



*Dipartimento di Economia e Management Cattedra
Macroeconomia*

TITOLO

Le Politiche protezionistiche: I Dazi Commerciali del
Presidente Donald Trump

RELATORE Prof.

Alessandro Pandimiglio

CANDIDATO

Ferruccio Nati

Matr.

200611

ANNO ACCADEMICO

2017-2018

INDICE

Introduzione.....	5
-------------------	---

CAP I

LE RADICI DEL PROTEZIONISMO NELLA STORIA

<i>1.1</i> Il Mercantilismo.....	7
<i>1.2</i> Le critiche al Protezionismo di David Hume.....	9
<i>1.3</i> Adam Smith: Il Trionfo del Libero Mercato.....	10
<i>1.4</i> Ricardo e la Teoria dei Vantaggi Comparati.....	14
<i>1.5</i> Le critiche al Libero Scambio di List e Mill.....	16

CAP II

GLI EFFETTI DELLE POLITICHE PROTEZIONISTICHE SULL'ECONOMIA

<i>2.1</i> Economia chiusa ed Economia aperta.....	18
<i>2.2</i> Tassi di cambio.....	20
<i>2.3</i> Equilibrio del Tasso di cambio.....	21
<i>2.4</i> Gli Effetti delle Politiche Protezionistiche.....	23

CAP III

I DAZI COMMERCIALI DEL PRESIDENTE DONALD TRUMP

3.1 I Deficit “Gemelli” dell’Economia americana.....	26
3.2 La Globalizzazione dell’Economia: il WTO.....	29
3.3 L’avversario commerciale degli USA: la Cina.....	35
3.4 I Dazi Commerciali.....	40
3.5 Effetti sull’Italia e sull’Europa.....	48
Conclusioni.....	51
Bibliografia.....	54
Sitografia.....	56

Introduzione

Negli scenari internazionali, la mancanza di un'entità che governi e regoli i rapporti tra le diverse nazioni rende possibile il verificarsi di dispute e contese di diverso genere; i molti interessi nazionali creano le condizioni per cui il vantaggio di un paese può comportare lo svantaggio di un altro, e l'assenza di un'autorità fa sì che spesso si incorra in situazioni di reciproca ostilità. Questo è il concetto alla base di tutte le politiche protezionistiche: se da una parte il perseguimento del proprio benessere è il fondamento di un'etica liberoscambista, esso può assumere forme distorte quando tale interesse si trasforma in egoismo, e la prosperità della propria nazione viene posta al di sopra di quella delle altre nazioni.

La tesi affronta dunque l'argomento del protezionismo attraverso l'analisi di tre diverse aree, divise per capitoli, che valutano le sue caratteristiche fondamentali in termini storici, macroeconomici e infine esaminando un caso pratico, ovvero i dazi commerciali istituiti da poco dal presidente Donald Trump. Nel primo capitolo, quindi, si affronterà il protezionismo dandone una panoramica generale, evidenziandone i tratti salienti e le diverse scuole di pensiero nel corso della storia, spaziando dal pensiero degli autori classici come quello di Adam Smith e David Ricardo e al contempo prendendo nota delle voci in contrasto con il pensiero liberoscambista tradizionale come quelle di Friedrich List e John Stuart Mill. Nel secondo capitolo si osserveranno gli effetti del protezionismo trattando le nozioni economiche dell'economia aperta e dei tassi di cambio. Si procederà quindi con la creazione di un modello che spieghi, attraverso l'interazione fra il tasso di cambio reale e le esportazioni nette, gli effetti che le restrizioni sulle importazioni di tipo protezionistico

provocano sull'economia da un punto di vista generale. Infine, l'attenzione verrà posta sui dazi commerciali innalzati dal presidente Donald Trump a partire dal giugno del 2018. In merito a questi ultimi sarà dapprima posto l'accento sulle caratteristiche dell'economia americana che presenta lineamenti favorevoli per il verificarsi di un deficit commerciale. In secondo luogo, si analizzeranno le cause della nascita dei dazi e ciò che ha condotto alla nascita di un disavanzo della bilancia commerciale degli USA a livelli mai registrati prima nella storia. Trattando della nascita del WTO e della progressiva eliminazione dei dazi commerciali nel corso degli anni dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale, verranno evidenziati gli errori commessi prima dal GATT e poi dal WTO nel tentativo di creare un unico grande mercato sovranazionale. Si parlerà inoltre della Cina, avversario commerciale principale delle politiche di Donald Trump, e se ne descriveranno le pratiche commerciali che hanno consentito uno sviluppo economico di dimensioni elevatissime. Infine, si discuterà dei dazi in sé e delle ripercussioni che potrebbero avere prima sull'economia mondiale, e, dopo, su quella europea. La tesi si concluderà quindi con delle riflessioni riguardanti le tariffe e la loro influenza nei contesti internazionali, mettendoli in relazione al processo di deglobalizzazione avviato con la crisi finanziaria del 2008.

CAP. I

LE RADICI DEL PROTEZIONISMO NELLA STORIA

Un primo esempio concreto di protezionismo di cui si abbia riscontro nella storia risale ai dazi doganali dei re sassoni dell'Inghilterra dopo la fine dell'Impero Romano, volti a sostituire l'imposta sui consumi augustea ormai diventata desueta e di difficile esazione. Da questo momento in poi il Medioevo è costernato di politiche protezionistiche necessarie per sostenere l'industria interna in periodi di difficoltà, basti pensare al bando delle importazioni di Firenze nel 1426 e alla legislazione in materia protezionistica in Inghilterra nel 1455. Ad ogni modo si può cominciare a parlare di protezionismo in senso stretto solo a partire dal XVI secolo con la nascita del mercantilismo e delle politiche degli stati nazionali volte a introdurre il maggior quantitativo possibile di metalli preziosi all'interno dei propri confini.

1.1 Il mercantilismo

A seguito della scoperta delle Americhe e del ritrovamento di enormi giacimenti di oro e argento, obiettivo principale degli stati europei nel XVI secolo divenne quello di attrarre tali metalli preziosi all'interno dei propri confini. Il ragionamento di fondo alla base di tali azioni era che la ricchezza di una nazione fosse determinata dalla quantità di moneta posseduta da ognuna di esse. Di conseguenza nacque la figura del consigliere del principe, ossia un erudito che dava pareri in materia economica, il cui unico scopo era quello di garantire alla nazione il primato nel possesso di tali metalli

Le ipotesi di fondo del sistema mercantilistico erano in primo luogo che gli uomini fossero per natura egoistici e che quindi un guadagno per uno sarebbe corrisposto ad una perdita per un altro, e in secondo luogo che lo stato fosse investito di un ruolo fondamentale, ossia la responsabilità di intervenire proattivamente nell'economia per garantire a sé stesso e alla popolazione ricchezza e prosperità.

Se da un lato il mercantilismo scorgeva nei metalli preziosi l'unica fonte di ricchezza di una nazione, dall'altro tali risorse non erano equamente distribuite; quegli stati che, per ragioni economiche, politiche o meramente geografiche non riuscivano ad avere l'accesso ai grandi giacimenti di oro del "Nuovo mondo" dovevano escogitare modi alternativi per immettere moneta all'interno dei propri confini, in modo da contrastare la ricchezza di quei paesi che diversamente da loro erano avvantaggiati nella corsa all'oro. così Gran Bretagna e Francia adottarono un tipo di mercantilismo basato sul commercio. Nacquero quindi le grandi compagnie commerciali come l'inglese "Compagnia delle Indie Orientali" che avevano come unico obiettivo esportare prodotti dell'industria nazionale in modo da avere una bilancia commerciale positiva, data dalla differenza tra esportazioni e importazioni, e garantirsi l'accesso alla moneta.

Tuttavia, la moneta, come qualsiasi altro bene, è soggetta alle leggi della domanda e dell'offerta e quindi, se aumenta in maniera esponenziale l'offerta, e tale aumento non è accompagnato da un incremento di produzione nell'economia reale, aumenta il livello generale dei prezzi, e si verifica il fenomeno dell'inflazione. Esempio di tale precetto è proprio la catastrofe economica della Spagna del XVI e XVII secolo: nonostante fosse stata in grado di accumulare quantità ingentissime di metalli preziosi, le sue politiche

protezionistiche fecero sì che i prezzi aumentarono esponenzialmente e non vi fu alcun beneficio dal detenere i metalli preziosi.

1.2 Le critiche al protezionismo di David Hume

Il primo a rendersi conto dell'inconsistenza delle teorie mercantiliste riguardo alla moneta e al commercio fu il filosofo scozzese David Hume. Egli propose infatti una revisione della dottrina mercantilista, mettendo in evidenza, tra l'altro, l'importanza del commercio internazionale.

Nella sua opera "Discorsi Politici" Hume sostiene che nel commercio, a differenza di quanto si credeva all'epoca, il guadagno di una nazione non implicasse necessariamente una perdita per un'altra. L'argomentazione di fondo utilizzata da Hume consisteva nel dire che la fuoriuscita di moneta, derivante da una bilancia commerciale negativa, avrebbe causato, a sua volta, un calo dei prezzi di beni e di servizi, che avrebbe favorito il rientro del denaro, regolando, naturalmente, le esportazioni e le importazioni. Pertanto, in un sistema di libero scambio, agiva una forza di autoregolamentazione che stabiliva un equilibrio nella bilancia dei pagamenti e nel livello generale dei prezzi, evitando così un'inflazione distruttiva.

In secondo luogo, Hume riteneva che per uno Stato fosse impossibile mantenere la bilancia commerciale positiva in modo continuo, come molti mercantilisti pensavano, poiché ciò avrebbe comportato un aumento della quantità d'oro e argento presente al suo interno. Tale aumento a sua volta avrebbe provocato un uguale innalzamento del livello dei prezzi. D'altra parte, se uno stato aveva una bilancia commerciale positiva, doveva

esserci qualche altro stato con un saldo negativo a causa della perdita d'oro e argento e questo avrebbe causato una diminuzione del livello generale dei prezzi dei suoi prodotti. Per tale meccanismo, le esportazioni sarebbero diminuite negli Stati con bilancia commerciale positiva dal momento che i prezzi dei loro prodotti erano relativamente più elevati rispetto a quelli delle merci degli stati con bilancia commerciale negativa.

Un'ultima considerazione del filosofo scozzese in merito al commercio e ai movimenti della moneta risiede nel fattore tempo. Se da una parte le esportazioni immettono moneta in una nazione e generano inflazione, è pur vero che tali prezzi, utilizzando una terminologia più moderna, sono vischiosi; il che vuol dire che da quando la moneta entra nel mercato a quando si verifica l'effettivo incremento dei prezzi passa del tempo, e ci si trova in una situazione intermedia. Secondo Hume, durante questo intervallo, la crescente quantità d'oro e argento ha effetti benefici per l'industria perché non solo aumenta l'offerta di lavoro, ma consente al lavoratore di accrescere il proprio potere d'acquisto e comprare un maggior quantitativo di beni. Allo stesso modo, il contadino che vede i propri prodotti venduti più velocemente può consumare di più, anche se, come detto, i prezzi sono gli stessi di prima. Hume conclude quindi che il commercio internazionale non favorisce soltanto la nazione che vende, ma pure quella che acquista, dal momento che tutta l'industria viene stimolata.

1.3 Adam Smith: il trionfo del libero mercato

Nonostante le critiche al mercantilismo di Hume fossero alquanto stringenti, e dopo le sue anche quelle di Quesnay e della scuola fisiocratica, è solo con il fondatore dell'economia

politica moderna Adam Smith che le ragioni della supremazia del libero scambio trovano una esposizione completa e convincente.

Sebbene Adam Smith sia rinomato per le sue teorie in ambito economico, per comprendere fino in fondo il suo pensiero è necessario tenere in considerazione che ha una forte impronta antropologica. Il concetto di “Interesse Personale” esposto nella “Teoria dei Sentimenti Morali” insieme alla riflessione sulle diverse motivazioni dell’agire umano costituiscono la base della sua analisi più strettamente economica. Secondo Smith la simpatia o *sympathy*, cioè la capacità di condividere i sentimenti degli altri, ci spinge a giudicare le nostre azioni sulla base degli effetti che esse possono avere sugli altri oltre che su noi stessi, e questo tipo di morale è un presupposto per la sopravvivenza della società «la società non può sussistere tra coloro che sono sempre pronti a danneggiarsi e a farsi male l’un l’altro». Di conseguenza le tesi liberiste di Adam Smith sono basate sul duplice assunto che in primo luogo ognuno conosce meglio degli altri i propri interessi, ragion per cui è preferibile un’economia di mercato rispetto ad una economia centralizzata “di comando” (come poteva essere quella mercantilista), e in secondo luogo per il concetto di Simpatia è interesse di ognuno il rispetto degli interessi altrui, dove per interesse si intende “self-interest” e non egoismo “selfishness”. Gli unici limiti che esistono per il perseguimento dell’interesse personale sono quindi uno esterno all’individuo, ossia l’amministrazione della giustizia da parte dello Stato, e uno interno, la Simpatia per i suoi simili.

Nella sua opera più famosa “La Ricchezza delle Nazioni” Smith discute quali siano le ragioni per cui una nazione debba considerarsi prospera. Egli pone per la prima volta

l'accento su quello che oggi noi chiamiamo il reddito pro-capite e che lui chiama il tenore di vita dei cittadini. Secondo le tesi mercantiliste a rendere ricca una nazione era semplicemente la quantità di ricchezza complessiva da essa detenuta, senza tener conto del numero di persone tra cui tale ricchezza era divisa. Così nazioni che in valore assoluto detenevano una quantità di beni inferiori rispetto ad altre venivano considerate più povere anche se la loro popolazione era proporzionalmente inferiore rispetto alle altre. Una volta individuata la fonte della ricchezza di una nazione, egli continua col dire che il reddito nazionale Y è identificabile come la produttività del lavoro π moltiplicata per il numero di lavoratori L :

$$Y = \pi \times L$$

Per ottenere il tenore di vita dei cittadini basterà dividere entrambi i membri dell'equazione per la popolazione N ottenendo

$$\frac{Y}{N} = \frac{\pi \times L}{N}$$

Secondo Smith il parametro della produttività del lavoro dipende dallo stadio della divisione del lavoro, e questo dipende dall'ampiezza dei mercati. Per quanto riguarda la prima considerazione è ragionevole pensare che le capacità del lavoratore migliorano quando questi svolge un compito specifico piuttosto che diversi compiti contemporaneamente; quindi x lavoratori che lavorano in una fabbrica, ai quali viene assegnato un compito specifico nella realizzazione di un prodotto genereranno un maggior quantitativo rispetto a x lavoratori che curano l'intero processo produttivo autonomamente.

In secondo luogo, è necessario che tutta la produzione aggiuntiva derivante dall'aumento della produttività possa trovare sbocco nei mercati; in quest'ottica qualunque vincolo all'espansione dei commerci produce a sua volta un ostacolo per la crescita della produttività e della divisione del lavoro, ponendo un freno in ultima analisi alla crescita del benessere dei cittadini cioè alla ricchezza della nazione.

Smith esamina in seguito quali possono essere le condizioni con cui possono verificarsi gli scambi sul mercato. Egli afferma che le compravendite tra i vari settori dell'economia sono o coordinati da un'autorità centrale, attraverso un piano di ripartizione del prodotto globale, si parla in questo caso di un'economia "di comando", oppure si può lasciare che gli scambi avvengano liberamente e che le decisioni sulle quantità da produrre e acquistare e relativi prezzi vengano decentralizzate, si parla in questo caso di un'economia "di mercato". In quest'ultimo tipo di economia la concorrenza tra i vari partecipanti fa sì che il prezzo di ciascun bene sia lo stesso per tutti, dal momento che se per assurdo qualcuno decidesse di aumentare il prezzo nessuno avrebbe più interesse a comprare da lui, e inoltre la ricerca da parte di tutti del miglior rendimento per i propri capitali fa sì che non esista un settore dell'economia stabilmente più redditizio di altri, essendo data per ipotesi l'assenza di ostacoli al libero movimento dei capitali. Adam Smith vede quindi nella libera concorrenza il motivo che lega i diversi settori dell'economia, elemento che caratterizza solamente la già citata economia "di mercato" che vedendo nella libera circolazione dei capitali la sua ragion d'essere, viene anche chiamata capitalistica.

In una delle sue metafore più celebri, ossia quella della "mano invisibile", Smith ribadisce ancora una volta, in questo caso parlando della preferenza dei capitalisti a

investire nell'industria nazionale piuttosto che in quella estera, come il perseguimento degli interessi personali finisca per giovare la società in generale dal momento che in questo modo si aumenta il reddito nazionale e in questo meccanismo la concorrenza assolve al ruolo fondamentale di forza stabilizzatrice del mercato. Alla base del pensiero di Adam Smith c'è quindi una sostanziale fiducia nell'uomo e nelle sue capacità, che sebbene venga percepito come essere imperfetto, costituisce anche l'elemento chiave che ha reso l'opera del filosofo scozzese una pietra miliare della scienza economica.

1.4 Ricardo e la teoria dei vantaggi comparati

Già con Smith si era giunti alla formulazione della teoria dei “Vantaggi Assoluti” nel commercio: se un paese è in grado di produrre un bene a un minor costo rispetto ad un altro, e quest'ultimo ha minor costo nella produzione di un altro bene, sarà a beneficio di entrambi produrre ognuno il bene dove si è più efficienti, e commerciare quello in cui lo si è meno. Potrebbe accadere tuttavia, come spesso avviene nella realtà, che un paese si ritrovi ad avere un vantaggio assoluto in tutti i beni che essa produce. In questo frangente sarà possibile applicare la teoria dei vantaggi comparati di Ricardo.

Il presupposto di tale teoria risiede nell'individuazione del costo opportunità che un paese sostiene quando preferisce la produzione di un prodotto ad un altro. Si supponga di avere due paesi A e B il cui unico fattore della produzione siano le ore di lavoro L date e identiche per ambedue. Questi paesi sono intenti nella produzione di grano e di vino, tuttavia il paese A ha un vantaggio assoluto nella produzione di entrambi i beni dal momento che la sua funzione di produzione richiede un ammontare di 10 ore per produrre

un chilo di grano e 1 ora per produrre un litro di vino, a fronte di 20 ore per chilo di grano e 5 ore per litro di vino del paese B. A questo punto il paese B si troverà nella condizione di scegliere se produrre autonomamente entrambi i beni, oppure se specializzarsi e commerciare il suo grano con del vino, stabilendo un prezzo di scambio per cui risulti conveniente ad entrambi i paesi rivolgersi al commercio piuttosto che produrre indipendentemente. Al termine degli scambi, entrambi i paesi vedranno il prodotto totale accrescersi: il paese B, in particolare, avrà ottenuto 10 litri di vino e 1 chilo di grano, semplificando 1 litro ogni 3 ore di produzione, mentre se avesse prodotto il vino autonomamente sarebbe riuscito a produrre 1 litro ogni 5 ore, rendendo di fatto più caro tutto il processo produttivo.

Produzione con 50 ore lavoro senza Specializzazione			
	Grano	Vino	TOTALE
Paese A	3 Kg	20 L	3 Kg + 20 L
Paese B	1 Kg	6 L	1 Kg + 6 L
TOTALE	4 Kg	26 L	4 Kg + 26 L

Produzione con 50 ore lavoro con Specializzazione			
	Grano	Vino	TOTALE
Paese A	2 Kg	30 L	2 Kg + 30 L
Paese B	2.5 Kg	0 L	2.5 Kg
TOTALE	4.5 Kg	30 L	4.5 Kg + 30 L

Quantità totali dopo il Commercio			
	Grano	Vino	TOTALE
Paese A	3.5 Kg	20 L	3.5 Kg + 20 L
Paese B	1 Kg	10 L	1 Kg + 10 L
TOTALE	4.5 Kg	30 L	4.5 Kg + 30L

Naturalmente, il ragionamento di Ricardo si fonda sull'ipotesi che tutto il valore di un bene sia esprimibile come funzione delle ore di lavoro necessarie per crearlo. Ricardo giustifica tale principio ricorrendo alla "teoria del valore lavoro" secondo cui anche la parte di capitale presente nel processo produttivo sia, in ultima analisi, esprimibile come lavoro accumulato nel tempo, e quindi il valore di un bene diventi la quantità di lavoro direttamente e indirettamente necessaria alla sua produzione. Alla luce delle più moderne conoscenze potrebbe sembrare che tale precetto manchi di concretezza, ciò non toglie tuttavia che l'intuizione di Ricardo sui commerci sia stata confermata da numerosi studi nel corso del tempo, e risulti a tutt'ora un tema cardine dei sostenitori del libero mercato.

1.5 Le critiche al libero scambio di List e Mill

Il primo a muovere delle critiche al sistema ideato dai pensatori della scuola classica, convinti sostenitori del libero scambio e del libero mercato, fu il tedesco Friedrich List. Egli vive nella stessa epoca di Ricardo, tuttavia attacca duramente le sue tesi sulle economie di mercato, rinforzando la causa delle cosiddette "Economie Nazionali". Ai suoi occhi la Gran Bretagna, che all'epoca si presentava come la nazione promotrice

dell'abbattimento delle tariffe e dei dazi tra i vari paesi, era in realtà quel paese che più di tutti si era arricchito per via di quelle stesse politiche nazionalistiche. Usando la simbolica espressione “aver dato un calcio alla scala”, egli intendeva dire che la Gran Bretagna aveva giovato delle politiche mercantiliste negli anni passati, per esempio attraverso i “Navigation acts” e i dazi sui prodotti provenienti dalle Americhe, e poi, una volta raggiunta la superiorità industriale, di essersi aperta al commercio con il resto del mondo, in modo da arricchirsi ancora di più.

Sebbene le critiche di List fossero in controtendenza con l'opinione prevalente dell'epoca, esse nascondono un fondo di verità. L'economista inglese John Stuart Mill effettua un'analisi simile a quella del tedesco evidenziando come, per un paese con un'industria nascente, schiudere fin da subito le porte al commercio internazionale possa rappresentare una politica controproducente. A sostegno di una simile ipotesi, Mill afferma che, per forza di cose, un'industria nelle sue prime fasi di vita possiede un know-how, una conoscenza tecnologica, economie di scala e di apprendimento minori rispetto all'industria già operante in paesi sviluppati. Di conseguenza aprirsi al mercato significherebbe segnare l'impossibilità per il paese in via di sviluppo di industrializzarsi, vanificando la stessa apertura al mercato. È quindi necessario, almeno per un primo momento, secondo Mill, proteggere l'industria interna con dazi e tariffe, in modo da renderla competitiva prima di esporsi su panorami internazionali.

CAP II

GLI EFFETTI DELLE POLITICHE PROTEZIONISTICHE SULL'ECONOMIA

2.1 Economia chiusa ed economia aperta

In una economia chiusa tutta la produzione che viene generata all'interno del paese, o il PIL, deve essere controbilanciata da un eguale ammontare di spesa aggregata, che può essere scomposta in tre componenti fondamentali: i consumi privati C, gli investimenti I e la spesa pubblica G. se si definisce la produzione aggregata Y è possibile esprimerla come somma di queste tre componenti e si potrà scrivere:

$$Y = C + I + G$$

Nel caso di un'economia aperta, al contrario, il paese è libero di spendere più o meno di quanto produce dal momento che ha la possibilità di importare nel caso in cui la domanda interna ecceda la produzione aggregata oppure di esportare nel caso contrario. Questo fa sì che il paese in questione possa avere un avanzo o un disavanzo commerciale nei confronti di altri paesi. Per questo motivo l'identità contabile dell'economia aperta avrà una componente in più rispetto all'economia chiusa: le esportazioni nette NX che sono la differenza tra le esportazioni e le importazioni di una nazione nel periodo di tempo di riferimento. L'identità contabile a seguito di questa integrazione si potrà individuare come:

$$Y = C + I + G + NX$$

Con le due identità contabili nei diversi casi a seconda che si tratti di un'economia chiusa oppure di un'economia aperta è possibile individuare un'ulteriore differenza. Se in

precedenza abbiamo definito la produzione in una economia chiusa come la somma dei consumi C , degli investimenti I e della spesa pubblica G , è ora possibile definire il risparmio nazionale S come la differenza tra quanto viene prodotto in una nazione e quanto viene consumato nello stesso periodo di tempo, quindi:

$$Y - C - G = S$$

Dal momento che anche gli investimenti I sono pari a:

$$Y - C - G = I$$

Nel caso di una economia chiusa esiste la perfetta uguaglianza tra il risparmio nazionale e gli investimenti:

$$S = I$$

In caso contrario, in una economia aperta la produzione aggregata dipende anche dalle esportazioni nette NX . Il risparmio nazionale è quindi funzione sia degli investimenti I che delle esportazioni nette NX . si potrà scrivere:

$$Y - C - G = I + NX$$

$$S - I = NX$$

Il primo membro dell'equazione $S - I$ viene chiamato il deflusso netto di capitali oppure investimento estero netto. Se questo è positivo, il risparmio complessivo interno del sistema economico è maggiore degli investimenti, e l'ammontare in eccesso viene utilizzato per finanziare agenti economici esteri. Se è negativo, il risparmio è minore

dell'investimento e il sistema economico finanzia la differenza indebitandosi con l'estero. Infine, se $S - I$ e NX sono positivi il paese in questione avrà una bilancia commerciale positiva oppure un avanzo commerciale; se viceversa i due membri sono negativi la nazione avrà una bilancia commerciale negativa oppure un disavanzo commerciale.

2.2 Tassi di cambio

Il tasso di cambio tra le valute di due paesi può essere di due tipi: *nominale* e *reale*.

Il tasso di cambio nominale esprime il rapporto a cui è possibile scambiare la valuta del proprio paese con quella di paese estero. Per esempio, se si prendesse come valuta di riferimento l'euro e si volesse individuare il tasso di cambio con la sterlina, il valore di 1 euro corrisponderebbe a 0.871 sterline, e il tasso di cambio tra le due valute sarebbe uguale a 0.871 sterline ogni euro quindi 0.871. Se tale tasso diventasse 0.880 si parlerebbe di un apprezzamento o rafforzamento dell'euro rispetto alla sterlina, dal momento che con la stessa quantità di euro sarebbe possibile acquistare un maggior numero di sterline. all'opposto si parla di deprezzamento o indebolimento dell'euro se il tasso di cambio sterlina/euro dovesse abbassarsi ad un qualunque valore al di sotto di 0.871. La definizione e l'individuazione del tasso di cambio dipende dalla valuta di riferimento. Se nell'esempio precedente il riferimento fosse stato la sterlina e non più l'euro, si sarebbe giunti ad un differente tasso di cambio, che sarebbe corrisposto comunque al reciproco di 0.871 ossia 1.148; il tasso di cambio rappresenta in ultima analisi la quantità di valuta estera necessaria a comprare un'unità di valuta nazionale

Il tasso di cambio reale viene spesso chiamato *ragione di scambio*; tale tasso indica il rapporto a cui è possibile scambiare i beni prodotti in un determinato paese con quelli in un paese estero, oppure il prezzo relativo dei beni nei due paesi. Indicando con ε il tasso di cambio reale, e il tasso di cambio nominale, P il prezzo del bene nazionale e P^* il prezzo del bene estero, si avrà che:

$$\varepsilon = e \times \frac{P}{P^*}$$

Se il tasso di cambio reale è elevato, il che può accadere per un tasso di cambio nominale elevato, per il prezzo del bene interno maggiore del prezzo del bene esterno, oppure per entrambe le cose contemporaneamente, i beni esteri saranno relativamente più convenienti dei beni nazionali; se il tasso di cambio reale è basso, viceversa, i beni nazionali saranno relativamente più convenienti dei beni esteri. Il tasso di cambio reale tiene quindi contezza dei prezzi dei beni in un'ottica di contrattazioni fra paesi, e riveste un'importanza fondamentale nella determinazione dei saldi commerciali delle diverse nazioni.

2.3 Equilibrio del tasso di cambio

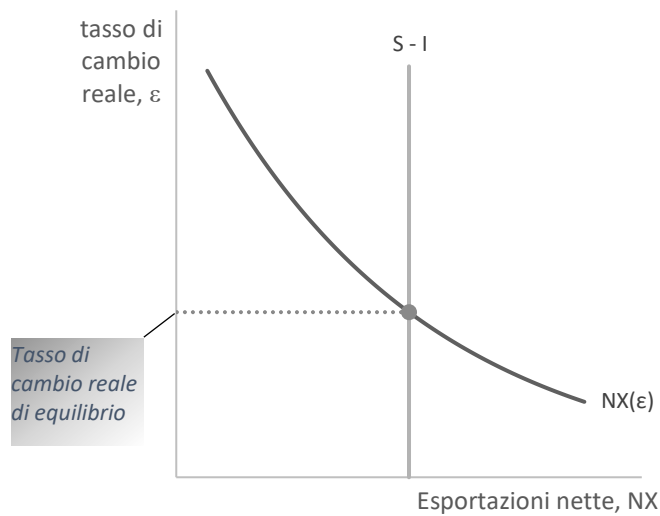
Si è detto in precedenza che il tasso di cambio reale esercita una notevole influenza nella determinazione dei saldi commerciali di equilibrio delle nazioni che partecipano ai commerci internazionali. Ma come si spiega l'interazione fra due fenomeni apparentemente distaccati fra di loro? Si è visto come, in presenza di un tasso di cambio reale contenuto, i beni nazionali risultano più convenienti dei beni esteri, in quanto il loro prezzo relativo è più basso. Se a ciò si aggiunge che le esportazioni nette sono la differenza

tra le esportazioni e le importazioni di una determinata nazione, si può affermare che quanto maggiore è il tasso di cambio reale, tanto minori sono i beni che un paese esporta e di conseguenza la relazione che esiste tra il tasso di cambio reale e le esportazioni nette è di tipo inversamente proporzionale.



Una volta stabilita la relazione tra tasso di cambio reale e esportazioni nette, si dispongono tutte le informazioni necessarie per la creazione di un modello che consenta di determinare quale sia il tasso di cambio reale di equilibrio. Per fare ciò, è necessario ricordare che, come detto in precedenza, le esportazioni nette NX in una economia aperta equivalgono alla differenza tra risparmio S e investimento I, che abbiamo chiamato deflusso netto di capitali o investimento estero netto. Questa componente può essere rappresentata come una retta verticale, dal momento che né risparmio S né investimento I dipendono dal tasso di cambio reale. Nel punto di equilibrio quindi, l'offerta di valuta nazionale, ossia la quantità di valuta disponibile per essere investita in mercati esteri, che

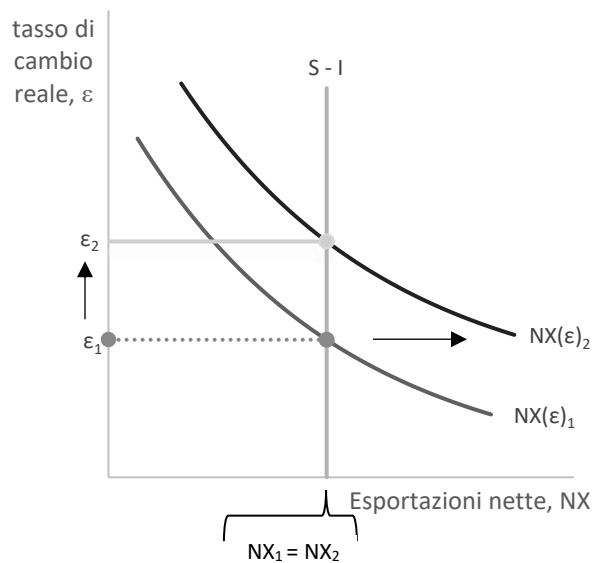
è rappresentata dal deflusso netto di capitali $S - I$ eguaglierà la domanda di valuta nazionale, descritta dalla relazione inversamente proporzionale che esiste tra tasso di cambio reale ϵ e esportazioni nette NX , dal momento che i beni nazionali risulteranno più convenienti quanto minore il tasso di cambio reale fra due paesi.



2.4 Gli effetti delle politiche protezionistiche

Gli effetti che le politiche commerciali protezionistiche, volute dalle nazioni in determinate circostanze, possono essere in ultima analisi spiegati attraverso il modello finora illustrato. Immaginiamo per esempio che una nazione limiti le importazioni di una materia prima, quale per esempio l'alluminio o l'acciaio. Quali saranno gli effetti di tale politica? A seguito di tale provvedimento, il volume di importazioni per ogni tasso di cambio reale risulterà più contenuto e di conseguenza aumenterà di una ragione proporzionale la quantità di esportazioni nette. Tale meccanismo avrà come conseguenza l'aumento delle esportazioni nette ed una conseguente traslazione verso destra della curva che ne descrive

l'andamento. Tuttavia, siccome la limitazione sulle importazioni ha lasciato inalterati i valori del risparmio S e degli investimenti I , l'unico effetto che la politica protezionistica provoca da un punto di vista macroeconomico è l'aumento del tasso di cambio reale, lasciando inalterati i volumi delle esportazioni nette, come può essere riscontrato nel grafico.



Questo ragionamento dimostra quindi come le politiche protezionistiche non siano uno strumento valido per migliorare i saldi commerciali di una nazione, ma anzi producono un effetto controproducente per il paese che le adotta, riducendo le esportazioni dello stesso ammontare di quanto vengono ridotte le importazioni. Il tasso di cambio reale è il motivo per cui le esportazioni nette rimangono inalterate; ad un tasso di cambio reale più elevato i beni nazionali risultano meno convenienti dei beni esteri e ciò causa il decremento delle esportazioni verso economie estere. La diminuzione delle importazioni in una nazione fa sì che le importazioni in quel paese diventino più convenienti.

Le politiche commerciali lasciano inalterato il saldo commerciale condizionando il volume complessivo degli scambi. Dal momento che il tasso di cambio reale si apprezza, i beni e servizi nazionali diventano più costosi di quelli esteri e di conseguenza il paese soggetto di tali politiche esporta meno. Questo è il motivo per cui molti economisti si oppongono fortemente all'utilizzo di politiche protezionistiche da parte dei governi delle nazioni partecipanti ai commerci internazionali. Partecipare a scambi con altre nazioni è un'attività che in ultima analisi avvantaggia tutti dal momento che permette ad ogni singolo paese di specializzarsi nelle attività che, sia per condizioni esterne come geografia e presenza di materie prime, sia per meriti propri, riesce a portare a termine con una maggior efficienza rispetto ai concorrenti, come Ricardo aveva scoperto a metà del XIX secolo con la sua teoria dei vantaggi comparati. In ultima analisi, le politiche protezionistiche risultano favorevoli solo a quei limitati gruppi all'interno delle nazioni a cui sono rivolte, nel nostro esempio i produttori di alluminio e acciaio; tutte le industrie che utilizzano tali materie nella loro produzione, come l'industria automobilistica e tante altre, vedono i propri costi aumentare dal momento che sono obbligate ad acquistare le materie prime ad un costo maggiore di quanto non sarebbe senza le limitazioni sulle importazioni volute dalle politiche commerciali restrittive. Si può quindi affermare che la società nel suo complesso viene danneggiata a causa della diminuzione del volume degli scambi.

CAP III

I DAZI COMMERCIALI DEL PRESIDENTE DONALD TRUMP

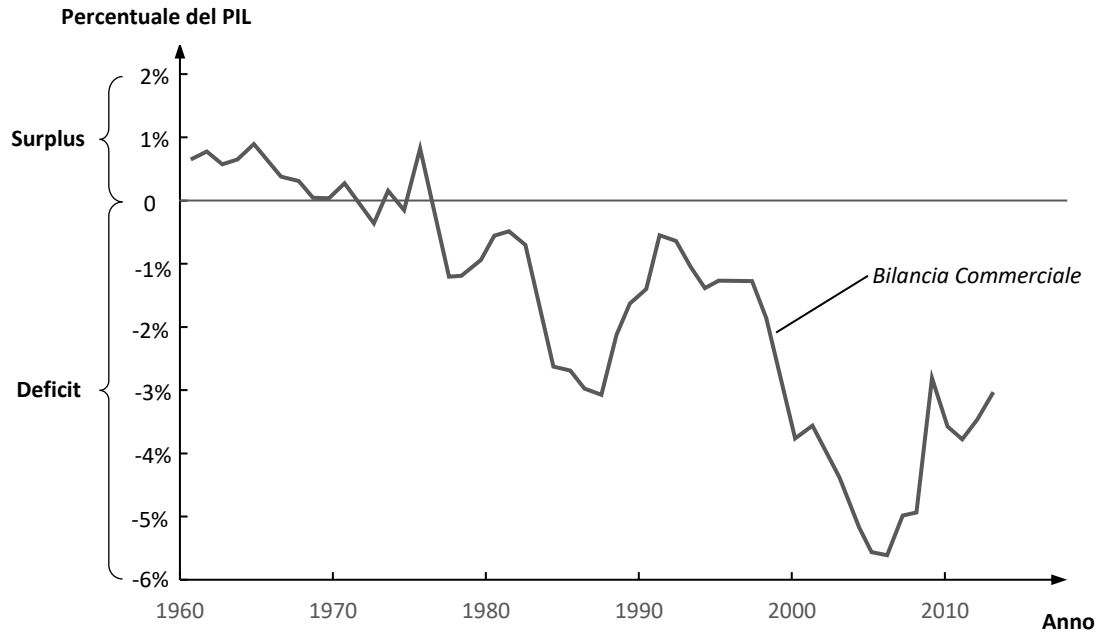
Le elezioni americane del 2016 si sono concluse con la vittoria del candidato repubblicano Donald Trump. Fin da subito, come punto cardine della sua campagna elettorale, l'attuale presidente degli Stati Uniti d'America aveva dichiarato che qualora fosse diventato il leader della nazione avrebbe attuato politiche commerciali a difesa degli USA, che a suo dire da troppo tempo accettavano condizioni a loro sfavorevoli, che si sarebbero manifestate nell'enorme disavanzo commerciale venutosi a formare nel corso degli anni. I paesi oggetto dei reclami del presidente si annoverano provenienti da ogni parte del globo, anche se la Cina in particolare con politiche ai limiti della correttezza e legalità si identifica come principale avversario nella lotta commerciale, registrando nel 2017 un surplus di 275 miliardi di dollari, pari a più della metà del ricavo proveniente da export della Cina, e quasi la metà del disavanzo degli Stati Uniti. Raggiungere questi numeri è stato possibile attraverso una commistione di pratiche commerciali singolari e attraverso l'ammissione della Cina al WTO nel 2001, anno che ha segnato l'inizio per lo sviluppo della nazione.

3.1 I deficit "gemelli" dell'economia americana

Gli Stati Uniti hanno un'economia molto più chiusa rispetto alla media dei paesi europei, tuttavia le dimensioni dell'economia americana fanno sì che i disavanzi e gli avanzi commerciali di tale nazione abbiano effetti importanti sul resto dell'economia mondiale. A partire dai primi anni '80 del '900 fino ad arrivare agli anni 2000 gli Stati Uniti hanno registrato considerevoli disavanzi commerciali; come è possibile osservare nel grafico, nel

2004 il disavanzo commerciale è stato pari circa al 4% del PIL, essendo il PIL degli Stati Uniti il 92% del PIL totale dei paesi membri dell'unione Europea, il 4% corrisponde a una cifra ingente, 595 miliardi di dollari.

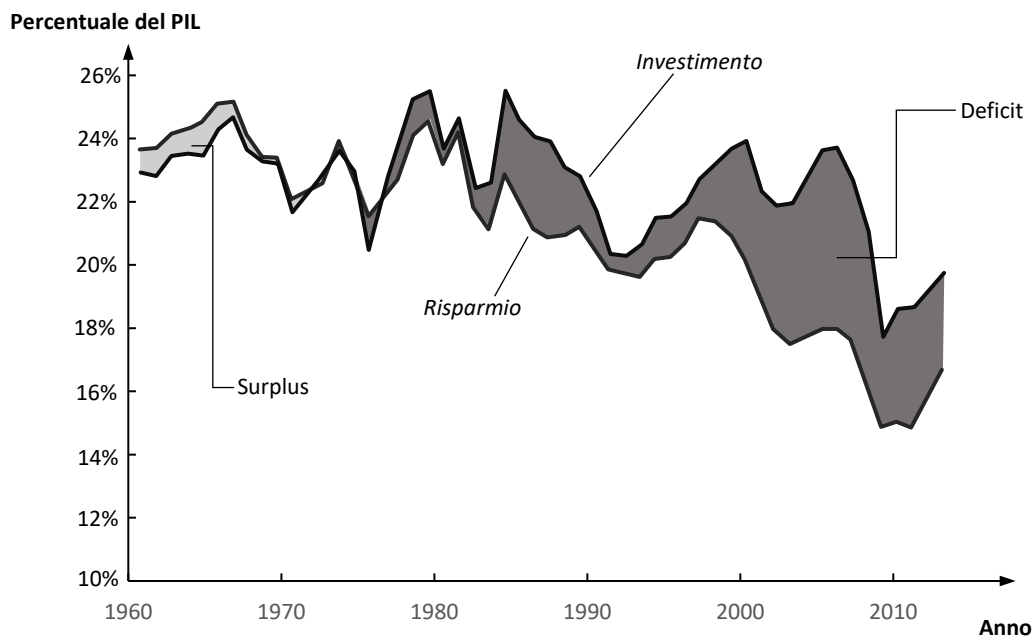
Bilancia Commerciale USA



Come l'identità contabile del reddito nazionale richiede, si è dovuto finanziare questo disavanzo commerciale con l'indebitamento estero; nel periodo considerato gli Stati Uniti sono passati da essere il più grande creditore del mondo al più grande debitore. Per illustrare da cosa può essere stato generato in ultima analisi tale disavanzo, è utile prendere in considerazione il risparmio e l'investimento statunitensi, che sono visibili nel secondo grafico. Il disavanzo si è manifestato in coincidenza con una accentuata diminuzione del risparmio nazionale agli inizi degli anni '80, che può essere spiegata da una marcata politica fiscale espansionistica del presidente Reagan. Il governo federale ha ridotto di

molto le tasse sul reddito delle persone fisiche, e contestualmente ha mantenuto pressoché inalterata la spesa pubblica, facendo registrare un disavanzo nel bilancio del governo federale. Dal punto di vista dell'ammontare, questi disavanzi sono stati tra i più alti che si siano mai registrati in periodi di pace e prosperità. Per quanto detto in precedenza e attendendoci al modello dell'economia aperta, essendosi il disavanzo del governo federale e il disavanzo della bilancia commerciale manifestatisi quasi contemporaneamente, sono stati chiamati “disavanzi gemelli”.

Risparmio e Investimento USA



La situazione ha cominciato a cambiare agli inizi degli anni '90: nonostante il governo federale avesse deciso di ridurre il proprio disavanzo e nonostante le entrate pubbliche fossero aumentate anche a conseguenza di un aumento di produttività dell'industria americana, l'aumento del risparmio nazionale non ha collimato con una

diminuzione del disavanzo commerciale. Questo perché, in linea con il nostro modello, l'aumento del risparmio è stato accompagnato da un aumento degli investimenti interni dovuti alla nascita delle tecnologie informatiche; il risultato di ciò è stato che l'aumento del risparmio, nonostante tendesse a produrre un avanzo commerciale, è stato controbilanciato da un'esplosione dell'investimento interno che ne ha ridotto gli effetti.

Con la presidenza Bush negli anni 2000 la politica fiscale è tornata al ribasso e ciò è accaduto in concomitanza con la cosiddetta "guerra al terrorismo" che ha innalzato la spesa pubblica; conseguentemente, il governo federale è tornato a registrare un disavanzo e la bilancia commerciale ha toccato i minimi storici.

A distanza di pochi anni, la crisi dovuta alla bolla finanziaria e speculativa derivata dai mutui subprime delle abitazioni americane ha fatto sì che i prezzi degli immobili calassero. Ciò ha provocato una diminuzione degli investimenti residenziali e il disavanzo commerciale ne ha giovato passando da picco del 5.8% del PIL nel 2006 al 3.6% nel 2010.

3.2 La globalizzazione dell'economia: Il WTO

A partire dalla Seconda Guerra Mondiale comincia ad essere concepito un nuovo sistema economico mondiale. Lo scopo alla base di ciò consisteva nel tentativo di evitare il caos economico vissuto tra le due guerre mondiali e quindi superare le guerre commerciali e il protezionismo economico che avevano condotto alla disintegrazione dell'economia mondiale e all'instabilità monetaria e finanziaria. Nel 1944 vengono stipulati gli accordi di Bretton Woods che ponevano l'accento sulla cooperazione multilaterale degli stati aderenti per uno sviluppo ordinato dell'economia mondiale, e sulla creazione del Fondo Monetario

Internazionale e dell'ITO (International Trade Organization); mentre il primo riceve il consenso e viene ratificato, a causa del rifiuto degli USA l'International Trade Organization rimane incompiuto.

Nonostante ciò, a distanza di pochi anni, nel 1947, 23 paesi avviano trattative per ridurre gli ostacoli al commercio internazionale e danno vita al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Questo accordo si fondava su principi di trasparenza, non discriminazione e reciprocità, e suggeriva i livelli medi di dazi sui prodotti industriali ottenendo una considerevole riduzione degli stessi. Con il protrarsi dei round si sono ampliati progressivamente anche i temi trattati e si sono definite le dinamiche di potere all'interno del GATT, favorendo per lo più il punto di vista dei paesi già sviluppati. Nell'articolo XVIII del GATT i paesi LDC (Least Developed Countries) avrebbero dovuto godere di un trattamento differenziato in merito all'accesso ai mercati più sviluppati e alla possibilità di adottare misure più restrittive sulle importazioni, tuttavia a differenza di quanto previsto, i paesi LDC hanno contribuito in maniera minore alle decisioni del GATT, potendo contare su un potere contrattuale inferiore rispetto ai paesi industrializzati e avendo poco da offrire nel commercio internazionale. Conseguenza di ciò è stata che le trattative hanno coinvolto principalmente gli USA e la CEE i cui propositi, volendo maggiore accesso ai mercati degli altri paesi sviluppati, riguardavano i dazi sulla manifattura, trascurando argomenti come il tessile e l'agricoltura, che erano centrali per i paesi LDC. Solo a partire dagli anni 80', con il maggior coinvolgimento di quest'ultimi nella preparazione dell'Uruguay Round, i paesi in via di sviluppo hanno cominciato ad esercitare una maggior influenza nel GATT.

Rounds sul commercio nel GATT

Anno	Posto e nome del round	Argomenti affrontati	Numero di Paesi partecipanti
1947	Ginevra	Tariffe	23
1949	Annecy	Tariffe	13
1951	Torquay	Tariffe	38
1956	Ginevra	Tariffe	26
1960– 1961	Ginevra – Dillon Round	Tariffe	26
1964– 1967	Ginevra – Kennedy Round	Tariffe e misure anti-dumping	62
1973– 1979	Ginevra – Tokyo Round	Tariffe, misure contro le tariffe e accordi di cornice	102
1986– 1994	Ginevra – Uruguay Round	Tariffe, misure contro le tariffe, regole, servizi, proprietà intellettuale, risoluzione di dispute, tessili, agricoltura, creazione del WTO, etc.	123

La nascita del WTO viene sancita con l'Uruguay Round nel 1994, e se già con il GATT erano nate dispute in merito all'importanza degli argomenti su cui negoziare, con il WTO gli attriti si acuiscono ancor di più anche in considerazione della diversa natura legale del WTO rispetto al GATT, che lo rende notevolmente diverso da quest'ultimo in molteplici aspetti. In primo luogo, il GATT era un trattato multilaterale tra i paesi; il WTO si configura come un'organizzazione dove sono presenti membri ufficiali. In secondo luogo, il GATT era progettato per operare solo provvisoriamente, qualora vi fosse stato un

contrasto con la legislazione di uno dei paesi, l'accordo era inefficace; il WTO, al contrario, è creato con lo scopo di essere un'organizzazione con una propria regolamentazione più che come una misura provvisoria. Quindi la facoltà di astenersi dall'esecuzione di una delle direttive del WTO, la cosiddetta "Grandfather Right" cessa di esistere, con l'eccezione degli USA che la hanno preservata. Come ulteriore aspetto diversificante dal GATT, tutti gli accordi varati all'interno dei Round sono da considerarsi come un unico provvedimento generale, il che equivale a dire che gli Stati membri hanno il divieto di scegliere e selezionare solo determinati accordi tra il ventaglio complessivo di provvedimenti varati. Quest'ottica, chiamata "Single Round" o "Single Undertaking" si contrappone in maniera sostanziale al modo di operare all'interno del GATT, dove, come già detto in precedenza, c'era la possibilità di astenersi dall'adesione ad alcuni accordi. Quest'ultima constatazione è di importanza fondamentale nel valutare gli effetti che il WTO ha avuto sulla crescita e l'evoluzione del mercato internazionale, e riveste una notevole importanza quando si analizzano le cause dello sviluppo di nazioni come la Cina e l'India, che è accaduto in presenza di tali limitazioni e che quindi trova la sua possibile spiegazione in motivazioni alternative, che si vedranno in seguito.

L'Uruguay Round del 1994 ha trattato diversi temi e ha gettato le basi per una più moderna concezione del commercio internazionale. Tra le sue prerogative vi erano l'estensione delle trattative ai servizi oltre che ai soli beni e, oltre alla nascita del WTO, la ratificazione di accordi come il TRIPS (sulla proprietà intellettuale), TRIMS (misure sull'investimento) e accordi SPS (misure sanitarie). L'Uruguay Round ha prodotto risultati notevoli in termini di riduzione dei dazi: sui prodotti industriali praticati dai paesi sviluppati

le tariffe sono scese dal 1995 al 2000 dal 6.3% al 3.8%, la quota di import dai paesi LDC soggetta a dazi superiori al 15% è scesa dal 9% al 5% e per il 99% dei paesi i dazi erano “binding” ovvero esisteva l’impegno a non superare i valori stabiliti. Altri importanti risultati dell’Uruguay Round si annoverano come: la creazione del GATS (General Agreement on Trade and services) che copre tutti i servizi con eccezioni temporanee, ad esempio i servizi pubblici e stabilisce il principio della MFN (Most Favoured Nation) nei commerci multilaterali, e la nascita degli accordi TRIPS (Agreements on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), in base ai quali i paesi aderenti al WTO devono garantire livelli minimi di protezione alla proprietà intellettuale intesa come durata minima dei brevetti, Copyright e design industriale.

Gli effetti dell’Uruguay Round favoriscono quindi il liberismo sia per i paesi sviluppati che per quelli in via di sviluppo o LDC; gli accordi prevedono infatti che tutti debbano aprire le frontiere in quanto una maggiore competizione si configura come una miglior capacità di crescita del paese, ma le evidenze a posteriori suggeriscono scenari molto diversi. Per quanto possa apparire controintuitivo e illogico, a seguito dell’implementazione dell’Uruguay Round e dei suoi provvedimenti, i paesi più poveri pagano dazi pari a circa 4 volte quelli dei paesi OCSE, ossia più sviluppati. Questa distorsione a favore dei paesi già ricchi è potuta accadere in quanto negli accordi veniva prevista una riduzione percentuale dei dazi quando era necessaria una riduzione in valore assoluto. Una riduzione percentuale comporta che i dazi dipendano in maniera direttamente proporzionale rispetto alla quantità di prodotto che si importa, e i paesi con una economia più forte dove i dazi erano già a livelli piuttosto bassi, hanno sofferto meno rispetto a paesi

come l'India, dove per stimolare la domanda interna erano in vigore regimi tariffari più importanti. In secondo luogo il meccanismo del "Single Undertaking" ha impedito ai paesi LDC di raggiungere accordi in materie per loro vitali come l'agricoltura e il settore tessile a meno che non decidessero impegnarsi in settori di rilevanza secondaria per le dimensioni e caratteristiche delle loro economie poco sviluppate; il singolo negoziato si è rivelato quindi come uno strumento a doppio taglio; il professore e scrittore Ha Joon Chaang nel suo libro "Cattivi Samaritani" evidenzia come le politiche del WTO assomiglino molto a ciò che nel 1800 Friedrich List aveva intuito essere la vera ragione del liberismo inglese: fare in modo che paesi meno sviluppati si specializzassero in settori dell'economia più elementari come l'agricoltura e il tessile, perdendo l'industria dell'acciaio e del metallo, che rimaneva in mano ai paesi già più ricchi.

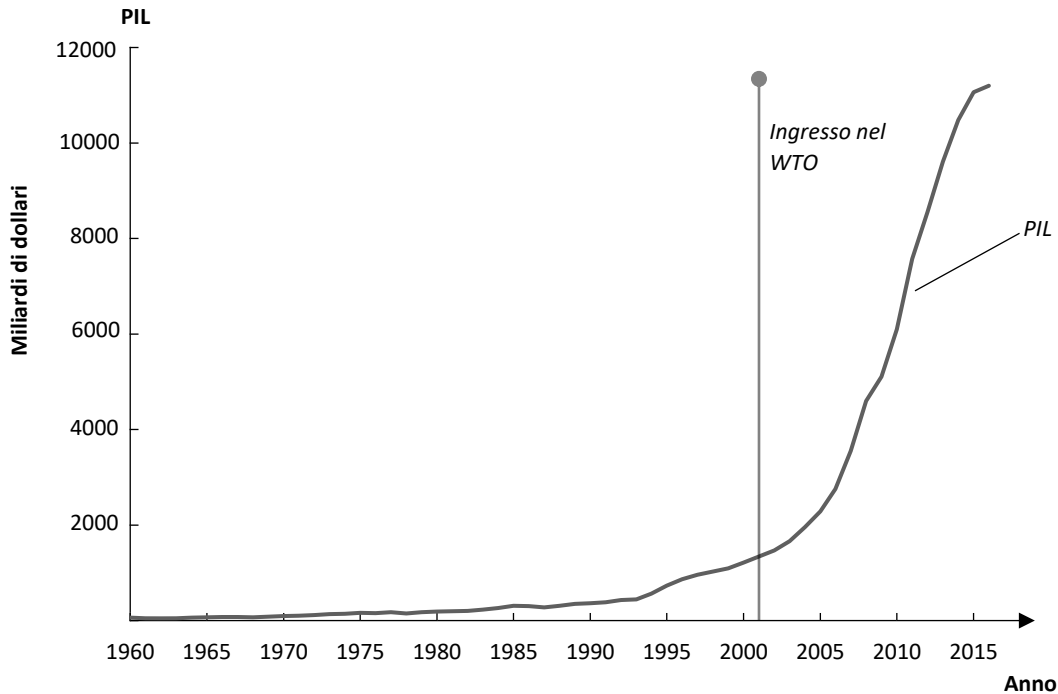
Le problematiche riguardanti gli effetti distorsivi prodotti dall'implementazione delle misure del WTO vengono affrontate e in parte risolte con l'inizio della seconda tranche di negoziati che prende il nome di Doha Round, per la città dove tali Round ebbero luogo, Doha in Qatar. Gli inizi delle riunioni coincisero con delle forti tensioni sul suolo nazionale per il malcontento della popolazione riguardo le finalità del meeting e si può dire, dell'intera organizzazione che li aveva proposti. Nonostante i temi principi fossero l'accesso ai mercati, le politiche di sostegno alla produzione nazionale e sussidi all'export, poco è stato fatto in favore dei paesi LDC e gli USA e l'UE non hanno aperto i loro mercati agricoli. Con queste constatazioni bisogna ragionare in maniera critica sul concetto di liberismo: se da una parte la globalizzazione è necessaria, dall'altra deve procedere di pari passo con i diritti dei paesi più arretrati e favorirne la crescita dal punto di vista sociale.

Paesi come l'India e la Cina, che hanno visto le loro economie crescere a ritmi elevatissimi negli ultimi anni, nonostante misure che in condizioni normali avrebbero dovuto sfavorirne lo sviluppo, hanno fatto leva su aspetti politici nel caso della Cina e legislativi dell'India, dove manca una vera e propria legislazione in materia di proprietà intellettuale. Tali peculiarità sono forse state date per scontate dai paesi sviluppati ma hanno rivestito un ruolo catalizzatore nel loro operato nei commerci internazionali.

3.3 L'avversario commerciale degli USA: la Cina

Alla base del malcontento sul quale il neoeletto presidente Donald Trump ha potuto far leva per vincere le elezioni americane, risiede l'identificazione della Cina come il Paese che è riuscito, tramite politiche commerciali scorrette, ad aumentare enormemente il proprio quantitativo di beni prodotti ed esportati verso il territorio degli USA. Si è già visto in precedenza come il deficit della bilancia commerciale americana dipenda anche da fattori interni, identificabili nella tendenza agli investimenti interni più che al risparmio, e quindi le affermazioni del presidente Trump vanno inquadrare in un più ampio contesto; tuttavia, è sotto gli occhi di molti che la Cina abbia giovato moltissimo dell'apertura ai commerci internazionali e, come dimostra il grafico sulla crescita del PIL cinese, abbia registrato i migliori risultati in corrispondenza del suo ingresso nel WTO che è avvenuto nel 2001. Nonostante l'economia cinese fosse molto promettente già prima del suo ingresso nel WTO, tanto da essere annoverata fra i così detti paesi BRICS, l'abbattimento dei dazi cui i paesi membri del WTO sono soggetti ha fatto sì che i prodotti cinesi, i cui costi di manodopera sono relativamente più bassi rispetto a quelli dei paesi industrializzati, potessero diffondersi su tutto il territorio mondiale, e non solo negli USA.

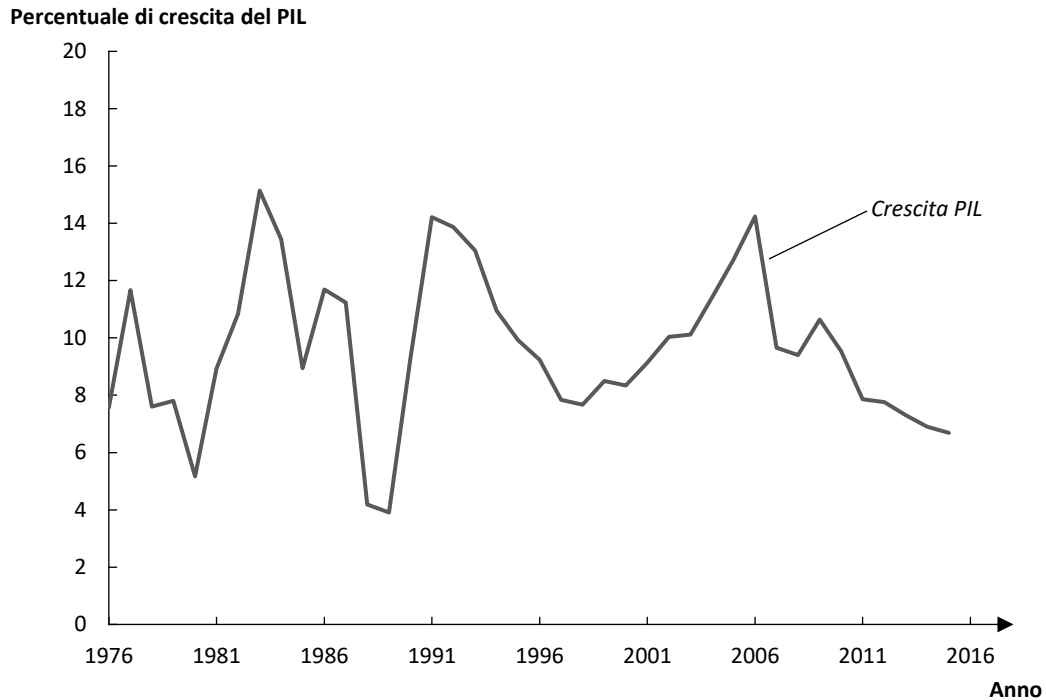
Crescita PIL Cina



I reclami del presidente Trump riguardo la correttezza o meno delle politiche commerciali utilizzate dalla Cina nel corso degli anni, rispetto alle quali più volte si è pronunciato durante comizi ed eventi con il popolo americano, si riconducono al concetto di “dumping”. Se infatti alla Cina nel 2001 era stato concesso di entrare a far parte del WTO, gli Stati Uniti e anche l’Europa rifiutavano ancora alla Cina il riconoscimento MES (market economy status) mentre tale riconoscimento era stato accordato alla Russia. Di primo acchito, una simile controversia potrebbe sembrare futile, ma in realtà è foriera di grandi conseguenze. Dopo l’adesione della Cina al WTO, uno dei vantaggi ottenuti fu il progressivo smantellamento dei diritti doganali e delle quote di importazione, che, in numerosi casi costituivano la norma. Per questo motivo i paesi occidentali per bloccare le

importazioni cinesi, non potendo più fare ricorso ai metodi tradizionali di aumenti tariffari, essendo espressamente vietate dagli accordi nel WTO cominciarono a parlare sempre più spesso di “dumping” per bloccare le importazioni cinesi. Ma il “dumping” ha una definizione molto precisa: in particolare, è necessario dimostrare che, nel paese esportatore, i prezzi dei prodotti esportati sono inferiori ai costi di produzione. Tenuto conto dei prezzi di per sé bassi che si praticano sul mercato interno cinese, le prove di dumping sono assai difficili da presentare. A questo punto la definizione di Market Economy Status assume tutto il suo significato all’interno della controversia. Per quanto stabilisce il WTO, nel caso in cui il paese sospettato non sia un paese MES, si può presumere che nemmeno i prezzi interni siano stabiliti correttamente. Come nel caso degli USA e della Cina, quindi, si può procedere a una valutazione dei costi di produzione in un paese a economia di mercato, il cui livello di sviluppo è ritenuto paragonabile a quello del paese sotto inchiesta. Questa regola venne applicata nel 2003, anno in cui la Cina fece richiesta per la prima volta a riconoscimento di MES, per giudicare se la Cina avesse effettivamente praticato il “dumping” in comparti diversi, quali la produzione di mobili o televisori. Poiché la Cina non disponeva dello stato di paese MES, gli Stati Uniti commissionarono degli studi sul costo di produzione di quei prodotti in India e ne dedussero che la Cina stava effettivamente praticando “dumping”. Nonostante quindi il problema fosse già noto, l’ingresso nel WTO della Cina consentì la rimozione delle quote e si concretizzò in un aumento delle importazioni statunitensi ed europee di prodotti tessili provenienti dalla Cina e in ritmi di crescita di quest’ultima ad una media del 9% annuo dall’inizio del nuovo millennio, con potenziali di sviluppo tutt’ora considerevoli.

Percentuale di crescita del PIL in Cina



Alle considerazioni appena fatte vanno aggiunte altre riflessioni, di carattere generale, alla luce di quanto è accaduto in tempi più recenti. Come si è già detto nel 2003 la Cina ha fatto per la prima volta istanza per accedere allo statuto MES. All'epoca l'UE e gli Stati Uniti rifiutarono per le motivazioni concernenti le politiche di 'dumping', quindi in quanto si temeva una dilagazione dei prodotti commerciali cinesi sul resto del territorio mondiale. Il rifiuto iniziale prevedeva un periodo di 15 anni al termine del quale si sarebbe ridiscussa la possibile entrata della Cina tra i paesi MES. Dal momento che l'iniziale richiesta venne avanzata nel 2003, nel 2018 si è verificato il 15esimo anniversario da tale richiesta e all'UE è spettato il compito di proclamarsi nuovamente in materia. Nonostante

la visione della Cina, secondo cui dopo 15 anni il riconoscimento di MES sarebbe semplicemente stato ammesso, attenendosi letteralmente a quanto era stato previsto negli accordi iniziali, 15 anni erano assunti come un periodo abbastanza esteso per far sì che la Cina potesse implementare le numerose riforme necessarie per diventare una Market Economy; se infatti tali provvedimenti fossero stati presi in tempi più brevi, lo status sarebbe stato riconosciuto in tempi anche minori. Dal 2003 molti paesi hanno di fatto concesso alla Cina lo statuto di Market Economy: Singapore e Brasile nel 2004, l’Australia nel 2005. In ogni caso, tuttavia, nessuna verifica è stata fatta affinché venisse dimostrato che la Cina fosse di fatto una Market Economy, e invece gli accordi erano più che altro per garantire accesso al mercato cinese per esportatori esteri. I principali ostacoli al conseguimento dello statuto MES da parte della Cina al giorno d’oggi sono: le imprese di proprietà statale e l’accesso ai mercati per gli investitori esteri. Per quanto riguarda le prime, il parlamento europeo le definisce “più grandi pervasive e dominanti rispetto alle controparti europee”. Nonostante negli ultimi 30 anni la liberalizzazione cinese ha aperto la strada alla privatizzazione di molti colossi, troppo spesso dietro le imprese private si cela di nascosto lo stato. Finanziamenti preferenziali, sussidi statali, esenzioni e soprattutto l’accesso a informazioni di Stato delle imprese statali rendono in Cina la concorrenza estera di fatto un miraggio. Per questi motivi l’Europa non può ignorare l’immensità delle relazioni commerciali che la legano alla Cina e, nei negoziati futuri, sarà giusto e doveroso difendere le imprese europee e americane dal dumping cinese con le opportune misure.

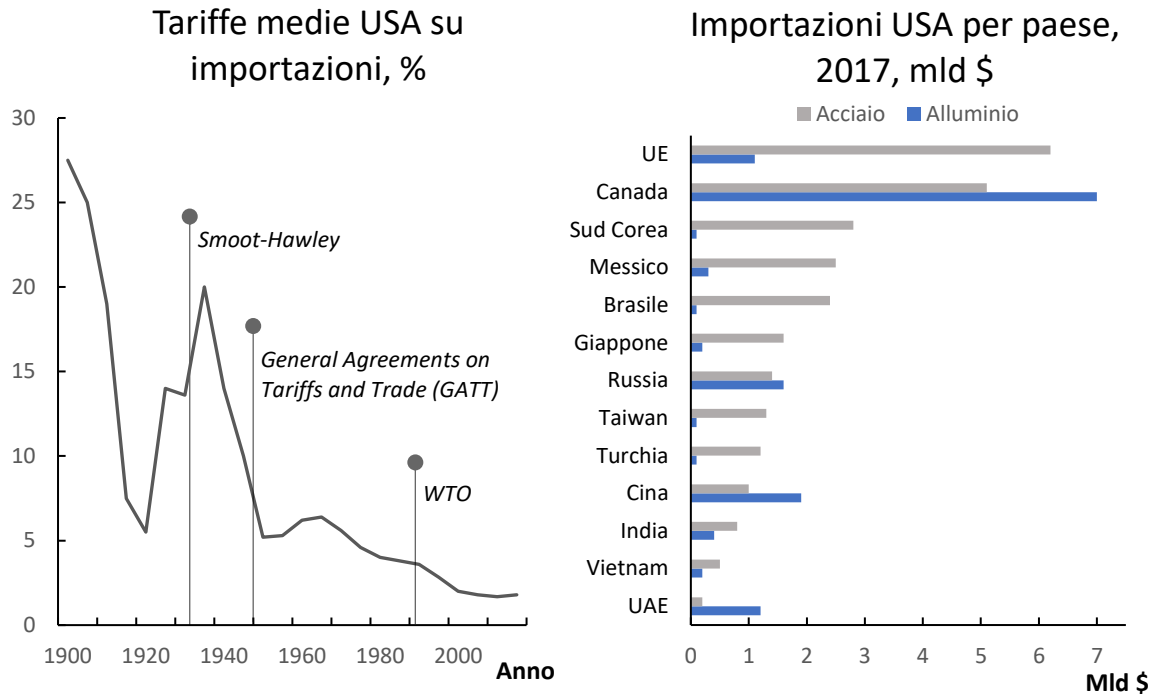
Una recente visione della Globalizzazione consiste nell’intenderla come la “ricomposizione dei sistemi economici attraverso il mercato”. Secondo questa concezione,

paesi come la Cina e l'India hanno giovato moltissimo della liberalizzazione dei commerci per il semplice motivo che, attraverso l'abbattimento delle frontiere doganali tra i diversi stati, si sono trovati a coesistere due diverse impostazioni dello stato: da una parte l'economia liberista tradizionale tipica degli Stati Uniti, e dall'altra l'economia socialista cinese. È logico pensare, di conseguenza, che tramite la pianificazione statale e il mancato riconoscimento di diritti fondamentali ai lavoratori la seconda abbia tratto un enorme vantaggio dall'ingrandimento del mercato dovuto alla globalizzazione. È possibile affermare che quanto ha fatto la Cina è paragonabile a un meccanismo di internalizzazione della globalizzazione, potendo garantire condizione di manodopera migliori ha infatti attratto investimenti esteri da tutto il mondo, e si è servita dell'espansione dei mercati per rivendere a basso prezzo i prodotti che non avrebbero trovato una sufficiente domanda se non fosse stato per l'abbattimento dei dazi.

3.4 I dazi commerciali

Fin dal primo giorno di insediamento come presidente degli USA, Donald Trump ha lasciato intendere quanto, secondo lui, nel corso degli anni, le politiche commerciali estere degli Stati Uniti fossero state poco efficaci; oltre all'imposizione di dazi su settori strategici come l'acciaio e l'alluminio, che caratterizzano e sintetizzano maggiormente la linea d'azione del presidente, la fuoriuscita degli USA da trattati commerciali come il TPP, e la rinegoziazione dei termini del NAFTA conferiscono alle politiche estere di Trump una dimensione decisamente maggiore e danno adito alle supposizioni riguardo un'inversione nel processo di globalizzazione, protagonista dello scenario politico internazionale più recente, che potrebbe espandersi estendendosi a macchia d'olio su tutto il globo e che

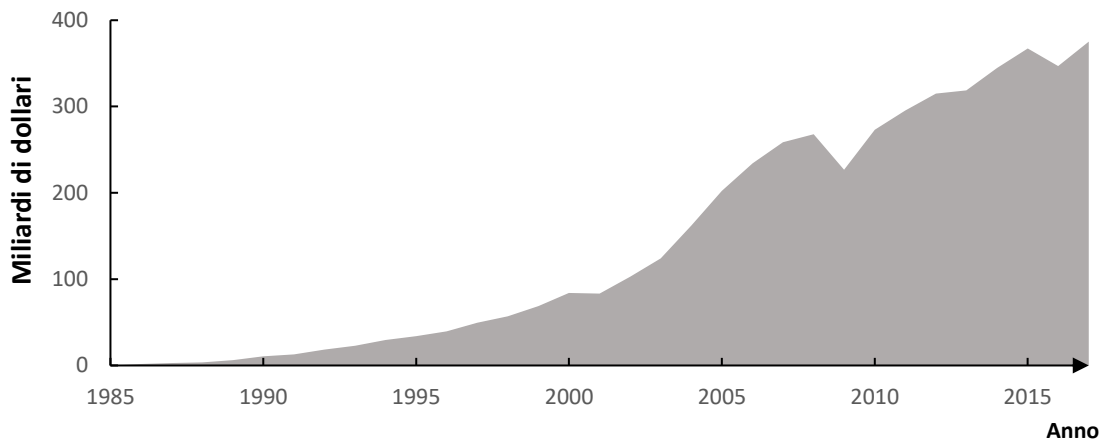
vedrebbe la sua nascita nella crisi finanziaria del 2008, che per la prima volta ha gettato luce sulle conseguenze di un'economia globalizzata.



Il 20 ottobre del 2017, il presidente Donald Trump comunica di aver delegato al segretario del commercio Wilbur Ross di investigare riguardo il possibile rischio che le importazioni di acciaio e alluminio fossero una minaccia per la sicurezza nazionale. Il dipartimento del commercio rilascia il suo report concludendo che le importazioni di acciaio e alluminio minacciano la sicurezza nazionale attenendosi a quanto affermato nella sezione 232 del “Trade Expansion Act” del 1962. A seguito di ciò, I primi di marzo del 2018, come annunciato durante la campagna elettorale, il presidente Donald Trump firma l’ordine esecutivo per l’inserimento di dazi commerciali sulle importazioni di acciaio di un ammontare pari al 25% e sull’alluminio pari al 10%. Le tariffe trovano la loro ragione d’essere nella sezione 301 del “Trade Act” del 1974, già utilizzata in passato dal presidente

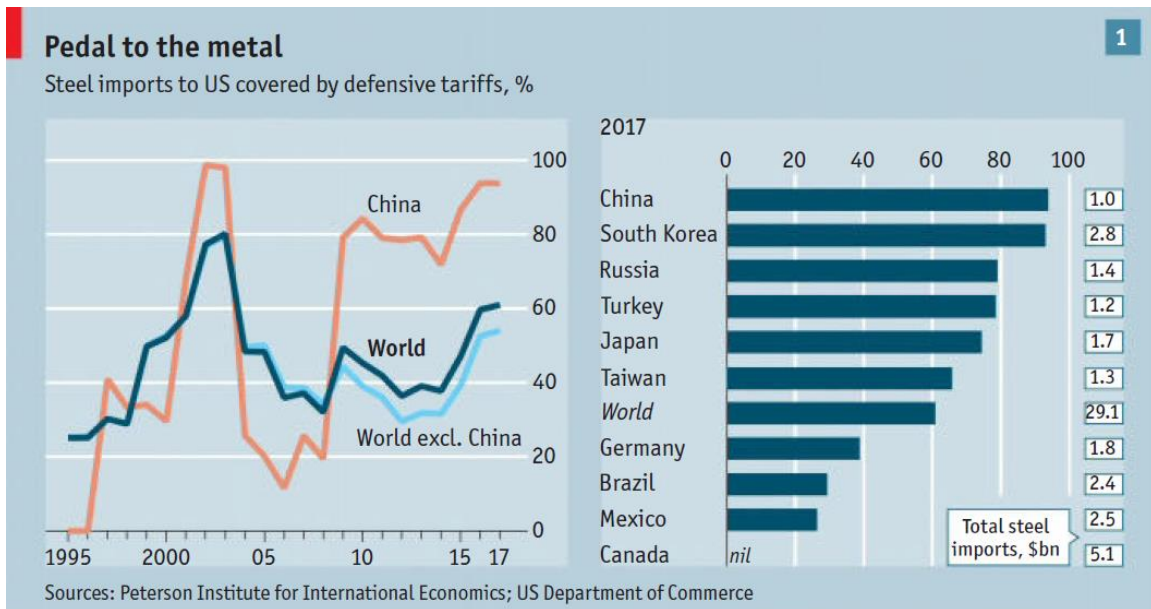
Reagan negli anni '80 per limitare le esportazioni del Giappone in America. In questo caso, i dazi riguardano tutti i paesi con cui gli USA intrattengono scambi commerciali, colpendo in particolar modo le importazioni provenienti dalla Cina. I motivi delle elevate tariffe nei confronti della seconda economia mondiale per dimensioni di PIL sono molteplici. Il 18 agosto 2017 il deputato al commercio degli USA Robert Lightizer intraprende un'indagine su richiesta del presidente Trump per verificare se le leggi, politiche o pratiche commerciali della Cina possano essere considerate illegittime o causa di qualunque danno ai diritti sulla proprietà intellettuale, sviluppo della tecnologia o innovazione appartenenti agli Stati Uniti. Il 22 marzo 2018 l'amministrazione presidenziale accusa la Cina di furto di proprietà intellettuale definendolo "a tremendous intellectual-property theft situation" e affermando in un report di circa 200 pagine che il danno derivante dalle politiche commerciali scorrette della Cina ammonterebbe ad almeno 50 mld di dollari all'anno. Trump annuncia quindi imminenti misure sulla base della sezione 302 del "Trade Act" del 1974 riguardanti tariffe su un ammontare pari a 60 mld ed un totale di circa 1300 prodotti cinesi. Trump comunica inoltre di voler istituire una disputa all'interno del WTO e nuove regole sugli investimenti.

Deficit bilancia commerciale USA con Cina



La questione dei brevetti e delle cosiddette “patenti” riveste una notevole importanza anche da un punto di vista più generale. Quando le imprese decidono di investire in ricerca e sviluppo, avere la garanzia di poter sfruttare una eventuale nuova tecnologia in maniera esclusiva è un forte incentivo; d’altra parte, con il riconoscimento di un brevetto, esiste l’obbligo per l’impresa richiedente di fornire una descrizione dettagliata sul funzionamento intrinseco di tale tecnologia. In questo modo, sia l’impresa, che la società in generale trovano il loro vantaggio: la prima potendo contare di sfruttare la tecnologia per un periodo di tempo abbastanza esteso in modo esclusivo o con il riconoscimento di una royalty, la seconda vedendo ampliarsi il proprio ventaglio di conoscenze; in questo modo, meccanismo dei brevetti persiste. In paesi come la Cina, tuttavia, caratterizzati da un basso sviluppo tecnologico e al contempo con un alto tasso di manodopera a basso costo, risulta molto meno dispendioso attrarre imprese estere nei propri territori evitando di fornire una adeguata protezione sulla proprietà dei processi ad alto grado di innovazione tecnologica. Ciò che è accaduto nella realtà è stato, purtroppo, proprio questo: le imprese americane, attratte dai bassi costi della manodopera hanno dovuto accettare di condividere le proprie tecnologie in cambio dell’accesso al mercato, che conta ben 1.3 miliardi di individui, e dell’insediamento delle loro fabbriche nel suolo cinese portando a compimento quello che la Casa Bianca ha chiamato “trasferimento forzato della tecnologia”. I metodi utilizzati dalla Cina per ottenere la tecnologia delle imprese americane possono essere annoverati nell’obbligo a creare “joint ventures” con imprese cinesi per vendere nel mercato nazionale e per evitare elevate tariffe doganali: quindi, se un produttore americano volesse vendere auto in Cina dovrebbe fare una

partnership con un'impresa cinese e condividere i segreti della propria produzione con i partner cinesi. A questo si aggiunge una forma di stato che prevede un prolungato intervento nell'economia, e comporta livelli di burocrazia elevatissimi. Inoltre, tramite approvazioni governative le imprese nel territorio cinese sono esposte a restrizioni che possono riguardare anche le licenze tecnologiche. Infine, le imprese che intendono svolgere attività di ricerca e sviluppo, per l'attuale legislazione cinese, sono costrette ad effettuarla in territorio cinese oppure a condividere i risultati con le proprie partner cinesi. Tutto ciò risulta particolarmente gravoso per imprese che puntano molto sullo sviluppo tecnologico come diverse imprese americane.



In risposta alle tariffe innalzate dal presidente degli USA, la Cina si è giustificata affermando che le proprie politiche siano necessarie per la sicurezza nazionale, e ha prontamente risposto di voler collocare dazi su 120 prodotti americani, inclusi carne di maiale, frutta e alluminio. Una nuova ondata di tariffe, questa volta provenienti dalla Cina,

sarebbe anche giustificata dalle affermazioni secondo cui anche gli Stati Uniti avrebbero infranto le regole per quanto riguarda il commercio dei semi di soia, ai limiti del dumping commerciale e, quando Barack Obama nel 2009 innalzò tariffe sulle gomme provenienti dalla Cina, fu posta l'attenzione sulle esportazioni di pollo provenienti dagli USA, anche questi ai limiti del dumping. Il pericolo dell'iniziativa del presidente Trump risiede quindi nella possibilità di un'escalation tit-for-tat che potrebbe coinvolgere anche tutti gli altri paesi con cui gli USA hanno adottato politiche di tipo protezionista, tra cui figura anche l'UE che ha ridotto le importazioni di prodotti americani come il bourbon e le motociclette Harley-Davidson. Inoltre, altri paesi potrebbero seguire l'esempio degli USA e rendere una guerra commerciale un rischio maggiormente realizzabile.

Le politiche del presidente Trump, oltre a provocare un effetto immediato sulla distribuzione dei profitti derivanti dal commercio internazionale, sanciscono un mutamento per quanto riguarda la direzione intrapresa dalle nazioni in tutto il globo al fine di migliorare i rapporti commerciali e promuovere una economia di libero scambio, che era stata coronata con la nascita del WTO. Il pericolo assume quindi diverse dimensioni se si pensa anche al fatto che il presidente Trump ha attuato tali politiche quando il WTO era già sotto pressione; il collasso del Doha Round sui negoziati commerciali nel 2015, dopo 14 anni infruttuosi, ha distolto l'attenzione da cambiamenti che erano fortemente necessari. Dispute che avrebbero potuto essere introdotte in un nuovo Round hanno assunto un ruolo di rilevanza secondaria di fronte ai complessi meccanismi di risoluzione del WTO, di cui le limitazioni sono già state discusse, che risultano troppo lenti e fragili per affrontare il peso dei cambiamenti voluti. Il WTO non è stato in grado di mantenersi al passo con gli

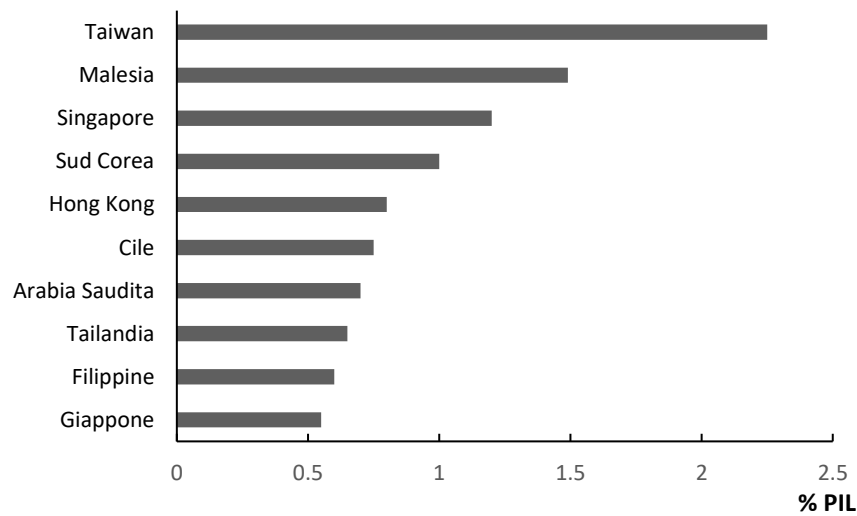
sviluppi economici: gli investimenti, come nel caso della Cina, sono sempre più legati alla ricerca di brevetti, copyright e “intangibles” più che ad asset fisici come acciaierie. Questo ha fatto sì che i provvedimenti andassero spesso a vantaggio delle economie ricche e di mercato, portando nelle economie meno sviluppate a forme di capitalismo di stato. I sussidi che la Cina ha dato alle proprie imprese sono stati quindi legati e allo stesso tempo consentiti proprio dagli stessi meccanismi da cui dovevano essere interrotti, e non c'è da meravigliarsi se quindi la seconda economia mondiale abbia attirato a sé buona parte dell'astio mondiale. Tuttavia, qualunque sia la carenza del WTO, sarebbe ancora più problematico minarla ulteriormente. Se gli USA perseguono un cammino di matrice protezionista in contrasto con il complesso commerciale globale, altri paesi si sentiranno incentivati a fare lo stesso. Questo potrebbe non condurre ad un collasso immediato del WTO, ma eroderebbe gradualmente e indubbiamente il fondamento stesso di un'economia globalizzata. Di ciò tutti ne trarrebbero uno svantaggio, ma nella visione del presidente Trump il commercio è un gioco a somma zero, dove un deficit è segno di un cattivo affare. Tuttavia, il grande miglioramento delle condizioni di vita a partire dalla Seconda guerra mondiale è stato anche conseguenza di una rapida espansione del commercio mondiale, frutto degli 8 Round, prima del GATT e poi del WTO, ognuno dei quali ha diminuito le barriere commerciali. Le importazioni vanno a vantaggio sia dei consumatori che dei produttori, consentendo questi ultimi a specializzarsi in ciò che sanno fare meglio. Infine, senza il WTO, il commercio intercontinentale continuerebbe, ma la mancanza di norme e procedure lascerebbe spazio all'accrescersi di dispute; meno regole aprono infatti la strada a raggiri e sotterfugi di tipo mercantilistico. Gli Stati Uniti perderebbero meno in una

circostanza di questo tipo rispetto ad altri paesi, ma perderebbero comunque molto, tra cui un pilastro, il WTO, dell'apparato che ha sostenuto la sua influenza politica internazionale nel dopoguerra.

Come detto finora, l'avversario commerciale principale di Trump è proprio la Cina. Tuttavia, il 30% del valore dei prodotti che la Cina esporta negli Stati Uniti proviene da altrove. Se la guerra commerciale si dovesse inasprire, i paesi allacciati commercialmente alla "supply chain" cinese ne soffrirebbero. In valore assoluto, i fornitori giapponesi sarebbero coloro che pagherebbero maggiormente le conseguenze dal momento che il Giappone è il paese che esporta di più nel contesto degli esportatori di prodotti verso imprese cinesi che utilizzano tali input per merci dirette negli USA. Tuttavia, tenendo in considerazione la dimensione economica complessiva, tali fornitori sono solo una piccola parte di una, diverse volte maggiore, moltitudine di piccole economie asiatiche. In alcuni casi, l'1% o il 2% delle esportazioni totali di questi paesi viene prima immesso in Cina per arrivare infine negli Stati Uniti; se le esportazioni cinesi dovessero quindi diminuire, come conseguenza delle restrizioni commerciali del 10%, uno scenario estremo tuttavia non impossibile, potrebbe ripercuotersi su tali economie per una restrizione pari allo 0.1% o 0.2% della crescita del PIL. Inoltre, i competitor cinesi nelle industrie che sono state minacciate con le tariffe, ossia l'industria aereospaziale, meccanica e informatica ne trarrebbero beneficio. Molte di queste sono in Messico, Germania e Giappone. Le barriere commerciali, d'altra parte, incentivano le imprese a cambiare i loro piani di investimento. Quando Ronald Reagan forzò il Giappone a limitare le esportazioni di automobili in America nel 1981, come conseguenza inaspettata creò le condizioni affinché le imprese

giapponesi investissero nella nascente industria automobilistica thailandese. Dal momento che la produzione ha già cominciato a muoversi dalla Cina verso altri paesi con un costo della manodopera ancor più basso, le tariffe contribuiranno in misura maggiore a far sì che tale processo si velocizzi ulteriormente. Come già detto, la controffensiva cinese nel caso in cui dovesse limitare le importazioni statunitensi, consisterebbe nel ridurre il consumo di prodotti agricoli made in USA. In questo scenario, il Brasile che è la seconda nazione produttrice di semi di soia dopo gli Stati Uniti sarebbe la più plausibile sostituta del business venuto meno a causa delle modifiche dei rapporti commerciali fra Cina e USA. Tuttavia, prescindendo da chi ne trarrebbe più vantaggio a seguito di uno scontro fra le due attuali più grandi superpotenze economiche, sia i competitor della Cina che quelli degli Stati Uniti dovrebbero scongiurare il protrarsi della contesa: una guerra commerciale danneggerebbe le due più grandi economie mondiali e avrebbe i suoi effetti anche sulla crescita e sullo sviluppo mondiale. Questo sarebbe svantaggioso per tutti.

Valore aggiunto alle esportazioni cinesi verso gli Stati Uniti, 2017, % PIL



3.5 Effetti sull'Italia e l'Europa

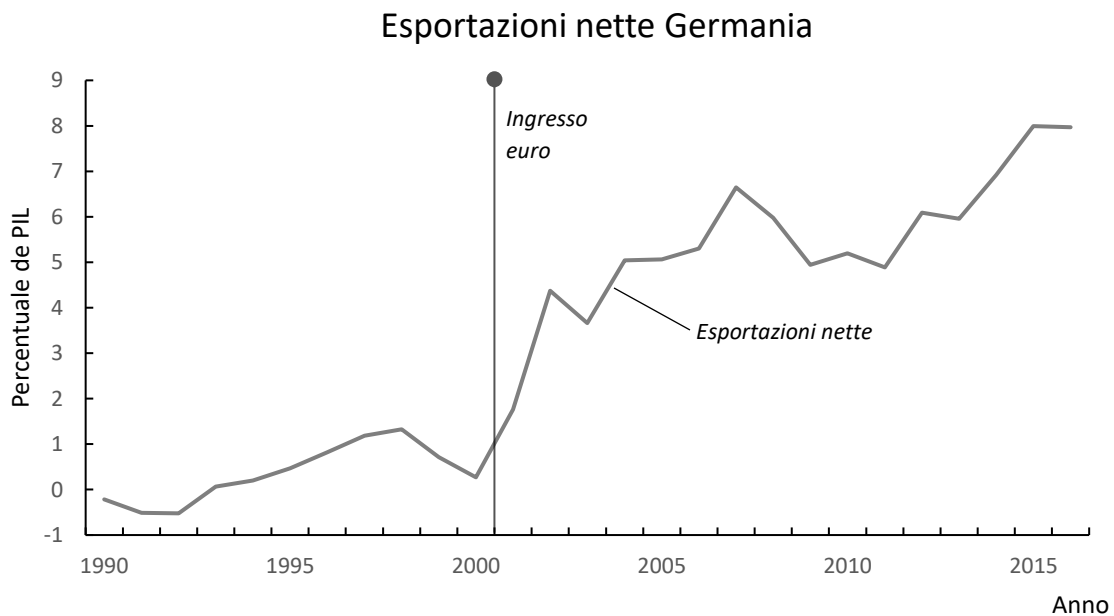
A partire dal 1° giugno 2018, il presidente Donald Trump ha deciso di estendere gli effetti dei dazi commerciali sull'alluminio e sull'acciaio, di un ammontare pari al 10% e al 25% anche all'Unione Europea, includendo nella "black list" dei paesi soggetti alle misure protezionistiche anche altri paesi tra cui il Canada, Messico e Australia. Per quanto concerne i primi due, le ragioni della loro preventiva immunità riguardava la presenza di un trattato commerciale, il NAFTA (North American Free Trade Agreement) che li legava commercialmente agli Stati Uniti; tuttavia, riguardo quest'ultimo, il presidente Trump ha annunciato di volerne rinegoziare i termini fondamentali, definendolo al pari di molti altri accordi commerciali di cui gli USA erano sottoscrittori, tra cui il TPP, un cattivo affare.

I dazi che hanno colpito l'UE, d'altra parte, pongono problematiche di rilevanza internazionale. Il presidente della commissione europea Jean-Claude Juncker si è espresso preoccupato riguardo tale decisione; nelle sue affermazioni egli afferma "l'UE ritiene che le tariffe unilaterali degli USA sono ingiustificabili e siano in contrasto con le regole del WTO" e continua "questo è protezionismo, puro e semplice". Anche il commissario per il commercio Cecilia Malmström ha affermato "oggi è un cattivo giorno per il commercio internazionale. Abbiamo fatto il possibile per eludere quest'evenienza". Da un punto di vista formale, le misure del presidente Trump riguardano esportazioni per un valore totale di 6.4 mld di dollari e il loro scopo primario è proteggere l'industria domestica statunitense dalla concorrenza delle importazioni estere, indubbiamente in contrasto con quanto stabilisce il WTO. La commissione europea ha inoltre annunciato di essere pronta a proteggere i mercati dell'alluminio e dell'acciaio europei dai danni causati da eventuali

importazioni che potrebbero seguire la restrizione dei rapporti con gli USA. Se si dovesse inoltre ritenere opportuno, la commissione europea insieme con i presidenti di Francia e Germania, ha annunciato la possibilità di immettere tariffe doganali su prodotti tipici statunitensi come il bourbon o le motociclette Harley-Davidson.

A seguito delle misure protezionistiche, il paese maggiormente colpito nel contesto europeo sarebbe la Germania, che è produttrice di più di un terzo delle esportazioni complessive di acciaio e alluminio dirette verso gli USA. Con l'innalzamento di tariffe commerciali riguardanti l'eurozona il presidente Trump vuole soprattutto abbassare l'enorme surplus commerciale che ormai da anni l'economia tedesca fa registrare nei conti pubblici. I motivi di questo squilibrio, che è potenzialmente dannoso per l'economia dell'intera UE, sono molteplici: in primo luogo la popolazione tedesca presenta elevati tassi di risparmio che, per identità contabile, generano un risparmio nazionale notevolmente più alto dell'investimento. Questo fa sì che la differenza fra queste due componenti lasci spazio per un ammontare elevatissimo di esportazioni nette, che nel 2017 ha sfiorato i 300 mld di dollari, un ammontare perfino maggiore del surplus cinese, che si aggira intorno ai 200 mld. In secondo luogo, il surplus tedesco, come è possibile individuare nel grafico, ha cominciato la sua veloce espansione in corrispondenza con l'ingresso della moneta unica all'interno dell'area UE nel 2001. Il presidente Trump, in diverse occasioni ha ribadito che il grande avanzo commerciale tedesco è dovuto al fatto che l'euro, per i lineamenti dell'economia tedesca, rappresenta una moneta fortemente svalutata e ciò consente alla Germania di esportare prodotti ad un costo relativamente più basso di quanto effettivamente totalizzi. In una situazione di questo tipo, se si fosse in presenza di un regime

a tassi di cambio variabili, l'aumento delle esportazioni creerebbe le condizioni affinché l'aumento della domanda di valuta nazionale all'estero comporterebbe un innalzamento del tasso di cambio e quindi un relativo apprezzamento della moneta, che andrebbe a riequilibrare il saldo fra le importazioni e le esportazioni. Tuttavia, essendo l'euro ancorato alle economie di diverse nazioni oltre alla Germania, il tasso di cambio risulta svincolato dalla misura delle esportazioni e quindi fisso, e i meccanismi di adeguazione sono inefficaci. Infine, secondo quanto stabilito dai trattati sull'unione europea, un surplus come quello tedesco, pari all'8% nel 2017, è apertamente in contrasto con le regole stabilite negli accordi, dove veniva espresso un massimo pari al 6% del PIL, per ragioni riguardanti un'equa e omogenea distribuzione del benessere tra tutti gli Stati facenti parte dell'Unione e tale surplus danneggia tutti quegli stati, tra cui figura l'Italia, che possiedono una simile impronta economica basata sulle esportazioni verso altre nazioni.



Conclusioni

Il processo di globalizzazione, così come siamo abituati ad intenderlo, è sicuramente in una fase di stallo. Già a partire dalla crisi finanziaria del 2008, gli scambi commerciali fra i paesi si sono ridotti e ora si stabilizzano su un livello inferiore a quello appena precedente alla recessione. Le misure protezionistiche di Trump si innestano quindi in uno scenario già complesso e articolato, ma rendono ancora più evidente che il periodo odierno è caratterizzato più che da un processo di unione, da uno di deglobalizzazione. Sul merito delle politiche protezionistiche è necessario quindi tener conto che tali misure prendono forma in un contesto dove dopotutto le politiche nazionalistiche stanno sempre più diventando da eccezioni a regole. Con riferimento alla Cina, appena dopo il suo ingresso nel WTO, ha sperimentato una crescita ed uno sviluppo eguagliati solamente nel boom economico del dopoguerra dai paesi occidentali; questa crescita, tuttavia, è stata consentita e accelerata dalla possibilità dello stato di intervenire proattivamente nell'economia a scapito di tutti quei paesi che, invece, hanno lasciato che il mercato e il commercio si autoregolassero. Una situazione analoga, ma con caratteristiche e particolarità diverse è quella della Germania. Il suo sviluppo economico è andato di pari passo con l'incremento di difficoltà incontrate da altri paesi dell'UE, prima fra tutte l'Italia, che per modello economico fondamentale assomiglia molto alla Germania, e per questo risulta una scomoda avversaria nel contesto degli scambi interazionali. Alla luce di queste considerazioni, nonostante la scienza affermi che le misure protezionistiche sono fini a se stesse se non accompagnate da cambiamenti strutturali delle componenti della contabilità nazionale, come risparmi e investimenti, le politiche di stampo mercantilista possono assumere la

veste di una sorta di tentativo per riportare alla mente di tutte le nazioni la necessità di una più costante e attenta conduzione dei rapporti commerciali, per far sì che essi portino a vantaggi per tutte le nazioni partecipanti piuttosto che prerogativa di poche, vantaggi derivanti dalla possibilità per ognuna di esse di specializzarsi nei processi di cui possiedono una maggiore competenza, e in modo tale che aumenti il benessere e la collaborazione per uno sviluppo ordinato e multilaterale.

Bibliografia

Adhikari, R., & Yang, Y. (2002). What will WTO Membership mean for China and its Trading Partners. International Monetary Fund.

Chang, H. J. (2007). Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism. Londra: Bloomsbury Press.

Cheong, C., & Hung, C. Y. (2003). Handbook on China WTO's Accession and its Impacts. Londra: World Scientific Publishing.

Chieng, A. (2006). La Pratica della Cina. Cultura e modi di Negoziare. Milano: ObarraO Edizioni.

Hume, D. (2005). Discorsi Politici. Walter Scott Publishing.

Irwin, D. A. (2017). Clashing Over Commerce. Londra: University of Chicago Press.

Mankiw, G. N., & Taylor, M. P. (2015). Macroeconomia. Bologna: Zanichelli.

Narlikar, A. (2005). The World Trade Organization. A very short Introduction. Oxford: Oxford University Press.

Oliviera, F. d. (2013). I Vantaggi del commercio Internazionale secondo David Hume e Friedrich List.

Parlamento Europeo. (2015). Granting Market Economy Status to China. European Union.

- Pasini, C. S. (2011). *Economia dei Mercati Imperfetti*. Roma: Luiss University Press.
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox*. Londra: W. W. Norton Company.
- Roncaglia, A. (2012). *La Ricchezza delle Idee*. Roma: Ediori Laterza.
- Savage, M. (2017). *Trump's War: His Battle for America*. Center Street.
- Simone, E. d. (2015). *Storia Economica dalla Rivoluzione Industriale alla Rivoluzione Informatica*. Milano: FrancoAngeli.
- Smith, A. (1851). *La Ricchezza delle Nazioni*. Torino: Cugini Pomba Editori-Librai.
- Tabellini, G. (2005). *La Cina ha i suoi Vantaggi*. Milano: Università Bocconi.
- Taranto, G. d. (2013). *La Globalizzazione Diacronica*. Torino: G. Giappichelli Editore.
- Taranto, G. d. (2014). *L'Europa Tradita*. Roma: Luiss University Press.
- The Economist. (2017, Luglio 8). *The Good and Bad in Germany's Economic model are strongly linked*. The Economist.
- The Economist. (2018, Aprile 14). *Drawing the Battle Lines*. The Economist, p. 68.
- The Economist. (2018, Marzo 10). *Massive Attack. America is Undermining the rules-based system of World Trade*. The Economist, p. 23-26.
- The Economist. (2018, Marzo 10). *The Treat to World Trade*. The Economist, p. 13.

The Economist. (2018, Marzo 31). The Danger of the Deal. The Economist, p. 14-16.

The Economist. (2018, Marzo 31). Tumbling Down. The Economist, p. 71-73.

Wang, Z. (1997). China and Taiwan's Accession to the World Trade Organization. Agricultural Economics.

Sitografia

Bown, C. P. (2018, Giugno 1). Is Trump in a Trade War? An Up-to-Date Guide. Peterson Institute For International Economics.

Di Donfrancesco, G. (2018, Giugno 1). L'Europa pronta a rispondere ai Dazi USA su Acciaio e Alluminio. Il Sole 24 Ore.

Di Donfrancesco, G., & Valsania, M. (2018, Marzo 9). Come funzionano i Dazi di Trump e chi può salvarsi. Il Sole 24 Ore.

European Commission. (2018). European Commission reacts to the US restrictions on Steel and Alluminum affectin the EU. Bruxelles.

Ferraresi, M. (2018, Maggio 31). Trump dazia tutti e ora tocca all'Europa. Il Foglio.

Paudice, C. (2018, Maggio 31). L'obiettivo della Guerra Commerciale di Trump all'Europa é il Surplus aggressivo di Berlino. Ma tutta l'Eurozona ne "paghera"le conseguenze. Huffington Post.

Robinson, S. (2018, Maggio 31). Trump's Proposed Auto Tariffs Would Throw US Automakers and Workers Under the Bus. Peterson Institute for International Economics.

SgROI, M. (2018, Marzo 2). La Germania ha un Surplus piú alto del nostro Deficit. Il Sole 24 Ore.

World Bank. (s.d.). The World Bank Data.