



Corso di laurea in Economia e Management

Cattedra di Macroeconomia e Politica Economica

Declino della globalizzazione o nuova trasformazione? Prospettive storiche, rischi attuali e scenari futuri

Prof. Salvatore Nisticò

RELATORE

Sofia Sista
Matr. 279311

CANDIDATO

Anno Accademico 2024/2025

INDICE

INTRODUZIONE	1
CAPITOLO 1 – UNA PROSPETTIVA STORICA DELLA GLOBALIZZAZIONE E LE SUE CRISI	3
1.1 L'ANALISI STORICA DELLA GLOBALIZZAZIONE	3
1.2 LA PRIMA GLOBALIZZAZIONE E LA “PRIMA DISAGGREGAZIONE”	5
1.3 L'AVVIO DELLA GLOBALIZZAZIONE MODERNA: LA SPINTA FINANZIARIA	7
1.4 LA GLOBALIZZAZIONE NEGLI ANNI '90 E 2000: COMMERCIO, PRODUZIONE, FINANZA E MIGRAZIONI	10
1.4.1 La direttrice commerciale	11
1.4.2 La direttrice produttiva	14
1.4.3 La direttrice finanziaria	17
1.4.4 La direttrice migratoria	19
1.5 LA DEGLOBALIZZAZIONE	21
1.6 DALLA GRANDE DEPRESSIONE ALLA DEGLOBALIZZAZIONE ATTUALE	22
1.6.1 La Grande Depressione	22
1.6.2 La crisi finanziaria del 2008-2009	25
1.6.3 La Pandemia da Covid-19	28
1.6.4 Lezioni dal passato e prospettive per il futuro	30
CAPITOLO 2 – IL RITORNO DEL PROTEZIONISMO	32
2.1 LE POLITICHE PROTEZIONISTICHE	33
2.2 LA SVOLTA PROTEZIONISTA DEGLI STATI UNITI SOTTO LA PRIMA AMMINISTRAZIONE TRUMP	41
2.2.1 Il disavanzo commerciale degli Stati Uniti: lettura strategica dei dati	47
2.3 IL PROTEZIONISMO IN ALTRI CONTESTI GLOBALI	51
2.3.1 UK e la Brexit	52
2.3.2 La Cina e il piano “Made in China 2025”	56
2.4 LE TENSIONI GEOPOLITICHE	61
CAPITOLO 3 – VERSO UN ORDINE ECONOMICO GLOBALE	63
3.1 MULTIPOLARISMO ECONOMICO	63
3.1.1 La dedollarizzazione e i Paesi del Golfo	67
3.1.2 Criptovalute e le nuove sfide tecnologiche	68
3.2 I NUOVI FRONTI DELLA COMPETIZIONE GLOBALE TRA STATI UNITI E CINA	69
3.3 LA CRISI DEL MULTILATERALISMO E IL RUOLO DELLE ISTITUZIONI INTERNAZIONALI	74
CONCLUSIONI – IL “RIDISEGNO” DELLA GLOBALIZZAZIONE	78
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	80

Introduzione

Sin dalle origini, la globalizzazione ha trasformato profondamente l'economia, la tecnologia, la politica, la finanza e la società nel suo complesso, contribuendo a creare un sistema interconnesso senza precedenti. Zygmunt Bauman, sociologo e teorico della "modernità liquida", afferma: *"La globalizzazione ha raggiunto ormai il punto di non ritorno. Ora dipendiamo tutti gli uni dagli altri, e la sola scelta che abbiamo è tra l'assicurarci reciprocamente la vulnerabilità di ognuno rispetto ad ognuno e l'assicurarci reciprocamente la nostra sicurezza condivisa. Detto brutalmente: nuotare insieme o affogare insieme."* Questa citazione descrive un mondo globale e interdipendente, in cui le nazioni sono legate da vincoli ormai indissolubili. Si rende dunque necessaria una cooperazione internazionale tra Stati o "blocchi" per affrontare le sfide comuni, presenti e future.

Tuttavia, eventi come la crisi finanziaria del 2008, la pandemia da COVID-19, il ritorno del protezionismo e le tensioni geopolitiche tra Stati Uniti e Cina hanno messo in discussione la sostenibilità a lungo termine della globalizzazione e la sua capacità di evolversi secondo modelli condivisi.

Questa tesi si propone di rispondere, per quanto possibile, a un interrogativo cruciale: la globalizzazione è realmente in declino oppure si sta riconfigurando in forme nuove e meno uniformi? Comprendere la direzione di questo processo è indispensabile per interpretare le sfide e cogliere le opportunità del nuovo ordine mondiale multipolare. L'elaborato combina un approccio storico, macroeconomico e geopolitico, seguendo una linea temporale che parte dalle origini del fenomeno, attraversa le sue trasformazioni più recenti e si spinge verso le prospettive future.

Il primo capitolo adotta una prospettiva storica, ricostruendo le fasi principali della globalizzazione: i cicli di espansione e crisi fino all'attuale fase di "slowbalization" o deglobalizzazione.

Il secondo capitolo analizza il ritorno del protezionismo a livello globale, che viene considerato da alcuni una risposta alle distorsioni della globalizzazione e da altri uno strumento

per il rilancio industriale. Tale capitolo si sofferma in particolare sul primo mandato di Donald Trump, la Brexit e il piano industriale cinese *Made in China 2025*.

Il terzo capitolo analizza i nuovi campi di competizione – tecnologia, spazio e finanza – all’interno di un mondo sempre più multipolare e segnato dalla fine del multilateralismo. È in questo contesto che le istituzioni sovranazionali, attraverso il *soft power*, sono chiamate a svolgere dei compiti imprescindibili: gestire le controversie e mediare tra i diversi Stati per favorire oggi l’emergere di una nuova fase della globalizzazione che, seppur più frammentata e competitiva, aspiri ad essere anche più equa e sostenibile. Solo così sarà possibile preservare la pace e promuovere l’uguaglianza, in un mondo in cui il conflitto non si combatte sul campo di battaglia tradizionale, ma su quello commerciale, provocando danni ingenti alle persone e all’economia in generale.

In conclusione, questo percorso vuole dimostrare che, più che scomparire, la globalizzazione sta subendo un profondo “ridisegno”, che richiede nuovi strumenti di analisi e nuove strategie di resilienza.

CAPITOLO 1 – Una prospettiva storica della globalizzazione e le sue crisi

1.1 L'analisi storica della globalizzazione

La globalizzazione rappresenta uno dei processi economici e geopolitici più rilevanti e dibattuti degli ultimi due secoli. Come afferma Anthony Giddens, “la globalizzazione può essere definita come l'intensificazione delle relazioni sociali mondiali che collegano luoghi distanti, in modo tale che gli avvenimenti locali sono influenzati da eventi che accadono a molte migliaia di chilometri di distanza e viceversa.”¹

Questa definizione coglie bene l'essenza di un fenomeno che, pur essendo centrale nel dibattito accademico e politico, è stato frequentemente oggetto di molteplici interpretazioni, proprio a causa della sua intrinseca polisemia. Si potrebbe intendere in prima battuta la globalizzazione come un processo prettamente economico, in realtà si tratta di un processo multidimensionale che abbraccia anche la sfera culturale e politica, favorendo lo scambio a livello globale non solo di beni, servizi e capitali, ma anche di persone e idee.

Analizzando la globalizzazione da una prospettiva economica, essa comporta la progressiva integrazione dei mercati a livello mondiale e la crescente interdipendenza tra mercati domestici e internazionali. Di conseguenza i prezzi dei fattori di produzione (terra, lavoro e capitale) non sono più determinati esclusivamente dalle dinamiche locali di domanda e offerta, ma anche da quelle globali².

Per comprendere appieno il fenomeno della globalizzazione, così come le sue fasi di rallentamento o persino di regressione verso forme di isolamento economico, è necessario analizzarlo in una prospettiva storica. L'analisi storica rappresenta infatti uno strumento imprescindibile per comprenderne le cause profonde, il processo di formazione e l'evoluzione futura, al fine di anticiparne le possibili conseguenze.

¹ Giddens, A. (1990). *The consequences of modernity*. Stanford University Press.

² Polese, F. (s.d.). *La globalizzazione economica in prospettiva storica* (ISEC e Università Bocconi)

Come mostrato in Figura 1, periodi di apertura e chiusura del mercato si sono alternati spesso nel corso del tempo, suggerendo la presenza di cicli economici ricorrenti nella storia mondiale.

La Teoria delle onde lunghe di Joseph Schumpter, ispirata alle idee dell'economista russo Nikolaj Kondratiev, teorizzava cicli lunghi di espansione e contrazione della durata di circa cinquanta o sessant'anni, legati a grandi innovazioni tecnologiche e trasformazioni economiche (es. Rivoluzione industriale, boom informatico, ecc.). La diversa ampiezza dei periodi di gestazione e assorbimento degli effetti delle nuove tecnologie – egli sosteneva – determina la lunghezza temporale delle fluttuazioni. Schumpter parlava di “distruzione creatrice”, processo per cui le nuove innovazioni eliminano le vecchie strutture economiche, determinando discontinuità e alternando fasi di crescita e recessione.³

Alla luce di queste teorie cicliche, possiamo rileggere la storia del commercio mondiale come un'alternanza tra fasi di apertura e chiusura e, dunque, distinguere due grandi recenti ondate di globalizzazione: la prima, sviluppatasi tra il 1870 e il 1914, la seconda, pienamente dispiegata negli anni Novanta, in un contesto post-Guerra fredda segnato dall'egemonia statunitense e dalla diffusione delle politiche neoliberiste.

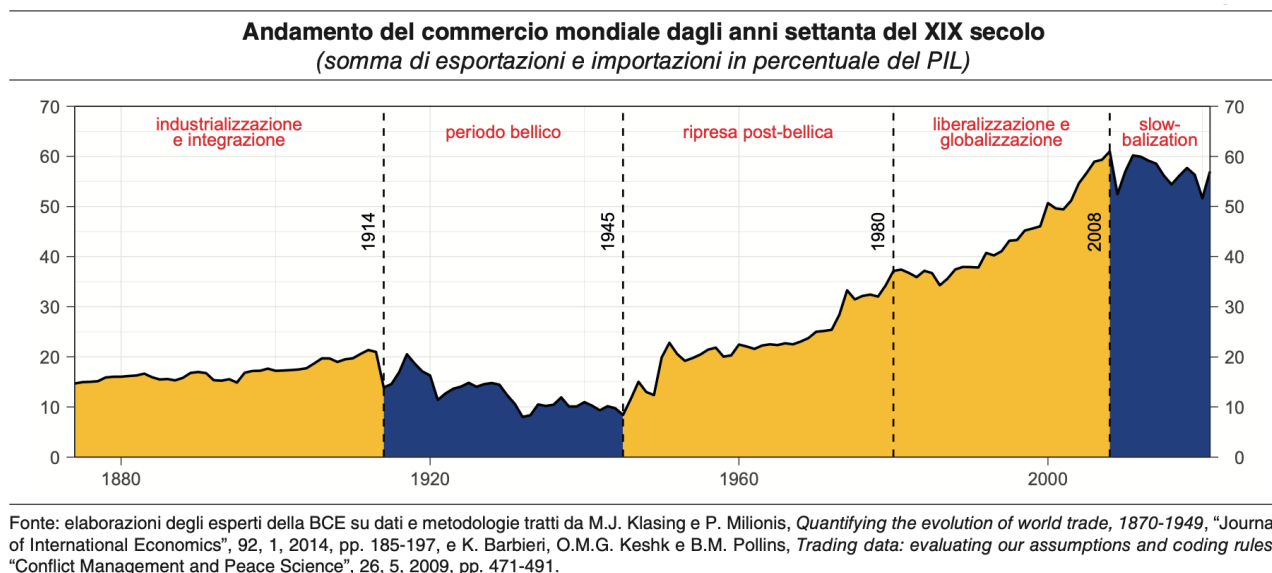


Figura 1: Andamento del commercio mondiale dal XIX secolo a oggi.

³ Scognamiglio Pasini, C. (2016). *Economia industriale. Economia dei mercati imperfetti*. LUISS

1.2 La prima globalizzazione e la “prima disaggregazione”

Gli storici ritengono che i primi fenomeni di globalizzazione si siano manifestati in modo compiuto a partire dalla metà del XIX secolo. Altri studiosi, però, sostengono che dei segnali, anche se più deboli e di ampiezza minore, fossero già presenti nel XVI secolo, mentre alcuni arrivano persino a identificare forme di globalizzazione nell'antichità classica.

La prima globalizzazione, di età tardo-ottocentesca, fu una fase che vide un importante aumento del numero dei rapporti economico-commerciali mondiali. Tale fase ebbe inizio indicativamente dopo la fine della Guerra franco-prussiana (1871) e si interruppe con lo scoppio della Prima guerra mondiale (1914). Lo sviluppo economico di questo periodo fu reso possibile dai progressi tecnologici legati alla Seconda Rivoluzione Industriale, ovvero da innovazioni che trasformarono radicalmente i settori dell'industria, dei trasporti e delle comunicazioni. L'introduzione e la rapida diffusione della ferrovia e della navigazione a vapore permisero lo scambio di merci su distanze maggiori, in tempi più rapidi, con maggiore sicurezza e a costi sempre più bassi. Allo stesso tempo, un numero crescente di lavoratori ebbe la possibilità di spostarsi verso mercati più lontani alla ricerca di migliori opportunità occupazionali. L'invenzione del telegrafo elettrico – e, dopo la metà del secolo, la posa dei primi cavi transoceanici – facilitò la trasmissione delle informazioni, comprese quelle economiche e finanziarie, essenziali per lo sviluppo delle imprese multinazionali. Inoltre, è importante ricordare che questa fase di globalizzazione ottocentesca coincise con quella che gli storici chiamano “età dell'imperialismo”, epoca in cui gli imperi coloniali europei, in particolare quello britannico, toccarono l'apice della loro espansione e influenza, creando una vasta rete di collegamenti commerciali, prevalentemente marittimi.⁴ Infine, l'espansione del commercio mondiale fu ulteriormente favorita dall'adozione del *Gold Standard*, un sistema monetario che fissava il valore delle valute nazionali in relazione all'oro, mantenendo stabili i tassi di cambio, riducendo i rischi legati agli investimenti esteri e promuovendo l'integrazione dei mercati finanziari.⁵

⁴ Fabrizio Maronta, *Deglobalizzazione. Se il tramonto dell'America lascia il mondo senza centro*, Hoepli, 2024. Disponibile su Hoepli: <https://www.hoeplieditore.it/hoepli-catalogo/articolo/deglobalizzazione-fabrizio-maronta/9788836015900/3000>

⁵ Francesca Polese, *La globalizzazione economica in prospettiva storica*, ISEC e Università Bocconi. Disponibile su Concorso EconoMia: https://concorsoeconomia.it/wp-content/uploads/2013/01/La_globalizzazione_Polese.pdf

In riferimento a questo primo periodo di globalizzazione, l'economista Richard Baldwin parla di “prima disaggregazione” (*first unbundling*)⁶ per riferirsi alla separazione geografica tra i luoghi di produzione e i luoghi di consumo dei beni, resa possibile dalle innovazioni tecnologiche dell'epoca. Queste ultime, infatti, furono tra i principali propulsori della globalizzazione tardo-ottocentesca e permisero lo scambio di merci su distanze maggiori e in tempi più brevi. Il commercio internazionale si intensificò enormemente, generando così importanti benefici su scala globale: l'incremento della produttività, l'allocazione efficiente delle risorse e la diminuzione dei costi di trasporto.

In questo contesto si affermò la teoria dei vantaggi comparati di David Ricardo, che dimostra come ogni paese possa trarre beneficio dalla specializzazione nella produzione dei beni per i quali goda di un vantaggio di produttività in termini relativi, al fine di scambiarli nel commercio internazionale e procurarsi altri beni prodotti in condizioni di vantaggio da altri paesi.⁷ Questa logica favorì l'abbandono delle politiche autarchiche e un aumento delle esportazioni globali. Difatti, come mostrato in Figura 2, il commercio internazionale conobbe un primo importante aumento rispetto alle decadi precedenti.

⁶ Richard Baldwin, *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Belknap Press of Harvard University Press, 2016. Disponibile su Harvard University Press: <https://www.hup.harvard.edu/books/9780674237841>

⁷ David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (3^a ed.), John Murray, 1821.

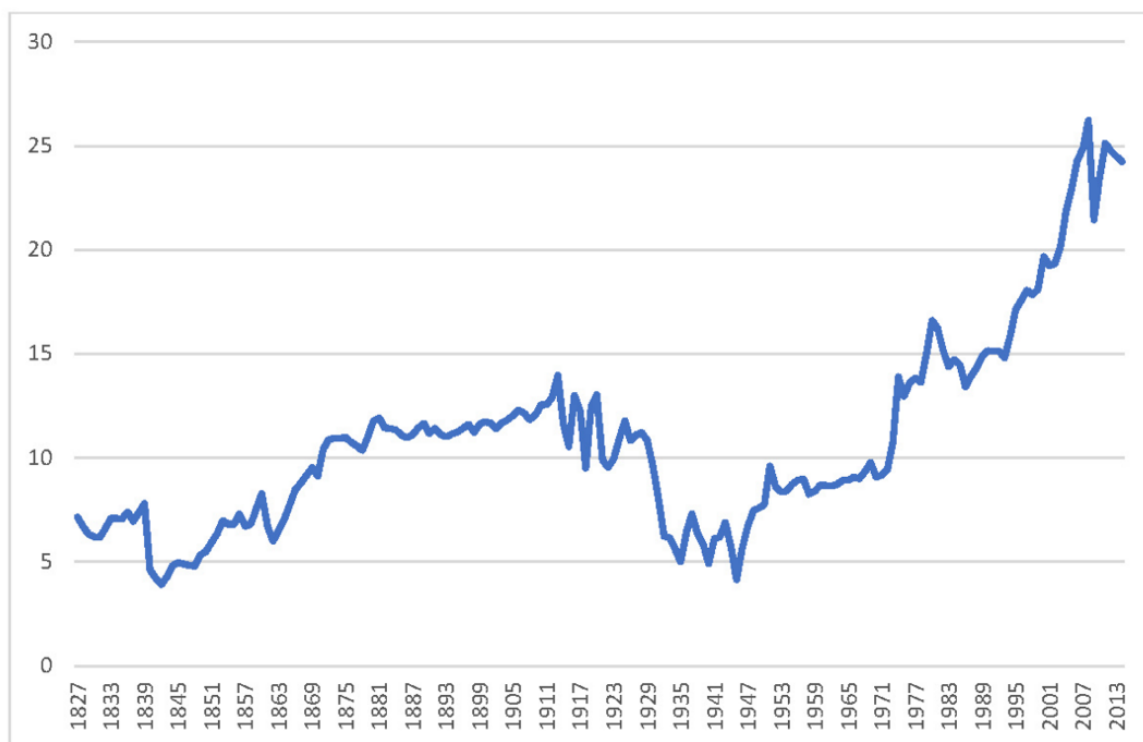


Figura 2: Esportazioni mondiali di beni come percentuale del PIL mondiale

Fonte dei dati: Fouquin, Hugot 2016 e Our World in Data

Tuttavia, questa prima fase di globalizzazione si interruppe bruscamente nel 1914, con lo scoppio della Prima Guerra Mondiale, e venne poi definitivamente compromessa dalla Grande Depressione del 1929 e dalle conseguenti politiche protezionistiche degli anni '30.

1.3 L'avvio della globalizzazione moderna: la spinta finanziaria

La rinascita della globalizzazione avvenne nel secondo dopoguerra, ma fu negli anni '70 che il processo subì un'accelerazione, a seguito di profonde trasformazioni nel sistema finanziario internazionale.

Il periodo successivo alla Seconda Guerra Mondiale vide la creazione di due istituzioni finanziarie internazionali - il Fondo Monetario Internazionale e la Banca per la Ricostruzione e lo Sviluppo (poi evoluta nel gruppo Banca Mondiale) - e di un nuovo ordine monetario internazionale. Negli anni '50 e '60 infatti il commercio e gli investimenti internazionali erano regolati da un sistema di cambi fissi istituito a Bretton Woods (1944). Questo sistema, noto come *Gold Exchange Standard*, ancorava le valute nazionali al dollaro, il quale era convertibile in oro

su richiesta delle banche centrali a un prezzo fisso di 35 dollari l'oncia. Questo meccanismo garantiva stabilità monetaria, ma allo stesso tempo consolidava il primato del dollaro nel sistema finanziario internazionale.

Tuttavia, il regime di cambi fissi imponeva dei vincoli eccessivi alle economie europee che dovevano affrontare la ricostruzione postbellica, in quanto restringeva drasticamente le leve della loro politica monetaria. Infatti, per mantenere la parità della valuta nazionale con il dollaro, le autorità monetarie dei singoli paesi non potevano agire liberamente sui tassi d'interesse o sulla quantità di moneta in circolazione. L'unico modo di preservare un margine di autonomia nella politica monetaria nazionale fu quello di introdurre restrizioni ai movimenti di capitale.

Questo consentiva alle banche centrali di stimolare gli investimenti nazionali, ad esempio abbassando i tassi d'interesse, ed evitare fughe di capitali verso economie con tassi d'interesse e quindi rendimenti più elevati.⁸

Ad esempio, durante il secondo dopoguerra, l'Italia mantenne un sistema pervasivo di controlli sui movimenti di capitale, che si basava su un monopolio pubblico delle valute estere, per cui il controllo delle valute estere era gestito direttamente dallo Stato. Solo l'Ufficio Italiano dei Cambi (UIC), ente statale, poteva gestire legalmente le transazioni in valuta straniera e chiunque ne entrasse in possesso da soggetti esteri era tenuto a restituirla all'UIC. Inoltre, i cittadini italiani non potevano effettuare operazioni finanziarie con l'estero – come prestiti, investimenti o aperture di conti – senza una specifica autorizzazione da parte delle autorità competenti.⁹

Questo assetto apparentemente rigido consentì però all'Italia di attuare politiche economiche espansive, mantenendo tassi d'interesse bassi e promuovendo gli investimenti produttivi. La celebre crescita degli anni Cinquanta e Sessanta passò alla storia come “miracolo economico italiano” e trasformò profondamente la struttura economica e sociale del Paese, traslando da un'economia agricola a una moderna economia industriale.

Pertanto, durante questi anni i paesi occidentali sperimentarono un periodo di forte crescita economica, accompagnato da un'espansione del commercio internazionale, che fu reso possibile

⁸ Giuseppe De Arcangelis, *Deglobalizzazione o riglobalizzazione. Quale futuro per le relazioni economiche internazionali?*, in *Asimmetrie*, n. 2, ottobre 2023, pp. 45–72. Disponibile su IRIS Sapienza: <https://hdl.handle.net/11573/1690925>

⁹ S. Micossi & S. Rossi, *Restrictions on International Capital Flows: The Case of Italy*, in I. Gordon & A. P. Thirlwall (a cura di), *European Factor Mobility: Trends and Consequences*, Palgrave Macmillan, Londra, 1989, pp. 195–214. Disponibile su SpringerLink: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-10044-6_12

anche da un sistema finanziario isolato e controllato, in cui i capitali erano in gran parte trattenuti entro i confini nazionali. Tuttavia, l'aumento dell'integrazione commerciale richiedeva una sempre maggiore disponibilità di liquidità a livello globale, ovvero più dollari in circolazione. Questo generò una contraddizione interna al sistema: il dilemma di Triffin.¹⁰ Per fornire liquidità al mondo, gli Stati Uniti dovevano mantenere un deficit commerciale crescente, ma ciò metteva a rischio la fiducia nella convertibilità del dollaro in oro. La Federal Reserve aumentò l'emissione di dollari senza un corrispondente incremento delle riserve auree, mettendo sotto pressione il sistema di convertibilità. Il problema principale era che, man mano che i paesi esteri accumulavano dollari come riserve, la copertura aurea (*gold coverage ratio*) degli Stati Uniti diminuiva.¹¹

Questo rese il sistema sempre più instabile, poiché un numero crescente di paesi, in particolare Francia e Germania, iniziò a convertire i propri dollari in oro, riducendo drasticamente le riserve auree statunitensi. Nonostante vari tentativi di riforma, tra cui il *Smithsonian Agreement* del 1971, le incongruenze del sistema divennero insostenibili. Il 15 agosto 1971, il presidente statunitense Richard Nixon annunciò la sospensione unilaterale della convertibilità del dollaro in oro.

Questo evento, noto come Nixon Shock, segnò la fine del sistema di Bretton Woods e l'inizio di un'era di cambi flessibili. Tuttavia, il momento che sancisce definitivamente la fine del regime di cambi fissi è il marzo del 1973, data in cui la Germania Ovest decise di sospendere il mantenimento della parità del marco con il dollaro statunitense.¹²

Negli anni Settanta e Ottanta, si assistette a una graduale liberalizzazione dei capitali, che portò all'apertura dei mercati finanziari internazionali e alla crescente mobilità dei flussi di investimento. In particolare, sarà poi l'Atto Unico Europeo del 1986 a decretare una liberalizzazione completa dei movimenti di capitale tra gli Stati membri, da raggiungere entro il 1990¹³. Nel frattempo, questi anni videro l'espansione del mercato valutario, la nascita degli

¹⁰ Robert Triffin, *Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility*, Yale University Press, 1960. Disponibile su Internet Archive: <https://archive.org/details/golddollarcrisi00trif>

¹¹ Craig K. Elwell, *The Gold Standard: History and Prospects* (CRS Report R41887), Congressional Research Service, 2011. Disponibile su Congress.gov: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R41887>

¹² Maurizio Ferrera & Chiara Saraceno (a cura di), *Stato sociale e mercato mondiale: Il welfare state sopravviverà alla globalizzazione?*, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, 1993. Disponibile su Byterfly: <https://www.byterfly.eu/islandora/object/librib%3A115473>

¹³ Commissione delle Comunità Europee, *Direttiva 88/361/CEE del Consiglio del 24 giugno 1988 per l'attuazione dell'articolo 67 del Trattato*, in *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*, L 178 del 8 luglio 1988, pp. 5–18. Disponibile su EUR-Lex: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX:31988L0361>

strumenti derivati e l'aumento degli investimenti diretti esteri (IDE). Questo processo ha rappresentato un primo importante passo verso la globalizzazione finanziaria moderna.

La Figura 3 mostra l'evoluzione dell'integrazione finanziaria globale a partire dagli anni Settanta, facendo una comparazione tra paesi avanzati, mercati emergenti e paesi in via di sviluppo.

Il grafico (a) illustra un indice di apertura finanziaria. È possibile notare come i paesi avanzati abbiano progressivamente eliminato le restrizioni ai movimenti di capitale, raggiungendo livelli vicini al 100% nei primi anni Duemila. I mercati emergenti e i paesi in via di sviluppo hanno seguito con ritmi più lenti e discontinui. Inoltre, a conferma di questa tendenza, il grafico (b) mostra una vera e propria esplosione delle transazioni finanziarie internazionali nei paesi avanzati, con valori superiori al 600% del PIL nel periodo precrisi del 2008. Nei paesi emergenti e in via di sviluppo, pur in crescita, il livello di interconnessione finanziaria rimane inferiore. Questi dati confermano, quindi, che la liberalizzazione dei capitali avviata negli anni '70 è stata un *driver* determinante della transizione verso la globalizzazione finanziaria moderna.

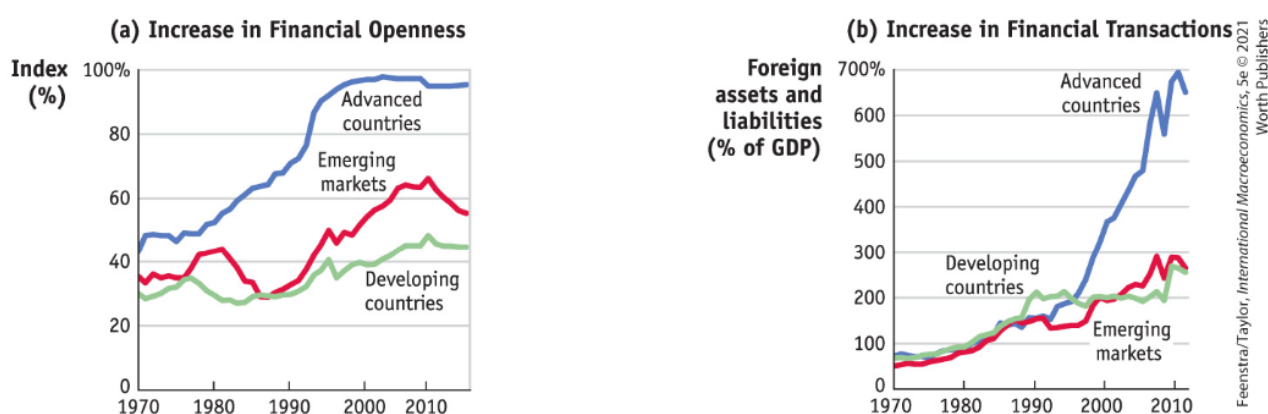


Figura 3: La liberalizzazione dei movimenti di capitale inizia negli anni Settanta e Ottanta.

Fonte: Feenstra, Taylor 2021

1.4 La globalizzazione negli anni '90 e 2000: commercio, produzione, finanza e migrazioni

L'ultima grande fase di espansione della globalizzazione iniziò con la fine della Guerra Fredda, il crollo dell'Unione Sovietica nel 1991 e l'ingresso della Cina nel WTO nel 2001. L'economia mondiale entrò in un'era di liberalizzazione commerciale e finanziaria senza precedenti.

Questa trasformazione avvenne lungo quattro direttrici principali: commerciale, produttiva, finanziaria e migratoria. Sebbene le direttrici commerciale e finanziaria affondino le loro radici nel secondo dopoguerra, è negli anni '90 e 2000 che tutte e quattro, incluse quella produttiva e migratoria, sperimentano un'accelerazione e una convergenza senza precedenti.

1.4.1 La direttrice commerciale

A differenza del sistema finanziario, regolato dagli accordi di Bretton Woods, il commercio internazionale non aveva trovato una regolamentazione strutturata fino agli anni '90. La proposta di Keynes per un'*International Trade Organization* fu respinta, poiché i paesi preferirono mantenere autonomia nelle politiche commerciali. Come compromesso, nel 1947 venne istituito il GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), che aveva l'obiettivo di favorire la liberalizzazione degli scambi attraverso negoziati multilaterali, ma mancava di un meccanismo o un'istituzione stabile per gestire le controversie.¹⁴

Parallelamente, in Europa, il progetto di integrazione economica prese forma con la nascita della Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio (CECA) nel 1951 e della Comunità Economica Europea (CEE) nel 1957. L'obiettivo era quello di legare le economie nazionali a tal punto da rendere una nuova guerra tra Stati europei “non solo impensabile, ma materialmente impossibile”, come affermò Robert Schuman.

Con l'intensificarsi degli scambi e la crescente interdipendenza tra i mercati, emerse sempre più l'esigenza di istituire una *governance* commerciale solida e condivisa. Fu solo nel 1995, con la conclusione dell'*Uruguay Round* (1986-1994), che nacque l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), un'istituzione internazionale riconosciuta con norme giuridicamente vincolanti per tutti i suoi Stati membri e con un unico meccanismo di risoluzione delle controversie (*Dispute Settlement Body*). Il WTO incorporò nel proprio *corpus* normativo l'articolo I del GATT, che sancisce il principio della *nazione più favorita*, secondo cui: “Qualsiasi vantaggio, favore, privilegio o immunità concesso da una parte contraente ad un prodotto originario di un altro paese o ad esso destinato, sarà esteso, immediatamente e incondizionatamente, ad ogni prodotto simile

¹⁴ Giuseppe De Arcangelis, *Deglobalizzazione o riglobalizzazione. Quale futuro per le relazioni economiche internazionali?*, in *Asimmetrie*, n. 2, ottobre 2023, pp. 45–72.

originario dei territori di tutte le altre parti contraenti o ad essi destinato.”¹⁵ Tale articolo, fondato sul principio di non discriminazione, impone a ciascun paese membro di garantire agli altri condizioni tariffarie non meno favorevoli di quelle applicate a qualsiasi altro Stato facente parte dell’Organizzazione.

Intanto, il processo di integrazione europea proseguiva verso la costruzione di un mercato unico, sancito dall’Atto Unico Europeo (1986) e consolidato con il Trattato di Maastricht (1992), il quale sanciva la nascita dell’Unione Europea, fino alla definizione dell’attuale assetto istituzionale con il Trattato di Lisbona (2007). Come esito di questo percorso si consolidò una politica commerciale comune, oggi gestita dalla Commissione Europea a nome di tutti gli Stati membri.

La combinazione tra *governance* multilaterale e integrazione regionale contribuì alla riduzione delle tariffe doganali (Figura 4) e a un aumento delle esportazioni mondiali (Figura 5), dovuto anche ai progressi nei trasporti e, come vedremo in seguito, alla nascita delle catene globali del valore. Grazie al nuovo assetto economico e istituzionale, il commercio internazionale si intensificò rapidamente: il rapporto tra scambi commerciali e PIL mondiale passò dal 20% nel 1950 al 57% nel 2021, come evidenziato in precedenza nella Figura 1.¹⁶

¹⁵ World Trade Organization, *General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (GATT 1994), Articolo I – Trattamento della nazione più favorita*, in *Analytical Index of the GATT*, WTO, 1994. Disponibile su WTO: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ai17_e/gatt1994_art1_gatt47.pdf

¹⁶ Fabio Panetta, *Il futuro dell’economia europea tra rischi geopolitici e frammentazione globale, Lectio magistralis* presso l’Università degli Studi di Roma Tre, 23 aprile 2024. Disponibile su: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-governatore/integov2024/Panetta_lectio_magistralis_23042024.pdf

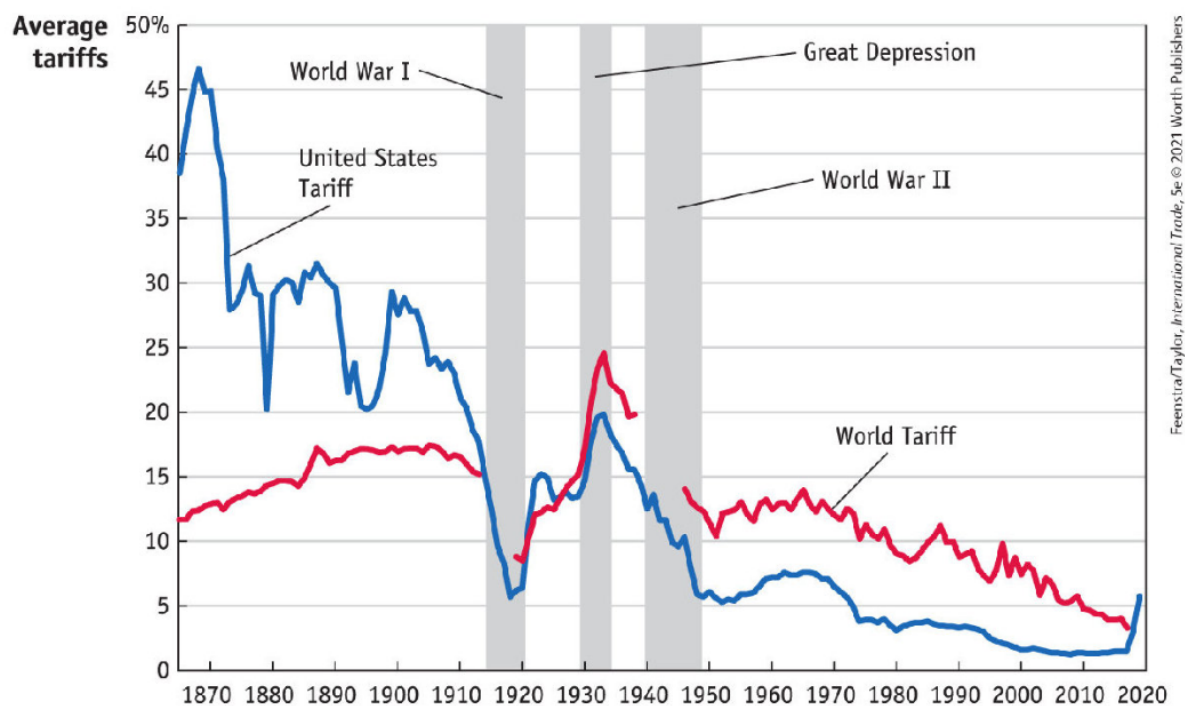


Figura 4: La riduzione del dazio medio mondiale.

Fonte: Feenstra, Taylor 2021

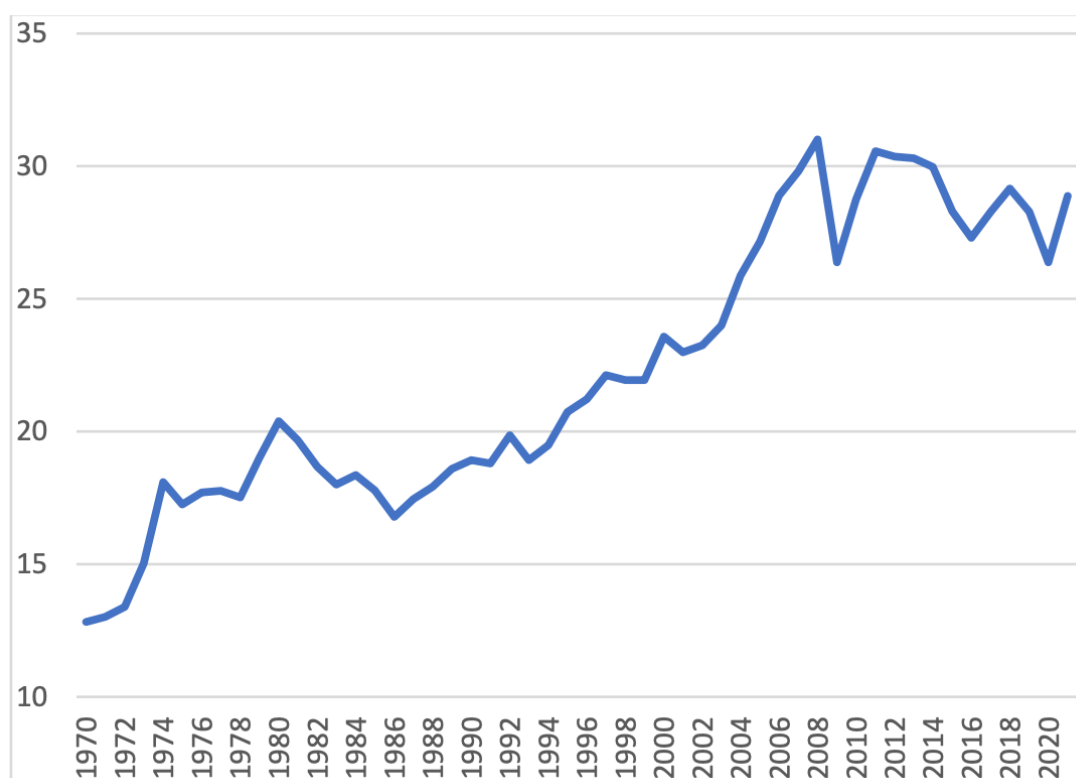


Figura 5: Esportazioni mondiali/PIL mondiale.

Fonte dei dati: Banca Mondiale

L'ingresso di nuove economie nell'OMC avvenne in maniera progressiva: la Cina nel 2001, l'Arabia Saudita nel 2005 e la Russia nel 2012. Nonostante non includa formalmente tutti gli Stati sovrani, l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) rappresenta oggi circa il 97-98% del commercio globale, con 164 membri a pieno titolo e numerosi paesi in fase di adesione.

Tuttavia, l'apertura dei mercati ebbe un impatto negativo su alcuni settori industriali dei paesi avanzati, specialmente quelli ad elevata intensità di manodopera, come il tessile, esponendoli alla concorrenza delle economie emergenti, dove i livelli salariali erano decisamente più bassi.

Per rispondere alle sfide della globalizzazione, molti Stati optarono per accordi commerciali regionali, come le aree di libero scambio, che consentivano maggiore flessibilità rispetto al multilateralismo dell'OMC.¹⁷

1.4.2 La direttrice produttiva

Lungo la direttrice produttiva, la globalizzazione recente ha introdotto un'importante novità, concettualizzata da Richard Baldwin (2019) come "seconda disaggregazione" (*second unbundling*). A differenza del passato, in cui la produzione avveniva principalmente all'interno di una sola nazione, le imprese iniziarono a suddividere le diverse fasi produttive tra paesi diversi, in modo da sfruttare i vantaggi comparati di ciascun mercato. Ciò ha determinato il superamento del modello tradizionale di produzione centralizzata in un unico paese e la fine del concetto di "*made in*" riferito a una singola nazione.

Questo fenomeno portò alla crescita delle Catene Globali del Valore (CGV), in cui i paesi avanzati si specializzarono in innovazione, design e servizi ad alto valore aggiunto, mentre i paesi emergenti divennero poli manifatturieri a basso costo. Le imprese non si limitarono più alla semplice esportazione di prodotti finiti, ma iniziarono a investire direttamente nei mercati esteri tramite l'acquisizione di aziende locali o la creazione di filiali produttive per aggirare barriere tariffarie. Un'alternativa fu la crescente subfornitura (*outsourcing*), in cui aziende locali producevano componenti per grandi multinazionali. Negli anni '90 si è dunque affermato un processo di delocalizzazione industriale tramite investimenti verticali, differenti da quelli orizzontali degli anni '50-'80. Mentre gli investimenti orizzontali miravano a soddisfare la

¹⁷ Giuseppe De Arcangelis, *Deglobalizzazione o riglobalizzazione. Quale futuro per le relazioni economiche internazionali?*, in *Asimmetrie*, n. 2, ottobre 2023, pp. 45-72.

domanda locale attraverso la produzione *in loco* (*anti-trade*), quelli verticali sono motivati da esigenze di efficienza e competitività (*“efficiency seeking”*), legate a costi di lavoro inferiori, norme ambientali meno restrittive e una fiscalità più favorevole nei Paesi terzi.¹⁸

Un esempio emblematico di investimento verticale è quello di Apple, che progetta i suoi dispositivi negli Stati Uniti, produce i componenti in Asia e assembla gli iPhone in Cina e Vietnam, per poi esportarli nei mercati globali, compreso quello americano. Vediamo infatti che in questo caso la produzione non è destinata al consumo locale, ma è parte di una catena del valore più ampia e che attraversa diversi paesi.

Un indicatore del primo modello di internazionalizzazione è dunque l'andamento degli investimenti diretti esteri (IDE), ovvero i flussi di capitale effettuati da operatori economici in paesi diversi da quello in cui è localizzato il centro delle loro attività. Rientrano nella suddetta categoria le operazioni volte all'acquisizione di partecipazioni durevoli in imprese estere (*mergers and acquisitions*) e la costituzione di filiali produttive all'estero (*greenfield investments*), che prevedono un certo grado di coinvolgimento dell'investitore nella gestione dell'impresa.¹⁹

Come mostrato nella Figura 6, negli anni '90, il flusso di IDE è cresciuto in modo esponenziale, pur registrando una battuta d'arresto temporanea dopo lo scoppio della bolla di internet (2000-2001) e la crisi finanziaria (2008-2009). La crescita degli IDE è stata strettamente connessa a quella delle CGV (catene globali del valore) e al processo di delocalizzazione messo in atto dalle multinazionali. Dopo la crisi del 2008-2009, e ancora di più dal 2015, questa crescita si è progressivamente attenuata: la crescita dei flussi è passata da oltre il 33% tra il 2010 e il 2015 a poco più del 3% nel periodo 2016-2019, fino a registrare un calo del 17% tra il 2020 e il 2022. Si è recentemente affermato un nuovo equilibrio tra due blocchi di economie: quelle appartenenti al G7 e quelle emergenti (come Cina, India, Corea del Sud e Brasile); queste ultime detengono una quota simile al primo blocco, pari al 38% della produzione manifatturiera globale. Il forte sviluppo di tali paesi ha aumentato i costi di produzione, riducendo i vantaggi di queste localizzazioni.

Oggi si assiste quindi a una riconfigurazione della globalizzazione, caratterizzata da processi di *nearshoring* e *friendshoring*.²⁰

¹⁸ Garavello, A. (2004). *Investimenti diretti esteri all'alba del terzo millennio nel contesto della globalizzazione finanziaria*. Lezione tenuta presso l'Università degli Studi di Verona, 9 marzo 2004. Disponibile su: <https://www.dse.univr.it/documenti/OccorrenzaIns/matdid/matdid225431.pdf>

¹⁹ Enciclopedia Treccani. (s.d.). *Investimento diretto estero (IDE)*. Istituto della Enciclopedia Italiana

²⁰ Centro Studi Confindustria, *Catene di fornitura tra nuova globalizzazione e autonomia strategica*, 2023, <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/prodotti/ricerche/rapporto/capitoli/Scenari+geoeconomici/rapporto-catene-di-fornitura-2023/aeca39d6-a088-4fdc-b1a8-173a71b17203>

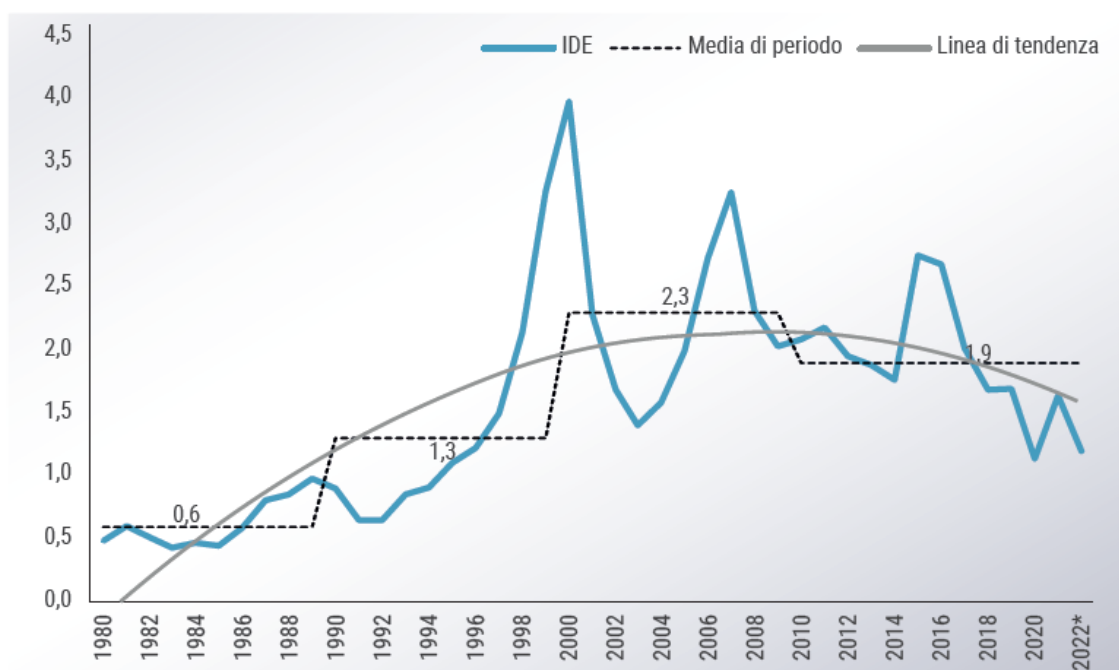


Figura 6: In riduzione il peso degli IDE sul PIL (Mondo, flusso di IDE in entrata in % del PIL, valori correnti)

*Stima OCSE degli IDE

Fonte: Elaborazione Centro Studi Confindustria su dati FMI e UNCTAD.

Anche la crescita delle catene globali del valore (Figura 7) mette in evidenza il processo di frammentazione produttiva e di interconnessione economica tra paesi. La percentuale riportata nel grafico stima la quota di esportazioni mondiali derivante da processi produttivi che attraversano almeno due frontiere nazionali. A differenza degli IDE, tale quota ha registrato un aumento costante dalla metà degli anni '80 fino al 2008-2009, senza subire flessioni neanche in seguito allo scoppio della bolla di internet. Questo perché lo scoppio della bolla dot-com colpì soprattutto il settore tecnologico e i mercati finanziari, non colpendo invece in modo significativo i flussi commerciali di beni intermedi o la struttura delle reti produttive internazionali.²¹ A differenza degli IDE, più sensibili alle aspettative di rendimento, le CGV continuarono a espandersi grazie ad una domanda globale stabile e a *network* produttivi consolidati ed efficienti. Vedremo in seguito però che tale crescita verrà arrestata soprattutto a causa della pandemia da Covid-19. Quest'ultima ha infatti causato gravi interruzioni nella produzione, nel trasporto dei beni e nella mobilità del personale, mettendo in luce la vulnerabilità del commercio internazionale di fronte a *shock* di

²¹ World Bank, WTO, IDE-JETRO (2017), *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, Washington, DC, p. 38. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf

natura globale, in un mondo in cui circa il 70% del commercio mondiale comporta scambi di materie prime, componenti, servizi intermedi e beni strumentali inseriti nelle catene globali del valore.²²

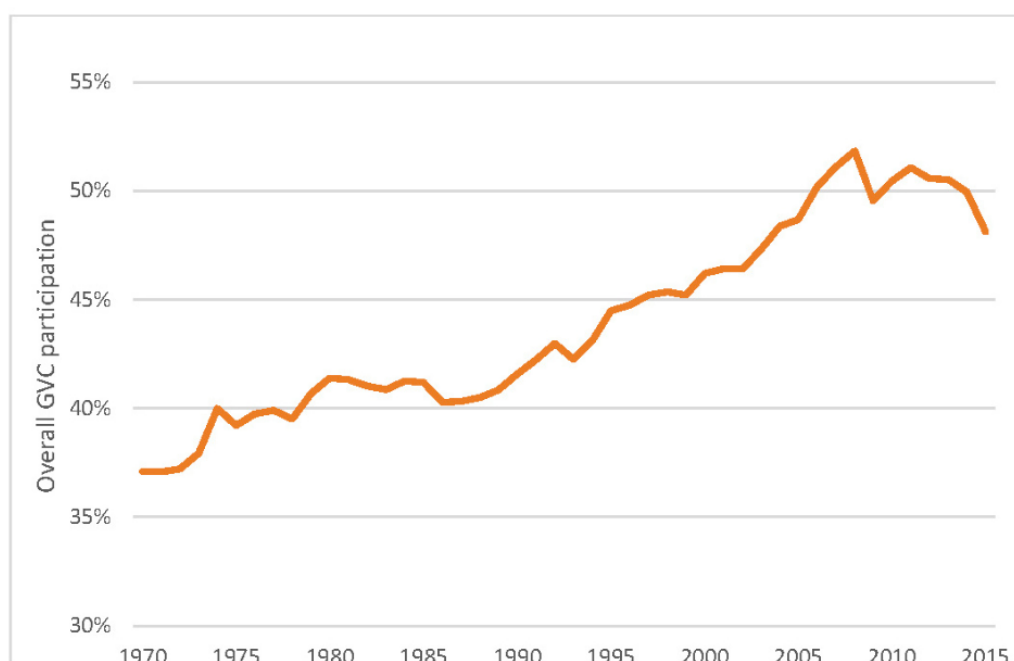


Figura 7: Le catene globali del valore.

Fonte: Banca Mondiale 2020

1.4.3 La direttrice finanziaria

Negli anni '90 e 2000 il processo di liberalizzazione commerciale si affiancò, come discusso nel paragrafo precedente, a un'espansione a livello globale senza precedenti dei flussi di capitale. Addirittura, nel lasso di tempo tra gli anni Novanta e la crisi del 2008-09, le attività finanziarie all'estero dei paesi del G20 raddoppiarono.²³

La deregolamentazione dei mercati finanziari, promossa in particolare nei paesi anglosassoni, eliminava i vincoli normativi alla mobilità dei capitali, favorendo così l'allocazione transnazionale degli investimenti e l'accesso al credito, ma al tempo stesso rendendo le economie più esposte e vulnerabili a episodi di instabilità, *speculative attacks* e crisi sistemiche.

²² E. Pasqualetto, *Catene del valore: Covid e nuove geografie*, ISPI, 3 novembre 2020. Disponibile su: <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/catene-del-valore-covid-e-nuove-geografie-28455>

²³ F. Panetta, *Il futuro dell'economia europea tra rischi geopolitici e frammentazione globale*, *Lectio magistralis* presso l'Università degli Studi di Roma Tre, 23 aprile 2024.

Come evidenziato da Joseph Stiglitz, premio Nobel per l'economia nel 2001, nel suo libro “*I ruggenti anni Novanta*”, il paradigma dominante degli anni Novanta, ovvero quello fondato sull'efficienza autoregolatrice dei mercati e sul cosiddetto “consenso di Washington”, non teneva conto delle asimmetrie informative, del *moral hazard* e dei fallimenti di mercato. Secondo Stiglitz, l'apertura finanziaria, in assenza di istituzioni di vigilanza adeguate e meccanismi di mitigazione del rischio, ha contribuito ad amplificare la volatilità dei mercati e ad aumentare la frequenza e l'intensità delle crisi economiche²⁴.

Dopo un decennio di bassa inflazione, bassa disoccupazione e crescita sostenuta, lo scoppio della bolla dot-com (2000–2001) e la crisi finanziaria globale del 2008–2009 misero in luce i rischi di un sistema finanziario sempre più deregolamentato e orientato alla speculazione. Come ogni altra crisi generata da una bolla speculativa, la bolla delle Dot-com si sviluppò secondo una sequenza tipica: entusiasmo iniziale per le potenzialità di Internet, crescita esponenziale dei prezzi azionari, saturazione del mercato e, infine, vendite di massa che portarono al crollo delle quotazioni. Il crollo di Nasdaq, che perse quasi il 9% in tre giorni nel marzo 2000, innescò una serie di disinvestimenti e la chiusura di diverse aziende tecnologiche. Solo pochi operatori - come Amazon, Apple ed eBay - riuscirono a sopravvivere al ridimensionamento del settore.

L'instabilità non derivava solo da fattori economici, ma anche da comportamenti collettivi irrazionali. Infatti un tratto distintivo delle bolle speculative è il cosiddetto *herding behaviour*, ovvero la tendenza degli investitori ad adottare comportamenti imitativi e dunque orientare le proprie scelte sulla base di quelle prevalenti nel mercato anziché su valutazioni individuali e razionali. Tale dinamica si può constatare sia nella fase ascendente, di euforia collettiva, sia nella fase di discesa, di timore per eventuali perdite improvvise, che conduce a vendite generalizzate (il cosiddetto *panic selling*).²⁵ In entrambi i casi, le decisioni di investimento e disinvestimento risultano più influenzate dal clima emotivo che da un'analisi oggettiva delle prospettive di rendimento. Ciò mette definitivamente in discussione l'ipotesi di mercati perfettamente razionali, dimostrandone l'inadeguatezza, in linea con il pensiero di Joseph Stiglitz:

²⁴ J.E. Stiglitz, *I ruggenti anni Novanta. L'economia in un decennio di follia*, Einaudi, Torino, 2004, pp. 15–30 e pp. 95–112.

²⁵ Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB), *La bolla delle c.d. “dotcom”*, disponibile all'indirizzo: <https://www.consob.it/web/investor-education/la-bolla-delle-c.d.-dotcom>

*“The idea that markets are self-correcting and that the government should not intervene is simply wrong. In fact, the failure of financial markets to behave in the way predicted by standard economic models is at the heart of the global economic instability.”*²⁶

La rapidità con cui gli *shock* si propagarono all'interno del sistema finanziario globale alimentò il dibattito sulla necessità di un quadro normativo internazionale che potesse conciliare l'apertura dei mercati con la stabilità e la trasparenza del sistema finanziario.

1.4.4 La direttrice migratoria

L'integrazione economica globale ha influenzato anche i flussi migratori. L'apertura di alcune regioni alla libera circolazione delle persone, come all'interno dell'Unione Europea, e il miglioramento del reddito pro-capite in molti paesi emergenti hanno spinto molti individui a spostarsi alla ricerca di migliori opportunità lavorative. Sebbene il numero totale di migranti non superi il 4% della popolazione mondiale²⁷, la loro concentrazione in specifiche aree ha avuto un duplice impatto sulle economie locali: da un lato ha favorito la crescita economica in settori ad alta intensità di lavoro, ma dall'altro ha generato tensioni sociali e politiche e acceso dibattiti su tematiche di sicurezza, identità e inclusione.

Un modo efficace per cogliere la dinamica degli spostamenti migratori è l'analisi delle rimesse internazionali, ovvero i trasferimenti di denaro inviati dai lavoratori migranti ai paesi d'origine. Nonostante la permanenza prolungata nei paesi di destinazione, molti migranti continuano a inviare porzioni rilevanti dei loro redditi alle famiglie rimaste nel paese natale. Le rimesse sono infatti essenziali per lo sviluppo locale, poiché contribuiscono a ridurre la povertà e a migliorare le condizioni di vita. Si pensi che in media, un incremento del 10% delle rimesse per persona può ridurre di circa l'1% la percentuale di popolazione che vive in povertà, abbassare dell'1,8% il divario di povertà e diminuire del 2,5% la gravità della povertà.²⁸ L'andamento delle rimesse è estremamente utile per tracciare il fenomeno migratorio e ha un impatto statisticamente rilevante nel ridurre le disuguaglianze economiche.

²⁶ Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents*. New York: W. W. Norton & Company.

²⁷ International Organization for Migration (IOM). *World Migration Report 2024*. Geneva: IOM; 2023.

²⁸ Melting Pot Europa, *L'importanza delle rimesse internazionali*, luglio 2024, disponibile su: <https://www.meltingpot.org/2024/07/limportanza-delle-rimesse-internazionali/>

La Figura 8 mostra i flussi in entrata delle rimesse nei paesi a basso e medio reddito (LMIC), secondo la classificazione della Banca Mondiale, e a livello globale. Le rimesse hanno avuto una crescita costante, anche dopo la crisi finanziaria del 2008-2009 e durante la pandemia di Covid-19, sostenendo economicamente i paesi in via di sviluppo e provvedendo ad una redistribuzione della ricchezza globale.²⁹

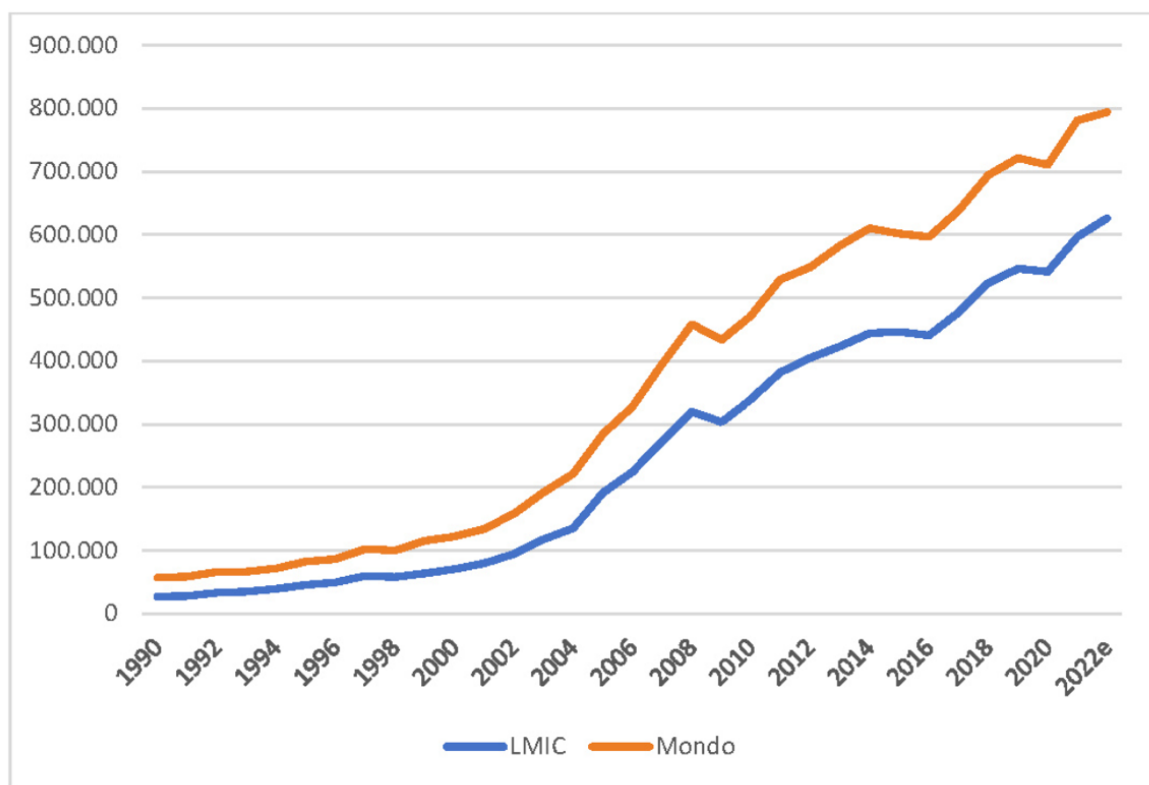


Figura 8: Le rimesse internazionali (flussi in entrata; milioni di dollari USA).

Fonte dei dati: Knomad 2022

Nel quadro della globalizzazione post-Guerra Fredda, i flussi migratori, insieme alla liberalizzazione commerciale e finanziaria, hanno contribuito all'integrazione dei mercati del lavoro. In aree come l'Unione Europea, l'apertura delle frontiere interne ha permesso una mobilità intra-regionale. Al contempo, la crescente interdipendenza economica tra gli Stati ha reso la migrazione sempre più centrale nelle catene globali del valore e in molti settori dei servizi (es. ristorazione, assistenza sanitaria, turismo, logistica, pulizie etc.). Secondo l'ultimo rapporto dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), nel 2022 i migranti internazionali rappresentavano il 4,7% della forza lavoro globale (167,7 milioni), con un incremento di oltre 30

²⁹ De Arcangelis, G. (2023). *Deglobalizzazione o riglobalizzazione. Quale futuro per le relazioni economiche internazionali?* In *Asimmetrie* (n. 2, Ottobre 2023).

milioni di lavoratori migranti rispetto al 2013. La maggior parte di questa forza lavoro si concentrava nei paesi ad alto reddito (pari al 68,4% del totale). Inoltre, più di due terzi dei lavoratori migranti risultavano impiegati nel settore dei servizi (sempre il 68,4%), rispetto al 51,5% dei lavoratori non migranti.³⁰

I lavoratori migranti si confermano quindi degli *asset* fondamentali nelle economie “globalizzate”, soprattutto nei settori a basso valore aggiunto ma ad alta intensità di lavoro.

1.5 La deglobalizzazione

Dopo decenni di integrazione, il mondo sembra avviarsi verso una fase di frammentazione che interessa diversi ambiti, tra cui il commercio, gli investimenti e la governance globale.

La deglobalizzazione può essere definita come “un movimento verso un mondo meno connesso, caratterizzato da Stati nazionali più forti, soluzioni locali e controlli alle frontiere, in contrapposizione a istituzioni globali, trattati e libera circolazione”.³¹ Questa tendenza è alimentata da una serie di fattori: l’aumento del protezionismo, le interruzioni delle catene di approvvigionamento, la crisi delle istituzioni multilaterali, i conflitti geopolitici, la competizione tecnologica e la riduzione degli investimenti esteri. Crisi recenti come la pandemia di COVID-19, la guerra in Ucraina, la Brexit, il ritorno del nazionalismo economico e l’instabilità politica globale hanno accelerato ulteriormente questo processo, mostrando l’urgenza di soluzioni cooperative globali.

La deglobalizzazione, come suggerisce il termine, si pone all’opposto del processo di globalizzazione. Può riferirsi sia a un rallentamento o a un’inversione della globalizzazione, sia a un progetto politico contrario alle logiche del modello neoliberista. In questo contesto, la si intenderà principalmente come una progressiva riduzione dell’interconnessione economica, commerciale e finanziaria tra i Paesi, dal momento che non si può ancora affermare con certezza l’esistenza di una vera e propria inversione di tendenza. Ciò che è evidente, però, è il contrasto rispetto alla fase di iper-globalizzazione (1980–2008), poiché la deglobalizzazione tocca tutte e

³⁰ International Labour Organization (OIL), *ILO Global Estimates on International Migrant Workers: International Migrants in the Labour Force*, Fourth edition, Ginevra: International Labour Office, 2024, disponibile all'indirizzo: https://www.ilo.org/sites/default/files/2024-12/MIGRANT%20%E2%80%93%20ILO%20Global%20Estimates%20Report_Embargo.pdf

³¹ European Parliamentary Research Service. (2022). *Deglobalisation – What Think Tanks are Thinking*. Briefing, 29 November.

quattro le direttrici precedentemente analizzate: assistiamo a una contrazione degli scambi commerciali, degli investimenti diretti esteri e della mobilità transfrontaliera di capitali e persone.

Va inoltre sottolineato che la deglobalizzazione non è un fenomeno del tutto inedito. Non si esaurisce nelle dinamiche recenti legate alla crisi del 2008 o alle attuali tensioni geopolitiche, ma si è già manifestata in altri momenti storici, come durante la Grande Depressione degli anni '30. Anche in quel contesto si registrarono: il ritorno al protezionismo, la reintroduzione di barriere commerciali e la reintroduzione di politiche di autosufficienza economica.

La Grande Depressione costituisce un evento fondamentale utile non solo a comprendere il passato, ma anche a interpretare le dinamiche economiche attuali. Per questo motivo, sarà approfondita nel prossimo paragrafo.

1.6 Dalla Grande Depressione alla deglobalizzazione attuale

La deglobalizzazione non può essere interpretata come un fenomeno lineare o irrimediabilmente regressivo, bensì come una dinamica ciclica, storicamente legata a crisi sistemiche, *shock* esogeni e riconfigurazioni dell'ordine geopolitico. Come osserva Baldwin (2016) e come abbiamo anche visto nel paragrafo 1.1, la globalizzazione si sviluppa per ondate, interrotte da periodi di contrazione dovuti a fattori economici, tecnologici e politici.³²

1.6.1 La Grande Depressione

La Grande Depressione del 1929 è stata la prima grande cesura che ha interrotto la traiettoria di espansione del commercio internazionale moderno. La Grande Depressione, Crisi del '29 o Crollo di *Wall Street*, fu una crisi economico-finanziaria che ebbe origine negli Stati Uniti e che, tra il 1929 e i primi anni Trenta, si estese a livello globale, provocando un forte calo della produzione, dell'occupazione, dei redditi, dei salari, dei consumi e dei risparmi.

Il primo segnale di crisi è riconducibile al 24 ottobre 1929, passato alla storia come il “giovedì nero”, quando alla Borsa di *Wall Street* vennero vendute circa 13 milioni di azioni, provocando un ribasso dell'indice di oltre 50 punti percentuali. Il tracollo proseguì nei giorni successivi e culminò

³² Richard Baldwin, *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2016).

nel cosiddetto “martedì nero” (29 ottobre 1929), quando furono scambiate oltre 16 milioni di azioni a prezzi in caduta libera.

L’origine della crisi del 1929 deriva dalla combinazione di fattori strutturali e congiunturali, tra cui:

1. Lo squilibrio tra produttività e domanda aggregata: grazie all’adozione di metodi di organizzazione scientifica del lavoro (Taylorismo) e all’industrializzazione (es. settore automobilistico), negli anni ‘20 l’economia statunitense registrò un decisivo incremento di produttività (“*boom* economico”). Tuttavia tale crescita non fu affiancata da un parallelo aumento del potere d’acquisto delle famiglie, risultando in una debole domanda aggregata e maggiori pressioni deflazionistiche.
2. La politica monetaria espansiva della Fed e l’eccesso di prestiti a carattere speculativo: la Federal Reserve mantenne dei tassi d’interesse artificialmente bassi per un periodo prolungato e questo incentivò l’indebitamento e l’allocazione di capitali verso investimenti a carattere speculativo. Il ricorso al cosiddetto “*margin buying*” (acquisto di azioni tramite prestiti) determinò una bolla speculativa, dovuta alla sopravvalutazione dei titoli azionari non giustificata dai fondamentali economici (es. utili aziendali, crescita reale, prospettive di mercato).
3. L’accumulo di scorte nel settore agricolo: il miglioramento delle condizioni produttive in Europa, dopo la Prima guerra mondiale, ridusse drasticamente la domanda estera per prodotti agricoli statunitensi, portando all’enorme accumulo di scorte invendute e al crollo dei prezzi agricoli. L’eccesso di offerta determinò l’impossibilità da parte degli agricoltori americani, fortemente indebitati, di rimborsare i propri prestiti bancari, esponendo così il sistema bancario al rischio di insolvenza.
4. La disuguaglianza nei redditi: l’accumulazione del capitale, che caratterizzò la crescita economica degli anni ‘20, si tradusse in una concentrazione della ricchezza nelle mani di una ristretta *élite* economica, riducendo la base potenziale dei consumi interni. La crescente disuguaglianza nella distribuzione del reddito ebbe effetti negativi sulla propensione marginale al consumo (PMC) e, quindi, sulla stabilità della domanda aggregata. Le famiglie ad alto reddito presentavano una PMC inferiore, in quanto una quota maggiore del loro reddito veniva risparmiata piuttosto che spesa in beni e servizi. Al contrario, una maggiore distribuzione del reddito verso le fasce meno abbienti, con PMC superiore, avrebbe potuto sostenere i consumi e dunque la domanda aggregata. Tuttavia quando la ricchezza si concentra nelle mani di chi consuma meno (PMC più bassa), ovvero in presenza di una PMC media decrescente, si genera un *deficit* strutturale della domanda

aggregata. Questo può portare a sovracapacità produttiva, disoccupazione e stagnazione, poiché le imprese non trovano sufficiente sbocco per i propri beni.

"L'insufficienza della domanda effettiva è la causa fondamentale della disoccupazione involontaria."

(Keynes, *The General Theory*, 1936, Book III, Chapter 10)

Il crollo di Wall Street innescò una reazione a catena che coinvolse l'intero sistema economico e finanziario. In *primis* fu colpito il settore industriale: molte imprese ridussero la produzione, licenziarono i lavoratori e abbassarono i salari, provocando un'ulteriore contrazione dei consumi interni e aggravando la recessione. Anche il settore bancario fu colpito da una crisi di fiducia generalizzata: i risparmiatori tentarono di ritirare i propri depositi, creando ondate di panico bancario (*bank runs*) e rarefacendo il credito (*credit crunch*). La trasmissione della crisi a livello mondiale avvenne lungo due canali principali: commerciale e finanziario. Riguardo al primo vennero drasticamente ridotte le importazioni, a seguito della contrazione della domanda statunitense. Il secondo vide invece la ritirata dei capitali americani dai mercati europei, mettendo in crisi il Vecchio Continente.

In risposta alla crisi, l'amministrazione del presidente Herbert Hoover adottò misure protezionistiche, come lo *Smoot-Hawley Tariff Act* del 1930, che tuttavia innescarono una guerra commerciale globale e provocarono un crollo drammatico degli scambi e degli investimenti internazionali. Inoltre vennero promossi interventi pubblici limitati, focalizzati su opere infrastrutturali e sulla *moral suasion* nei confronti delle imprese per evitare riduzioni salariali.

Alla fine tali politiche si rivelarono inefficaci nel contenere la recessione e anzi ne amplificarono la portata.

La svolta decisiva si ebbe nel marzo 1933, con l'elezione di Franklin D. Roosevelt, il quale promosse un ampio programma di intervento statale noto come *New Deal*, articolato in due fasi principali (*First e Second New Deal*, 1933–1935 e 1935–1937). Le principali misure adottate furono: l'abbandono della parità aurea e la svalutazione del dollaro di oltre il 40% per stimolare la competitività delle esportazioni e ridurre il peso reale del debito, i piani di lavori pubblici su larga scala (es. *Tennessee Valley Authority*) per ridurre la disoccupazione e sostenere la domanda aggregata, la regolamentazione del sistema bancario e finanziario (es. FDIC e SEC), le riforme nel

settore agricolo (es. AAA) e del lavoro (es. NIRA) ed infine la riforma fiscale e sistema di welfare.³³

Il New Deal anticiperà molte delle politiche macroeconomiche di ispirazione keynesiana teorizzate negli anni successivi. Pur non ponendo fine immediatamente alla depressione (che proseguirà fino alla Seconda guerra mondiale), tale programma riuscì a stabilizzare l'economia statunitense e riformare *in toto* le istituzioni economiche, avviando una nuova fase di interventismo pubblico.

Questo evento mostra diverse similitudini con il periodo di deglobalizzazione attuale, in quanto anche quest'ultimo segna l'inizio di una fase di contrazione del commercio e di ritorno a politiche protezionistiche. I fattori scatenanti o acceleratori di tale processo furono la crisi finanziaria del 2008-2009 e la pandemia di Covid-19.

1.6.2 La crisi finanziaria del 2008-2009

La crisi finanziaria globale del 2008 ha rappresentato uno degli *shock* più profondi e destabilizzanti del sistema economico internazionale dalla Seconda guerra mondiale (Figura 9). Tale crisi ha generato un crollo improvviso e sincronizzato degli scambi internazionali tra il terzo trimestre del 2008 e il secondo trimestre del 2009, evento noto come *Great Trade Collapse*.

Il lasso temporale fu estremamente breve, di soli 9 mesi, eppure i volumi commerciali globali diminuirono in misura maggiore rispetto a quanto accaduto in 24 mesi durante la Grande Depressione del 1929.

³³ FTA Online News, *Crisi del '29: cause e conseguenze della Grande Depressione*, Borsa Italiana, 25 maggio 2020, disponibile su: <https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/crisidel29.htm>

Quarter on Quarter Growth, World Imports of Goods and Services, 1965 to 2009 Q2

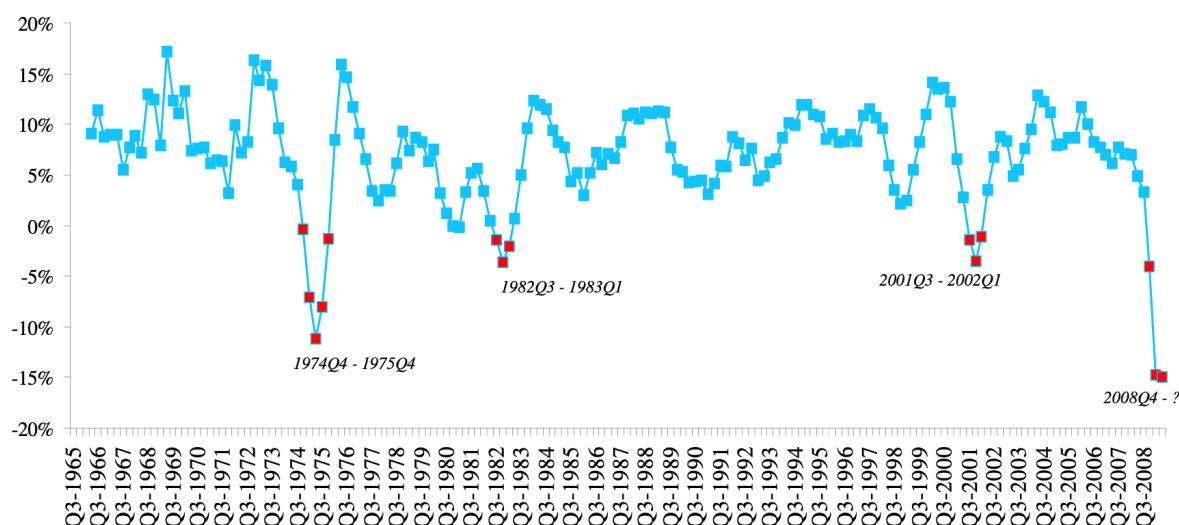


Figura 9: La contrazione del commercio mondiale durante le principali recessioni globali (1965–2009)

Andamento della crescita trimestrale delle importazioni mondiali di beni e servizi. Il grafico evidenzia il crollo del commercio globale tra il quarto trimestre del 2008 e il secondo trimestre del 2009, significativamente più profondo rispetto alle crisi precedenti del 1974–75, 1982–83 e 2001–02.

Fonte: OECD Quarterly Real Trade Data, in Baldwin (2009), The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects, CEPR.

La crisi è stata innescata soprattutto dal settore immobiliare statunitense e dalla diffusione dei mutui *subprime*, ovvero mutui concessi a soggetti con bassi profili di rischio. Ciò portò alla formazione di una bolla finanziaria, coinvolgendo numerosi istituti finanziari americani, fino a culminare, nel settembre 2008, con il fallimento della banca d'affari *Lehman Brothers*. A causa dell'esposizione, sia diretta che indiretta, di alcune banche europee al fenomeno dei mutui *subprime*, la crisi finanziaria si diffuse anche nel continente europeo. In poco tempo, le difficoltà si propagarono all'economia reale sia negli Stati Uniti che in Europa, determinando un calo del reddito e dell'occupazione. Il conseguente rallentamento della crescita economica portò ad una recessione nel 2009 e ad una drastica contrazione del prodotto mondiale.

Sebbene le cause del collasso siano molteplici, gli economisti individuano il fattore scatenante nello *shock* della domanda globale. Il crollo degli investimenti e dei consumi, in particolare nei settori dei beni durevoli e "posticipabili" (es. auto, elettrodomestici, macchinari), ha inciso su una parte limitata del PIL, ma su un'ampia fetta del commercio mondiale. Ne è derivato un effetto compositivo, per cui il commercio è diminuito più rapidamente del prodotto globale. A ciò si è aggiunto l'effetto di sincronizzazione, generato dall'interconnessione globale delle catene del

valore (e dalla loro natura *just-in-time*): la contrazione della domanda in un grande mercato, come gli Stati Uniti o l'Unione Europea, si è rapidamente trasmessa a fornitori e produttori in tutto il mondo, amplificando l'effetto recessivo.

A livello finanziario, il fallimento della banca *Lehman Brothers* nel settembre 2008 ha innescato un effetto domino di panico e incertezza, definito “*sudden financial arrest*”, che ha congelato i mercati del credito e indotto imprese e consumatori globali a rinviare consumi e investimenti. L'effetto psicologico è stato globale e simultaneo e fu favorito dalla trasmissione istantanea delle informazioni tramite *media* digitali, che contribuirono a una paralisi delle transazioni internazionali.³⁴ Analogamente, ricordiamo che nel 1929 il crollo della Borsa di New York innescò una reazione a catena nel sistema bancario internazionale, culminando in ondate di panico bancario e deflazione.

L'interconnessione tra mercati, che era la forza trainante della globalizzazione nei decenni precedenti, si è trasformata in una vulnerabilità sistemica durante la crisi. Alcuni Paesi iniziarono a rivedere le proprie strategie di apertura economica e a considerare forme di *reshoring* o diversificazione produttiva, al fine di aumentare la resilienza interna. Per questo motivo, la crisi del 2008 è oggi considerata una delle principali cause strutturali del rallentamento della globalizzazione nella fase successiva alla sua “età d'oro”.

La crisi del 2008 ha segnato l'inizio di un complesso e delicato processo di *re-balancing* dell'economia mondiale, mettendo in evidenza squilibri profondi tra Paesi con ampi disavanzi di conto corrente, come gli Stati Uniti, e Paesi con *surplus* commerciali e consistenti riserve valutarie, come la Cina e la Germania. I primi hanno sostenuto consumi e investimenti ricorrendo a un massiccio indebitamento estero; i secondi hanno basato la propria crescita su esportazioni elevate, valute mantenute deboli e politiche industriali fortemente orientate all'esterno.

In seguito alla crisi, si è resa necessaria una ristrutturazione di tali modelli: i Paesi in *deficit* sono stati chiamati a ridurre consumi e importazioni, aumentando risparmio ed esportazioni; mentre quelli in *surplus* sono stati sollecitati a stimolare la domanda interna e a ridurre la dipendenza dalla domanda estera. Tuttavia, questo processo di aggiustamento ha generato forti

³⁴ Baldwin, R. (Ed.). (2009). *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR). Disponibile su: https://cepr.org/system/files/publication-files/68568-the_great_trade_collapse_causes_consequences_and_prospects.pdf

pressioni politiche interne. Nei Paesi in disavanzo, si sono rafforzate le spinte verso il protezionismo e la difesa dell'industria nazionale, mentre, nei Paesi esportatori, sono emerse resistenze a modificare politiche favorevoli all'*export*, come il mantenimento di tassi di cambio competitivi o misure di sostegno pubblico.

Queste tensioni contribuirono a creare un clima di crescente rivalità commerciale, che ha riportato al centro del dibattito il rischio di un ritorno a dinamiche simili a quelle degli anni Trenta del Novecento, caratterizzate da svalutazioni competitive, tariffe doganali e chiusura dei mercati. In questo contesto, la crisi del 2008 può essere interpretata non solo come uno shock finanziario globale, ma anche come un “fattore catalizzatore” del processo di deglobalizzazione.³⁵

1.6.3 La Pandemia da Covid-19

Anche la crisi pandemica ha agito da catalizzatore del processo di deglobalizzazione.

La pandemia di Covid-19 ha rappresentato uno spartiacque per l'economia e la geopolitica mondiale, mettendo in crisi l'ordine economico globalizzato costituito da tempo. Il 2020 ha segnato la fine del “*business as usual*”, interrompendo bruscamente i flussi commerciali in atto ed evidenziando le vulnerabilità delle catene globali del valore. Le problematiche di approvvigionamento, i colli di bottiglia logistici e la dipendenza da fornitori esteri hanno portato molti paesi a ripensare le proprie strategie produttive al fine di rafforzare l'autonomia strategica e la resilienza interna.

Tra gli effetti economici più rilevanti, vi è stato anche il crollo dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE), diminuiti del 42% a livello globale, passando da circa 1.500 miliardi di dollari a 859 miliardi. Si è trattato di un calo ben più marcato rispetto alla crisi finanziaria del 2008-09 e particolarmente severo nei Paesi sviluppati, dove gli IDE si sono ridotti del 69%, con picchi del 71% nell'Unione Europea e del 49% negli Stati Uniti. Secondo l'UNCTAD, si tratta di un vero e proprio effetto di “deglobalizzazione industriale”, con l'emergere di strategie di regionalizzazione, rilocalizzazione (*reshoring*) e diversificazione geografica.³⁶

³⁵ Jeffry Frieden, *Global Trade in the Aftermath of the Global Crisis*, in *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, a cura di Richard Baldwin (Londra: CEPR Press, 2009), 25–28. Disponibile su: https://scholar.harvard.edu/files/jfrieden/files/global_trade_in_the_aftermath_from_voxeu_e-book_0.pdf

³⁶ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2020). *World Investment Report 2020: International production beyond the pandemic*. United Nations Publications. Disponibile su: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf

In parallelo, la pandemia ha accentuato lo “*shift to Asia*”, verso la Cina e i Paesi del Sud-Est asiatico, in quanto capaci di reagire più rapidamente alla crisi sia sul piano sanitario che economico. Mentre l’Occidente affrontava recessioni profonde, la Cina registrava una crescita del PIL pari al +2,3% nel 2020, evitando l’ingresso in recessione e aumentando il proprio potere di mercato. Il peso della Cina sugli scambi commerciali globali è cresciuto di circa il 2% sia in termini di esportazioni che di importazioni. Al contrario, il PIL dell’Unione Europea si è contratto del -6,1% e quello degli Stati Uniti del -3,5%, con una riduzione del potere di mercato rispettivamente dello 0,5% e dell’1%. Questo ha fatto sorgere preoccupazioni in Europa e negli Stati Uniti riguardo alla perdita di competitività delle proprie industrie, spostando il dibattito verso temi quali il “*decoupling*” e la protezione di settori industriali strategici.³⁷

Il contesto post-pandemico ha visto emergere nuove priorità geopolitiche, in particolare sul piano della sicurezza negli approvvigionamenti di materie prime critiche (es. metalli rari e semiconduttori). La corsa a garantirsi l’accesso a queste risorse ha accentuato la rivalità strategica tra Occidente e Cina, spingendo le principali economie a intraprendere politiche di rilocalizzazione o diversificazione delle fonti, in netto contrasto con le logiche di efficienza e del “*just in time*”, proprie della globalizzazione delle *supply chains* degli anni precedenti. Nel 2021, il prezzo del cobalto è aumentato del 40%, mentre il rame ha subito un apprezzamento del 47% e il nickel ha raggiunto il suo massimo storico, a dimostrazione della crescente pressione su settori ad alta intensità tecnologica e della competizione per il controllo delle risorse chiave della transizione digitale ed ecologica.³⁸

Dunque, come mostra la Figura sottostante (Fig.10), la pandemia ha accentuato tendenze già esistenti come il protezionismo, la transizione tecnologica e l’urgenza di modelli produttivi sostenibili. L’impatto immediato, fatto di interruzioni nella produzione, *shock* simultanei di domanda e offerta e recessione globale, ha innescato una spinta verso strategie di lungo periodo improntate alla resilienza delle catene di approvvigionamento e al rafforzamento della capacità

³⁷ Magri, P., & Villafranca, A. (2021). *Dopo la pandemia: verso un “nuovo mondo”*. In ISPI (Ed.), *Il mondo post pandemico. Scenari globali e ruolo dell’Italia* (pp. 15-34). Milano: Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI). Disponibile su: <https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/dopo-la-pandemia-verso-un-nuovo-mondo-31227>

³⁸ Magri, P., & Villafranca, A. (2021). *Dopo la pandemia: verso un “nuovo mondo”*. In ISPI (Ed.), *Il mondo post pandemico. Scenari globali e ruolo dell’Italia* (pp. 15-34). Milano: Istituto per gli Studi di Politica Internazionale (ISPI).

produttiva autonoma a livello nazionale o regionale, segnando così una chiara accelerazione del processo di deglobalizzazione.

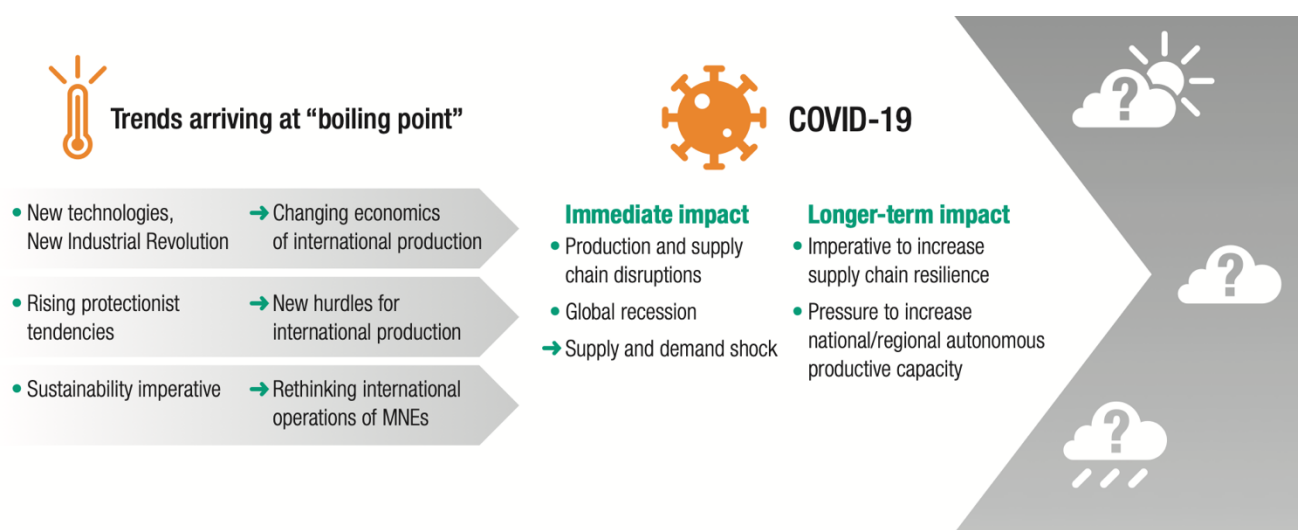


Figura 10: Produzione Internazionale: Tendenze e Impatti del COVID-19

Fonte: UNCTAD

1.6.4 Lezioni dal passato e prospettive per il futuro

In conclusione, anche se le crisi del 2008 e del 2020 si sono verificate in contesti molto diversi da quello degli anni Trenta, presentano comunque delle dinamiche alquanto simili alla Grande Depressione. In tutti e tre i casi infatti vediamo un’alternanza tra fasi di crescita esuberante e fiducia “cieca” nel mercato³⁹, seguite poi da crolli improvvisi e reazioni difensive da parte degli Stati.

Nel 2008, la crisi è cominciata da una bolla finanziaria alimentata da crediti facili e *deregulation*, con un effetto domino che ha colpito rapidamente il commercio globale. Come nel 1929, la mancanza di regolazione pubblica e la sopravvalutazione del rischio determinarono un’estesa crisi degli scambi e dei flussi finanziari internazionali. L’effetto domino di *Lehman Brothers* ricorda da vicino il panico bancario post-*Wall Street* del ’29, presentando la stessa reazione incerta, tardiva e affidata agli automatismi del mercato.

³⁹ Nel caso della pandemia la "fiducia cieca" non riguarda tanto la finanza speculativa (come nel 1929 o 2008), ma piuttosto la capacità del mercato di autoregolarsi anche in situazioni di emergenza globale.

Anche la crisi pandemica del 2020, pur partendo da uno *shock* esogeno e sanitario, ha messo in evidenza quanto l'economia globalizzata fosse vulnerabile: filiere interrotte, commercio bloccato, investimenti in crollo. La pandemia ha mostrato la dipendenza critica da catene del valore iper-frammentate e ha costretto molti Stati a ripensare l'autonomia strategica e la sicurezza economica. Una dinamica che, in modo diverso, ci riporta di nuovo agli anni Trenta.

Purtroppo “non bastano misure economiche, servono visioni complessive capaci di regolare i mercati, ridurre le disuguaglianze e salvaguardare la democrazia”.⁴⁰ Le grandi crisi ci mettono di fronte a un bivio: da un lato rivelano le debolezze della struttura economica e sociale, ma dall'altro offrono occasioni per ripensare il ruolo dello Stato, le regole del mercato e il futuro della globalizzazione. Per evitare che si ripeta un “nuovo 1929”, si rende necessario costruire istituzioni solide, orientate a garantire la stabilità economica e la protezione sociale, contrastando invece le derive autoritarie che spesso nascono nei momenti di crisi.

⁴⁰ Novecento.org. (2021). *Le crisi dell'età contemporanea: 1929, 1973, 2008*. In *Le grandi crisi del mondo contemporaneo*. Disponibile su: <https://www.novecento.org/dossier/le-grandi-crisi-del-mondo-contemporaneo/le-crisi-delleta-contemporanea-1929-1973-2008/>

CAPITOLO 2 – Il ritorno del protezionismo

In questo capitolo analizzerò innanzitutto gli strumenti concreti del protezionismo, spiegando *come* si realizza la deglobalizzazione attraverso l'uso di barriere tariffarie e non tariffarie. Successivamente, mi soffermerò sulle politiche protezionistiche adottate dai principali attori globali, con l'obiettivo di comprendere *chi* sta guidando la deglobalizzazione e con quali modalità. In particolare, vedremo i motivi che si celano dietro la crisi del modello di globalizzazione guidato dagli Stati Uniti, un sistema basato sulla delocalizzazione della produzione verso Paesi a basso costo (come Cina e Messico), sull'importazione di beni a basso costo (per mantenere stabile l'inflazione e aumentare i consumi interni) e sul finanziamento del debito statunitense da parte dei Paesi esportatori. Difatti questo equilibrio si è retto a lungo sul reinvestimento dei surplus commerciali da parte di economie come la Cina e il Giappone, che acquistavano titoli di Stato americani (Treasury Bonds), consentendo così agli USA di finanziare i propri deficit gemelli (commerciale e di bilancio) a tassi contenuti. Tuttavia, tale sistema ha iniziato a incrinarsi con l'emergere della Cina come superpotenza industriale e tecnologica, sempre meno disposta a finanziare l'indebitamento americano e invece sempre più orientata a diversificare i propri investimenti. Al tempo stesso, le crisi globali recenti (affrontate nel capitolo precedente), come la pandemia, e le tensioni geopolitiche (che qui affronteremo in maniera più approfondita) hanno contribuito a mettere in luce le fragilità di questo sistema.

Come risposta a questo scenario, verrà analizzata la svolta dell'amministrazione Trump con la politica "*America First*", con cui ha cercato di invertire questa dinamica attraverso massicci tagli fiscali (come il *Tax Cuts and Jobs Act* del 2017), incentivi alla produzione interna e l'introduzione di dazi sull'import, nel tentativo di rilanciare la manifattura nazionale e ridurre invece la dipendenza estera. Tuttavia, tali politiche, non essendo state accompagnate da una riduzione proporzionale della spesa pubblica, hanno aggravato il *deficit* federale. Meno investitori esteri erano disposti a finanziare il debito USA e di conseguenza il Tesoro dovette emettere debito a tassi più elevati, mettendo maggiormente in crisi il sistema.

Dopo aver analizzato la svolta protezionista degli Stati Uniti sotto l'amministrazione Trump, con particolare attenzione alla lettura strategica del disavanzo commerciale, il capitolo si concentra su altre forme di protezionismo emerse in contesti globali differenti. In questa prospettiva, si esaminano il caso del Regno Unito e la Brexit, nonché l'ascesa industriale della Cina attraverso il

piano “*Made in China 2025*”. L’analisi si conclude con una riflessione sulle tensioni geopolitiche generate da queste dinamiche economiche, che concorrono alla definizione di un nuovo ordine multipolare.

2.1 Le politiche protezionistiche

La politica commerciale rappresenta una forma di politica economica, al pari di quella fiscale o monetaria, e si pone come obiettivo quello di intervenire sui flussi di scambio internazionale per influenzare la bilancia commerciale e favorire alcuni settori dell’economia nazionale. A livello teorico, essa si avvale di diversi strumenti: tariffari, non tariffari e quantitativi. Le finalità principali sono molteplici: in primo luogo, proteggere la produzione interna, ovvero difendere i settori nazionali dalla concorrenza estera, aumentando i prezzi dei beni importati tramite dazi o limitandone le quantità con quote, al fine di sostenere l’occupazione e lo sviluppo industriale.

In secondo luogo, per i Paesi di grandi dimensioni, tali strumenti possono servire a migliorare la ragione di scambio (*terms of trade*, TOT): introducendo dazi, un Paese può ridurre la domanda globale di beni importati e incidere sul prezzo internazionale, ottenendo così più beni esteri in cambio delle proprie esportazioni. Un ulteriore obiettivo è la correzione di distorsioni di mercato, che si verificano quando esistono pratiche sleali come il dumping o sussidi esteri, o quando i prodotti stranieri non rispettano standard ambientali o sanitari: in questi casi, l’intervento pubblico mira a riequilibrare le condizioni di concorrenza. In alcuni casi, però, le motivazioni alla base dell’applicazione di tali politiche non sono puramente economiche. Si parla infatti di *political economy*, ovvero di situazioni in cui le decisioni vengono influenzate da gruppi di interesse organizzati (*lobby*).⁴¹ Questi attori esercitano pressioni sul decisore pubblico per ottenere misure che li favoriscano, anche se ciò comporta costi per il resto della collettività. È il caso, ad esempio, di settori industriali tradizionali o in declino, che cercano protezione dallo Stato per resistere alla competizione internazionale, pur non essendo più competitivi sul piano globale.

Gli strumenti tariffari includono i dazi sulle importazioni, che aumentano il prezzo dei beni esteri rendendoli meno competitivi, e i sussidi alle esportazioni, che incentivano la produzione nazionale destinata ai mercati esteri. Questi strumenti agiscono direttamente sul prezzo dei beni scambiati, a vantaggio dei produttori interni e a svantaggio dei consumatori.

⁴¹ Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz, *Economia internazionale: Teoria e politica*, 10ª edizione, Pearson, Milano, 2018.

Gli strumenti quantitativi, invece, includono i contingentamenti (*quotas*) e le restrizioni volontarie sulle esportazioni (RVE), che limitano direttamente le quantità di beni importati o esportati. Questi strumenti sono stati applicati in diverse occasioni in passato, tramite accordi bilaterali o multilaterali, nonostante il GATT – già all’epoca - scoraggiasse formalmente l’uso di restrizioni quantitative (art. XI, GATT 1947). Un esempio fu l’accordo USA-Giappone negli anni ’80, in cui il Giappone accettò di limitare volontariamente l’*export* di automobili verso gli Stati Uniti per evitare l’imposizione di dazi più severi. A questa tipologia di strumenti si affiancano le barriere non tariffarie, come standard tecnici e sanitari, che agiscono in modo indiretto ma spesso efficace nel limitare le importazioni. Infine, fenomeni come il *dumping*, ovvero la vendita di beni a un prezzo inferiore rispetto al costo di produzione nei mercati esteri, possono spingere i Paesi a introdurre misure ritorsive, come i dazi *antidumping*. In modo analogo, nel caso di sovvenzioni statali che alterano la concorrenza, possono essere applicati dazi compensativi (*countervailing duties*) o altre misure anti-sussidio previste dagli accordi commerciali internazionali. Nel contesto odierno, caratterizzato da crescente instabilità geopolitica e crisi delle *global value chains*, tali politiche stanno riacquistando maggiore centralità. Tali strumenti protezionistici costituiscono gli elementi strutturali della deglobalizzazione contemporanea e sollevano importanti interrogativi sull’efficienza, sull’equità e sulle implicazioni di lungo termine per la stabilità del sistema commerciale internazionale.⁴²

Introduciamo brevemente lo strumento del dazio. Per analizzare gli effetti dei dazi, utilizziamo un modello teorico che parte da alcune ipotesi semplificative: si assume la concorrenza perfetta, un equilibrio parziale e si considera per ora il caso di un paese piccolo. Tutto ciò implica che il Paese analizzato non ha il potere di influenzare i prezzi internazionali: si definisce “*price taker*”. Inoltre, si ipotizza la perfetta sostituibilità tra beni domestici e importati, ovvero i consumatori percepiscono i beni nazionali e quelli esteri come perfettamente sostituibili o intercambiabili (l’unico elemento differenziante è il prezzo). All’interno di questo schema, l’introduzione di una tassa imposta sulle merci importate, il dazio, genera effetti diversi sui prezzi e sulle quantità. Esistono diverse forme di dazio:

- Il dazio specifico: un valore fisso per ogni unità importata (es. 10 euro per ogni tonnellata).
- Il dazio *ad valorem*: una percentuale applicata sul valore del bene (es. 20% del prezzo).
- Il dazio composto: combinazione dei due precedenti.

⁴² Antonio Amendola, Monica Biagioli, Giovanni Celi, *Economia della globalizzazione*, Capitolo 9, pp. 235–253, 259–263, Egea, Milano, 2014.

Nel modello teorico di concorrenza perfetta con equilibrio parziale, l'introduzione di un dazio può essere analizzata considerando tre fasi distinte, come illustrato nella Fig. 11a e 11b.

In una situazione iniziale di autarchia, il Paese piccolo non commercia con l'estero e il prezzo interno del bene è determinato esclusivamente dall'incontro tra domanda e offerta nazionali, risultando generalmente superiore al prezzo mondiale ($P_E > P^*$).

Con l'apertura al commercio internazionale (Fig. 11a), il Paese – considerato *price taker* – importa il bene al prezzo mondiale P^* , il quale è più basso rispetto a quello domestico. Questo genera un aumento della domanda interna fino a Q_4 e una riduzione della produzione nazionale fino a Q_1 : la differenza ($Q_4 - Q_1$) viene colmata dalle importazioni. L'offerta mondiale è perfettamente elastica, come mostrato nella Fig. 11b.

Successivamente l'introduzione di un dazio (*ad valorem*) da parte del governo eleva il prezzo interno a $P^*(1 + d)$, generando tre effetti principali:

- una riduzione della domanda (da Q_4 a Q_3 : effetto consumo),
- un aumento della produzione interna (da Q_1 a Q_2 : effetto produzione),
- una contrazione delle importazioni (da $Q_4 - Q_1$ a $Q_3 - Q_2$: effetto commerciale, visibile anche nella Fig. 11b).

Il dazio genera inoltre un gettito fiscale per lo Stato, rappresentato graficamente come l'area compresa tra Q_2 e Q_3 , pari al dazio moltiplicato per le unità importate. L'intensità di questi effetti dipende dall'elasticità della domanda e dell'offerta: quanto più queste sono elastiche, tanto maggiore sarà la reazione al dazio. Poiché il Paese è piccolo, il prezzo mondiale resta invariato e l'offerta estera rimane infinita a quel livello di prezzo.

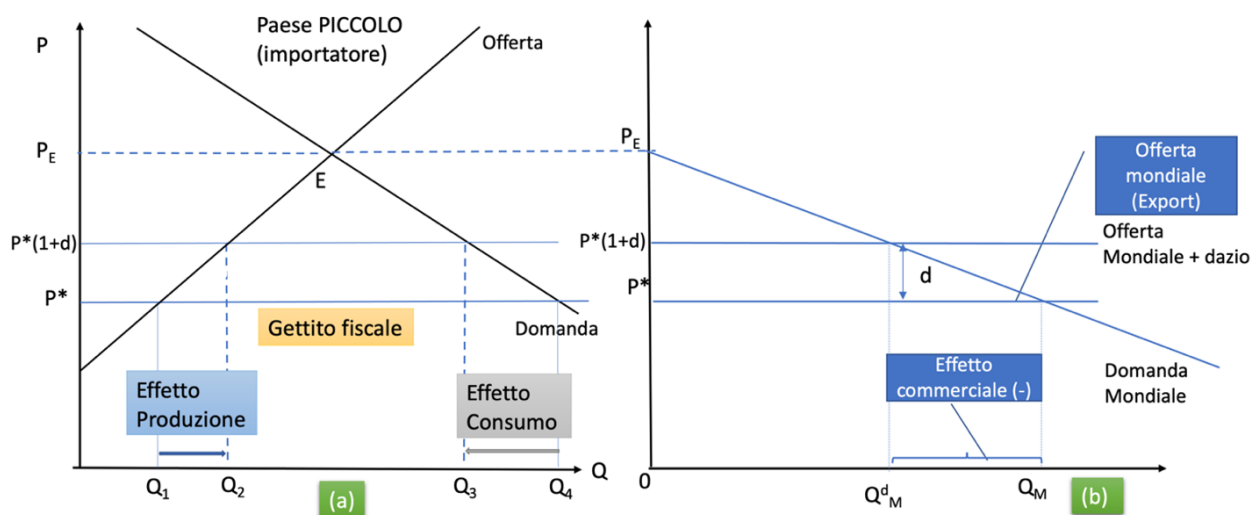


Figura 11: Effetti del dazio sul benessere sociale: analisi costi-benefici per un Paese piccolo

Fonte: Elaborazione da Amendola, A., Biagioli, M., & Celi, G. (2014). *Economia della globalizzazione*. (Cap. 9, pp. 235–263. Milano: Egea.

L'introduzione del dazio da parte del governo comporta una riduzione del benessere dei consumatori, rappresentata dall'area evidenziata in blu della Figura 12, poiché essi si trovano a pagare un prezzo più elevato per una quantità inferiore di beni. Al contrario, i produttori nazionali beneficiano di un aumento della rendita, corrispondente all'area con contorno tratteggiato nero, situata al di sopra della curva di offerta, poiché possono vendere a un prezzo più alto e in maggiore quantità. L'area evidenziata in giallo rappresenta il gettito fiscale che lo Stato incassa grazie al dazio applicato sulle importazioni.

Nel complesso, tuttavia, si osserva una perdita netta di benessere per l'economia, dovuta alla minore efficienza nelle scelte di produzione e consumo causata dalla distorsione del prezzo. Questa perdita, nota anche come costo sociale del protezionismo, è rappresentata graficamente dai due triangoli contornati in rosso, posti ai lati del gettito fiscale.

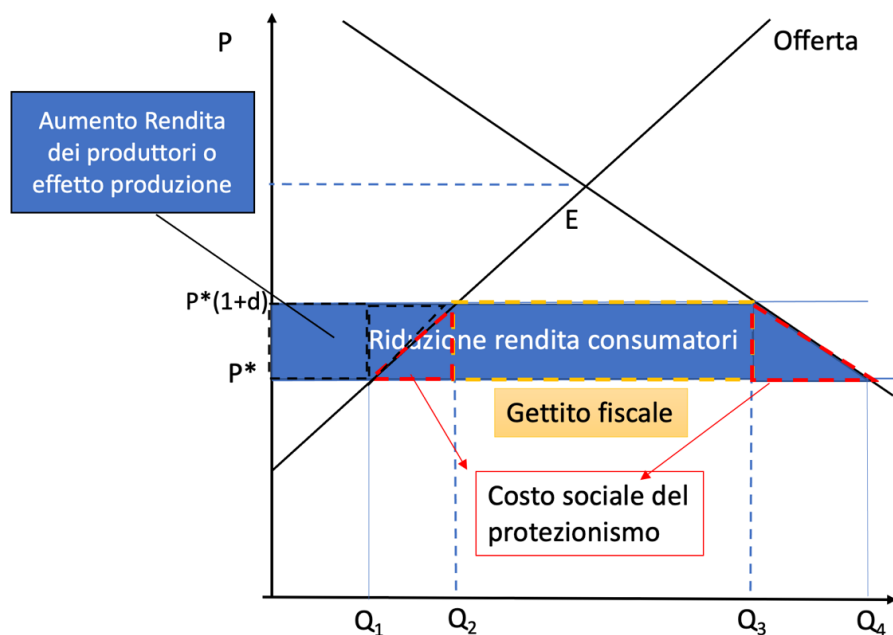


Figura 12: Effetto del dazio sul benessere complessivo (Paese piccolo)

Fonte: Elaborazione da Amendola, A., Biagioli, M., & Celi, G. (2014). *Economia della globalizzazione* (Cap. 9, pp. 235–263). Milano: Egea.

A differenza del Paese piccolo, che non ha la capacità di influenzare il prezzo mondiale (*price taker*), un Paese importatore grande dispone di potere di mercato sufficiente a incidere sul prezzo internazionale dei beni che importa, assumendo dunque il ruolo di *price maker*. In questo caso, introdurre un dazio non genera solo effetti interni, ma ha ripercussioni anche sul mercato globale, alterando l'equilibrio complessivo tra domanda e offerta.

Come mostrato nella Fig. 13, il pannello (b) rappresenta il lato del Paese grande importatore. In una situazione iniziale di libero scambio, il prezzo internazionale è pari a P^* e la quantità importata è Q^M . Con l'introduzione di un dazio (d), la curva di offerta mondiale si sposta verso l'alto (da O a O'), in quanto gli esportatori esteri sono disposti a esportare la stessa quantità solo se il prezzo incorpora il dazio. Di conseguenza, il prezzo interno aumenta a P^{d*} e le importazioni si riducono da Q^M a Q^{dM} . Tuttavia, il prezzo mondiale effettivo, cioè quello percepito dai produttori esteri, diminuisce a $P^*(1 - d)$.

Il pannello (a) della stessa figura mostra la reazione del Paese esportatore. Inizialmente, a prezzo P^* , l'offerta eccede la domanda interna, generando un eccesso di offerta pari a $Q_4 - Q_1$.

Dopo l'introduzione del dazio, il nuovo prezzo mondiale $P^*(1 - d)$ riduce la convenienza all'esportazione e, conseguentemente, l'eccesso di offerta si riduce a $Q_3 - Q_2$.

Da questa dinamica si possono trarre quattro effetti principali per il Paese grande importatore:

1. Il prezzo interno aumenta da P^* a P^{d*} .
2. Il volume degli scambi si contrae, da Q^M a Q^{dM} .
3. Il prezzo internazionale effettivo diminuisce, da P^* a $P^*(1 - d)$.
4. L'aumento del prezzo interno è parzialmente compensato dalla riduzione del prezzo mondiale, per la quota di beni ancora importata.

Nel complesso, il Paese grande può ottenere un miglioramento della propria ragione di scambio (*terms of trade*), poiché riesce a scaricare parte del costo del dazio sui produttori esteri, i quali accettano un prezzo più basso per continuare ad esportare: cosa che invece non è possibile per un Paese piccolo in quanto privo di un potere di mercato significativo.

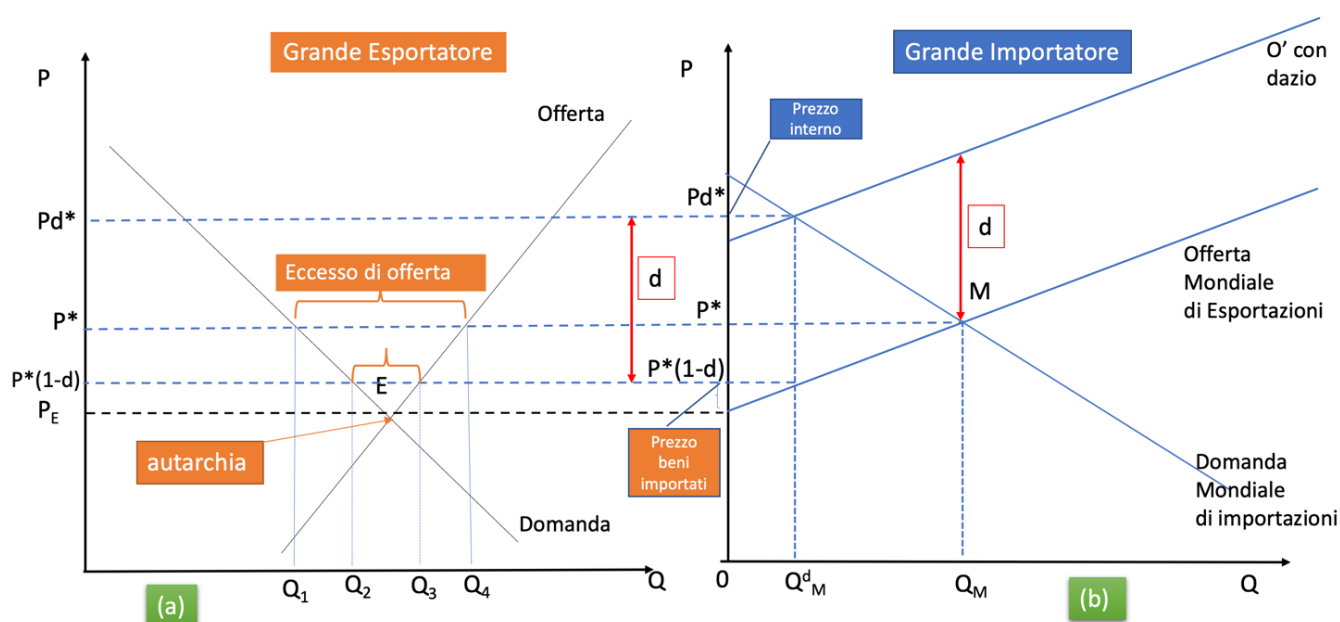


Figura 13: Effetti di un dazio in un Paese grande: variazione di prezzo e quantità

Fonte: Elaborazione da Amendola, A., Biagioli, M., & Celi, G. (2014). *Economia della globalizzazione* (Cap. 9, pp. 235–263). Milano: Egea.

Come mostra la Figura 14, nel caso di un Paese grande, l'introduzione di un dazio fa aumentare il prezzo interno a P^{d*} e contemporaneamente riduce il prezzo internazionale a $P^*(1 - d)$.

Di conseguenza, il prezzo interno finale aumenta meno del dazio, perché una parte del costo è trasferita agli esportatori esteri.

Il gettito fiscale (area arancione) corrisponde alla differenza tra il prezzo interno e quello internazionale, moltiplicata per le importazioni residue:

$$[P^{d*} - P^*(1 - d)] \times [Q^D - Q^{d0}].$$

Il dazio comporta una perdita di benessere per i consumatori (area blu), un aumento della rendita per i produttori interni (trapezio nero) e due perdite di efficienza (triangoli rossi). Tuttavia, se il gettito fiscale supera la perdita secca, il benessere complessivo del Paese può aumentare, grazie al miglioramento delle ragioni di scambio.

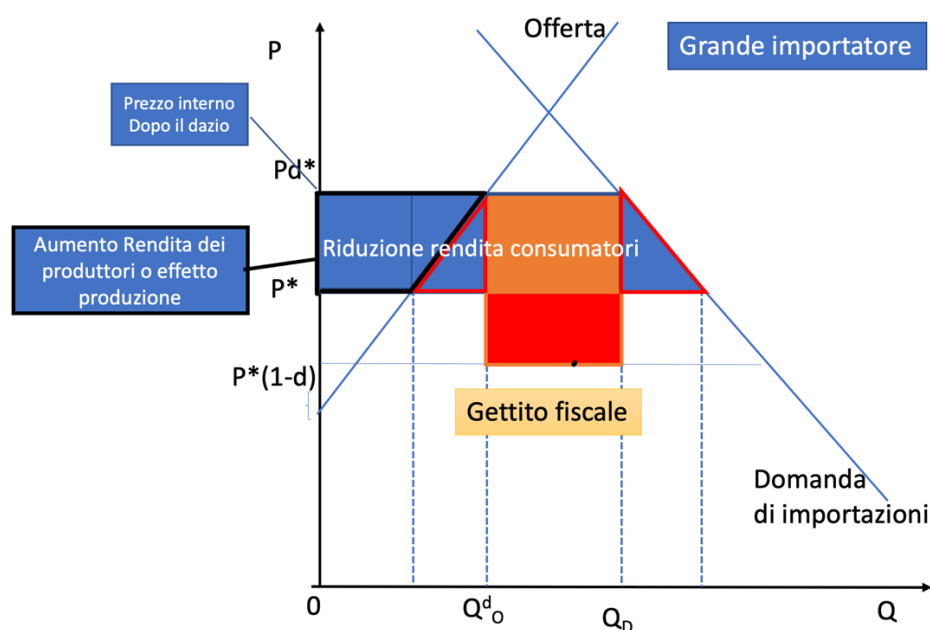


Figura 14: Effetto del dazio sul benessere complessivo (Paese piccolo)

Fonte: Elaborazione da Amendola, A., Biagioli, M., & Celi, G. (2014). *Economia della globalizzazione* (Cap. 9, pp. 235–263). Milano: Egea.

L'introduzione di dazi, pur potendo generare un miglioramento delle ragioni di scambio nei Paesi importatori grandi, rappresenta in ogni caso una forma di intervento protezionistico che riduce il grado di apertura commerciale. L'imposizione di queste misure genera effetti distributivi tra gruppi sociali: i produttori interni ne beneficiano, ma i consumatori subiscono un aumento dei prezzi. Inoltre, sul piano macroeconomico, nel Paese piccolo il dazio comporta una perdita netta

di benessere (*deadweight loss*), mentre nel Paese grande può portare vantaggi solo se il guadagno sulle ragioni di scambio supera le distorsioni interne (teoria del dazio ottimo).

Oggigiorno il ritorno a forme di protezionismo concorre a spiegare l'attuale processo di deglobalizzazione, inteso come fase di rallentamento dei processi di integrazione economica internazionale. Molti paesi, infatti, stanno adottando sempre più frequentemente le misure protezionistiche come centro della loro politica economica e non più come eccezione, in risposta alle interruzioni nelle catene del valore (causate prettamente dalla pandemia di Covid-19 e dalle attuali tensioni geopolitiche) e al tentativo di raggiungere l'autosufficienza economica in settori strategici (es. difesa, energia e materie prime critiche, tecnologie avanzate e *high tech*, etc.). Dunque, tali misure oltre a rispondere a logiche di "nazionalismo economico" - inteso come una piattaforma ideologica che combina istanze isolazioniste, politiche economiche conservatrici e una narrazione identitaria⁴³ - risponde anche e soprattutto alla volontà di difendere i settori strategici fondamentali per la sicurezza nazionale e l'autonomia tecnologica.

Tra gli esempi recenti di politiche che combinano incentivi interni e strumenti di protezione commerciale si collocano il *CHIPS and Science Act* e l'*Inflation Reduction Act* (IRA), promossi dall'amministrazione Biden. Questi interventi mirano a rafforzare la manifattura nazionale e a ridurre la dipendenza strategica dall'estero, in particolare nei settori ad alta tecnologia e nelle energie pulite. L'IRA, in particolare, subordina l'accesso ai crediti d'imposta per i veicoli elettrici al rispetto di vincoli sull'origine dei minerali critici e dei componenti delle batterie, escludendo progressivamente quelli provenienti da "*foreign entities of concern*". Sebbene tali misure non si configurino come dazi tradizionali, esse agiscono di fatto come barriere non tariffarie, orientate a favorire la rilocalizzazione produttiva e a proteggere le filiere strategiche statunitensi dalla concorrenza di paesi considerati avversari sistemici, come la Cina.

Questa strategia ha tuttavia suscitato forti preoccupazioni da parte dell'Unione Europea, che ha evidenziato il rischio che le disposizioni più protezionistiche dell'IRA – in particolare quelle che privilegiano produttori statunitensi o partner con accordi di libero scambio – possano risultare distorsive per il commercio internazionale e in contrasto con le regole dell'OMC. Il timore principale riguarda la possibilità che imprese europee decidano di rilocalizzare la produzione negli

⁴³ SDA Bocconi School of Management, *Le cause del nazionalismo economico in Europa*, SDA Bocconi Insight, 21 dicembre 2020, disponibile su: <https://www.sdabocconi.it/insight>

Stati Uniti perché attratte da generosi sussidi e costi energetici più contenuti, compromettendo così la competitività industriale del continente.⁴⁴

2.2 La svolta protezionista degli Stati Uniti sotto la prima amministrazione Trump

L'insediamento di Donald J. Trump alla presidenza, il 20 gennaio 2017, ha segnato una profonda cesura rispetto alla tradizione liberoscambista che aveva caratterizzato la politica commerciale americana dalla fine della Seconda guerra mondiale. Nei 16 minuti del suo discorso d'insediamento, Trump denunciò i fallimenti dei governi precedenti e si propose di “restituire il potere al popolo”⁴⁵, rilanciando il messaggio centrale della sua campagna elettorale (ovvero rendere il paese di nuovo “grande”), sintetizzato nel motto “*Make America Great Again*” (MAGA) e nella dottrina di “*America First*”.

Trump dichiarò che il 20 gennaio sarebbe stato ricordato come il giorno in cui “il popolo è tornato a governare la nazione”⁴⁶, sancendo una netta rottura non solo con l'amministrazione Obama, ma con l'intero *establishment* politico, il quale venne accusato di aver tratto beneficio dalle politiche pubbliche a discapito dei comuni cittadini. Tuttavia, secondo numerosi analisti, veniva delineato un quadro parziale e, in parte, distorsivo: il tasso di disoccupazione era già sceso al 4,7% sul finire dell'amministrazione precedente, tornando ai livelli pre-crisi⁴⁷, e anche gli indicatori relativi alla criminalità violenta erano in miglioramento su scala nazionale.

Inoltre Trump annunciò, con parole giudicate patriottiche, ma anche con connotazioni nazionaliste e isolazioniste, di voler rafforzare la posizione degli Stati Uniti in ambito sia commerciale che militare. Le proposte annunciate – come il rilancio delle infrastrutture, la difesa dei confini, la lotta alla delocalizzazione e la revisione degli accordi commerciali internazionali – erano di impostazione protezionista e sovranista. La formula “il tempo delle parole vuote è finito,

⁴⁴ Lorena Stella Martini, *Gli USA e le tecnologie per la transizione energetica*. Report maggio 2024, Fondazione Compagnia di San Paolo & ECCO, 2024, disponibile su: <https://eccoclimate.org>

⁴⁵ Jared Diamond, *Donald Trump's populist inaugural address: The people are in charge again*, CNN, 20 gennaio 2017, disponibile su: <https://us.cnn.com/2017/01/20/politics/2017-inauguration-trump>

⁴⁶ J. Diamond, *Donald Trump's populist inaugural address*, cit.

⁴⁷ U.S. Bureau of Labor Statistics, *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*, dicembre 2016, disponibile su: <https://www.bls.gov/cps/>

è arrivato il tempo dell'azione”⁴⁸ riassumeva questa volontà di rottura con il paradigma istituzionale precedente.

Fin dai primi mesi della sua amministrazione, Trump si è dimostrato esplicitamente ostile al multilateralismo e alle istituzioni che ne incarnavano i principi, prima fra tutte l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Trump, ignorando le procedure giuridiche dell'OMC per la risoluzione delle controversie commerciali, riteneva invece che gli accordi bilaterali garantissero agli Stati Uniti maggiore forza negoziale, permettendogli di ottenere concessioni più vantaggiose rispetto agli accordi multilaterali. Considerava dunque i trattati commerciali preesistenti “dannosi” per l'economia nazionale ed emblematica, in tal senso, è stata la decisione di ritirare gli Stati Uniti dal *Trans-Pacific Partnership* (TPP), negoziato dall'amministrazione Obama, così come la richiesta di rinegoziare il *North American Free Trade Agreement* (NAFTA).

Il punto di svolta si ebbe il 22 gennaio 2018, quando per la prima volta vennero imposti, su raccomandazione della *US International Trade Commission*, dei dazi di salvaguardia su 8,5 miliardi di dollari di importazioni di pannelli solari e su 1,8 miliardi di importazioni di lavatrici. Questa mossa diede ufficialmente il via a quella che sarebbe stata definita la "guerra commerciale" degli Stati Uniti, non solo contro la Cina, ma anche nei confronti di tradizionali alleati e *partner* come Canada, Messico e Stati membri dell'Unione Europea. L'obiettivo ufficiale della svolta protezionista era quello di ridurre il disavanzo commerciale cronico degli Stati Uniti, che perdurava sin dagli anni Ottanta. Secondo Trump, tale squilibrio era imputabile alla concorrenza sleale esercitata dai partner commerciali, i quali avrebbero approfittato di accordi di libero scambio, considerati dannosi per l'economia americana e addirittura una minaccia per la sicurezza nazionale. In questo contesto, i dazi venivano proposti come uno strumento diretto e risolutivo in grado di riequilibrare il commercio internazionale e ristabilire le condizioni di “concorrenza equa”. In un tweet del 2 marzo 2018, Trump ha esplicitato questa visione, sostenendo che le guerre commerciali sono vantaggiose e facili da vincere: “*When a country (USA) is losing many billions of dollars on trade with virtually every country it does business with, trade wars are good, and easy to win. Example, when we are down \$100 billion with a certain country and they get cute, don't trade anymore-we win big. It's easy!*”⁴⁹

⁴⁸ J. Diamond, *Donald Trump's populist inaugural address*, cit.

⁴⁹ Donald J. Trump, “When a country (USA) is losing many billions of dollars on trade with virtually every country it does business with, trade wars are good, and easy to win...”, *CNBC*, 2 marzo 2018, disponibile su: <https://www.cnn.com/2018/03/02/trump-trade-wars-are-good-and-easy-to-win.html>

Nei mesi successivi, il conflitto tariffario degenerò rapidamente in una guerra commerciale su vasta scala, che innescò ritorsioni immediate da parte dei *partner* colpiti.

Sebbene la Cina sia stata il bersaglio principale di tale politica, anche Europa, Canada e Messico sono stati ampiamente coinvolti. Per quanto riguarda gli ultimi due, Trump ha ottenuto un primo risultato concreto con la firma dell'accordo USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement*) nel novembre 2018. Tale intesa ha sostituito il NAFTA e presentava delle disposizioni più vantaggiose per gli Stati Uniti, tra cui delle norme sull'origine dei prodotti, le clausole sul lavoro e un ampliamento dell'accesso al mercato lattiero-caseario canadese.

Dall'altro lato invece le tensioni con Cina e Unione Europea sono rimaste irrisolte, lasciando presagire una guerra commerciale tra le tre maggiori economie mondiali che si sarebbe protratta nel tempo. Tale scenario rappresenta un grave rischio per la crescita economica globale, considerando che, secondo i dati dell'OMC, nel 2017 USA, UE e Cina rappresentavano insieme circa il 37% delle esportazioni e il 38% delle importazioni mondiali. Una contrazione degli scambi tra questi Stati porterebbe delle conseguenze disastrose su scala globale.⁵⁰

Secondo Fiorentini (2019), è dubbio che la strategia commerciale adottata da Trump possa realmente portare a una riduzione del disavanzo statunitense, mentre i danni potenziali per l'economia globale e per le istituzioni multilaterali potrebbero essere elevati. In particolare, egli individua due obiezioni principali alle giustificazioni fornite dagli Stati Uniti per l'adozione di dazi (ovvero la concorrenza sleale). Innanzitutto, gli squilibri delle partite correnti e del commercio internazionale non sono imputabili unicamente ai disavanzi nei saldi commerciali bilaterali, ma derivano in larga parte da disallineamenti interni tra il risparmio interno totale (inclusi risparmio personale e governativo) e gli investimenti. Gli Stati Uniti da decenni investivano più di quanto risparmiavano e, per colmare questo divario, dovevano attrarre capitali dall'estero, il che si traduceva in un *surplus* del conto finanziario. Questo processo ha comportato nel corso del tempo l'accumulo di passività verso l'estero (e dunque una crescente dipendenza da capitali esteri): gli Stati Uniti sono oggi il paese con il più alto debito estero lordo al mondo. Secondo i dati del Dipartimento del Tesoro, il debito estero lordo è passato da 6.946 miliardi di dollari nel 2003 a 19.557 miliardi nel terzo trimestre del 2018, mentre il rapporto tra debito estero e PIL è salito dal 47% al 105% nello stesso periodo.⁵¹

⁵⁰ Riccardo Fiorentini, *On Trump's trade war*, in «Rivista di Studi Politici Internazionali», nuova serie, vol. 86, n. 3 (luglio-settembre 2019), pp. 370. Disponibile su JSTOR: <https://www.jstor.org/stable/10.2307/26863000>

⁵¹ Fiorentini, *On Trump's trade war*, cit., p. 370.

Ricordiamo infatti che in una economia aperta:

$NX=Y-(C+I+G)$, dove Y è la produzione aggregata e $(C+I+G)$ la spesa interna. Questi valori non sono necessariamente uguali. Infatti, se la produzione aggregata supera la spesa interna, $NX>0$, la differenza viene esportata, al contrario se la produzione aggregata è inferiore alla spesa interna, $NX<0$, la differenza viene importata.

In un'economia aperta, così come nell'economia chiusa, i mercati finanziari e i mercati dei beni e dei servizi sono strettamente legati fra loro. Partendo dall'identità contabile del reddito nazionale ($Y=C+I+G+NX$) si ottiene:

$$S-I=NX$$

Le esportazioni nette di un'economia aperta sono dunque, per definizione, uguali alla differenza tra risparmio nazionale e investimento. Il membro di destra, NX , rappresenta il saldo commerciale, in quanto ci informa della misura in cui l'interscambio di beni e servizi con l'estero si discosta dall'uguaglianza di beni e servizi con l'estero. Il membro di sinistra, $S-I$, è il deflusso netto di capitali (FNC) o investimento estero netto. Quando $S<I$, il paese presenta un saldo negativo del conto finanziario, poiché l'investimento in eccesso deve essere finanziato indebitandosi all'estero. Questo saldo negativo del conto finanziario si accompagna a un saldo negativo della bilancia dei beni e servizi, o disavanzo commerciale ($NX<0$), ovvero il paese importa più beni e servizi di quanti riesca a esportarne.⁵²

In termini macroeconomici, il disavanzo commerciale rappresenta quindi la manifestazione esterna di un disequilibrio interno tra risparmio e investimento. Riguardo al caso statunitense, il risparmio tra il 1980 e il 2018 è stato costantemente inferiore agli investimenti, con un drastico calo del tasso tra il 1998 e il 2008 (passato dal 22,9% al 15,2% del PIL), mentre gli investimenti sono rimasti stabili al 22%. Nel 2007 il risparmio ha raggiunto il minimo storico del 3,82% del PIL. Le cause sono riconducibili alla politica fiscale espansionistica degli anni 80, all'aumento della disuguaglianza e all'innovazione finanziaria (deregolamentazione), che hanno permesso alle famiglie a basso reddito di sostenere i consumi tramite l'indebitamento. Tale processo, come ricordiamo, è poi culminato con lo scoppio della crisi dei mutui *subprime*.

Risulta evidente quindi che le sole misure commerciali restrittive adottate da Trump non erano in grado di correggere il disavanzo commerciale in quanto non intervenivano sulle variabili macroeconomiche sottostanti. Senza un aumento del risparmio nazionale o una riduzione del tasso

⁵² N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor, *Macroeconomia*, sesta edizione italiana, Capitolo 6: "L'economia aperta", Zanichelli, 2015.

di investimento, le misure protezionistiche potevano unicamente deviare il commercio verso altri paesi esportatori (*trade diversion*)⁵³ e non ridurre in maniera significativa il disavanzo aggregato. Un chiaro esempio di *trade diversion* si è verificato proprio durante la guerra commerciale. Secondo i dati del Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti, infatti, a seguito dell'imposizione dei dazi nel 2019 le importazioni statunitensi dalla Cina sono diminuite del 16,2% rispetto all'anno precedente, arrivando a 452,2 miliardi di dollari.⁵⁴ Nel medesimo periodo, le importazioni da altri Paesi asiatici, come il Vietnam, la Malesia e Taiwan, hanno registrato un incremento significativo, compensando in parte la diminuzione delle importazioni cinesi.

Tali politiche tendevano dunque a rindirizzare i flussi commerciali senza però affrontare le reali cause.

La seconda considerazione portata avanti da Fiorentini (2019) riguarda il ruolo preminente del dollaro statunitense come principale valuta di riserva mondiale che rendeva il disavanzo commerciale degli Stati Uniti non solo inevitabile, ma anche “sostenibile” nel lungo periodo, in quanto inserito in un sistema monetario internazionale fortemente asimmetrico.

Secondo i dati della Banca Centrale Europea, il dollaro è al primo posto in ogni tipologia di transazione internazionale. Alla fine del 2017, il 62,7% delle riserve valutarie delle banche centrali, il 62,2% del debito internazionale e il 56,3% dei prestiti internazionali erano denominati in dollari. Nello stesso anno, il dollaro rappresentava il 43,8% del volume degli scambi valutarie e la valuta più comunemente usata nei pagamenti internazionali (39,9%).⁵⁵

Grazie alla posizione dominante del dollaro, gli Stati Uniti godono di quello che il Ministro delle Finanze francese Valéry Giscard d'Estaing definì già nel 1965 come un “privilegio esorbitante”, ossia la possibilità di emettere la principale valuta di riserva mondiale.

Questo concetto, ripreso e approfondito da economisti come Robert Triffin (1960) e Barry Eichengreen (2011)⁵⁶, si riferisce alla capacità degli Stati Uniti di finanziare un disavanzo delle

⁵³ Bown, Chad P. e Crowley, Meredith A., *Trade Creation and Trade Diversion in the Era of Deep Regional Trade Agreements*, World Bank, Policy Research Working Paper No. 8820, aprile 2019, <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/328491559591517896-0050022019/original/TradeCreationandTradeDiversion.pdf>

⁵⁴ Dipartimento per la Promozione del Commercio Internazionale – Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, *Guerra commerciale USA-Cina: il deficit USA non si riduce, si sposta*, 2020, disponibile su: https://www.infomercatiesteri.it/highlights_dettagli.php?id_highlights=16608

⁵⁵ Fiorentini, *On Trump's trade war*, cit., p. 371

⁵⁶ Triffin R., *Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility*, Yale University Press, 1960; Eichengreen B., *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*, Oxford University Press, 2011, pp. 4–5.

partite correnti a tassi d'interesse molto bassi, emettendo debito pubblico nella propria valuta senza che ciò generi pressioni da parte dei mercati finanziari globali. Tale possibilità deriva dal fatto che il dollaro funge da ancora del sistema finanziario globale: le banche centrali lo detengono come riserva ufficiale e le imprese lo utilizzano per regolare le transazioni commerciali internazionali⁵⁷. Una valuta di riserva come il dollaro si caratterizza per elevata liquidità, bassa volatilità e capacità di mantenere il proprio valore anche in presenza di un'offerta crescente legata ai disavanzi delle partite correnti. Per questo motivo, gli Stati Uniti dispongono di un ampio *spazio fiscale*, ovvero la capacità di adottare politiche fiscali espansive per rispondere a *shock* negativi senza provocare reazioni avverse da parte dei creditori esteri, come un aumento dei tassi d'interesse o una fuga di capitali (che potrebbero invece subire i paesi in via di sviluppo, con spazio fiscale ridotto).

Il termine “spazio fiscale” va inteso come il massimo livello di debito pubblico in rapporto al PIL che un paese può sostenere senza incorrere in difficoltà sui mercati dei capitali da parte dei creditori esteri. Dunque, tale “privilegio” permette all'emittente della valuta di riserva di utilizzare la leva fiscale a fini di stabilizzazione macroeconomica anche in situazioni critiche (ad es. crisi finanziaria o sanitaria). Tuttavia, questa condizione resta subordinata alla fiducia dei mercati nella solidità economica e istituzionale degli Stati Uniti. In caso di erosione di tale fiducia – ad esempio per effetto di squilibri fiscali prolungati, instabilità macroeconomica o processi di dedollarizzazione – anche gli Stati Uniti potrebbero essere soggetti a vincoli simili a quelli affrontati da paesi con spazio fiscale ridotto.⁵⁸

Accanto a questi rischi di natura finanziaria, il sistema attuale comporta costi interni rilevanti per l'economia statunitense. Primo fra tutti è la deindustrializzazione. L'afflusso costante di capitali dall'estero tende ad apprezzare il dollaro, rendendo le esportazioni USA meno competitive e le importazioni più convenienti, così da mettere in crisi le industrie manifatturiere statunitensi con conseguente delocalizzazione e chiusura di fabbriche. Una conseguenza di ciò è la perdita di posti di lavoro nel settore manifatturiero e in quelli collegati (es. *Rust Belt* perse milioni di posti di lavoro tra gli anni '80 e 2000) e la polarizzazione del mercato del lavoro⁵⁹.

⁵⁷ Questa condizione si è mantenuta anche dopo la fine del sistema di Bretton Woods nel 1971, confermando il ruolo del dollaro come ancora del sistema finanziario globale.

⁵⁸ D. Aikman, M. R. Bridges, S. Gudmundsson, B. Hurd, S. Kapadia, Stress testing the UK banking system: key results from the 2019 stress test, in «Oxford Review of Economic Policy», vol. 39, n. 2, 2023, pp. 283–307, reperibile su: <https://academic.oup.com/oxrep/article/39/2/283/7113973>

⁵⁹ Si intende un contemporaneo aumento dell'occupazione in lavori ad alta qualifica e alto salario e in lavori a bassa qualifica e basso salario, accompagnato da un progressivo svuotamento dei posti di lavoro a media qualifica e medio salario.

La guerra commerciale, pertanto, non deve essere semplicemente vista come una fase transitoria della presidenza Trump, ma come un evento da analizzare approfonditamente, in quanto acceleratore del processo di deglobalizzazione già latente dalla crisi finanziaria del 2008. La guerra ha indebolito gli equilibri multilaterali che sono stati faticosamente costruiti nel corso della seconda metà del Novecento e, d'altro canto, ha portato alla creazione di blocchi regionali in costante competizione economica e tecnologica. La strategia protezionistica adottata da Trump si è scontrata, inoltre, con dei limiti esterni. In particolare, la presenza di catene globali del valore che collegano i diversi processi produttivi tra i vari Stati rende alquanto arduo isolare gli effetti delle misure tariffarie. Infatti, molti beni importati negli Stati Uniti contengono delle componenti statunitensi o fanno parte di filiere transnazionali e di conseguenza i dazi imposti per colpire i prodotti stranieri finiscono spesso per penalizzare anche l'industria americana stessa, determinando un aumento dei costi di produzione per le imprese e dei prezzi finali per i consumatori, con un impatto negativo sul benessere complessivo. Inoltre, come abbiamo visto, l'introduzione dei dazi ha scatenato misure ritorsive da parte dei paesi colpiti (es. Cina), che hanno colpito le esportazioni statunitensi e hanno avuto gravi ripercussioni sui settori chiave (ad es. quello agricolo).

Per concludere, questi avvenimenti, insieme ai limiti macroeconomici evidenziati in precedenza, dimostrano l'inefficacia a lungo termine del protezionismo come strumento capace di riequilibrare l'economia di un paese, soprattutto in un contesto geopolitico ed economico oramai sempre più interdipendente.

2.2.1 Il disavanzo commerciale degli Stati Uniti: lettura strategica dei dati

“We talk about free trade. It's not free trade; it's stupid trade” (“Parliamo di libero commercio, ma più che commercio libero si tratta di commercio stupido”). Questa frase, pronunciata da Donald Trump durante un comizio a Miami il 10 marzo 2016, riassume in modo efficace il messaggio che il candidato alla presidenza per il Partito Repubblicano portava avanti in tema di relazioni commerciali.

Come abbiamo visto nel paragrafo precedente, la nuova strategia commerciale, riassunta nello slogan *“America First”*, si è tradotta in un approccio marcatamente neo-protezionista, basato sull'uso dei dazi *anti-dumping* e sulla preferenza per accordi bilaterali in cui Washington potesse

esercitare una maggiore forza negoziale, rispetto ad un assetto multilaterale più vincolante. Coerentemente con questa linea, Trump ha più volte preso di mira i Paesi con cui gli Stati Uniti registravano i maggiori deficit commerciali, minacciando misure ritorsive. In cima alla lista dei “cattivi” figuravano la Cina, seguita da Giappone, Germania, Messico e Italia.⁶⁰ L’analisi dei dati commerciali proposta in questa sezione conferma e chiarisce l’attenzione strategica rivolta a tali Paesi.

QUOTA IMPORTAZIONI USA 2018 (%)

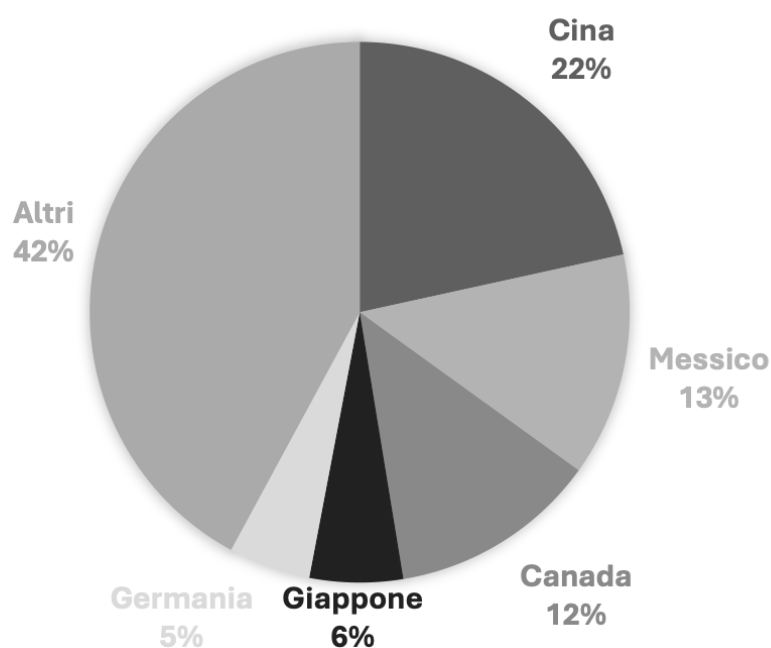


Figura 15: Principali paesi fornitori delle importazioni statunitensi (2018)

Grafico a torta che mostra la distribuzione percentuale delle importazioni statunitensi per paese nel 2018. Fonte: elaborazione propria su dati World Integrated Trade Solution (WITS), Banca Mondiale.

Il grafico a torta riportato sopra (Fig.15) mostra la composizione “geografica” delle importazioni statunitensi nel 2018. La Cina si conferma il primo partner commerciale, con una quota pari al 22% del totale, seguita da Messico (13%), Canada (12%), Giappone (6%) e Germania (5%). Il restante 42% è costituito da altri 218 paesi partner. Si tratta dunque degli stessi paesi individuati e giudicati da Trump come responsabili degli squilibri commerciali degli Stati Uniti. Anche l’Italia, pur con una quota inferiore e non visibile nel grafico aggregato, è stata menzionata nelle dichiarazioni ufficiali come paese con cui correggere un disavanzo giudicato “inaccettabile”.

⁶⁰ ISMEA. (2017). *L’America First di Trump: scenari globali per il commercio agroalimentare*. Roma.

La presenza di questi partner tra i principali fornitori conferma il legame diretto tra le scelte politiche dell'amministrazione e la struttura effettiva degli scambi internazionali: le misure tariffarie si sono concentrate sui paesi con cui Washington registrava i maggiori disavanzi bilaterali.

Oltre alla Cina – colpita da dazi fino al 25% su oltre 250 miliardi di dollari di beni tra luglio e settembre 2018 – anche Messico, Canada, Unione Europea e Giappone sono stati oggetto di misure restrittive. In particolare, nel marzo 2018 gli Stati Uniti hanno imposto dazi del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio a una vasta gamma di paesi, inclusi Messico, Canada, Germania, Italia e Giappone, giustificandoli con motivi di sicurezza nazionale (Sezione 232 del *Trade Expansion Act*).

L'Unione Europea, colpita collettivamente, ha risposto con contromisure su beni simbolici come motociclette, bourbon e jeans. Messico e Canada, inizialmente penalizzati, sono rientrati nel quadro normativo grazie alla rinegoziazione del NAFTA, sostituito dal USMCA, che ha introdotto nuove clausole a tutela della produzione statunitense.

L'approccio "America First" si è tradotto in una politica commerciale bilaterale, selettiva e reattiva, tesa a esercitare pressioni dirette sui partner commerciali strategici, piuttosto che a perseguire una riforma dell'ordine commerciale multilaterale esistente.

Anno	Export USA verso Cina (mld \$)	Import USA dalla Cina (mld \$)	Disavanzo commerciale USA (mld \$)	Variazione export (%)	Variazione import (%)	Variazione disavanzo (%)
2017	130.0	505.2	375.2			
2018	120.3	538.5	418.2	-7.7	6.7	11.7
2019	106.5	449.1	342.6	-11.3	-16.6	-18.1

Tabella 1: Scambi commerciali bilaterali tra Stati Uniti e Cina (2017–2019)

Valori espressi in miliardi di dollari. La tabella mostra l'andamento dell'export statunitense verso la Cina, dell'import dalla Cina e del disavanzo commerciale complessivo, includendo le variazioni percentuali anno su anno.

Fonte: elaborazione propria su dati U.S. Census Bureau – Foreign Trade Statistics (www.census.gov).

La Tabella 1 evidenzia l'evoluzione degli scambi commerciali tra Stati Uniti e Cina nel triennio 2017–2019. Si osserva un calo progressivo delle esportazioni statunitensi verso la Cina,

accompagnato da una flessione più marcata delle importazioni nel 2019, dopo l'impennata registrata nel 2018. Il disavanzo commerciale ha raggiunto il picco nel 2018 (418,2 miliardi di dollari), per poi ridursi nel 2019 (342,6 miliardi) a seguito dell'inasprimento delle tensioni commerciali e dell'introduzione di dazi. Le variazioni percentuali confermano un deterioramento dell'export e una correzione dell'import, in linea con l'andamento della guerra commerciale tra Washington e Pechino.

Paese	Importazioni 2018 (mld \$)	Importazioni 2019 (mld \$)	Variazione 2018–2019 (%)
China	538.5	449.1	-16.6
India	54.2	57.9	6.8
Malaysia	39.3	40.5	3.1
Mexico	343.7	356.1	3.6
Taiwan	45.7	54.2	18.6
Vietnam	49.1	66.4	35.2

Tabella 2: Importazioni statunitensi da paesi selezionati (2018–2019)

Valori espressi in miliardi di dollari. La tabella mostra l'evoluzione delle importazioni statunitensi da cinque paesi partner nel periodo 2018–2019, con relativa variazione percentuale.

Fonte: elaborazione propria su dati U.S. Census Bureau – Foreign Trade Statistics (<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/index.html>).

I dati riportati nella Tabella 2 confermano l'ipotesi di *trade diversion* generata dalle misure protezionistiche statunitensi introdotte tra il 2018 e il 2019, nel contesto della guerra commerciale con la Cina. In particolare, si osserva un calo marcato delle importazioni dalla Cina (-16,6%), a fronte di aumenti significativi da paesi terzi, come Taiwan (+18,6%), India (+6,8%), Messico (+3,6%) e Malesia (+3,1%).

Questo andamento suggerisce che, pur avendo ridotto le importazioni dalla Cina, gli Stati Uniti non hanno ridotto la loro domanda complessiva di beni esteri, ma hanno semplicemente riorientato le catene di fornitura verso altri paesi asiatici e latinoamericani. Il caso di Taiwan è particolarmente emblematico, mostrando un incremento quasi speculare alla riduzione cinese.

Anno	Esportazioni (mld \$)	Importazioni (mld \$)	Disavanzo commerciale (mld \$)
2017	1547.2	2339.6	-792.4
2018	1665.8	2536.1	-870.4
2019	1645.9	2491.7	-845.8

Tabella 3: Disavanzo commerciale totale degli Stati Uniti in beni (2017–2019)

Valori espressi in miliardi di dollari. La tabella riporta il valore complessivo delle esportazioni e importazioni di beni degli Stati Uniti verso il resto del mondo, nonché il saldo commerciale annuale risultante.

Fonte: elaborazione propria su dati U.S. Census Bureau – U.S. Trade in Goods with World.

Questi dati, riportati in Tabella 3, rafforzano l'argomentazione secondo cui la politica commerciale restrittiva dell'amministrazione Trump non ha ridotto l'ampiezza del disavanzo commerciale, ma addirittura, come mostrato in tabella, l'ha ampliata, alternandone come abbiamo visto la composizione geografica.

In particolare il disavanzo commerciale è passato da -792,4 miliardi di dollari nel 2017 a -870,4 miliardi nel 2018, raggiungendo un picco nel pieno della guerra commerciale. Solo nel 2019 si è osservata una lieve riduzione (-845,8 miliardi), attribuibile a un calo dell'import legato alle misure tariffarie. Tuttavia, il saldo rimane ampiamente negativo e vedrà un aumento dal 2020 in poi notevole, dimostrando l'inefficacia delle misure protezionistiche adottate da Trump nel correggere uno squilibrio strutturale.

2.3 Il protezionismo in altri contesti globali

Il protezionismo americano non è, tuttavia, un caso isolato: subito dopo la crisi finanziaria globale del 2007–2008 si è osservato un aumento significativo del numero di restrizioni al commercio. Tra ottobre 2017 e ottobre 2018, le misure restrittive adottate dai membri dell'OMC hanno raggiunto un valore di 588,3 miliardi di dollari, ben sette volte superiore rispetto all'anno precedente. Dal 2008 in poi, le misure restrittive hanno sistematicamente superato quelle di liberalizzazione, segnalando una chiara tendenza verso una minore apertura commerciale.⁶¹

⁶¹ Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), *Rapporto annuale sul monitoraggio delle politiche commerciali*, 11 dicembre 2018. Disponibile su: https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/trdev_11dec18_e.htm

2.3.1 UK e la Brexit

Il protezionismo non è un fenomeno esclusivamente statunitense, anche il Regno Unito ha intrapreso una traiettoria simile, soprattutto in seguito alla Brexit.

Il termine Brexit, di origine inglese, indica il processo di uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, avviato a seguito del referendum del 23 giugno 2016, in cui la maggioranza dei cittadini britannici ha votato a favore del *leave*. La procedura è stata formalmente avviata il 29 marzo 2017 con il ricorso all'articolo 50 del Trattato sull'Unione Europea, che regola il recesso volontario di uno Stato membro e prevede un termine di due anni per negoziare i termini dell'uscita, prorogabile con il consenso unanime degli altri Stati membri.⁶²

Dopo lunghe trattative, il 30 dicembre 2020 è stato firmato l'Accordo sugli scambi e la cooperazione (*Trade and Cooperation Agreement*, TCA) tra l'Unione Europea e il Regno Unito, entrato in vigore provvisoriamente il 1° gennaio 2021. L'uscita dal mercato unico e dall'unione doganale ha rappresentato una svolta protezionistica in tema di relazioni economiche con l'UE, generando effetti non solo sul commercio, ma anche sui flussi migratori, sugli IDE, sul sistema regolazione interna, sul settore finanziario, su ricerca, istruzione e altri comparti chiave dell'economia britannica.⁶³

La Brexit, infatti, va interpretata come una forma di protezionismo sotto diversi aspetti. Innanzitutto, l'abbandono della libertà di circolazione di beni, servizi, persone e capitali, pilastro fondamentale del mercato unico europeo, ha creato un confine normativo e doganale nel Canale della Manica che ha portato a un aumento delle barriere non tariffarie (NTB) tra il Regno Unito e l'UE. Le principali barriere non tariffarie includono: le nuove procedure doganali (che comportano dichiarazioni e controlli sistematici su tutte le merci), i controlli sanitari e fitosanitari (SPS), i requisiti aggiornati per certificazioni e autorizzazioni dei prodotti, le restrizioni sulla prestazione di servizi (richiedendo nuove licenze UE e rendendo più complesso il riconoscimento delle qualifiche professionali UK), le normative più stringenti per il trasferimento di dati personali (ora

⁶² Presidenza del Consiglio dei Ministri – Dipartimento per le Politiche Europee, *Brexit*, <https://www.affarieuropei.gov.it/it/comunicazione/euoparole/brexit/>

⁶³ Forster-van Aerssen, K. e Spital, T., *L'impatto della Brexit sul commercio e sui mercati del lavoro del Regno Unito*, in "BCE – Bollettino Economico", numero 3, Banca d'Italia, 2023.

soggetti alle regole UE per i paesi terzi) e la cessata protezione automatica nel Regno Unito per la proprietà intellettuale UE (come marchi e disegni comunitari).⁶⁴

Uno studio recente dell'Università Bocconi e del *Centre for Economic Performance* della *London School of Economics* ha messo in luce come queste nuove barriere non tariffarie abbiano provocato un aumento medio dei prezzi dei generi alimentari del 6% nel Regno Unito, traducendosi in un aggravio medio di 210 sterline per famiglia e in un costo complessivo per i consumatori di circa 5,8 miliardi di sterline tra il 2020 e il 2021. L'aumento dei prezzi ha riguardato soltanto i beni soggetti a elevate barriere non tariffarie, mentre non si è riscontrata una variazione statisticamente rilevante nei prezzi dei beni con basse barriere. Questo indica che gli esportatori dell'UE e gli importatori britannici hanno dovuto sostenere costi maggiori a causa delle nuove normative e che tra il 50% e l'88% di questi costi è stato scaricato direttamente sui consumatori. Se da un lato i produttori interni del Regno Unito hanno beneficiato dell'aumento dei prezzi, dall'altro l'effetto complessivo è stato negativo per l'economia britannica. È dunque fondamentale, nel contesto odierno, tentare di raggiungere un'integrazione economica forte che vada oltre la semplice eliminazione dei dazi e che possa garantire ai consumatori i vantaggi del libero scambio attraverso prezzi più bassi. Le barriere non tariffarie, anche se meno trattate nel dibattito pubblico rispetto ai dazi, rappresentano una quota molto più rilevante dei costi legati alla politica commerciale nei Paesi avanzati. Secondo stime recenti, infatti, il costo medio *ad valorem* delle NTB nell'UE è pari al 13,1%, contro appena l'1,8% delle tariffe. Entrambe le misure ostacolano il commercio, ma hanno impatti diversi: i dazi generano entrate fiscali, mentre le NTB comportano dei costi burocratici e amministrativi, spesso nascosti, ma spesso giustificati dalla tutela della salute pubblica o dell'ambiente (ad esempio, imponendo agli importatori il rispetto degli stessi standard ambientali richiesti ai produttori interni). L'indipendenza normativa, frutto del *decoupling* normativo, può rappresentare un'opportunità per il Regno Unito, in quanto offre nuovi margini di manovra per il paese. Tuttavia, fino ad oggi, il quadro regolamentare britannico è rimasto sostanzialmente allineato a quello europeo. Resta quindi dubbio se e in quali ambiti il Regno Unito potrà effettivamente trarre vantaggio da un maggiore distacco normativo dall'UE, a meno che non scelga di orientarsi verso altri grandi blocchi commerciali, come gli Stati Uniti, per abbattere i costi legati agli scambi e rendere più economici i beni importati da oltreoceano.⁶⁵

⁶⁴ Commissione Europea, *Brexit preparedness checklist for companies doing business in the EU and/or the United Kingdom*, versione 3, settembre 2019, disponibile all'indirizzo: https://commission.europa.eu/system/files/2019-09/brexit-preparedness-communications-checklist_v3_en_0.pdf

⁶⁵ Università Bocconi, *Oltre i dazi doganali*, 2021, <https://www.unibocconi.it/it/news/oltre-i-dazi-doganali>

Vi è infine una dimensione di protezionismo migratorio, strettamente connessa alla riforma del sistema di immigrazione del periodo post-Brexit. La fine della libera circolazione dei lavoratori comunitari ha limitato fortemente l'ingresso di manodopera a bassa qualifica, in particolare nei settori ad alta intensità di lavoro come ristorazione, logistica, agricoltura e costruzioni, caratterizzati da una forte presenza di lavoratori europei. Venne introdotto un nuovo regime basato su un sistema a punti (*Points-based system*), per cui il rilascio del visto e del permesso di soggiorno era, ed è tutt'ora, subordinato al conseguimento di un punteggio minimo, determinato da criteri come qualifiche professionali, conoscenza della lingua e livello di reddito. L'autorizzazione all'ingresso o alla permanenza è concessa soltanto agli stranieri che soddisfino tali requisiti, escludendo quindi ampie fasce di lavoratori a bassa specializzazione, che prima potevano circolare liberamente nell'ambito del mercato unico europeo. Il sistema britannico si configura come un modello misto: da un lato, si basa sull'attribuzione di punti (destinato a lavoratori altamente qualificati, imprenditori e talenti eccezionali); dall'altro, resta ancorato a meccanismi di sponsorizzazione per l'ingresso di lavoratori qualificati e studenti, che devono comunque dimostrare di poter conseguire il punteggio richiesto. Questo assetto ha l'obiettivo di orientare l'immigrazione ai bisogni del mercato del lavoro interno, ma produce allo stesso tempo un effetto selettivo che limita la concorrenza estera nei settori *low-cost*, rappresentando a tutti gli effetti una forma di protezionismo del lavoro.⁶⁶

Infine, gli effetti economici analizzati supportano queste interpretazioni. Secondo quanto riportato nel Bollettino Economico n. 3/2023 della Banca Centrale Europea, la Brexit ha frenato il commercio del Regno Unito e contribuito a una contrazione dell'offerta di lavoro, due fattori che potrebbero incidere negativamente sul potenziale di crescita di lungo periodo del Paese.

L'interscambio commerciale tra l'Unione Europea e il Regno Unito ha registrato un calo significativo in entrambe le direzioni, che è stato accompagnato da una contrazione della quota degli scambi in rapporto al PIL e dall'uscita di molte piccole e medie imprese britanniche dal mercato europeo. L'incertezza generata dai negoziati sulle future relazioni commerciali si è riflessa anche in un ampio deprezzamento del tasso di cambio, che ha inciso negativamente su investimenti, importazioni ed esportazioni già prima dell'uscita formale.

Il Regno Unito e l'Unione Europea hanno attuato l'accordo con tempistiche differenti. Mentre i paesi dell'UE hanno applicato fin da subito i controlli doganali e i requisiti sulle importazioni

⁶⁶ Daniele Camoni, Eleonora Celoria, *Nuove norme in materia di immigrazione e asilo nel Regno Unito dopo la Brexit: applicazioni amministrative e giurisprudenziali*, in *Diritto, Immigrazione e Cittadinanza*, fasc. n. 1/2023, <https://www.dirittoimmigrazionecittadinanza.it>

provenienti dal Regno Unito, quest'ultimo ha posticipato l'introduzione delle proprie misure fino a gennaio 2022, rinviando ulteriori controlli sanitari e di sicurezza alla fine del 2023. Nei primi mesi del 2021 le importazioni britanniche dall'UE sono ampiamente diminuite, mentre sono aumentate quelle da paesi extraeuropei. Anche le esportazioni britanniche verso l'UE hanno subito un calo iniziale piuttosto brusco, seguito da una parziale ripresa, che tuttavia non ha riportato i volumi ai livelli pre-Brexit.

Nel periodo successivo alla pandemia di Covid-19, la ripresa del commercio britannico ha mostrato un certo ritardo rispetto ad altre economie avanzate. Alla fine del 2021, le esportazioni britanniche risultavano inferiori di circa il 10% rispetto ai livelli pre-Covid, mentre quelle di altri paesi avevano già completato il recupero. Solo nel 2022 si è osservato un graduale riallineamento. A partire dalla Brexit, il peso dell'Unione Europea come partner commerciale del Regno Unito è diminuito. Nel settore dei servizi finanziari, la quota destinata all'UE è passata dal 37% nel 2019 al 29% nel 2022. Secondo un'indagine condotta dalla Camera di Commercio britannica, a due anni dalla firma dell'accordo, il 77% delle imprese che operano con l'UE non ha tratto benefici in termini di vendite o crescita. Un sondaggio pubblicato dal Sunday Times in collaborazione con YouGov ha inoltre rilevato che solo l'8% degli intervistati considera l'uscita dall'UE un successo, mentre il 62% la definisce "più che un fallimento".⁶⁷

In definitiva, sia la Brexit che il protezionismo tariffario dell'era Trump ci raccontano di un mondo che, dopo anni di integrazione, sta rialzando delle barriere. Entrambi i casi, anche se con modalità diverse, mostrano come il ritorno a politiche economiche più chiuse possa generare incertezza, rallentare la crescita e mettere alla prova la solidità della cooperazione internazionale. È un cambiamento che lascia intravedere un futuro sempre meno interconnesso, in cui ogni scelta nazionale ha ripercussioni su scala globale e dove il costo del *decoupling* non è mai solo economico.

Proprio per questo, oggi più che mai, è necessario ripensare il modello di integrazione, migliorarlo e rafforzarlo, per costruire una globalizzazione più sostenibile e inclusiva. Solo così sarà possibile affrontare le sfide comuni senza cadere nella tentazione di un isolazionismo che, alla lunga, danneggia tutti.

⁶⁷ Promos Italia – Sistema Camerale, *L'impatto della Brexit sul commercio e sul mercato del lavoro del Regno Unito*, <https://mglobale.promositalia.camcom.it/analisi-di-mercato/tutte-le-news/l-impatto-della-brexit-sul-commercio-e-sul-mercato-del-lavoro-del-regno-unito.kl>

2.3.2 La Cina e il piano “Made in China 2025”

Dopo aver esaminato i casi di Stati Uniti e Regno Unito, è importante analizzare anche il caso della Cina, paese che sta acquisendo sempre più centralità nel sistema economico mondiale.

Se, da un lato, le politiche protezionistiche occidentali si sono orientate verso la difesa della propria sovranità economica (attraverso barriere tariffarie, misure normative selettive e l’allontanamento dagli assetti multilaterali), dall’altro Pechino ha intrapreso una strategia diversa, volta a rafforzare la propria posizione internazionale mediante un vasto piano di modernizzazione industriale e tecnologica.

Il programma “Made in China 2025”, lanciato nel 2015 dal Consiglio di Stato cinese, rappresenta il fulcro di questo orientamento. Si tratta di un progetto di lungo periodo che mira a trasformare la Cina da semplice “fabbrica del mondo” in una potenza tecnologica autonoma e competitiva in dieci settori ad alto contenuto tecnologico. Pechino ha mobilitato un impressionante volume di risorse pubbliche per sostenere questo progetto, promuovendo anche acquisizioni mirate di aziende tecnologiche europee e statunitensi. Secondo le stime del *Mercator Institute for China Studies* (MERICS), oltre l’85% degli investimenti cinesi in Europa tra il 2015 e il 2019 in settori strategici sono avvenuti sotto forma di acquisizioni, e non tramite investimenti diretti “greenfield”^{.68} Dunque, “Made in China 2025” può essere interpretato come una forma di protezionismo endogeno, che non impone barriere dirette al commercio ma si pone come obiettivi la riduzione della dipendenza tecnologica dall’estero e l’autosufficienza strategica entro il 2049.

Analizziamo nel dettaglio l’ascesa economica cinese. Negli ultimi due decenni, la Cina ha compiuto un balzo straordinario, passando da *outsider* a leader globale della manifattura. Se nel 2004 rappresentava meno del 9% della produzione manifatturiera mondiale, già nel 2011 aveva superato l’Unione Europea, conquistando il primato come primo produttore al mondo.

Questo vantaggio si è consolidato sempre di più nel corso degli anni: nel 2023, il valore aggiunto manifatturiero cinese ha raggiunto i 4.660 miliardi di dollari, pari al 29% della produzione globale, una quota superiore a quella complessiva di Stati Uniti, Giappone, Germania e India messi insieme.

⁶⁸ Mikko Huotari et al., *Europe, the US and China: A love-hate triangle*, Mercator Institute for China Studies (MERICS), Policy Brief, settembre 2020, <https://merics.org>

Il *boom* manifatturiero cinese ha avuto un impatto decisivo sul commercio mondiale. Per anni, la Cina ha saputo combinare manodopera a basso costo, economie di scala e un forte sostegno statale per imporsi come potenza industriale mondiale. Ciò ha permesso ai produttori cinesi di offrire i beni a prezzi più competitivi sul mercato internazionale, portando vantaggi diretti ai consumatori di molti Paesi avanzati, come gli Stati Uniti, ma mettendo al tempo stesso in seria difficoltà le industrie manifatturiere locali, poiché incapaci di reggere la concorrenza. Alcuni studiosi e *policy maker* hanno definito tale fenomeno come il “*China shock*”. In risposta, numerosi paesi avanzati hanno adottato misure difensive, tra cui l’introduzione di dazi, politiche di *reshoring* e strategie industriali nazionali, nel tentativo di proteggere o rilanciare la produzione interna.

Il grafico sottostante (Fig.16) dimostra come la Cina abbia progressivamente consolidato la propria leadership manifatturiera globale. Il saldo commerciale in beni manifatturieri - rilevato per alcune delle principali economie mondiali dal 1990 al 2023 - vede una traiettoria ascendente per la Cina, registrando un surplus pari a 1.800 miliardi di dollari nel 2023. In netto contrasto, il deficit commerciale di beni manifatturieri degli Stati Uniti si è aggravato nel tempo, raggiungendo livelli vicini a -1.200 miliardi di dollari. Infine l’Unione Europea, il Giappone e la Corea del Sud hanno mantenuto saldi positivi ma di entità più contenuta rispetto alla Cina.

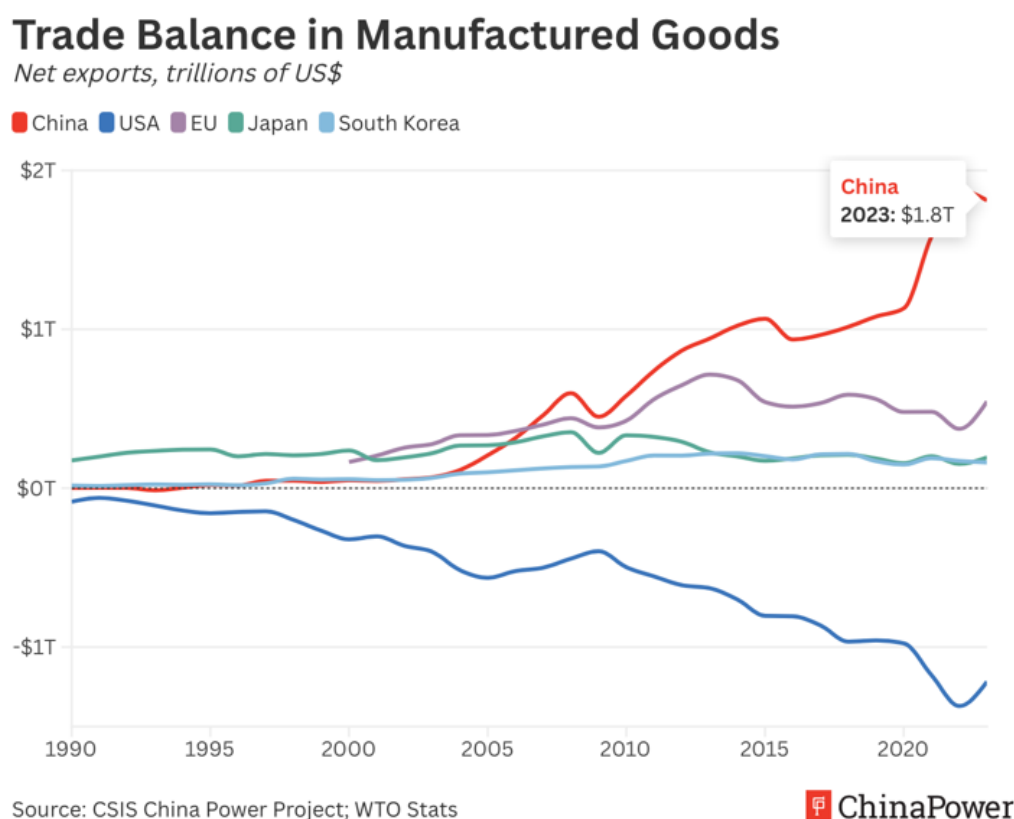


Figura 16: Bilancia commerciale dei beni manifatturieri (1990–2023)

L'ascesa della Cina come leader manifatturiera globale è dovuta a una serie di trasformazioni politiche ed economiche avviate durante il periodo di "Riforma e Apertura" (改革开放), iniziato alla fine degli anni '70. L'apertura agli investimenti esteri, il trasferimento massiccio della forza lavoro dalle campagne alle aree urbane e l'ingresso nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (2001) hanno favorito la crescita del settore industriale cinese, registrando infatti un tasso medio annuo di crescita del 12% tra il 1995 e il 2015.

Inizialmente la produzione era prevalentemente trainata dalla domanda estera, successivamente però, soprattutto dopo la crisi del 2008, si è gradualmente orientata verso il mercato domestico, accompagnandosi a politiche economiche di investimento in impianti e infrastrutture. Tuttavia, lo sviluppo economico cinese è stato geograficamente sbilanciato, in particolare nei confronti delle province costiere, le quali godono di costi di trasporto più bassi, migliori infrastrutture urbane e di politiche preferenziali come le zone economiche speciali (ZES). Le province di Guangdong, Jiangsu e Zhejiang sono diventate veri e propri poli industriali, misurati in termini di numero di imprese manifatturiere. Al contrario, città come Pechino e Shanghai hanno visto una riduzione della manifattura tradizionale nell'ultimo decennio, in quanto i governi locali hanno puntato su settori ad alta tecnologia e servizi, anche per ridurre l'inquinamento.

A partire dagli anni 2000, la Cina ha avviato una scalata della catena del valore, riducendo il peso delle esportazioni a basso contenuto tecnologico (come tessili) a favore di settori ad alta tecnologia (elettronica, macchinari). Nel 1995, tessuti e abbigliamento rappresentavano il 20% delle esportazioni cinesi, mentre l'elettronica era meno del 9%. Nel 2020, la situazione si era ribaltata: l'elettronica rappresentava il 24% delle esportazioni, mentre i tessili erano scesi al 10%. Questo cambiamento ha richiesto massicci investimenti in capitale e *know-how* tecnico, spesso sostenuti dallo Stato.

Il piano "Made in China 2025", discusso in precedenza, si inserisce all'interno di questa traiettoria e manifesta l'obiettivo di rendere la Cina autonoma nei settori chiave dell'innovazione industriale: dalle biotecnologie all'intelligenza artificiale, dai veicoli elettrici ai semiconduttori.

Il governo sostiene queste ambizioni con ingenti risorse pubbliche: sussidi diretti, supporto alla R&S, credito agevolato, agevolazioni fiscali e altri strumenti. Secondo una stima del CSIS, la Cina ha speso nel 2019 oltre l'1,7% del PIL in politiche industriali, più del quadruplo rispetto agli Stati Uniti.

Il grafico sottostante (Fig.17) mostra l'evoluzione della spesa cinese in ricerca e sviluppo (R&S) per il settore manifatturiero, suddivisa per industria, nel periodo 2012-2022. Si evince una crescita costante, con un incremento da circa 700 miliardi di RMB nel 2012 a quasi 2.000 miliardi nel 2022.

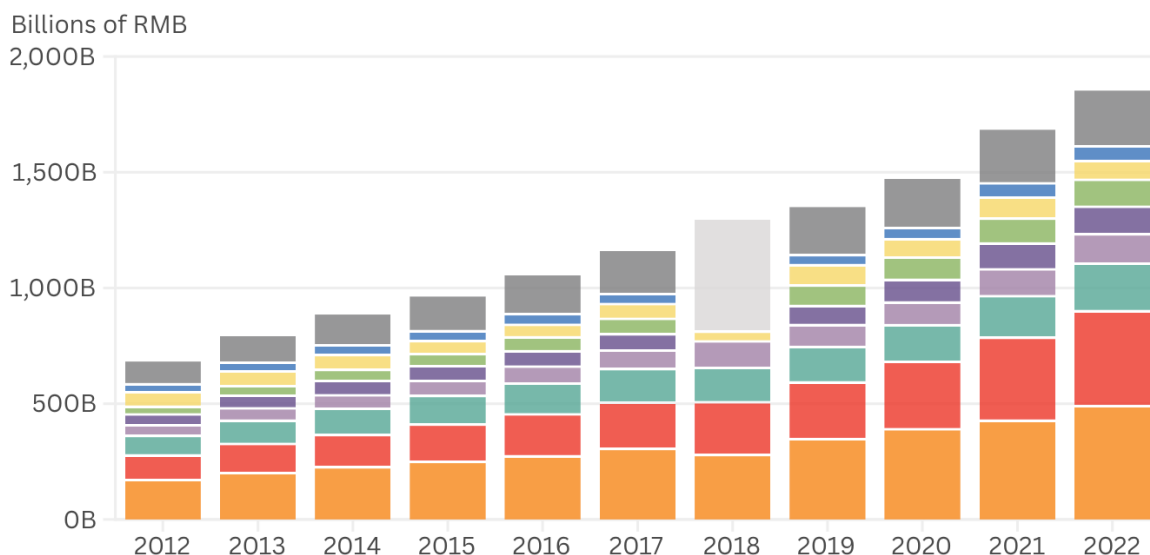
I settori che guidano questa espansione sono:

- *Electronic Equipment*
- *Machinery & Equipment*
- *Medicines & Chemical Products*

Questi settori corrispondono alle priorità strategiche cinesi individuate dal piano “Made in China 2025”.

Chinese R&D Spending for Manufacturing by Industry

■ Machinery & Equipment
 ■ Electronic Equipment
 ■ Medicines & Chemical Products
 ■ Metal Processing
 ■ Metal Products
 ■ Plastic & Rubber
 ■ Nonmetallic Mineral Products
 ■ Transportation
 ■ Other
 ■ Unspecified*



Source: CSIS China Power Project; National Bureau of Statistics of China
 Note: For businesses with more than 20 million RMB in operating revenue.
 * 2018 data lacks detailed breakdown

 **ChinaPower**

Figura 17: Evoluzione della spesa in Ricerca e Sviluppo (R&S) del settore manifatturiero cinese per industria dal 2012 al 2022 (in miliardi di RMB)

In diversi comparti *high-tech*, le strategie industriali cinesi stanno iniziando a produrre risultati concreti. Negli ultimi anni, la Cina è passata da importatore netto di automobili a grande esportatore, e lo stesso vale per le batterie agli ioni di litio, oggi fondamentali per la transizione energetica globale. In questi due settori, i produttori cinesi hanno conquistato una posizione di *leadership* mondiale, che tuttavia ha generato tensioni commerciali, portando all'introduzione di dazi da parte di Stati Uniti e Unione Europea nei confronti dei veicoli elettrici cinesi.

Nonostante ciò, la Cina mostra ancora ritardi in ambiti strategici come l'aviazione civile e i semiconduttori. Malgrado gli ingenti investimenti pubblici l'industria nazionale dei microchip

continua a dipendere da componenti critici importati e rimane vincolata dai controlli all'export imposti dagli Stati Uniti. Analogamente, il settore aeronautico cinese si affida ancora in larga misura a colossi occidentali come Boeing e Airbus. Il lancio del COMAC C919, primo aereo sviluppato interamente in Cina, rappresenta un primo traguardo importante in direzione di una maggiore autonomia industriale, nonostante l'utilizzo ancora diffuso di componentistica estera.⁶⁹

In conclusione, se da un lato il piano "Made in China 2025" può essere letto come un'espressione di protezionismo endogeno – mirato a ridurre la dipendenza tecnologica dall'estero e a garantire l'autosufficienza strategica – dall'altro lato esso si inserisce in una traiettoria più ampia e complessa che riguarda il rapporto della Cina con l'ordine economico liberale globale. Come evidenziato nel Forum di *Review of International Political Economy*, l'ascesa della Cina non va interpretata esclusivamente nei termini binari di sfida o integrazione all'ordine liberale ma come un fenomeno ibrido. La Cina, infatti, da un lato sostiene il multilateralismo e si presenta come paladina della globalizzazione – come nel celebre discorso di Xi Jinping a Davos nel 2017 – ma allo stesso tempo rafforza il proprio modello di capitalismo di Stato, profondamente permeato dal partito, per consolidare la propria *leadership* nei settori strategici.

Questa dinamica rappresenta dunque una nuova fase della globalizzazione, in cui Pechino non si limita a integrarsi nelle strutture esistenti, ma ambisce a riformularne alcune logiche, combinando apertura commerciale, selettività normativa e controllo statale. Il risultato è un'interazione "polimorfica" con l'ordine liberale: in certi ambiti, la Cina ne sostiene i principi e ne trae vantaggio; in altri, li rinegozia o li sfida; in altri ancora, propone modelli propri. In tale contesto, "Made in China 2025" non è solo una politica industriale nazionale, ma l'emblema di

⁶⁹ Jude Blanchette et al., *Measuring China's Manufacturing Might*, ChinaPower Project – Center for Strategic and International Studies (CSIS), 2021, <https://chinapower.csis.org>

una strategia globale, in cui il confine tra protezionismo e globalizzazione diventa sempre più sfumato.⁷⁰

2.4 Le tensioni geopolitiche

Nel contesto delineato in precedenza abbiamo assistito ad un intensificarsi delle tensioni geopolitiche e commerciali. Gli ultimi dieci anni sono stati caratterizzati da conflitti, sia armati che commerciali, che hanno inciso profondamente sull'ordine economico globale, modificandone gli equilibri geopolitici e accelerando il processo di deglobalizzazione già in atto. Dopo una lunga fase di cooperazione internazionale, il sistema mondiale sembra essere entrato in una nuova epoca di rivalità strategiche, regionalizzazione e instabilità politica. Un primo segnale evidente, come abbiamo visto, è stata la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, iniziata nel 2018 con l'amministrazione Trump, che ha dato origine a un'*escalation* di dazi e restrizioni tecnologiche, minando la fiducia reciproca tra le due maggiori potenze economiche al mondo. A questo quadro si è aggiunta la crisi geopolitica scatenata dall'invasione russa dell'Ucraina nel 2022, che ha rimesso in discussione la stabilità europea, mostrando in particolare la vulnerabilità energetica dell'Unione Europea. Di conseguenza molti Paesi hanno messo in atto strategie di diversificazione degli approvvigionamenti e di rafforzamento dell'autosufficienza industriale ed energetica. L'aggressione russa ha rappresentato un punto di svolta, trascinando l'Europa in una "lunga ora buia" segnata da lutto, orrore e dal rischio di un'estensione del conflitto. L'invasione e successivamente anche l'esplosione del conflitto tra Israele e Hamas (ottobre 2023) hanno "politicizzato" con mezzi militari le linee di frattura internazionali, riducendo drammaticamente gli spazi di mediazione diplomatica e aggravando la crisi delle istituzioni multilaterali, a partire dall'ONU.⁷¹ Anche nell'area Asia-Pacifico si assiste a una crescente instabilità, con le tensioni su Taiwan e il Mar Cinese Meridionale che mettono in discussione il libero accesso alle rotte strategiche e alimentano nuovi rischi per l'economia, la tecnologia e le infrastrutture critiche globali. Infine, va segnalato il crescente peso dei BRICS, un raggruppamento di economie emergenti che si sta progressivamente organizzando come contrappeso all'egemonia occidentale.

⁷⁰ Cfr. N. de Graaff, T. ten Brink, I. Parmar, *China's rise in a liberal world order in transition – introduction to the FORUM*, in "Review of International Political Economy", vol. 27, n. 2, 2020, pp. 191–202.

⁷¹ Adriano Cozzolino, *L'Europa nel multipolarismo conflittuale globale*, pubblicato su «Futuri», n. 20, 2023, pp. 3-6.

L'allargamento di tale blocco, insieme al processo di “dedollarizzazione” che promuove, testimonia l'emergere di un “multipolarismo economico”.

Emerge dunque un contesto di crescente frammentazione e competizione, che rende quanto mai urgente una riflessione sul ruolo delle istituzioni internazionali. Diventa quindi fondamentale individuare le aree di riforma necessarie per gestire in maniera efficace le controversie attuali e costruire un nuovo equilibrio più stabile e sostenibile nel lungo periodo. Queste tematiche saranno analizzate nel Capitolo 3, dove si cercherà di tracciare alcune considerazioni sugli sviluppi futuri della globalizzazione.

CAPITOLO 3 – Verso un ordine economico globale

3.1 Multipolarismo economico

Come abbiamo visto il sistema internazionale contemporaneo sta attraversando una fase di profonda trasformazione. Negli ultimi anni, la crescente rivalità strategica tra Stati Uniti, Cina e altri Paesi emergenti ha accelerato il processo di transizione da un ordine mondiale unipolare, dominato dagli Stati Uniti, verso un assetto multipolare più frammentato.

Come emerso dal dibattito al Festival di Limes 2024, la sfida all'egemonia americana è una sfida "multiforme" che va dal controllo delle rotte marittime al dominio tecnologico e finanziario. Il mare, infrastruttura fondamentale per la globalizzazione – attraverso cui transita oltre il 90% del commercio mondiale – è divenuto uno dei principali teatri della competizione geopolitica.

La Cina, in particolare, tenta di sottrarsi alla supremazia marittima americana nell'area del Pacifico. Al contempo stanno emergendo nuove aree di interesse strategico sulle tre grandi rotte commerciali: atlantica, pacifica ed euroasiatica (progetti come la *Belt and Road Initiative*).

La globalizzazione può essere interpretata come un grande "matrimonio di interesse", una promessa e una scommessa tra economie diverse. Un momento decisivo di questa dinamica si ebbe nel febbraio 1972, quando il presidente statunitense Richard Nixon si incontrò a Pechino con Mao Zedong. Sebbene Mao fosse ormai prossimo alla morte, il colloquio pose le basi per una nuova fase dei rapporti tra Stati Uniti e Cina. Sotto la guida successiva di Deng Xiaoping, la Cina avrebbe infatti avviato un processo di apertura al mercato, all'innovazione tecnologica e ai capitali stranieri, in particolare americani.

Gli Stati Uniti, alle prese con le difficoltà economiche degli anni '70 legate a crisi petrolifera e stagflazione, colsero l'opportunità di costruire un nuovo rapporto economico con la Cina, fino ad allora ostacolato dalla contrapposizione ideologica seguita alla Rivoluzione Culturale e alla fondazione della Repubblica Popolare nel 1949.

Un evento fondamentale, come abbiamo visto, si ebbe l'11 novembre 2001, data in cui la Cina fu ufficialmente ammessa nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), nata dal GATT, figlio a sua volta degli Accordi di Bretton Woods del 1944, ispirati da una visione economica

prettamente occidentale. L'ingresso della Cina nel WTO sanciva l'integrazione del Paese, sebbene nominalmente comunista, nel sistema capitalistico globale: venivano così abbattute le residue barriere tariffarie, consentendo alla Cina di diventare rapidamente la "fabbrica del mondo".

Gli Stati Uniti, in questa fase, delocalizzarono la propria produzione manifatturiera verso l'Asia, soprattutto in Cina, favorendo un processo di deindustrializzazione interna. Contemporaneamente, la Cina puntò con decisione sull'export e investì massicciamente in infrastrutture industriali moderne, che permisero il suo rapido decollo economico. I prodotti cinesi, a basso costo, alimentarono il potere d'acquisto della classe media americana, ma, nel tempo, la perdita di posti di lavoro nel settore manifatturiero contribuì all'impoverimento di ampie fasce della popolazione. Si determinò uno squilibrio commerciale sempre più marcato: gli Stati Uniti importarono dalla Cina molto più di quanto esportassero, a vantaggio della bilancia commerciale cinese. Le risorse accumulate da Pechino attraverso l'export furono in parte reinvestite nell'acquisto di debito pubblico statunitense, permettendo così agli Stati Uniti di finanziare il proprio disavanzo commerciale e di sostenere, seppur in modo paradossale, l'assetto economico globale da cui derivava il loro stesso indebolimento industriale.

Negli ultimi decenni, abbiamo visto che la globalizzazione ha incontrato due momenti di crisi particolarmente rilevanti.

Il primo è rappresentato dalla crisi economico-finanziaria del 2007-2008, scatenata dal fallimento della Lehman Brothers e dal crollo del mercato dei mutui *subprime*. Milioni di cittadini statunitensi, incapaci di ripagare i propri mutui, provocarono una catena di insolvenze che sfociò in una crisi bancaria globale. La Cina, strettamente legata all'economia occidentale attraverso i flussi commerciali e finanziari, avvertì profondamente gli effetti della crisi, non solo in termini economici ma anche sociali. Ciò rivelava dunque la vulnerabilità di un sistema mondiale sempre più interdipendente.

Il secondo momento di svolta avvenne con la pandemia da Covid-19 nel 2019-2020. L'emergenza sanitaria mise in luce la forte dipendenza degli Stati Uniti dalle filiere produttive cinesi anche per beni a basso valore aggiunto, come dispositivi medici di base (mascherine, ibuprofene, ecc.). Questa consapevolezza spinse Washington a ripensare radicalmente il proprio approccio alla globalizzazione. Difatti già a partire dal 2008 gli Stati Uniti cominciarono a imporre misure protezionistiche, segnando il passaggio da un'epoca di commercio senza frontiere a una nuova fase, più chiusa e strategica, di competizione economica. Un'espressione emblematica di

questo cambiamento si ebbe nel discorso di Jake Sullivan, ex Consigliere per la sicurezza nazionale, alla *Brookings Institution di Washington*. Sullivan presentava una nuova visione americana che riconosceva la necessità di correggere gli squilibri creati da decenni di globalizzazione incontrollata. La deindustrializzazione, infatti, non aveva solo impoverito ampi settori della società americana, ma aveva anche alimentato tensioni sociali e politiche, spingendo il consenso verso figure populiste come Donald Trump e minando la stabilità delle istituzioni democratiche.

Il "tradimento della promessa" è ulteriormente evocato guardando alla Cina. Nel 1989, mentre il mondo occidentale celebrava la caduta del Muro di Berlino, in Cina la protesta di Piazza Tiananmen veniva repressa nel sangue. Questo evento segnò una svolta: il Partito Comunista Cinese accettò l'apertura economica e l'adozione di strumenti capitalistici, ma rifiutò ogni concessione in termini di democratizzazione politica. Attraverso vie legali – come il trasferimento di tecnologia concordato con imprese occidentali – e pratiche illegali – come il furto di proprietà intellettuale e lo spionaggio industriale – la Cina riuscì a integrare il capitalismo come strumento di potenza economica, diplomatica e militare, senza però conformarsi al modello politico occidentale che gli Stati Uniti speravano di promuovere.

La fiducia americana in una progressiva trasformazione della Cina emerge chiaramente dalle parole del presidente Bill Clinton, pronunciate davanti al Congresso per sostenere la ratifica del trattato che avrebbe sancito l'ingresso di Pechino nel WTO:

"Sostenere l'ingresso della Cina nell'OMC non attiene solo ai nostri interessi economici, è chiaramente anche nel nostro più ampio interesse nazionale. [...] Questo ingresso promuoverà gli obiettivi per cui l'America ha lavorato in Cina negli ultimi trent'anni. [...] Certo, l'ingresso nell'OMC non creerà dall'oggi al domani una società libera in Cina, ma nel tempo muoverà la Cina nella giusta direzione". Tuttavia, la traiettoria della Cina ha smentito quelle aspettative, contribuendo ad alimentare le tensioni odierne e a ridefinire le regole della competizione globale.

In risposta alla pressione statunitense, che coinvolge non solo l'area economico-commerciale ma anche quella politico-diplomatica, Pechino ha cercato di eludere il "fuoco statunitense" fatto di sanzioni, dazi, etc. puntando su nuove aree di cooperazione. Un esempio significativo è rappresentato dal Golfo Persico: Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti, tradizionali partner politico-militari degli Stati Uniti (basti pensare agli Accordi di Abramo che hanno rafforzato l'asse

arabo-israeliano in funzione anti-iraniana), stanno progressivamente cercando di affrancarsi dalla dicotomia Usa-Cina.

La Cina, dal canto suo, vede nel Golfo una "zona grigia" strategica, dove sperimentare circuiti alternativi al dollaro ed eludere il predominio statunitense, sia nella sua funzione di moneta di riserva globale, sia nel controllo delle principali infrastrutture bancarie e finanziarie internazionali (come VISA, Mastercard, American Express). Tale argomento verrà approfondito nel paragrafo successivo.⁷²

Legata al fenomeno del multipolarismo economico è infine la crescente autonomia di Paesi emergenti come i BRICS+, che riuniscono i membri originari del BRIC (Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa) e cinque nuovi Stati – Egitto, Etiopia, Emirati Arabi Uniti, Iran e Arabia Saudita –, tra cui spiccano anche alcuni Paesi del Golfo. L'espansione è stata formalizzata durante il vertice di Johannesburg nel 2023, con effetto a partire dal 1° gennaio 2024. I BRICS si fondano su valori condivisi come il multilateralismo inclusivo, il rispetto del diritto internazionale, la promozione della pace globale, dello sviluppo sostenibile e dei diritti umani. Il loro obiettivo è quello di sganciarsi dall'egemonia economica e geopolitica occidentale, abbandonando il dollaro e rafforzando organismi multilaterali propri. Nel 2014 hanno difatti creato la *New Development Bank* con l'intento di dotarsi di una struttura finanziaria autonoma e di porsi come alternativa al sistema dominato dal G7 (Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito, Stati Uniti).⁷³ Inoltre, tali paesi incentivano l'uso delle valute locali negli scambi reciproci (es. yuan, real, rublo, rupia, rand) e sviluppano strumenti alternativi, tra propri cui sistemi di pagamento (es. CIPS cinese in alternativa al circuito internazionale SWIFT). Il fenomeno di “dedollarizzazione”, seppur agli inizi, mette in discussione il ruolo del dollaro come pilastro del sistema finanziario internazionale e riduce il potere coercitivo statunitense sulle transazioni globali.

In sintesi, il mondo si sta progressivamente orientando verso un ordine multipolare, in cui i diversi poli stanno cercando di ridurre la dipendenza dall'egemonia statunitense in campo finanziario, economico e tecnologico. La globalizzazione, tuttavia, non sta scomparendo, ma si sta riconfigurando su basi nuove, meno universali e più frammentate. Diventa dunque necessario ridefinire i ruoli e le priorità delle istituzioni internazionali, al fine di governare e promuovere questo processo di trasformazione della globalizzazione verso un regionalismo sempre più accentuato.

⁷² Festival di Limes, Genova 2024, intervento di Francesco Giavazzi.

⁷³ BRICS, *Tutto quello che c'è da sapere sull'organizzazione intergovernativa*, TGC24, 23 ottobre 2024

3.1.1 La dedollarizzazione e i Paesi del Golfo

Negli ultimi anni si osserva una crescente messa in discussione dell'ordine economico e finanziario dominato dagli Stati Uniti. Un elemento particolarmente rilevante di questo cambiamento è il fenomeno della dedollarizzazione, ossia il tentativo di ridurre la dipendenza dal dollaro statunitense nei pagamenti internazionali.

Un esempio emblematico di questa tendenza si osserva nel Golfo Persico. Le sei monarchie del Consiglio di Cooperazione del Golfo, tra cui l'Arabia Saudita è l'attore più rilevante, storicamente alleate degli Stati Uniti, stanno progressivamente diversificando i propri strumenti finanziari e valutari. Dal 2022, infatti, si sono intensificate le discussioni tra Cina e Paesi del Golfo circa l'utilizzo dello *yuan* come valuta di pagamento per le esportazioni petrolifere. Questa evoluzione rappresenta una sfida diretta al cosiddetto petrodollaro, ovvero al sistema che lega il commercio internazionale del petrolio al dollaro statunitense, e costituisce uno dei pilastri della supremazia americana negli scambi globali. Nel 2024 sono stati firmati importanti *swap agreements* tra la banca centrale cinese e quelle di Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti, permettendo scambi rapidi fino a 7 miliardi di dollari di valore in valute locali. Ciò rende credibile la possibilità che nelle riserve centrali di questi Paesi una parte significativa sia detenuta in *yuan*. Inoltre, si discute sempre più apertamente di estendere l'uso di valute locali anche ad altri scambi commerciali, non limitandosi più soltanto al petrolio. La logica sottostante è chiara: il sistema finanziario internazionale basato sul dollaro è sotto il controllo diretto del Dipartimento del Tesoro americano, che può imporre sanzioni anche su transazioni avvenute al di fuori della propria giurisdizione territoriale. Utilizzando valute alternative e sperimentando nuove tecnologie finanziarie come le valute digitali e le cripto valute decentralizzate, i Paesi del Golfo cercano di ridurre la propria esposizione a potenziali misure restrittive statunitensi, difendendo la propria autonomia strategica.⁷⁴

Il multipolarismo economico, dunque, non si manifesta soltanto attraverso il commercio o gli investimenti, ma anche e soprattutto attraverso la ridefinizione delle infrastrutture finanziarie globali, che vedono l'emergere di circuiti monetari alternativi a quello dominato dal dollaro.

Il processo è in corso anche se un drastico ridimensionamento del ruolo americano nei mercati della valuta non è comunque un compito facile. La principale difficoltà è infatti la mancanza di valute alternative ad oggi credibili ad assumere il ruolo di riserve valutarie. Gli istituti finanziari

⁷⁴ Festival di Limes, Genova 2024, intervento di Cinzia Bianco.

preferiscono monete stabili, liquide e universalmente riconosciute, caratteristiche che solo il dollaro riesce al momento a soddisfare. Per questo motivo ancora oggi il ruolo del dollaro resta centrale; in base ai dati forniti dall'IMF e riportati in Figura 18, il dollaro statunitense rappresenta ancora oltre il 57% delle riserve valutarie mondiali denominate in dollari.

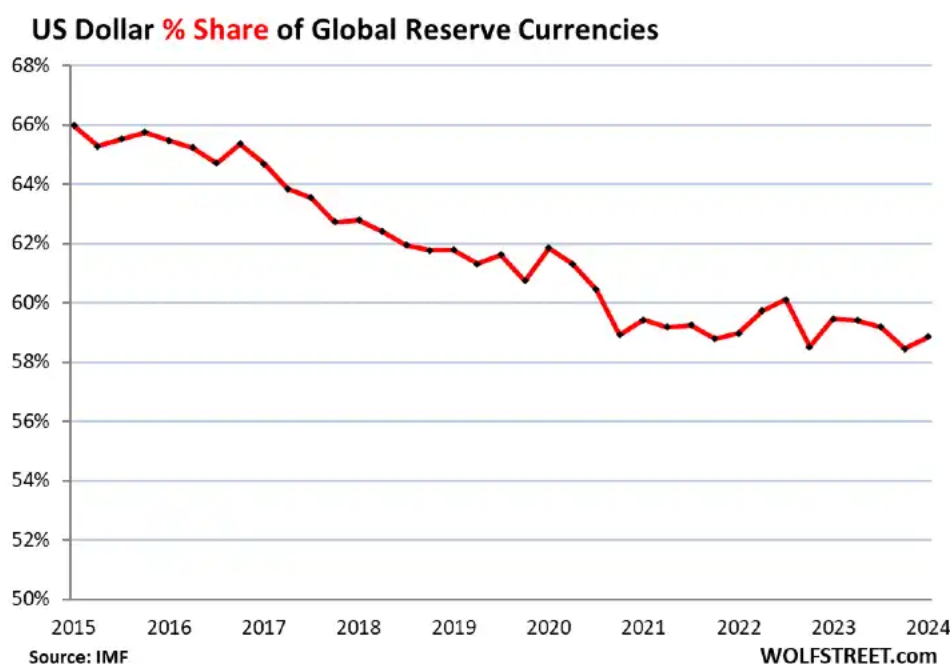


Figura 18: Quota percentuale del dollaro statunitense nelle riserve valutarie globali (2015–2024)

Fonte: Elaborazione su dati IMF, riportati da WolfStreet.com.

3.1.2 Criptovalute e le nuove sfide tecnologiche

Nel paragrafo precedente, che riguardava la ricerca di alternative finanziarie al sistema dominato dal dollaro, si inserisce anche il crescente interesse di alcuni Paesi, come gli Emirati Arabi Uniti, per le criptovalute e le valute digitali decentralizzate.

Le criptovalute si basano su tecnologie crittografiche avanzate, in particolare sulla *blockchain*, che richiede una capacità di calcolo estremamente elevata e, di conseguenza, un enorme consumo di energia. Per gli Stati del Golfo, ricchi di risorse petrolifere, l'elevato fabbisogno energetico di queste tecnologie non costituisce un ostacolo significativo. Tuttavia, la produzione dell'*hardware* necessario – soprattutto dei microchip più avanzati – resta saldamente nelle mani dell'Occidente

geopolitico”⁷⁵, in particolare Stati Uniti, Paesi Bassi (ASML detiene il primato nelle macchine litografiche per la produzione di chip), Giappone, Corea del Sud, Singapore e Taiwan.

Il rischio di sanzioni tecnologiche americane verso Paesi che si avvicinano eccessivamente alla Cina o che promuovono la finanza decentralizzata è concreto. Le forniture di microchip, infatti, sono fondamentali per settori strategici come l'energia, la difesa e l'elettronica di consumo, e il loro controllo consente agli Stati Uniti e all'Europa di esercitare una leva significativa.

Ne è esempio il caso OpenAI: la principale startup americana di intelligenza artificiale ha aperto la sua seconda sede globale negli Emirati Arabi Uniti, attratta dagli ingenti incentivi e dall'assenza di limiti politici allo sviluppo tecnologico. Gli Stati Uniti sono intervenuti informalmente, minacciando di limitare l'accesso alla componentistica critica. Il risultato è stato un riavvicinamento tra gli Emirati e gli Stati Uniti, che testimonia il fatto che l'Occidente conserva ancora un'importante leva tecnologica, grazie al controllo di componenti critiche e delle catene del valore. Tuttavia, come vedremo in seguito, va ricordato che l'approvvigionamento di terre rare e di altri metalli indispensabili per l'industria *high-tech* resta in larga parte sotto il controllo della Cina.

3.2 I nuovi fronti della competizione globale tra Stati Uniti e Cina

Dopo l'iniziale fase di apertura e collaborazione degli anni Duemila, culminata con l'ingresso della Cina nel WTO, i rapporti tra Stati Uniti e Cina si sono sempre più deteriorati, degenerando in un conflitto commerciale che investe però anche i settori tecnologico, marittimo, spaziale e monetario. Un momento simbolico di questo cambiamento si può rintracciare nell'aprile del 2017. Donald Trump, 47° Presidente degli Stati Uniti d'America dal 2017, e Xi Jinping, Presidente della Repubblica Popolare Cinese dal 2013, si sono incontrati per la prima volta presso il resort di Mar-a-Lago, in Florida. Inizialmente le aspettative erano positive: la Cina chiedeva il riconoscimento di una “nuova relazione tra grandi potenze”. Tuttavia, durante quell'incontro, Trump comunicò a Xi, al momento del dessert, di aver appena lanciato un attacco contro il regime siriano di Assad. La mossa, accettata formalmente da Xi, voleva inviare un chiaro messaggio di autonomia decisionale americana, sancendo di fatto l'inizio del progressivo deterioramento delle relazioni tra Washington e Pechino.

⁷⁵ L'espressione "Occidente geopolitico" si riferisce a un blocco di Stati accomunati da valori democratici, economie di mercato e alleanze strategiche, indipendentemente dalla posizione geografica.

Nel nuovo mandato di Trump (2025-2029), il contesto internazionale è profondamente cambiato, segnato dalla guerra in Ucraina, dal riaccendersi del conflitto in Medio Oriente e da una crisi di identità geopolitica statunitense. La Cina, dal canto suo, persegue un progetto di lungo periodo: affermarsi come potenza marittima, colmare il *gap* tecnologico e superare le fragilità interne.

Dal punto di vista geopolitico, Pechino ha esteso la propria influenza strategica nell'Artico (Groenlandia) e in America Latina, in particolare a Panama sta costruendo infrastrutture portuali e attuando investimenti estrattivi fondamentali per la produzione di microchip e batterie elettriche. Secondo Trump, la penetrazione sino-russa nelle regioni polari rappresenta una minaccia più immediata rispetto alla questione indo-pacifica. Tuttavia, la questione di Taiwan resta centrale: per la Cina, l'unificazione rappresenta la chiave per rompere il contenimento americano in Asia e assicurarsi il controllo di rotte marittime strategiche.

Il principale terreno di competizione resta il controllo delle risorse critiche: la Cina detiene una posizione dominante nella produzione di terre rare, essenziali per microchip, batterie e armamenti. Infatti, secondo il rapporto *Mineral Commodity Summaries 2024* pubblicato dall'USGS (Fig. 19), la produzione globale di terre rare nel 2023 è stata stimata in 350.000 tonnellate di ossidi di terre rare (REO), con la Cina che ha prodotto 240.000 tonnellate, pari a circa il 69% del totale mondiale.⁷⁶ Seguono gli Stati Uniti con circa 43.000 tonnellate, corrispondenti al 12,3%.

⁷⁶ U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries 2024 – Rare Earths, gennaio 2024, <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2024/mcs2024-rare-earth.pdf>

World Mine Production and Reserves: Reserves for Australia, Russia, Thailand, and the United States were revised based on company and Government reports.

	Mine production ^e		Reserves ⁹
	2022	2023	
United States	42,000	43,000	1,800,000
Australia	18,000	18,000	¹⁰ 5,700,000
Brazil	80	80	21,000,000
Burma	12,000	38,000	NA
Canada	—	—	830,000
China	¹¹ 210,000	¹¹ 240,000	44,000,000
Greenland	—	—	1,500,000
India	2,900	2,900	6,900,000
Madagascar	960	960	NA
Malaysia	80	80	NA
Russia	2,600	2,600	10,000,000
South Africa	—	—	790,000
Tanzania	—	—	890,000
Thailand	7,100	7,100	4,500
Vietnam	1,200	600	22,000,000
World total (rounded)	300,000	350,000	110,000,000

Figura 19: Produzione mineraria mondiale di terre rare (2023). La Cina risulta il principale produttore globale con 240.000 tonnellate, pari a circa il 69% del totale mondiale, stimato in 350.000 tonnellate.

Fonte: U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries 2024.

Inoltre, la Cina non solo eccelle nell'estrazione, ma controlla anche circa l'85% della raffinazione delle terre rare, il 90% della lavorazione globale della grafite (impiegata principalmente nella produzione di batterie), e quasi la totalità della raffinazione di germanio, gallio e tungsteno (utilizzati in componenti elettronici avanzati e applicazioni militari).⁷⁷ Consolida così la sua *leadership* nella *supply chain* di questi elementi critici, che costituiscono una leva geopolitica fondamentale. Il controllo delle terre rare e delle materie prime strategiche è oggi all'origine della competizione globale, che si estende poi a tutti i settori che da esse dipendono: tecnologia, energia, difesa e produzione industriale. Vediamone alcuni.

Nel settore automobilistico, grandi marchi cinesi come BYD, Geely e Arcfox stanno sfidando Tesla e i marchi tradizionali europei, avanzando nel mercato globale dei veicoli elettrici. Inoltre Tesla è stata l'unica azienda straniera autorizzata a operare in Cina senza una *joint venture* con un partner locale, beneficiando di condizioni eccezionali, ma subendo un inevitabile trasferimento tecnologico che la Cina ha saputo capitalizzare rapidamente.

⁷⁷ D. Nicol, *A Federal Critical Mineral Processing Initiative: Securing U.S. Mineral Independence from China*, War on the Rocks, 26 aprile 2025, <https://warontherocks.com/2025/04/a-federal-critical-mineral-processing-initiative-securing-u-s-mineral-independence-from-china/>

Il campo spaziale è divenuto un altro nuovo terreno di competizione. Pechino ha lanciato le costellazioni satellitari “GuoWang” e “Mille Vele”, dei progetti ambiziosi che competono direttamente con Starlink di SpaceX. Il progetto “GuoWang”, ad esempio, prevede il lancio di 13000 satelliti in orbita terrestre bassa per garantire una copertura Internet globale indipendente e ad alta velocità. Il primo gruppo di satelliti è stato lanciato con successo il 16 dicembre 2024 utilizzando un razzo “Lunga Marcia 5B” dal *Wenchang Satellite Launch Center*. Oltre a migliorare la connettività nelle aree rurali e remote, GuoWang rappresenta una mossa strategica per la Cina nel campo delle comunicazioni satellitari, offrendo un'alternativa indipendente alle reti esistenti e rafforzando la sua posizione nel settore spaziale globale. Il progetto cinese "Mille Vele" (Qianfan) è una megacostellazione satellitare sviluppata dalla *Shanghai Spacecom Satellite Technology* (SSST) con l'obiettivo di fornire servizi Internet a banda larga su scala globale, in diretta concorrenza con la rete Starlink di SpaceX. Il 7 agosto 2024, la Cina ha lanciato con successo i primi 18 satelliti di questa costellazione utilizzando un razzo “Long March 6A” dal *Taiyuan Satellite Launch Center*. Questi satelliti, ciascuno dal peso di circa 300 kg e con una struttura a pannello piatto, sono stati posizionati in orbita terrestre bassa a circa 800 km di altitudine.

La prima fase del progetto prevede il lancio di 1.296 satelliti, con 648 unità operative entro la fine del 2025 per garantire una copertura regionale. In futuro, la costellazione potrebbe espandersi fino a oltre 14.000 satelliti (il doppio rispetto a quelli che Starlink ha a disposizione), offrendo servizi Internet ad alta velocità e bassa latenza a livello globale.

Il progetto "Mille Vele" rappresenta una delle principali iniziative della Cina nel settore delle comunicazioni satellitari, affiancandosi ad altri programmi come la costellazione “Guowang” (SatNet), che prevede il lancio di 13.000 satelliti. Questi sforzi sottolineano l'intenzione della Cina di affermarsi come leader nelle infrastrutture di comunicazione spaziale e di competere direttamente con le reti satellitari esistenti a livello internazionale.

Uno studio condotto dall'Università di Guangdong ha simulato l'inseguimento di 1.400 satelliti Starlink utilizzando soltanto 99 satelliti cinesi, coordinati da un algoritmo binario di *AI* ispirato al comportamento cooperativo delle balene. Questa ricerca mette in evidenza il crescente intreccio tra intelligenza artificiale e strategia spaziale e mostra quanto velocemente la Cina stia preparando una strategia per controllare (o contrastare) il dominio spaziale occidentale.

Il nesso tra dominio dei mari e dominio dello spazio è chiaro. Difatti il capo del programma di esplorazione lunare cinese ha assertito: “*Abbiamo perso il nostro diritto sul mare durante la dinastia Ming, l'universo è un'oceano, la luna rappresenta le isole di Isole Diaoyu , oggetto di*

contesa con il Giappone. Se non andiamo ora ad esplorare l'universo saremmo criticati dai nostri discendenti".

Anche nel settore dell'intelligenza artificiale la Cina sta compiendo dei progressi significativi. Un esempio emblematico è DeepSeek, una startup cinese specializzata nello sviluppo di modelli avanzati di intelligenza artificiale, in particolare nei modelli linguistici di grandi dimensioni (LLM). Fondata nel 2023 da Liang Wenfeng, si è rapidamente affermata grazie all'efficienza e alle elevate prestazioni delle sue soluzioni. Nel gennaio 2025, DeepSeek ha lanciato DeepSeek-R1, un modello che ha dimostrato capacità di ragionamento avanzate, risultando competitivo rispetto ai principali modelli occidentali. Un elemento distintivo di questa tecnologia è la sua realizzazione con un budget contenuto, rendendola accessibile e altamente efficiente. Dopo il lancio, DeepSeek-R1 ha guadagnato rapidamente popolarità, diventando una delle applicazioni più scaricate a livello globale, con particolare diffusione negli Stati Uniti e in Cina. Le aziende cinesi hanno iniziato a integrare l'intelligenza artificiale di DeepSeek in numerosi settori, dalla ricerca medica all'assistenza clienti. Tuttavia, il successo della startup ha sollevato preoccupazioni in alcuni paesi, che hanno imposto restrizioni sull'uso dell'applicazione per motivi di sicurezza e protezione dei dati personali. Nonostante ciò, DeepSeek continua a rappresentare un importante passo avanti nel settore dell'intelligenza artificiale, consolidando la posizione della Cina in questo ambito tecnologico.

La sua rapida ascesa sfrutta poli tecnologici come quello del Zhejiang e Hangzhou. Zhejiang è la risposta cinese alla Silicon Valley, ma con un approccio più centralizzato e supportato dallo Stato. Mentre la Silicon Valley è nata da un ecosistema privato e competitivo, Zhejiang cresce grazie a investimenti governativi e protezionismo economico. Nel futuro, con l'ascesa dell'IA cinese (DeepSeek, Baidu AI, Huawei Cloud AI) e delle nuove infrastrutture digitali, Zhejiang potrebbe diventare un polo di innovazione tecnologica ancora più forte e competitivo su scala globale.⁷⁸

In sintesi, la competizione tra Stati Uniti e Cina si gioca ormai su una pluralità di fronti: il controllo delle risorse strategiche (terre rare, tecnologie automotive), il dominio dello spazio (reti satellitari e comunicazioni), la leadership nell'intelligenza artificiale e nell'innovazione tecnologica ed infine l'influenza geopolitica regionale (America Latina, Indo-Pacifico, Artico). È una rivalità

⁷⁸ Usa vs Cina – XII Festival di Limes a Genova, con la partecipazione di Scott Smitson e Wang Zichen, Genova, aprile 2024. <https://www.limesonline.com>

destinata a segnare in modo profondo e duraturo il futuro del sistema internazionale. Come anticipato da Henry Kissinger, la relazione sino-americana definirà la portata e la direzione del XXI secolo.

3.3 La crisi del multilateralismo e il ruolo delle istituzioni internazionali

Negli ultimi anni il concetto di multilateralismo si trova al centro di un paradosso: da un lato il richiamo alle istituzioni internazionali continua a essere il tema dominante nella retorica politica delle *élite* europee e americane, dall'altro tale modello sembra ormai riferirsi a un ordine mondiale che non esiste più. Esso fa riferimento a un sistema politico ed economico guidato dai paesi occidentali, sintesi di mercato e democrazia, nel quale Stati Uniti ed Europa detenevano il potere necessario a stabilire le regole della convivenza internazionale.

Il successo storico del multilateralismo risiedeva nella natura stessa delle sfide globali, dalla pandemia da Covid-19 al cambiamento climatico alle tensioni della globalizzazione, che richiedono delle risposte cooperative che superano i limiti dei singoli Stati. Inoltre, il multilateralismo incarnava la filosofia politica e giuridica dell'ordine liberale costruito nel secondo dopoguerra, riformulato negli anni Novanta. Tale modello promise di stabilire una *governance* comune della globalizzazione volta a garantire la sicurezza, sostenere la cooperazione economica e dunque creare un clima di fiducia reciproca tra gli stati, evitando il ritorno delle rivalità distruttive del passato. Ciò costituisce la base che tiene insieme tutte le istituzioni e i regimi internazionali: dall'ONU alle organizzazioni internazionali regionali (es. UE), dalle organizzazioni di sicurezza (es. Alleanza Atlantica) alle organizzazioni internazionali in materia economica e commerciale (Banca Mondiale, FMI, WTO, G7).

Tuttavia, tale quadro rischia oggi di sprofondare nell'anacronismo. Divenendo il sistema internazionale più complesso – con più attori, più questioni e una voce sempre più forte dei Paesi emergenti⁷⁹ – gli Stati occidentali hanno maggiore difficoltà nell'imporre le proprie regole. A ciò si aggiunge il mutamento della distribuzione del potere, per effetto del declino relativo degli Stati Uniti, dell'ascesa della Cina come sfidante globale e dall'emergere di nuove potenze regionali come India, Russia, Turchia e Sudafrica. Queste trasformazioni da un lato indeboliscono il legame

⁷⁹ R.O. Keohane e J. S. Nye, *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Little, Brown, Boston, 1989, p. 228.

tra egemonia occidentale e stabilità istituzionale; dall'altro, riducono la volontà degli Stati Uniti di investire nel multilateralismo, come già si era intravisto durante la presidenza di George W. Bush e ancor più quella di Donald Trump. Il tentativo di adattare il tessuto multilaterale ai nuovi equilibri – tramite l'allargamento delle organizzazioni internazionali, la riforma dei meccanismi di voto o la creazione di nuove istituzioni più inclusive (es. G20) – si scontra con un problema di fondo: maggiore rappresentatività significa minore coesione. Le differenze di interessi, di esperienze e di valori tra i Paesi occidentali e le potenze emergenti sono infatti emerse con chiarezza sia nella gestione della pandemia sia nelle conferenze internazionali sul clima.

A tutto ciò si aggiunge la dimensione competitiva della rinegoziazione del potere globale.

Le grandi potenze emergenti cercano un riconoscimento del loro nuovo status sia attraverso una maggiore influenza nelle istituzioni esistenti, sia promuovendo istituzioni alternative (BRICS+). Allo stesso tempo, i Paesi tradizionalmente dominanti – come quelli europei – temono un declino del loro prestigio e della loro influenza.

Da qui nasce il bivio attuale del multilateralismo: o evolversi in senso inclusivo, accettando una maggiore eterogeneità di valori, o chiudersi per preservare i principi dell'ordine liberale, a scapito della rappresentatività. In questo scenario si delineano tre possibili vie di evoluzione:

1. Rilancio del multilateralismo: adattare le istituzioni esistenti ai nuovi equilibri di potere.
2. “Minilateralismo”: creare *forum* ristretti tra pochi Stati capaci di agire in modo più efficace.
3. Regionalizzazione: costruire nuovi assetti multilaterali su base regionale, attorno a potenze egemoni come Cina, Sudafrica o Russia.

La pandemia e le sue conseguenze economiche hanno accelerato questa transizione. Se negli anni Novanta era prevalso un multilateralismo inclusivo e tendenzialmente universale, oggi esso rischia di diventare più selettivo e competitivo, in cui le democrazie liberali vengono contrapposte agli Stati autoritari. Così, il multilateralismo diventerebbe l'opposto di ciò che dichiara di essere: non più un architrave della convivenza globale, ma una logica di alleanze e di competizione tra blocchi.⁸⁰

Come ha osservato Ngozi Okonjo-Iweala, Direttrice Generale del WTO dal 2021, prima donna e prima africana a ricoprire tale ruolo, durante l'evento *Rebuilding the Global Economy: Role of*

⁸⁰ Cfr. M. Ghisleni, *La parabola del multilateralismo*, ISPI, 27 settembre 2021, <https://www.ispionline.it/it/publicazione/la-parabola-del-multilateralismo-32500>

the WTO and US approaches to it (16 novembre 2020) “il WTO deve tornare a un senso di scopo” per affrontare le grandi sfide del nostro tempo. Questo senso di scopo consiste in: “aumentare i redditi, aiutare a incrementare l’occupazione, sostenere lo sviluppo sostenibile e migliorare il tenore di vita delle persone. Quindi tutto riconduce alle persone.”

Un altro problema centrale individuato da Okonjo-Iweala è la questione della fiducia.

La mancanza di fiducia si registra non solo tra le grandi potenze, ma anche tra paesi sviluppati e in via di sviluppo. A suo avviso, senza fiducia diviene complicato se non impossibile portare avanti queste priorità o raggiungere degli accordi.

Un’altra questione riguarda la necessità di riformare l’Organo d’Appello del WTO, definito "il gioiello della corona del WTO". La sua persistente paralisi contribuisce a trasmettere "l'impressione che l'intero WTO sia disfunzionale". Okonjo-Iweala ha inoltre sottolineato l’urgenza di affrontare le critiche espresse dagli Stati Uniti, relative sia ai "tempi troppo lunghi per emettere sentenze", sia agli "eccessi oltre i termini degli accordi" ("*overreach*") da parte dell’organo giudicante.⁸¹

Infine, altro tema fondamentale è il “*soft power*” del Direttore Generale, che “può e deve essere utilizzato proattivamente per riunire i membri e promuovere queste priorità”. Infatti egli non dispone di poteri decisionali diretti e vincolanti, ma di una forma di influenza che Joseph Nye definisce, in tema di politica estera, come “la capacità di [uno Stato di] strutturare una situazione in modo tale che altri paesi sviluppino preferenze o definiscano i propri interessi in maniera coerente con i suoi”⁸². Allo stesso modo il Direttore Generale nel contesto del WTO – dove le decisioni sono frutto del consenso dei suoi membri – ha la responsabilità di facilitare il dialogo, costruire il consenso e mediare tra interessi convergenti tramite la sua influenza mediatica e la sua *leadership* diplomatica. Si tratta dunque di un potere “cooptivo” (“*cooptive power*”), che contrasta con il potere di comando (“*hard or command power*”)⁸³.

⁸¹ Ngozi Okonjo-Iweala, *Rebuilding the Global Economy: Role of the WTO and US Approaches to It*, intervento al Peterson Institute for International Economics, 16 novembre 2020, disponibile all’indirizzo: <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/ngozi-2020-11-16.pdf>

⁸² Joseph S. Nye, *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, PublicAffairs, New York, 2004.

⁸³ Joseph S. Nye, *The Future of Power*, PublicAffairs, New York, 2011

Nel contesto geopolitico precedentemente analizzato diviene fondamentale saper usare tale potere al fine di gestire le controversie, generare fiducia e promuovere la convergenza di idee tra attori diversi.

Conclusioni – Il “ridisegno” della globalizzazione

Questa tesi ha ricostruito in chiave storica, economica e geopolitica l’evoluzione della globalizzazione, dalle sue origini fino agli scenari più attuali, interrogandosi su una domanda centrale: si tratta di un declino o di una trasformazione?

Attraverso i tre capitoli, è emersa l’idea che il processo di globalizzazione, per quanto rallentato e rimesso in discussione, non stia scomparendo, ma si stia profondamente “ridisegnando”.

Il primo capitolo ha presentato una prospettiva di lungo periodo, individuando i cicli della globalizzazione e della deglobalizzazione, dall’Ottocento fino alle grandi crisi del XXI secolo – la crisi finanziaria del 2008, la pandemia da COVID-19 – e alla “*slowbalisation*”, concetto introdotto da *The Economist* per descrivere il rallentamento selettivo e frammentato dell’integrazione globale.

Il secondo capitolo ha analizzato il ritorno del protezionismo come risposta alla crisi della globalizzazione, partendo da un’analisi teorica degli strumenti di politica economica e proseguendo con esempi recenti. Negli Stati Uniti il sistema di globalizzazione liberale – basato su delocalizzazione produttiva, consumo a basso costo e finanziamento estero del debito – è entrato in crisi. L’*America First* e una serie di dazi e incentivi hanno riaperto il dibattito sul ruolo dello Stato nell’economia globale. Tuttavia, come emerso, il disallineamento tra risparmio e investimenti e la dipendenza dal dollaro come valuta di riserva sono dei limiti strutturali che dimostrano che il protezionismo da solo non basta a risolvere gli squilibri economici. Inoltre, esempi come la Brexit e il piano cinese “Made in China 2025” mostrano come la deglobalizzazione stia assumendo forme nuove e diverse: più esplicitamente politiche in Europa, più strategico-industriali in Asia. In tutti i casi, si sta affermando una nuova fase di “nazionalismo economico”, che individua come obiettivi centrali: la sicurezza, l’autonomia tecnologica e la resilienza.

Il terzo capitolo ha indagato i nuovi e probabili futuri assetti geopolitici e tecnologici.

La competizione tra Stati Uniti e Cina si articola su molteplici fronti – dal controllo delle risorse critiche alle infrastrutture digitali, dallo spazio all’intelligenza artificiale – in un contesto caratterizzato dalla crisi del multilateralismo e dalla nascita di un ordine multipolare. I blocchi economici regionali (come i BRICS+) stanno promuovendo delle alternative al dominio del dollaro

e incentivando l'uso di valute locali, delineando una globalizzazione più frammentata ma ancora interdipendente.

In definitiva, la globalizzazione non si sta dissolvendo, ma sta evolvendo verso un modello più selettivo, regolato e centrato su sicurezza, sovranità e resilienza. È ormai in corso un “ridisegno” del sistema globale: meno uniforme, più competitivo e orientato a bilanciare apertura economica e tutela strategica. Comprenderne l'evoluzione futura, i limiti e le opportunità sarà fondamentale per affrontare le sfide del mondo multipolare che ci attende.

Bibliografia e Sitografia

Fonti bibliografiche

- Giddens, A. (1990). *The consequences of modernity*. Stanford University Press.
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.
- Ricardo, D. (1821). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (3^a ed.). John Murray.
- Maronta, F. (2024). *Deglobalizzazione. Se il tramonto dell'America lascia il mondo senza centro*. Hoepli.
- Scognamiglio Pasini, C. (2016). *Economia industriale. Economia dei mercati imperfetti*. LUISS.
- Stiglitz, J. E. (2002). *Globalization and its discontents*. W. W. Norton & Company.
- Stiglitz, J. E. (2004). *I ruggenti anni Novanta. L'economia in un decennio di follia*. Einaudi, Torino.
- Ferrera, M. & Saraceno, C. (a cura di). (1993). *Stato sociale e mercato mondiale: Il welfare state sopravviverà alla globalizzazione?*. Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J. (2018). *Economia internazionale: Teoria e politica* (10^a ed.). Pearson, Milano.
- Amendola, A., Biagioli, M., Celi, G. (2014). *Economia della globalizzazione*. Egea, Milano.
- Nye, J. S. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. PublicAffairs, New York.
- Nye, J. S. (2011). *The Future of Power*. PublicAffairs, New York.
- Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1989). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Little, Brown, Boston.
- Eichengreen, B. (2011). *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. Oxford University Press.
- Triffin, R. (1960). *Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility*. Yale University Press.

Articoli e contributi scientifici

- De Arcangelis, G. (2023). *Deglobalizzazione o riglobalizzazione. Quale futuro per le relazioni economiche internazionali?*. In «Asimmetrie», n. 2, ottobre, pp. 45–72.
- Micossi, S. & Rossi, S. (1989). *Restrictions on International Capital Flows: The Case of Italy*. In Gordon, I. & Thirlwall, A. P. (a cura di), *European Factor Mobility: Trends and Consequences*. Palgrave Macmillan, Londra, pp. 195–214.
- Baldwin, R. (Ed.). (2009). *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects*. CEPR.
- Frieden, J. (2009). *Global Trade in the Aftermath of the Global Crisis*. In R. Baldwin (a cura di), *The Great Trade Collapse*, CEPR Press, pp. 25–28.
- Riccardo Fiorentini (2019). *On Trump's trade war*. In «Rivista di Studi Politici Internazionali», n. 3, pp. 370–371.
- Aikman, D. et al. (2023). *Stress testing the UK banking system: key results from the 2019 stress test*. In «Oxford Review of Economic Policy», vol. 39, n. 2, pp. 283–307.
- Pasqualetto, E. (2020). *Catene del valore: Covid e nuove geografie*. ISPI, 3 novembre.
- Magri, P., & Villafranca, A. (2021). *Dopo la pandemia: verso un "nuovo mondo"*. In ISPI (a cura di), *Il mondo post pandemico*, pp. 15–34.
- Ghisleni, M. (2021). *La parabola del multilateralismo*, ISPI, 27 settembre.
- Blanchette, J. et al. (2021). *Measuring China's Manufacturing Might*, ChinaPower Project, CSIS.
- Forster-van Aerssen, K., Spital, T. (2023). *L'impatto della Brexit sul commercio e sui mercati del lavoro del Regno Unito*, BCE – Bollettino Economico.

Documenti ufficiali e rapporti istituzionali

- Commissione delle Comunità Europee (1988). *Direttiva 88/361/CEE del Consiglio del 24 giugno 1988*. GUCE L 178/5.
- World Trade Organization (1994). *General Agreement on Tariffs and Trade 1994* (GATT), Articolo I.
- Panetta, F. (2024). *Il futuro dell'economia europea tra rischi geopolitici e frammentazione globale*. Lectio magistralis, Università Roma Tre.
- IOM – International Organization for Migration (2023). *World Migration Report 2024*.
- ILO – International Labour Organization (2024). *ILO Global Estimates on International Migrant Workers*.
- UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020: International production beyond the pandemic*.
- World Bank, WTO, IDE-JETRO (2017). *Global Value Chain Development Report 2017*.
- European Parliamentary Research Service (2022). *Deglobalisation – What Think Tanks are Thinking*, Briefing, 29 novembre.
- OECD, WTO, IMF – varie pubblicazioni su crisi, commercio e investimenti (cit. nei capitoli della tesi).
- OMC – Organizzazione Mondiale del Commercio (2018). *Rapporto annuale sul monitoraggio delle politiche commerciali*, 11 dicembre.

Fonti online e risorse digitali

- Polese, F. (s.d.). *La globalizzazione economica in prospettiva storica*. ISEC & Università Bocconi. Disponibile su: concorsoeconomia.it
- CONSOB. *La bolla delle c.d. "dotcom"*. Disponibile su: consob.it
- Borsa Italiana (2020). *Crisi del '29: cause e conseguenze della Grande Depressione*. borsaitaliana.it
- Novecento.org (2021). *Le crisi dell'età contemporanea*. novecento.org
- SDA Bocconi (2020). *Le cause del nazionalismo economico in Europa*. sdabocconi.it
- ECCO & Fondazione San Paolo (2024). *Gli USA e le tecnologie per la transizione energetica*. eccoclimate.org
- USGS (2024). *Mineral Commodity Summaries – Rare Earths*. usgs.gov
- BLS (2016). *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*. bls.gov
- WTO, CEPR, Harvard Scholar, JSTOR – link diretti citati nel corpo tesi
- BCE, Promos Italia, Ministero Affari Esteri – dossier e *highlights* su Brexit
- TGCOM24, CNN, CNBC – articoli e citazioni su Trump, BRICS, populismo, guerre commerciali