gli Stati Uniti, in termini di percentuale sul totale delle esportazioni del Regno Unito, ha mostrato una notevole stabilità nel corso degli ultimi anni a partire dal 2000;

infatti, come riportato nella Figura 2 a pagina seguente, questa quota ha oscillato tra il 17% e il 20%, per poi raggiungere il 21% nei anni 2019 e 2020, indicando una sostanziale costanza nella relazione commerciale tra il Regno Unito e gli USA.

Dal lato delle importazioni, il panorama appare leggermente più complesso: la percentuale di importazioni britanniche provenienti dagli Stati Uniti ha registrato un calo nel corso dei primi anni 2000, diminuendo dal 14% nel 2000 al 9% nel 2006, successivamente, questa percentuale ha mostrato un incremento graduale nel corso dell'ultimo decennio, culminando al 13% nel 2020. Questo movimento riflette variazioni nella dinamica delle importazioni che potrebbero essere attribuite a diversi fattori economici e politici che hanno influenzato il commercio tra i due paesi. (Ward, 2021)

Figura 2: Commercio del Regno Unito con gli US, 1999-2020



(Fonte: Ward, 2021)

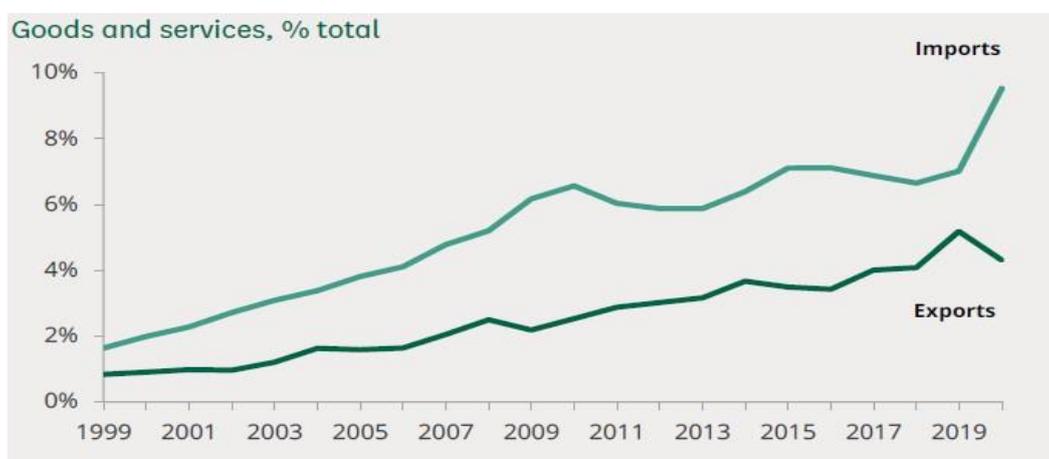
In tempi recenti, alcune economie stanno vivendo una rapida ascesa, emergendo come nuove superpotenze economiche globali. Tra queste, la Repubblica Popolare Cinese rappresenta un esempio particolarmente significativo. Concentrandoci sull'ambito di interesse specifico, la Cina ha registrato, negli ultimi anni, una notevole crescita nel numero dei suoi rapporti commerciali internazionali, scalando rapidamente i vertici delle nazioni più integrate nel commercio globale. Un'esemplificazione di questa dinamica si osserva nei rapporti commerciali tra la Repubblica Cinese e il Regno Unito, i quali hanno subito una notevole espansione. Tra il 2019 e il 2020, il valore delle merci importate nel Regno Unito dalla Cina ha evidenziato un incremento del 13%; in netto contrasto, nello stesso intervallo temporale, il valore complessivo delle importazioni di beni nel Regno

Unito ha subito una diminuzione del 14%, un fenomeno che riflette le complesse dinamiche economiche globali scatenate dalla pandemia di COVID-19. Al contrario, le esportazioni di beni dal Regno Unito verso la Cina hanno mostrato una drastica diminuzione del 35%; ponendo a confronti le due variazioni (esportazioni cinesi e britanniche), si può evincere come la Cina sia stata in qualche modo immune alle avversità che la pandemia ha implicato durante gli anni presi in esame, almeno per quanto riguarda il mercato dei beni.

Le transazioni commerciali nel settore dei servizi tra i due paesi invece, tra il 2019 e il 2020 hanno registrato una contrazione, con le esportazioni dalla Gran Bretagna alla Cina e le importazioni in senso opposto, che sono diminuite rispettivamente del 7% e del 5%. (Ward, 2021)

Come mostrato dalla tabella seguente, la tendenza di un aumento sostanziale del commercio tra le due nazioni è parte di un fenomeno di lungo termine, con le importazioni di beni provenienti dalla Cina che hanno mostrato una crescita costante negli ultimi 20 anni; questo incremento riflette una domanda crescente di beni manufatti cinesi, come articoli tecnologici avanzati e tessuti, questi ultimi largamente impiegati nella produzione di mascherine e dispositivi di protezione individuale, particolarmente richiesti durante la crisi sanitaria globale.

Figura 3: Commercio UK con la Cina, 1999-2020



(Fonte: Ward, 2021)

2.4 Possibili sviluppi futuri: il commercio di servizi post-Brexit

Spesso, nell'analizzare il commercio internazionale di una nazione, si osserva una predominante focalizzazione sulle esportazioni e le importazioni di beni tangibili, relegando in secondo piano il settore dei servizi. Tale approccio si rivela inadeguato, considerando l'importanza fondamentale che i servizi rivestono nell'economia globale, poiché non solo costituiscono una fetta importante del PIL in numerosi paesi, ma rappresentano anche una quota significativa e in continua crescita del commercio mondiale; pertanto, è essenziale riconoscere il valore del settore servizi nel contesto economico globale.

Prendendo in esame il Regno Unito, negli anni che hanno preceduto la Brexit, si è notato che il paese ha frequentemente mostrato un deficit commerciale relativo allo scambio di beni, che è stato il più delle volte attenuato da un surplus nel commercio dei servizi, ciò evidenzia come il Regno Unito sia una potenza dominante nel settore dei servizi, specialmente in ambiti quali i servizi finanziari; Londra, in particolare, è riconosciuta come una delle capitali finanziarie di spicco a livello globale.

Oltre ai servizi finanziari, il Regno Unito si distingue anche per la competitività nei c.d. "altri servizi alle imprese", che includono ricerca e sviluppo, consulenza, servizi legali e di contabilità, dimostrando la diversità e la forza del settore servizi britannico.

Nel 2017, il commercio di servizi con l'Unione Europea ha contribuito per circa la metà al surplus commerciale del Regno Unito in questo settore, sottolineando l'importanza cruciale di tali rapporti commerciali; con la Brexit quindi, una diminuzione delle esportazioni di servizi, potrebbe avere ripercussioni significative sull'economia britannica.

Da membro del mercato unico, il Regno Unito beneficiava di un accesso preferenziale a un mercato di oltre 500 milioni di consumatori, oltre al libero flusso di dati e ai diritti di passaporto, che permettevano alle imprese di servizi finanziari di operare liberamente in tutto l'ambito dell'UE senza la necessità di stabilimenti fisici nei singoli paesi; questi privilegi si estendevano anche oltre il settore finanziario, influenzando positivamente la libera circolazione delle persone, aspetto fondamentale per le aziende di servizi professionali che si avvalevano di personale europeo all'interno del Regno Unito per operazioni di consulenza e assistenza. L'adozione della direttiva sui servizi nel mercato

interno da parte dell'UE nel 2006, che mirava a eliminare barriere burocratiche e a semplificare le normative, ha rappresentato un ulteriore passo verso l'integrazione e l'efficienza nel commercio di servizi tra i membri dell'Unione, nonostante la permanenza di alcune restrizioni, come nel caso delle assicurazioni e dei servizi legali, dove molti stati membri impongono limitazioni all'accesso ai loro mercati, richiedendo una presenza commerciale fisica come condizione per operare; anche i servizi contabili, pur essendo tra i meno regolamentati, affrontano tutt'oggi alcuni ostacoli.

Nonostante il raggiungimento di un accordo di libero scambio, con la Brexit il Regno Unito ha visto vanificarsi tutti i vantaggi di cui beneficiava tramite l'appartenenza al mercato unico e ha dovuto affrontare la presenza di maggiori costi nell'erogazione di servizi all'interno dell'Unione Europea. Nel settore finanziario ad esempio, questa circostanza ha innescato un clima di incertezza che ha indotto numerose imprese a trasferire le proprie attività lontano da Londra; tale tendenza ha suscitato preoccupazioni riguardo una potenziale aggravamento della situazione nel corso degli anni, con il rischio che il deficit della bilancia commerciale britannica diventi sempre più pronunciato. La prospettiva di un deficit commerciale in crescita, alimenta ulteriori dubbi sulla stabilità economica del Regno Unito nel medio-lungo termine agli occhi di potenziali nuovi partner. (Pyndiuk, 2019)

3 La Brexit e il suo impatto sull'Economia del Regno Unito

3.1 Breve storia e contesto della Brexit

La Brexit, un termine coniato dall'unione delle parole inglesi "Britain" ed "exit", descrive il complesso processo attraverso il quale il Regno Unito ha negoziato e, infine, realizzato la sua uscita dall'Unione Europea. Questo percorso, iniziato formalmente con il referendum del 23 giugno 2016 e conclusosi con l'effettiva separazione il 31 gennaio 2020, è il risultato di una serie di dinamiche politiche, economiche e sociali che affondano le loro radici in decenni di storia britannica ed europea. Il cammino verso la Brexit non è stato solo un fenomeno recente, ma piuttosto l'apice di un lungo periodo, caratterizzato da un sentimento che gli storici indicano con il nome di euroscetticismo. All'interno del Regno Unito, questo sentimento nasceva da una serie di questioni istituzionali, identitarie ed economiche.

Fin dall'inizio della sua adesione alla Comunità Economica Europea (CEE), il Regno Unito iniziò a manifestare una crescente avversione nei confronti dell'Unione Europea. Questo senso di euroscetticismo, era alimentato in gran parte dalle ingenti richieste finanziarie imposte dalla CEE ai suoi Stati membri. Il Regno Unito, in particolare, percepiva che i benefici economici ricevuti in cambio dei suoi contributi fossero insufficienti, soprattutto durante la crisi petrolifera degli anni '70, che mise a dura prova le economie europee.

Un punto di svolta si verificò nel 1985, quando il Regno Unito conseguì un notevole successo nei confronti della CEE: dopo minacce esplicite del Primo Ministro Margaret Thatcher di ritirare il sostegno finanziario al bilancio comunitario, il Regno Unito ottenne una significativa riduzione del proprio contributo; questo accordo, storicamente noto come "*UK rebate*", rimase in vigore fino al termine dell'appartenenza britannica alla CEE.

In sintesi, l'euroscetticismo britannico trae le sue origini da una profonda delusione nei confronti della CEE, emersa già nei primi anni dell'adesione del Regno Unito, periodo durante il quale la CEE non fu in grado di soddisfare le aspettative relative all'unico vero

motivo per il quale la Gran Bretagna prese inizialmente parte al progetto di un'unione degli Stati membri: il progresso economico.

Oltretutto, il Regno Unito ha spesso adottato una posizione singolare e distante all'interno dell'Unione Europea, come dimostrato dalla sua politica riguardo all'integrazione monetaria. Il Trattato di Maastricht del 1992, che segnò la nascita dell'Unione Europea, introdusse un modello di governance sovranazionale con obiettivi quali una politica estera e di sicurezza comune, la protezione dei diritti umani, l'introduzione della moneta unica, la cittadinanza europea, un potenziamento del ruolo del Parlamento europeo e la fondazione della Banca Centrale Europea. Questi elementi indicano che il Trattato mirava non solo a una unione economica ma anche a un'integrazione politica. Dal momento che la motivazione principale della Gran Bretagna per aderire all'UE risiedeva nel progresso economico, l'élite politica britannica manifestò notevole scetticismo verso l'idea di un'unione sempre più consolidata tra i paesi europei, di conseguenza, il Regno Unito negoziò e ottenne una deroga che gli permettesse di escludersi dall'integrazione monetaria, evitando così l'adozione dell'euro come valuta nazionale e la subordinazione della propria politica monetaria alla Banca Centrale Europea. (Besirevic, 2020)

In particolare, le ragioni che hanno spinto il Regno Unito a votare per la Brexit si possono attribuire a tre fattori chiave: il primo è la percezione di una perdita di sovranità parlamentare; riguardo a questo aspetto, l'antagonismo britannico verso le autorità sovranazionali dell'Unione Europea, soprattutto verso la Commissione Europea e la Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE), deriva dal conflitto tra il principio di sovranità parlamentare, un pilastro della Costituzione britannica, e la dottrina della supremazia del diritto comunitario. Sebbene i giudici britannici fossero generalmente disposti ad accettare la supremazia del diritto dell'Unione Europea rispetto alle leggi nazionali, per molti membri del Parlamento e politici, l'idea che il diritto dell'UE prevalesse sul Parlamento e sui suoi atti legislativi risultava problematica. Questo ha alimentato la preoccupazione che, accettando la supremazia dell'Unione Europea, il Parlamento britannico avesse di fatto ceduto parte della sua sovranità a Bruxelles. Pertanto, uno degli slogan su cui è stato fatto maggiormente leva durante la propaganda della Brexit, è stato quello di riprendere il controllo del paese tramite la riconquista della propria sovranità parlamentare.

Il secondo punto riguarda il processo della c.d. devoluzione nel Regno Unito. Durante il periodo di devoluzione, che ha trasferito poteri legislativi e amministrativi dalla politica centrale del Regno Unito a Scozia, Galles e Irlanda del Nord, l'Inghilterra ha sperimentato un crescente senso di marginalizzazione politica; questo fenomeno si è rivelato un fattore centrale per quanto riguarda le votazioni nel referendum del 2016. Vi era la percezione che la devoluzione favorisse altre parti del Regno Unito a scapito dell'Inghilterra, che non aveva ricevuto un analogo livello di autonomia; questa situazione ha alimentato un sentimento di insoddisfazione tra i cittadini inglesi, molti dei quali hanno visto nella Brexit un'opportunità per riaffermare il controllo su leggi e politiche nazionali percepite come indebolite dall'appartenenza all'Unione Europea e dal processo di devoluzione.

Il terzo fattore riguarda i flussi migratori: una delle questioni centrali nel dibattito pre-referendum era la percezione che il Regno Unito stesse perdendo il controllo sulla propria politica di immigrazione a causa della sua appartenenza all'Unione Europea. Molti elettori erano preoccupati che la libera circolazione delle persone nell'UE permettesse un afflusso incontrollato di immigrati, il che poteva mettere sotto pressione i servizi pubblici e influenzare le condizioni del mercato del lavoro. In particolare dopo l'allargamento dell'Unione Europea nel 2004, si è registrato un aumento sostanziale del numero di cittadini provenienti dai nuovi stati membri dell'UE che si stabilivano nel Regno Unito; questo aumento dell'immigrazione ha influenzato notevolmente il voto sulla Brexit, alimentando sentimenti di insicurezza economica e identitaria che hanno spinto una parte significativa dell'elettorato a supportare la campagna per l'uscita dall'Unione Europea. (Besirevic, 2020)

Il processo di Brexit ha preso avvio il 23 giugno 2016, la data che ha segnato l'esito del referendum. La decisione a favore della Brexit, ha rappresentato un terremoto politico ed economico totalmente inaspettato. A seguito del risultato, David Cameron ha annunciato le sue dimissioni come Primo Ministro già il giorno successivo al voto, lasciando un vuoto di leadership che è stato colmato da Theresa May.

Salita al potere come nuovo leader del partito conservatore e capo del governo, May si è impegnata a portare avanti l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, proponendo un distacco dal mercato unico e la fine della libera circolazione dei lavoratori; inoltre, ha lavorato per raggiungere un accordo che preservasse solide relazioni commerciali con l'Unione Europea, minimizzando le barriere normative al commercio di beni e

permettendo al contempo al Regno Unito di formulare una propria politica commerciale indipendente. Tuttavia, dopo aver indetto le elezioni anticipate nel 2017, May ha perso la maggioranza parlamentare, complicando i suoi sforzi per ottenere un consenso ampio sul suo approccio alla Brexit.

Un progetto di accordo di ritiro che stabilisse i termini per la dipartita del Regno Unito dall'Unione Europea e le linee guida per le future relazioni bilaterali, è stato concluso verso la fine del 2018; nonostante ciò, il documento è stato respinto dal Parlamento britannico per tre volte consecutive. La situazione di stallo ha portato alle dimissioni di Theresa May, posticipando la data prevista per la Brexit, inizialmente fissata a marzo 2019.

Con l'assunzione della carica di Primo Ministro da parte di Boris Johnson nel luglio del 2019, la direzione del processo di Brexit ha preso una nuova svolta: Johnson, che aveva sostenuto apertamente la Brexit durante il referendum e aveva criticato l'accordo di May per la mancanza di controllo su politiche economiche e commerciali, ha rinegoziato l'accordo di ritiro con l'Unione Europea. Grazie al sostegno ottenuto in seguito alle elezioni di dicembre 2019, il suo accordo rivisitato ha finalmente permesso al Regno Unito di compiere l'uscita definitiva dall'Unione il 31 gennaio 2020, concludendo così un lungo e turbolento capitolo della storia britannica ed europea. (Dhingra & Sampson, 2022)

3.2 Impatto della Brexit sulla Bilancia Commerciale e il Tasso di Cambio

Nell'approfondire le ripercussioni economiche della Brexit, è fondamentale considerare gli effetti che quest'ultima ha avuto sulla valuta e sulla bilancia commerciale del Regno Unito. Il processo di uscita dall'Unione Europea ha provocato una significativa svalutazione della sterlina, un fenomeno che ha inciso profondamente sull'economia britannica; tale deprezzamento ha influenzato direttamente la bilancia commerciale, operando attraverso il meccanismo teorico conosciuto come Curva J.

Secondo il modello della Curva J, un deprezzamento valutario tende inizialmente a deteriorare la bilancia commerciale di un paese. Questo avviene perché l'incremento dei costi delle importazioni, dovuto alla debolezza della valuta, supera i benefici derivanti dall'aumento delle esportazioni, almeno nel breve termine; nonostante ciò, con il passare

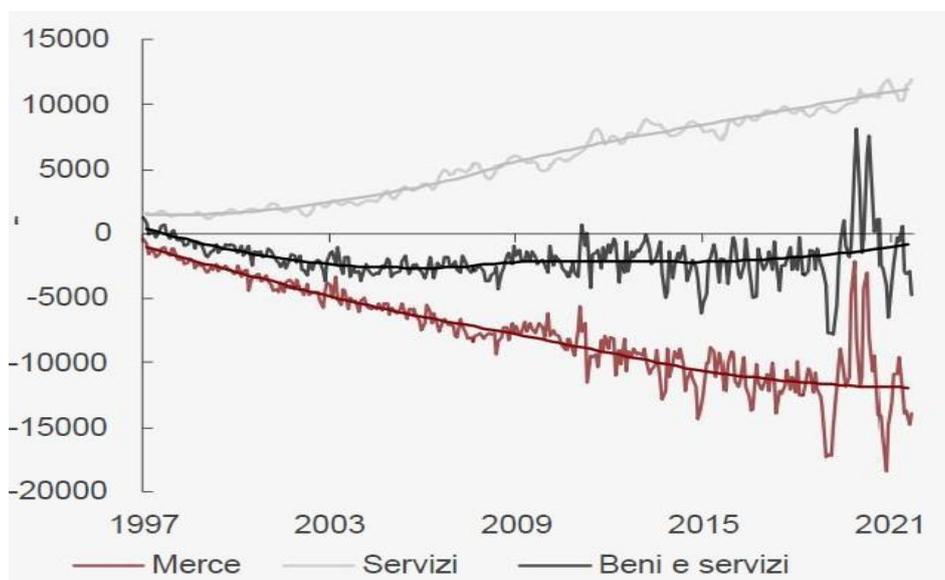
del tempo e l'adattamento delle dinamiche di mercato, è probabile che la bilancia commerciale inizi a mostrare segni di miglioramento grazie alla maggiore competitività delle esportazioni.

Nel caso specifico del Regno Unito post-Brexit, la svalutazione della sterlina ha attivato questo ciclo, portando inizialmente a una situazione negativa per quanto riguarda la bilancia commerciale; tuttavia, con il passare del tempo, si è assistito a un progressivo aumento della competitività delle esportazioni britanniche; questo ha potenzialmente innescato un miglioramento sostanziale della bilancia commerciale, mostrando come il tasso di cambio possa fungere da ingranaggio decisivo per il meccanismo di adattamento dell'economia a shock esterni come quello della Brexit.

Questa evoluzione sottolinea ulteriormente l'importanza di monitorare e comprendere le fluttuazioni valutarie nel contesto delle decisioni economiche e politiche a livello nazionale e internazionale. (Simpson & Ali, 2018)

Contrariamente alle previsioni iniziali quindi, nel periodo che ha seguito l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, si è osservato un inaspettato e graduale miglioramento della bilancia commerciale britannica. Questo fenomeno ha rappresentato una deviazione significativa rispetto al trend decrescente che aveva caratterizzato il decennio antecedente al 2016, come mostrato dalla seguente figura.

Figura 1: Bilancia commerciale nominale del Regno Unito



(Fonte: Mortimer, 2022)

In particolare, esaminando i rapporti commerciali tra i due attori principali della Brexit, negli ultimi tempi si è assistito a una significativa contrazione del deficit commerciale del Regno Unito nei confronti dell'Unione Europea. Questo cambiamento ha rispecchiato una tendenza generale al ribasso del saldo commerciale dell'UE, non solo nei rapporti con la Gran Bretagna, ma anche nel suo commercio globale con il resto del mondo. Oltre ad effetti attribuibili alla Brexit, come la svalutazione della sterlina, a incrementare le entrate monetarie del Regno Unito e a complicare il commercio europeo, potrebbero aver contribuito diversi fattori; tra questi, un ruolo importante è stato giocato sicuramente dalle interruzioni causate dalla pandemia di Covid-19, che hanno colpito particolarmente alcuni settori chiave, come quello dell'industria automobilistica. (Mortimer, 2022).

Un altro fattore ha inciso più in seguito sull'asimmetria degli effetti della Brexit tra l'Unione Europea e il Regno Unito, questa volta andando a vantaggio della prima, ed è riconducibile principalmente alla modalità e le tempistiche con cui i controlli doganali sono stati implementati: mentre l'UE ha introdotto immediatamente controlli completi sulle importazioni provenienti dal Regno Unito a partire dal 2021, in seguito al Trade and Cooperation Agreement, il Regno Unito ha adottato un approccio più graduale per l'introduzione dei nuovi controlli doganali e delle normative sulle importazioni dall'UE. Questa differenza ha causato una riduzione più marcata del commercio dalla Gran Bretagna verso l'Unione Europea rispetto al calo del commercio in senso opposto, attenuando temporaneamente il trend positivo della bilancia commerciale britannica negli ultimi anni. (Flynn, Kren & Lawless, 2021).

3.3 Altri effetti macroeconomici oltre il commercio: il mercato del lavoro

Dopo la riapertura economica successiva alla crisi pandemica, il mercato del lavoro nel Regno Unito ha mostrato segni di crescente tensione. Questa situazione è stata esacerbata dalla diminuzione degli immigrati europei che lavorano nel paese.

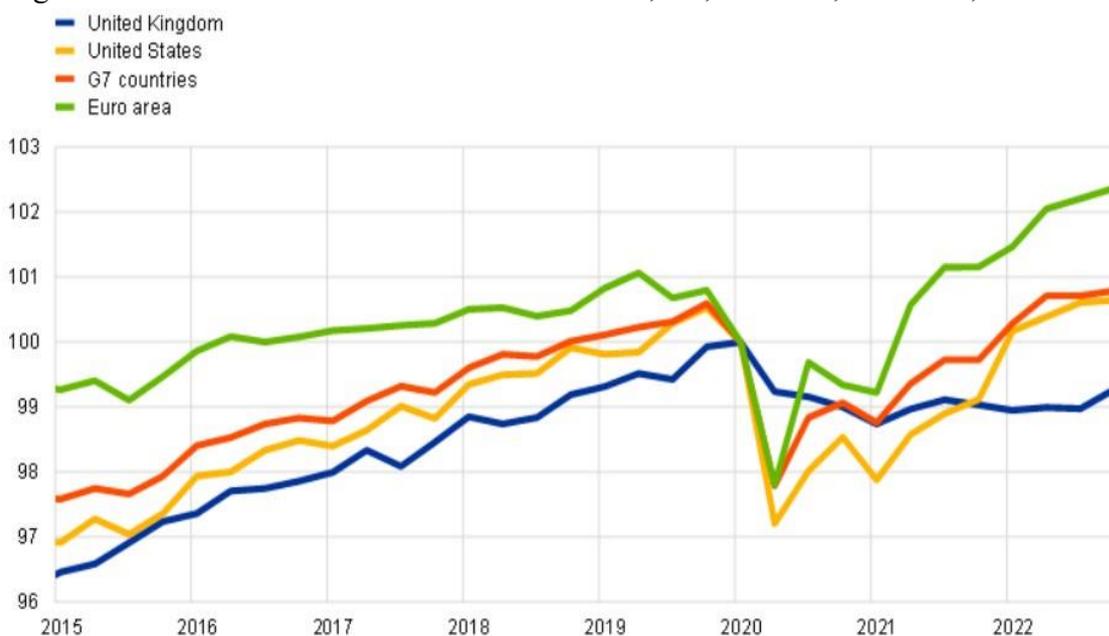
Durante il rinnovato vigore economico post-pandemia del secondo trimestre del 2021, le aziende britanniche hanno incontrato una insolita difficoltà nel trovare lavoratori, risultando in un numero record di posizioni lavorative non coperte e un basso tasso di disoccupazione.

La sfida nel colmare queste posizioni ha persistito, segnalando un mercato del lavoro che continua a essere in difficoltà, con pochi segni di miglioramento. Questa condizione è stata principalmente alimentata da una scarsità di lavoratori disponibili, mentre l'aumento della domanda di lavoro da parte delle imprese, sebbene presente, ha avuto un impatto meno decisivo. Anche altre economie sviluppate hanno sperimentato una rigidità simile nei loro mercati del lavoro dopo la pandemia.

Inizialmente, un calo della domanda verificatosi durante il Covid-19 aveva anche in altri paesi rallentato le assunzioni, ma con la riapertura, la domanda è ricresciuta rapidamente, spingendo le imprese a incrementare nuovamente le assunzioni risanando gli squilibri che si erano venuti a creare. Tuttavia, la particolare persistenza e gravità delle tensioni nel mercato del lavoro britannico hanno reso il Regno Unito un caso eccezionale, con situazioni parallele osservate solamente negli Stati Uniti.

Una spiegazione possibile per questa unicità potrebbe essere la lentezza nella ripresa dell'offerta di lavoro nel Regno Unito, che non è stata all'altezza di altre economie sviluppate, come ci mostra la figura 2.

Figura 2: Andamento dell'offerta di lavoro in UK, US, Paesi G7, Eurozona, 2015-2022

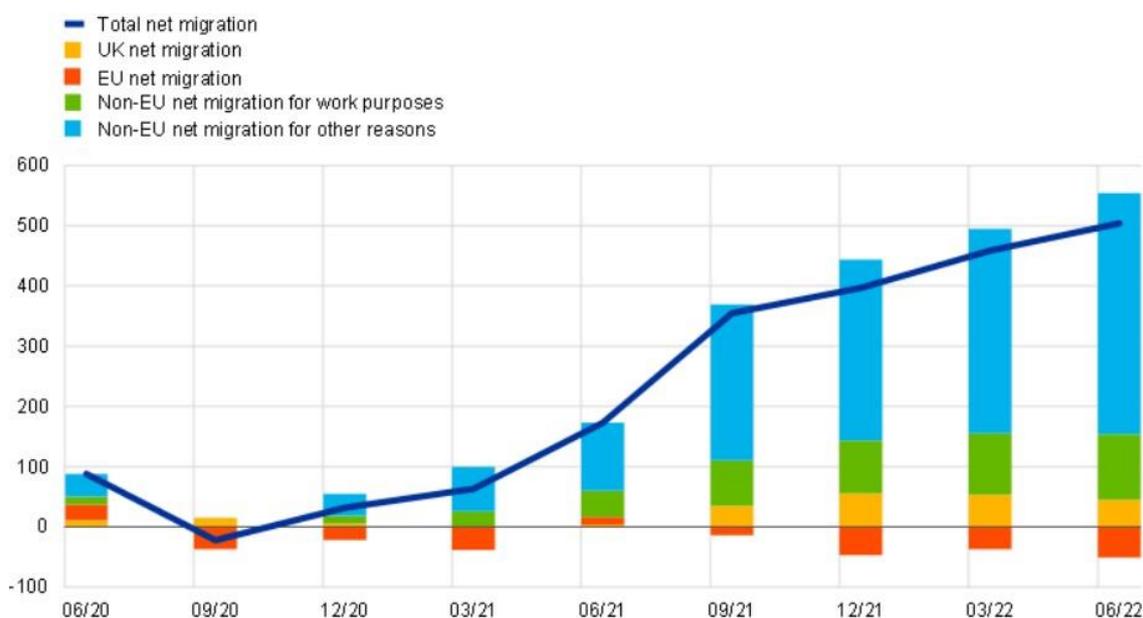


(Fonte: Aerssen & Spital, 2023)

Molte persone sono diventate inattive durante la pandemia e non sono rientrate nel mercato del lavoro con la stessa velocità della ripresa economica, lasciando il tasso di partecipazione alla forza lavoro al di sotto dei livelli pre-Covid-19.

Anche la Brexit, tra gli altri fattori, ha contribuito in maniera diretta alla diminuzione della manodopera. Dopo il referendum, si è osservata una contrazione della forza lavoro migrante proveniente dall'Unione Europea, un fenomeno che è stato parzialmente compensato dall'aumento dei lavoratori migranti extra-UE. Questa transizione nei modelli migratori ha causato un incremento graduale della quota di lavoratori non appartenenti all'Unione Europea. Con il passare del tempo, le variazioni nella migrazione netta totale hanno evidenziato che, entro la fine del 2021, i flussi migratori non solo erano ritornati ai livelli che precedevano la pandemia ma, in alcuni casi, li avevano anche superati; tuttavia, se l'analisi si concentra specificamente sui migranti che cercano lavoro, si nota che questi flussi sono significativamente più bassi.

Figura 3: Migrazione netta nel Regno Unito per nazionalità e scopo (lavorativo e non)



(Fonte: Aerssen & Spital, 2023)

È bene sottolineare, che la nuova politica migratoria ha introdotto restrizioni che hanno influenzato negativamente l'offerta di lavoro, in particolare nei settori che richiedono minori qualifiche: le nuove regolamentazioni sull'immigrazione hanno liberalizzato l'accesso al mercato del lavoro britannico per i cittadini extracomunitari qualificati, ma hanno al contempo introdotto l'obbligo di visto per i cittadini dell'UE, che precedentemente potevano entrare senza restrizioni; questo cambiamento ha reso i permessi di lavoro accessibili solo per quegli individui che soddisfano determinati

standard di competenze e di retribuzione; di conseguenza, molti settori meno qualificati, che in passato si affidavano principalmente ai lavoratori dell'UE, sono diventati inleggibili per il rilascio di visti di lavoro. Questa situazione è stata comunque tamponata da un aumento dell'immigrazione da paesi extra-UE, che ha mitigato la carenza di manodopera in determinati ambiti lavorativi. (Aerssen & Spital, 2023)

3.4 L'impatto sui consumatori

I fattori che durante gli ultimi anni stanno causando l'aumento dei prezzi dei beni di consumo non sono attribuibili solamente al processo di Brexit. Come molte altre nazioni occidentali infatti, anche il Regno Unito ha dovuto affrontare i risvolti negativi dell'attuale conflitto in Ucraina causato dalla Russia, il quale ha intensificato ulteriormente la pressione inflazionistica negli ultimi mesi. Sebbene la Russia sia un importante esportatore di gas per diversi Paesi europei, non lo è per il Regno Unito. Tuttavia, l'aumento significativo dei prezzi del petrolio a livello globale ha colpito anche la regione britannica, generando molta incertezza. Si stima che la spesa annuale per il carburante delle famiglie potrebbe raggiungere addirittura le 3000 sterline. Vi è anche grande preoccupazione per l'incremento dei prezzi dei generi alimentari, dato che Russia e Ucraina sono importanti produttori di vari prodotti agricoli, come il grano. Un ulteriore aumento dell'inflazione potrebbe mettere sotto pressione i bilanci delle famiglie e delle imprese nel Regno Unito. (Mbah, Wasum, 2022)

Facendo un focus sugli effetti attribuibili direttamente alla Brexit invece, la separazione del Regno Unito dall'Unione Europea, ha provocato ripercussioni di vasta portata sull'economia britannica, oltre agli aspetti che abbiamo già analizzato tra cui il commercio e il mercato del lavoro, la Brexit ha influenzato e sta influenzando in modo significativo i costi dei beni di consumo, soprattutto quelli alimentari. Analisi dettagliate delle tendenze di mercato fino a marzo 2023, dimostrano che l'introduzione di barriere commerciali non tariffarie, diretta conseguenza delle misure stabilite dai negoziati del Trade and Cooperation Agreement, ha causato un notevole aumento dei prezzi degli alimenti nel territorio britannico: durante il lasso di tempo che va da dicembre 2019 a marzo 2023, si è osservato un rialzo di quasi il 25% nei costi dei prodotti alimentari; le ricerche indicano che, in assenza degli impatti della Brexit, questo incremento sarebbe

stato molto meno marcato, con una stima di crescita ridotta del 30% rispetto al valore effettivamente registrato. (Bakker, Datta, Davies & De Lyon, 2023)

Questo aumento dei costi ha imposto un fardello economico sostanziale alle famiglie del Regno Unito: è stato calcolato che ogni famiglia ha affrontato spese aggiuntive di circa 250 sterline, attribuibili esclusivamente agli effetti diretti sull'inflazione dei prezzi alimentari, portando il costo totale per le famiglie britanniche a circa 6,95 miliardi di sterline.

L'aumento dei prezzi, è stato particolarmente evidente per i prodotti che dipendono in larga misura dalle importazioni dall'UE, rispetto a quelli che ne dipendono meno; tale fenomeno è attribuibile all'instaurazione di maggiori barriere commerciali e amministrative, che hanno colpito principalmente questi prodotti. Diversi studi hanno validato in modo definitivo l'impatto duraturo delle barriere commerciali instaurate, evidenziando come esse influenzino ancora i prezzi al dettaglio ben oltre il periodo immediatamente successivo alla loro implementazione. Il Trade and Cooperation Agreement, che ha preso ufficialmente avvio nel 2021, rappresentava una tappa fondamentale nel processo di Brexit, segnando la transizione verso nuovi accordi commerciali tra il Regno Unito e l'Unione Europea. Tuttavia, a distanza di due anni dalla sua entrata in vigore, è evidente che l'economia britannica fatica ancora a stabilizzare i prezzi dei beni di consumo ai livelli che si registravano prima della sua implementazione. (Bakker, Datta, Davies & De Lyon, 2023)

3.5 La questione Irlandese: il Windsor Framework

Nel primo capitolo, abbiamo osservato come la Brexit e l'Accordo di Commercio e Cooperazione (TCA) tra il Regno Unito e l'Unione Europea abbiano innescato un acceso dibattito politico ed economico sulle barriere commerciali nell'Irlanda del Nord. Abbiamo concluso rilevando che il Primo Ministro Rishi Sunak, attraverso il Windsor Framework, ha finalmente attenuato queste tensioni e trovato un accordo che, sebbene non perfetto, cerca di soddisfare tutte le parti coinvolte. Analizziamo più nel dettaglio di cosa si tratta.

Questo nuovo accordo mira a sostituire il precedente Protocollo sull'Irlanda del Nord, che secondo varie stime avrebbe portato a una contrazione dell'economia nordirlandese

del 2,6% nel lungo periodo. Il settore più colpito sarebbe stato quello del commercio di beni, con un impatto significativo anche sulle imprese di servizi. (Dupac-Portier & Figus, 2023)

In confronto, il Windsor Framework è progettato per limitare queste perdite economiche, anche se l'Irlanda del Nord continuerà a essere vulnerabile agli shock economici provenienti dal Regno Unito. Tale vulnerabilità è inevitabile considerando i legami storici, culturali ed economici che sussistono tra l'Irlanda del Nord e il resto del Regno Unito, basti pensare che il 65% delle importazioni nordirlandesi, considerando sia i prodotti finiti che i beni intermedi, proviene dalla Gran Bretagna; di conseguenza, le barriere non tariffarie che il Regno Unito è tenuto a rispettare influenzeranno inevitabilmente i prezzi per i consumatori nordirlandesi.

Anche nel nuovo accordo, per quanto riguarda le merci che entrano dal Regno Unito in Irlanda del Nord, quelle che verranno identificate come prodotti finiti destinati alla rivendita nell'Unione Europea o come beni intermedi utilizzati nella produzione di merci da vendere nell'Unione Europea, saranno ancora soggette a controlli doganali. Con la riduzione delle barriere non tariffarie infatti, è richiesto alle aziende di dichiarare dove intendono vendere le loro merci. Inoltre, l'Irlanda del Nord dovrà continuare a gestire diverse complicazioni anche nel commercio di servizi con l'Unione Europea.

Un aspetto chiave del Windsor Framework è l'obiettivo di ridurre la documentazione richiesta per il trasporto e la vendita di prodotti agricoli. Secondo la Commissione Europea, la circolazione delle merci sarà semplificata grazie all'adozione di un "unico certificato generale" per i camion, a controlli ridotti e a "procedure semplificate per impianti e macchinari agricoli". I settori dell'agroalimentare e del commercio al dettaglio sono probabilmente quelli che trarranno i maggiori benefici dalle nuove disposizioni.

Nonostante il PIL dell'Irlanda del Nord continuerà nel prossimo futuro a risentire negativamente della Brexit e degli accordi presi in funzione di essa dal Regno Unito, le ultime previsioni indicano che la diminuzione sarà meno marcata rispetto alle stime elaborate sulla base del vecchio protocollo. (Dupac-Portier & Figus, 2023)

Conclusioni

Questa tesi ha analizzato in dettaglio l'evoluzione delle politiche commerciali del Regno Unito e i trend che hanno caratterizzato il commercio e l'economia britannica negli ultimi anni, con un focus particolare sugli effetti della Brexit. Il dettaglio delle analisi nei vari capitoli fornisce una panoramica chiara e specifica delle implicazioni di questi cambiamenti storici e recenti.

Il primo capitolo ha esplorato come le politiche commerciali del Regno Unito abbiano attraversato diverse fasi storiche. Le politiche protezionistiche del passato, volte a consolidare e sfruttare le colonie, sono state gradualmente sostituite da un approccio più aperto e collaborativo nel contesto del commercio globale. Questo cambio ha favorito il Regno Unito, posizionandolo come leader nel commercio internazionale fino all'era pre-Brexit. Tuttavia, le complicazioni incontrate nel ridefinire le proprie politiche commerciali dopo la Brexit e lo stringente accordo raggiunto con l'Unione Europea (TCA), hanno compromesso in maniera consistente lo status del Regno Unito per quanto riguarda il commercio internazionale.

Il secondo capitolo ha dettagliato le relazioni bilaterali tra il Regno Unito e i suoi principali partner commerciali, in particolare Stati Uniti, Germania e Olanda. È emerso come la Gran Bretagna abbia mantenuto forti legami commerciali con questi paesi, nonostante le vicissitudini causate dalla Brexit. Tuttavia, è evidente una dipendenza diminuita dall'Unione Europea a favore di una diversificazione maggiore verso mercati come quello Asiatico-Pacifico.

Nel terzo capitolo, l'analisi dell'impatto della Brexit ha rivelato delle implicazioni eterogenee sul commercio del Regno Unito. La rinegoziazione dei trattati e l'introduzione di nuove barriere commerciali hanno avuto un impatto negativo sui volumi del commercio, specialmente con l'UE, che rappresenta il maggior partner commerciale britannico se considerata nel suo insieme. Tuttavia negli ultimi anni sembra che la bilancia commerciale del Regno Unito stia beneficiando delle fluttuazioni valutarie della sterlina, diminuendo il deficit commerciale che ha spesso caratterizzato il Regno Unito negli ultimi anni, anche nel periodo pre-Brexit. Dando uno sguardo al di là del commercio, dalle ulteriori analisi del terzo capitolo è emerso come in generale la Brexit

abbia avuto effetti negativi su diversi aspetti macroeconomici della Gran Bretagna e soprattutto sulla vita di tutti i giorni della popolazione.

Bibliografia

Aerssen Katrin Forster-van & Spital Tajda, 2023, The Impact of Brexit on UK trade and Labour Market, ECB Economic Bulletin

Akhtar Shayerah I., 2023, US-UK Trade Relations, Congressional Research Service

Bakker Jan David, Datta Nikhil, Davies Richard & De Lyon Josh, 2023, Brexit and consumer food prices, Centre for Economic Performance

Besirevic Violeta, 2020, A Short History of Brexit

Cockram Oliver, Pervaiz Isla, Mansaray Ishmael & Orkney Callum, 2024, Germany Trade and Investment Factsheet, Department for Business & Trade

Cockram Oliver, Pervaiz Isla, Mansaray Ishmael & Orkney Callum, 2024, Netherlands Trade and Investment Factsheet, Department for Business & Trade

Cockram Oliver, Pervaiz Isla, Mansaray Ishmael & Orkney Callum, 2024, United States Trade and Investment Factsheet, Department for Business & Trade

Collin David, 2022 The UK's Accession to the Comprehensive Progressive Trans-Pacific Partnership (CPTPP): Legal Obligations and Political Economy, SSRN

Deardorff Alan V. & Stern Robert M., 2002, What You Should Know About Globalization and the World Trade Organization, Review of International Economics

Dhingra Swati & Sampson Thomas, 2022, Expecting Brexit, Annual Review of Economics

Du Jun, Shepotylo Oleksandr, 2021, UK trade in the time of COVID-19: A review, World Economy

Du Jun, Satoglu Emine Beyza & Shepotylo Oleksandr, 2023, How did Brexit affect UK trade?, Contemporary Social Science

Duparc-Portier Geoffroy, Figus Gioele, 2023, New Brexit deal will be better for Northern Ireland's Economy than the protocol, research suggests, The Conversation

Egan Michelle, Webber Mark, Brexit and 'Global Britain': role adaptation and contestation in trade policy, International politics

Flynn Eimar, Kren Janez & Lawless Martina, 2021, Early reactions of EU-UK trade flows to Brexit, Economic and Social Research Institute

Fusacchia Ilaria, Salvatici Luca and Winters Alan L., 2022, The consequences of the Trade and Cooperation Agreement for the UK's international trade, Oxford Review of Economic Policy, Volume 38, Number 1

Harbinson, Stuart, 2022, What does the UK's trade policy report card look like?, European Centre for International Political Economy

Heron Tony & Siless-Brugge Gabriel, 2021, UK-US Trade Relations and "Global Britain", The Political Quarterly

Irwin Douglas A., Mavroidis Petros C. & Sykes Alan, 2007, The Genesis of the GATT

Kainer, Repasi René, 2019, Trade Relations After Brexit

Koul Autar Krishen, 2018, Guide to the WTO and GATT: economics, law and politics

Mbah Ruth Endam, Wasum Forcha, 2022, Russian-Ukraine 2022 War: A Review of the Economic Impact of RussianUkraine Crisis on the USA, Advances in Social Sciences Research Journal

Mollett J.A., 1959, Note on Commonwealth (Imperial) Preference, Canadian Journal of Agricultural Economics

Mortimer-Lee Paul, 2022, Box A: Improved trade balance with the European Union raises challenging Brexit questions, National Institute UK economic outlook

Pyndiuk Olga, 2019, The Future of UK Services post Brexit: Unlikely to be Bright, Policy Notes and Reports n.31, The Vienna Institute for International Economic Studies

Sawers Larry, 1992, The Navigation Act Revisited, The Economic History Review

Simakov Alex & Mansfield Iain, 2023, Delivering the Atlantic Declaration, Policy Exchange

Simpson J. & Ali Nasir M., 2018, Brexit Associated Sharp Depreciation and Implications for UK's Inflation and Balance of Payments, Journal of Economic Studies

Ward Matthew, 2021, The Geographical Pattern of UK Trade, House of Commons Library

Sitografia

https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/wto-omc/ottawa-group-groupe.aspx?lang=eng

https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/content/accordo-generale-sugli-scambi-di-servizi-gats>

<https://www.openrightsgroup.org/who-we-are/>

<https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#goods-exports>

<https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#services-exports>

<https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#goods-imports>

<https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#services-imports>

<https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#total-trade>

<https://tradingeconomics.com/united-kingdom/exports-by-country>

<https://tradingeconomics.com/netherlands/exports-by-country>