



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE

I GRANDI TEMI DELLA POLITICA ECONOMICA

Nuovi protezionismi: minaccia al commercio o all'ordine internazionale?¹

4 febbraio 2019 ore 17,30-19,30 - Oratorio di San Filippo Neri (Bologna)

“Il commercio per primo insegnò alle nazioni ad osservare con benevolenza l’una la ricchezza e la prosperità dell’altra. Prima, il patriota ... si augurava che tutti i paesi fossero deboli, poveri e mal governati, ad eccezione del proprio: ora vede nella loro ricchezza e progresso una fonte diretta di ricchezza e progresso per il proprio paese.”

John Stuart Mill, Principles of Political Economy, Longmans, Green and Co, London, 9th ed., 1871/1909. Bk.III, Ch.XVII, §5, p.582

[Alla fine del secolo scorso] *“le politiche democratiche, i diritti umani ed il capitalismo del libero mercato sembravano destinati a conquistare il mondo intero. Ma come sempre accade, all’improvviso la storia ha cambiato corso e, dopo il collasso del fascismo e del comunismo, ora tocca al liberalismo essere in difficoltà. Dove siamo diretti?”*

Yuval Noah Harari, 21 Lezioni per il XXI secolo, Bompiani, 2018, p.11.

Tra Stati Uniti d’America e Cina è in corso una sfida commerciale. Questa sfida è grave anche perché è il perno di una nuova *“Guerra Fredda”* tra due superpotenze, che sta minando - in modi che sono di già irreversibili - il vecchio *“ordine liberale mondiale”*. Ma se le tensioni tra USA e Cina sono le più appariscenti, sono numerosi i focolai di tensione politica o economica che covano nel mondo. Anche l’Unione Europea ne è coinvolta, sia nelle sue relazioni esterne che in quelle interne.

Allora, dove siamo diretti? E, non meno importante, come arrivarci? Ci sono molti punti di vista – non solo legittimi ma anzi necessari – a partire dai quali affrontare questa domanda. Noi discuteremo le relazioni tra le tensioni commerciali (a partire da quelle tra USA e Cina), le spinte verso un nuovo protezionismo e l’evoluzione dell’attuale ordine mondiale.

In questo documento, vogliamo suggerire alcuni concetti e dati di fatto, per orientarci nell’analisi di questi scenari.

Poiché i problemi sono molti, è piuttosto lungo (e ce ne scusiamo): il nostro consiglio è di scegliere dall’indice le sezioni che più vi interessano, e leggere almeno quelle!

Indice:

Parte I

- | | |
|--|------|
| 1) Dopo la seconda guerra mondiale: il nuovo ordine mondiale | p. 2 |
| 2) Perché finisce un ordine mondiale? | p. 3 |
| 3) Commercio, globalizzazione, crescita | p. 4 |
| 4) Un mondo sempre più aperto | p. 5 |
| 5) ... e una produzione sempre più frammentata | p. 7 |

Parte II

- | | |
|---|-------|
| 6) L’Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) | p. 10 |
| 7) Evoluzione recente del commercio internazionale. L’UE e l’Italia | p. 11 |
| 8) La politica commerciale dell’UE (e dell’Italia) | p. 12 |
| 9) Il CETA e l’Italia | p. 14 |
| 10) Costi e benefici del protezionismo | p. 15 |
| 11) Domande aperte | p. 17 |
| • BIBLIOGRAFIA / PER APPROFONDIRE | p. 18 |
| • APPENDICE STATISTICA | p. 19 |

¹ A cura di Riccardo Rovelli. Hanno collaborato Antonio Marsi e Graziano Moramarco.

1) Dopo la seconda guerra mondiale: il nuovo ordine mondiale

Un nuovo ordine mondiale è rapidamente sorto alla fine degli anni 40, sulle ceneri della seconda guerra mondiale. Ma che vuol dire ordine mondiale, e quali furono le caratteristiche di questo ordine?

Ordine mondiale è un sistema di relazioni internazionali, politiche ed economiche, tra le maggiori potenze, che si regge non sulla completa comunanza di interessi e di visioni, ma piuttosto sul fatto che ciascuno stato ha le proprie ragioni per sostenere il sistema nel suo complesso. Perché l'ordine si imponga e poi si mantenga, vi deve però essere una sufficiente condivisione di interessi ed un consenso sulle questioni principali – tale da rendere per tutti i maggiori partecipanti più utile collaborare al mantenimento dell'ordine piuttosto che sovvertirlo attraverso un esplicito conflitto militare.

Secondo Richard Haas:

“L'ordine mondiale costruito dopo la Seconda Guerra Mondiale è stato costituito, per gran parte della sua esistenza, da due ordini paralleli. Il primo è stato prodotto dalla Guerra Fredda tra Stati Uniti e Russia, basato sull'equilibrio in termini di potenza militare tra Europa e Asia e sulle armi nucleari come deterrente. Il secondo ordine è stato l'ordine liberale, che ha operato in parallelo all'ordine basato sulla Guerra Fredda. Le democrazie furono i principali partners di questo sforzo, che usò il commercio e gli aiuti internazionali come strumenti per rafforzare i legami tra paesi ed il rispetto dello stato di diritto, sia all'interno dei paesi, sia tra di essi. L'assetto economico di quest'ordine fu concepito per creare un mondo (o, più precisamente, la sua metà non-comunista) caratterizzato da commercio, sviluppo ed un sistema monetario efficiente. Il libero scambio sarebbe stato il motore della crescita economica e avrebbe legato i paesi in modo tale che una guerra sarebbe risultata troppo costosa per essere sostenuta; il dollaro venne di fatto accettato come valuta globale.”

Questo assetto contribuì fortemente alla crescita economica degli Stati Uniti. Inoltre *“nessuno dei due ordini si basava su di un vasto e perfetto consenso, tuttavia riuscirono a creare un'unità di intenti sufficiente affinché non venissero mai messi in discussione. I casi in cui la politica estera americana fallì, come in Vietnam o in Iraq, furono dovuti [...] alla decisione sconsiderata di impegnarsi in costose guerre scatenate per scelta propria.”*

Richard Haas, 2018.

Il nuovo ordine si dotò di alcune importanti organizzazioni multilaterali: da un lato l'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU, 1945), aperta a tutti i paesi del mondo; dall'altro, con una partecipazione assai più selettiva, il Fondo Monetario Internazionale (FMI, 1945), la Banca Mondiale (1944), nonché l'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio (GATT, 1947), poi trasformatosi nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO, 1995) e, dal punto di vista militare, soprattutto l'Organizzazione del Trattato dell'Atlantico del Nord (NATO, 1949), alla quale fece da contrappeso, sull'opposto schieramento della Guerra Fredda, l'organizzazione del Patto di Varsavia (1955).

L'Europa occidentale fu – sin dalla decisione degli USA di intervenire nella seconda guerra mondiale, e poi con il Piano Marshall -- il partner privilegiato della nuova, e finalmente “non riluttante” superpotenza. Sotto l'ombrello tecnologico, monetario e militare degli USA e con l'esempio della sua democrazia, la ricostruzione delle economie e degli stati europei occidentali fu rapida ed efficace. E la costruzione in Europa prima del Mercato Comune e poi dell'Unione Europea si innestò in questa prospettiva, con una visione lungimirante e innovativa.

E' nel contesto di quest'ordine e di queste organizzazioni che sono cresciute le economie mondiali – prima i paesi “sviluppati” e poi, in ondate successive, quelli ora definiti “emergenti”. Con esse, anzi ancor più velocemente, sono cresciuti i flussi del commercio e degli investimenti esteri.

Ma prima di esaminare questi sviluppi sul terreno economico, proviamo a comprendere cosa determina l'arco di vita di un ordine mondiale: ogni ordine mondiale ereditato dal passato – e sta succedendo anche oggi! – ad un certo punto è venuto al termine del proprio percorso. Perché?

2) Perché finisce un ordine mondiale?

E' sbagliato pensare che lo sconvolgimento di un ordine mondiale sia causato da una guerra: al contrario, è la decadenza dell'ordine esistente, l'erosione dei suoi presupposti che rende sempre più precario l'equilibrio che su quell'ordine si appoggiava. La perdita di quell'equilibrio spesso è sancita da una guerra, attraverso la quale la o le nuove potenze emergenti potranno affermare il proprio nuovo primato.

Oggi, afferma ancora Richard Haas,

“Entrambi gli ordini si sono deteriorati. Anche se la Guerra Fredda è finita da decenni, l'ordine che aveva creato è andato gradualmente in frantumi, in parte perché gli sforzi dell'Occidente di integrare la Russia nel mondo liberale sono stati poco fruttuosi. Un segnale della dissolvenza di tale ordine è stato l'invasione del Kuwait da parte di Saddam Hussein. Difficilmente Mosca lo avrebbe permesso negli anni precedenti, perché troppo rischioso. [...] Nonostante la Russia abbia evitato qualsiasi sfida militare diretta con la NATO, ha dimostrato di volere sempre più smantellare lo status quo: attraverso l'uso della forza in Georgia nel 2008 e in Ucraina dal 2014, gli interventi militari spesso indiscriminati in Siria e l'uso aggressivo di attacchi hacker nel tentativo di influenzare i risultati politici in Europa e negli Stati Uniti. Tutto ciò rappresenta un rifiuto dei limiti imposti dal vecchio ordine. Dal punto di vista della Russia lo stesso potrebbe essere detto dell'allargamento della NATO. [...]”(id.)

Haas evidenzia poi diversi altri segnali di cedimento dell'ordine liberale:

- La spinta autoritaria in Turchia, nelle Filippine e nell'Est Europa.
- Il mancato accordo in recenti negoziati sul commercio e l'incapacità dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) di gestire le sfide più recenti.
- Il crescente risentimento nei confronti dell'uso che fanno gli Stati Uniti del dollaro, come mezzo per imporre sanzioni.
- Il Consiglio di Sicurezza dell'ONU ha pochissima rilevanza nella maggior parte dei conflitti, e la sua composizione rispecchia sempre meno l'attuale distribuzione del potere su scala mondiale.
- Il Trattato di non Proliferazione Nucleare permette solo a 5 stati di avere armi nucleari, ma sono 9 oggi gli stati che ne possiedono.
- L'Unione Europea deve far i conti con la Brexit e con continue discussioni su immigrazione e sovranità nazionale.

Ma dietro questi segnali, possiamo cercare di evidenziare alcune principali ragioni del deterioramento in corso nell'ordine mondiale:

- i. La crescita dirompente della Cina ed ora la sua crescente influenza internazionale, mischiando con spregiudicatezza (e senza riferimento agli elementi liberali del vecchio ordine) le dimensioni dell'economia e quelle della politica.
- ii. L'emergere di alcune potenze di media dimensione (Iran, Corea del Nord) che rifiutano alcuni importanti aspetti dell'ordine mondiale.
- iii. L'emergere su scala mondiale di alcuni importanti attori non-statali: i terroristi dell'ISIS, i cartelli della droga e, più in prospettiva ed in una dimensione meno esplicitamente dirompente ma forse più importante ancora, le grandi imprese multi- (o in realtà sovra-) nazionali.
- iv. La diffusione delle tecnologie più avanzate di informazione, comunicazione e controllo, che in molti casi sono ora accessibili in modo decentrato, non più monopolio né di pochi stati né di poche imprese.
- v. Gli squilibri indotti dalla globalizzazione anche all'interno dei singoli paesi, in termini di maggiore ineguaglianza, e la connessa diffusione di nuovi ideali illiberali: nazionalismo e populismo, se non addirittura l'odio del diverso.

Infine, sia nei singoli paesi che nelle organizzazioni internazionali, le capacità di governo (“statecraft”) sono in crisi e le istituzioni sembrano incapaci di adattarsi. Alcuni esempi in particolare hanno rilevanza mondiale:

- Gli errori nella politica internazionale degli USA – sia dove ha peccato per eccesso di ambizione, come in Afghanistan, Irak e Libia, che dove ha peccato per mancanza d’impegno, come in Siria e nei confronti dell’Arabia Saudita – hanno minato la credibilità degli USA presso gli altri paesi, sia quelli che prima si ritenevano sicuri sotto la protezione dell’alleato americano che quelli che prima preferivano evitare le possibili ritorsioni del gendarme del mondo.
- L’emergere di dimensioni politiche dove una efficace *governance* sovra-nazionale è sempre più necessaria ma appare forse irraggiungibile: il governo dei cambiamenti climatici e quello dei flussi migratori.

In conclusione, come afferma Haas, *“la resurrezione del vecchio ordine sarebbe impossibile. Ma non sarebbe neppure più sufficiente, a causa delle nuove sfide che emergono.”*

Cosa può succedere?

Allora, cosa succederà? La storia, antica ma anche recente, ci ha mostrato la facilità, ma anche i costi, di due possibili soluzioni “estreme”(vedi ad es. Nye, 2017):

- La *“Trappola di Kindleberger”*. Come negli anni trenta, dopo la prima guerra mondiale: nessun accordo tra paesi, esplicito o tacito, nessuna *“leadership nell’economia mondiale*, crollo del commercio tra paesi, recessione e crisi finanziarie.
- La *“Trappola di Tucidide”*. Come tra Atene e Sparta, la rivalità tra una potenza declinante ed una emergente si risolve solo attraverso il sanguinoso confronto degli eserciti.

Le alternative a queste soluzioni estreme sono semplici da definire, ma estremamente incerte nella loro realizzazione. Il nuovo ordine si potrà costituire attorno ad una potenza dominante (ancora gli USA: **“G1”**); o nell’intesa tra le due potenze dominanti (USA e Cina: **“G2”**); o in un accordo genuinamente multilaterale (come il **“Concerto”** che si formò nel 1815 in Europa, a seguito del Congresso di Vienna - Haas, 2018).

Un nuovo ordine sarà necessario, ma il mondo non sembra ancora in grado di esprimerne uno.

3) Commercio, globalizzazione, crescita

Una lunga citazione dalla testimonianza di Giuseppe Parigi, Capo del Servizio Economia e Relazioni Internazionali della Banca d’Italia, resa nel 2018 alla 14^a Commissione del Senato, illustra in modo eccellente vantaggi e limiti della crescente apertura dei paesi agli scambi internazionali:

*“L’evidenza empirica indica che la **liberalizzazione degli scambi internazionali è un potente motore di crescita**, in quanto può **sostenere la domanda aggregata** a livello globale e **favorire l’allocazione dei fattori produttivi** – capitale e lavoro – tra i settori e le imprese più efficienti. L’aumento della produttività indotto da questi meccanismi rappresenta uno dei maggiori benefici delle politiche di liberalizzazione.*

Vi è evidenza che quando un paese intensifica la sua apertura agli scambi con l’estero ne beneficiano la produttività aggregata e quella delle imprese. La competizione spinge le imprese a diventare più efficienti, sfruttando economie di scala rese possibili dall’ampliarsi delle dimensioni del mercato. Oltre ad accedere a input intermedi a migliori condizioni – di prezzo e qualità – le imprese possono anche meglio integrarsi nelle catene globali del valore: la loro efficienza beneficia pertanto anche di esternalità tecnologiche e di know-how che nascono dall’interazione con altre imprese della stessa filiera internazionale. È stato stimato che una riduzione delle tariffe dell’1 per cento aumenti di circa il 2 la produttività totale dei fattori nel settore direttamente interessato.

*L’altro grande vantaggio dell’apertura commerciale si sostanzia dal lato dei consumi delle famiglie: attraverso una **riduzione dei prezzi dei beni e dei servizi** e al contempo favorendo un **miglioramento della loro qualità e una loro maggiore varietà**. Giova sottolineare che questi vantaggi tendono a essere più marcati per le famiglie con reddito medio-basso, il cui paniere di consumo è più sbilanciato verso beni oggetto di commercio internazionale.*

*Coerentemente con le previsioni teoriche, dal secondo dopoguerra l’integrazione economica e commerciale ha favorito un **aumento senza precedenti del reddito pro capite mondiale**, dapprima negli Stati Uniti, Europa occidentale e Giappone e – nell’ultimo trentennio – in Cina, India e negli altri paesi cosiddetti emergenti.*

Questi risultati sono stati raggiunti grazie alla **riduzione delle barriere commerciali** conseguita con gli accordi multilaterali GATT/WTO, e alla conclusione di grandi **accordi regionali di libero scambio**: il mercato unico in Europa, il NAFTA nel Nord America. Allo stesso tempo, la liberalizzazione degli scambi, la riduzione dei costi di trasporto, lo sviluppo delle tecnologie di comunicazione e l'integrazione nei mercati internazionali di grandi economie emergenti come la Cina, il Messico e l'Europa orientale, hanno facilitato l'**internazionalizzazione dei processi produttivi**, portando alla creazione delle cosiddette catene del valore regionali e globali.

L'ultima fase della **globalizzazione**, dall'inizio degli anni '90 al primo decennio di questo secolo, ha marcato un deciso cambio di passo rispetto al periodo precedente. La crescita dell'interscambio di beni ha accelerato, risultando mediamente doppia rispetto a quella del prodotto lordo mondiale, con un aumento notevole degli **investimenti diretti esteri**, la cui consistenza ha superato il 30 per cento del PIL mondiale nel 2007, da circa il 10 nei primi anni '90. Tra il 1995 e il 2008 l'ingresso di Cina, India e Messico nel mercato globale ha comportato un **incremento di circa il 20 per cento del numero di lavoratori operanti nel settore manifatturiero a livello mondiale**. Tale crescita è paragonabile all'intera forza lavoro che nel 1995 era impiegata nella manifattura in Europa (EU27), Stati Uniti e Canada.

L'ingresso della **Cina nel WTO** nel 2001, se da un lato ha segnato una più ampia adesione al sistema di libero scambio creato nel dopoguerra, dall'altro ha posto la comunità internazionale di fronte a una situazione senza precedenti, ovvero il tentativo di una economia non di mercato, di notevoli dimensioni, di integrarsi nel sistema economico internazionale conservando però caratteristiche da economia centralizzata.”

(Giuseppe Parigi, 2018).

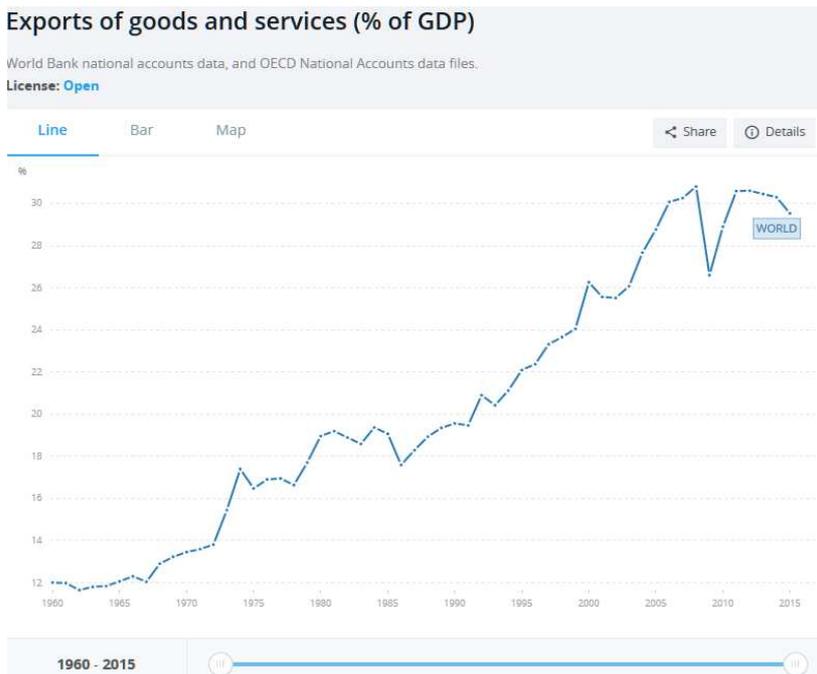
4) Un mondo sempre più aperto

Come mostra la *Figura 1* qui a fianco, le esportazioni mondiali di beni e servizi sono passate dal 12% a circa il 30% del PIL mondiale, nel periodo dal 1960-2015.

Anche l'Unione Europea ha partecipato, nello stesso periodo, a questo aumento del grado di apertura. Per l'UE, l'aumento è stato meno rapido, rispetto al mondo nel suo complesso, ma è avvenuto a partire da un grado di apertura iniziale già più elevato): dal 21% a oltre il 43%. (*Figura 2*)

L'aumento del grado di apertura (ossia, del rapporto tra esportazioni e PIL) significa naturalmente che il tasso di crescita delle esportazioni è stato ben superiore, nel corso di questo periodo, a quello del PIL.

Figura 1.



Fonte: World Bank Open Data (<http://data.worldbank.org/>)

Figura 2

Una questione importante è, naturalmente, se e in quale misura si possa ritenere che la crescita degli scambi internazionali abbia effettivamente causato la crescita del prodotto mondiale nel suo complesso. A questo proposito, analisi più sofisticate consentono di stabilire che, in effetti, si tratta almeno in parte di un rapporto tra causa ed effetto: la crescita del commercio internazionale è uno dei “traini” alla crescita del PIL (vedi ad es. Jeffrey A. Frankel and David Romer, 1999 e David Dollar and Aart Kraay, 2000).

Come appare dai grafici della pagina precedente e anche da quelli qui sotto (Figura 3), la crescita degli scambi internazionali (esportazioni e importazioni di beni e servizi e investimenti diretti, ossia in beni capitali, all'estero ha accelerato il passo dopo il 1995 e fino all'esplosione della Grande Recessione (ossia al 2008).

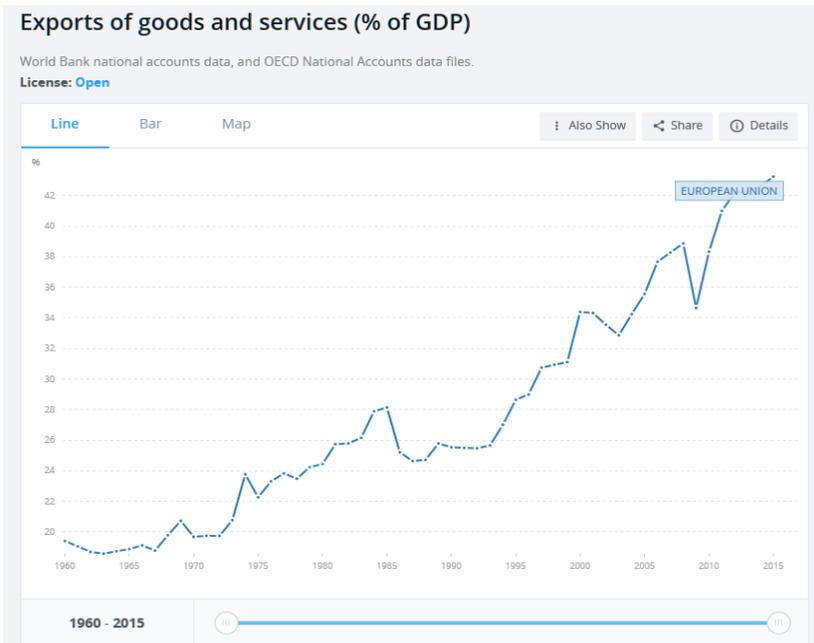
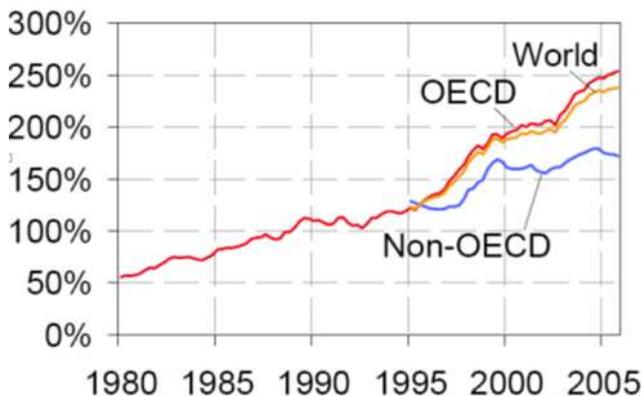


Figura 3

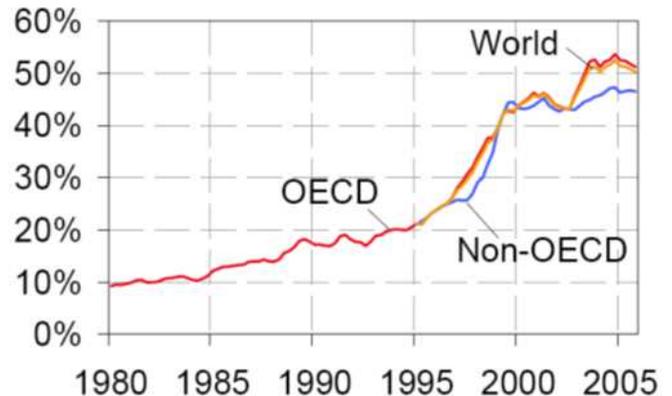
Trade in Goods and Services

Exports plus imports to GDP
(current US\$)



Foreign Direct Investment

Assets plus liabilities to GDP
(current US\$)

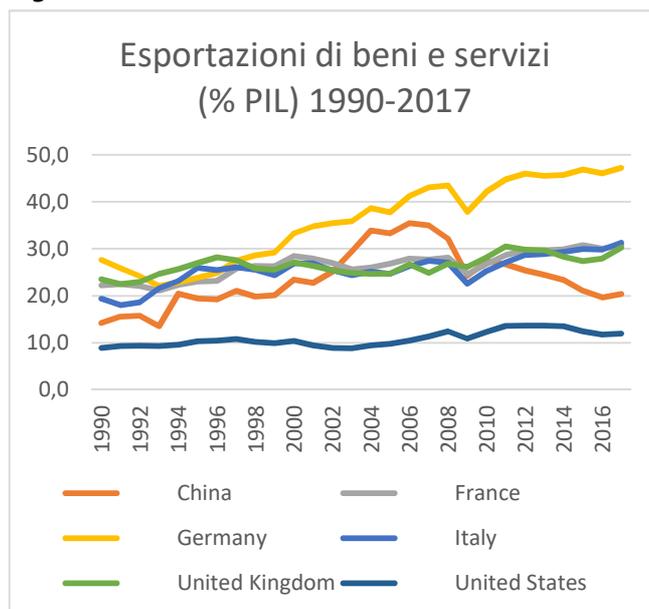


Fonte: Pain and Koske (2007)

Figura 4

Tra i grandi paesi, due soprattutto sono stati al centro di questo processo: Germania e Cina (Figura 4, a fianco).

- Per la Germania, il rapporto tra esportazioni e PIL è passato dal 24% del 1995 al 43,5% del 2008)
- Per la Cina, dal 19,5% al 32% -- anche se poi si è ridimensionato, per ritornare al 20% nel 2017).



Fonte: UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org>)

La crescita delle esportazioni è stata resa possibile dalla graduale riduzione delle tariffe sulle importazioni (gestita attraverso la WTO – vedi sezione 7) ma anche dalla più rapida crescita – dagli anni novanta - del **commercio di prodotti intermedi**, ossia di beni manifatturieri “non finiti”.

I beni intermedi importati (soprattutto dai paesi industrializzati) vanno dall’infinitamente semplice (viti e bulloni ...) all’estremamente complesso (circuiti elettronici e chips per i PC). L’aumento degli scambi di manufatti intermedi è uno degli aspetti più complessi e ricco di implicazioni della nuova fase di globalizzazione, iniziata negli anni novanta. E’ utile esaminarla un po’ più approfonditamente.

5) ... e una produzione sempre più frammentata

Importare beni intermedi vuol dire “suddividere” – e quindi poi essere in grado di coordinare -- uno stesso processo di produzione tra diversi paesi. In questo modo, il valore finale di un bene è la somma del valore aggiunto nei diversi stadi della produzione, sia su base regionale che su base globale. La frammentazione internazionale della produzione conduce così a costruire “catene globali del valore” (CGV) o – come forse sarebbe meglio dire – delle vere “reti” globali (o regionali) del valore (RGV).

Un esempio di rete globale: il Boeing 787

“L’assemblaggio avviene negli USA. Ma la fusoliera centrale viene dall’Italia; i carrelli d’atterraggio dal Giappone; l’estremità delle ali dalla Corea del Sud; le batterie dal Giappone, i motori dagli USA e dal Regno Unito; le porte della stiva dalla Svezia; le porte per i passeggeri dalla Francia; il bordo d’uscita delle ali dal Canada e dall’Australia; la parte posteriore della fusoliera dagli USA. Il ruolo centrale della Boeing include la ricerca, progetto ed il coordinamento.”

William Nordhaus, 2018

Naturalmente, è la ricerca del profitto, o meglio la minimizzazione dei costi, che spinge a questi risultati: ma non è affatto semplice ottenerli (e questo spiega perché le RGV fossero così poco diffuse, prima degli anni 90). Per poter coordinare un processo produttivo complesso ed articolato, le cui fasi sono collocate in paesi tra loro distanti, è necessario che le diverse fasi della produzione siano opportunamente *modularizzate* e *standardizzate*.

In ogni caso, per poter gestire le diverse fasi con la necessaria precisione, come se avvenissero all’interno di un solo stabilimento, si richiedono macchinari progettati, costruiti e controllati con precisione quasi assoluta. Questo richiede l’uso intensivo di procedure computerizzate e la possibilità di comunicare in tempi rapidissimi attraverso grandi distanze: perciò le RGV non avrebbero potuto realizzarsi su larga scala prima della diffusione dell’uso intensivo dei computers, dei macchinari automatizzati e con controlli elettronici e di Internet!

Misurare l'importanza delle RGV per l'economia di un paese non è affatto semplice. Tre indicatori immediati (ma non disponibili con immediatezza, né per tutti i paesi) sono:

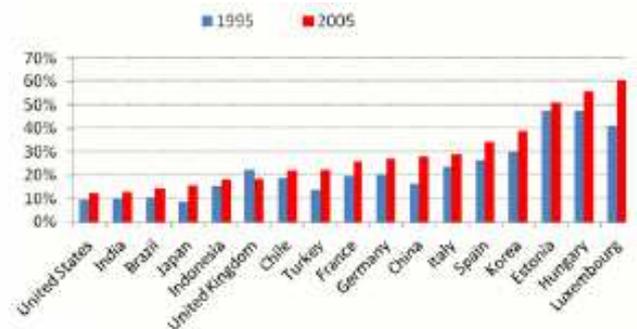
- Il "contenuto" di importazioni nelle esportazioni, ossia la percentuale dei beni intermedi importati, sul totale delle esportazioni di un paese
- La composizione delle importazioni (tra importazioni di beni intermedi, beni di consumo e beni capitali)
- La quota del commercio di beni intermedi sul commercio (importazioni + esportazioni) totale.

a. Il contenuto di importazioni delle esportazioni

Come hanno osservato Shimelse Ali e Uri Dadush (2011)

"secondo le stime dell'OCSE, il contenuto di importazioni rappresenta circa un quarto delle esportazioni delle economie dell'OCSE, e la Banca Centrale Europea stima che il contenuto di importazioni abbia rappresentato circa il 44% (o il 20% delle importazioni extra UE) delle esportazioni dell'UE nel 2000, in misura che varia dal 35% circa in Italia al 59% circa nei Paesi Bassi. Negli USA, il contenuto di importazioni delle esportazioni è stato circa il 10% nel 2005. Tra le economie emergenti, la quota di contenuto importato nelle esportazioni è particolarmente elevata in Cina - circa il 30%, due volte quella di India e Brasile".

Figura 5

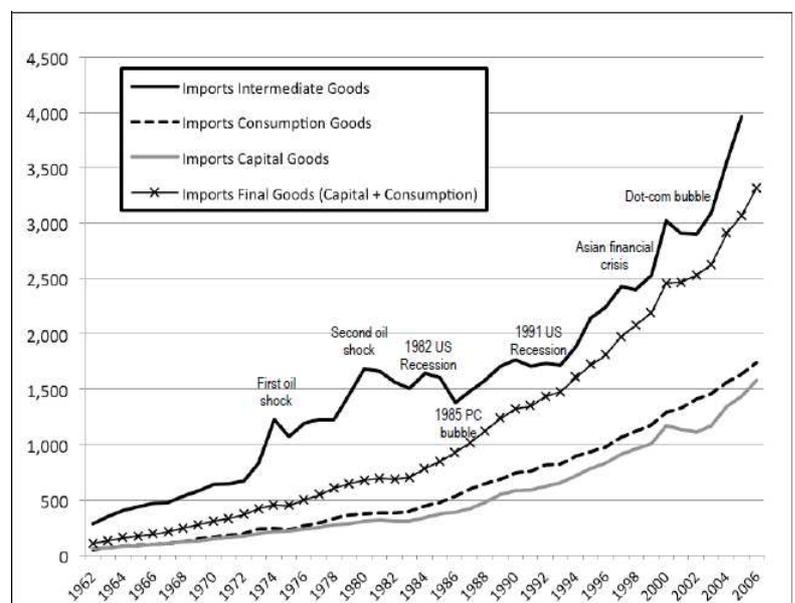


Fonte: Ali e Dadush (2011)

b. La composizione delle importazioni mondiali

Figura 6. Valore delle importazioni mondiali (beni intermedi, beni di consumo, beni capitali. mld di USD – prezzi 2000)

La Fig.6 mostra le tre componenti delle importazioni mondiali: beni intermedi, beni di consumo e beni capitali (gli ultimi due, presi insieme, sono i cosiddetti beni finali, anch'essi mostrati nel grafico: si può notare come i beni intermedi, sono sempre la componente di maggior peso rispetto ai beni finali, e anche la più volatile nel tempo. Ma si nota anche come la crescita delle importazioni intermedie abbia accelerato dal 1994.

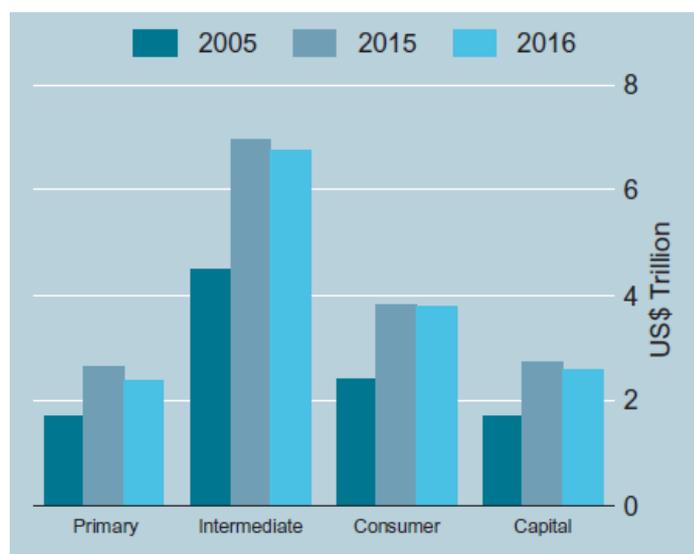


Fonte: Sturgeon and Memedovic, 2010

c. Quota del commercio di beni intermedi sul commercio (importazioni + esportazioni) totale.

Figura 7. Commercio mondiale per tipologia di beni

La tendenza alla crescita del commercio di beni intermedi è continuata fino ad oggi, e il commercio di beni intermedi è ormai la componente principale del commercio internazionale di beni, e negli anni più recenti ne è stata anche la componente più dinamica (Fig.7).



Fonte: UNCTAD, 2017.

L'aumento dell'importanza del commercio di beni intermedi si traduce, in particolare, in un aumento del rapporto tra beni intermedi importati rispetto al totale dei beni intermedi utilizzati. Questo è vero soprattutto per alcune industrie, come dimostrano ad esempio i dati relativi agli USA (Tav. 1):

Tavola 1. Crescita nell'utilizzo di beni intermedi importati in alcuni settori industriali negli USA

$\frac{\text{Beni Intermedi importati}}{\text{Totali beni intermed utilizzati}} \%$	2009	2016
Prodotti elettronici e computers	20%	25%
Macchinari	16%	20%
Mezzi di trasporto	17%	23%

Fonte: Thorsekar (2018)

Partecipare alle RGV (o anche alle reti su scala regionale, diffuse soprattutto nel sud-est dell'Asia) ha molte implicazioni, sia per chi esporta che per chi importa beni intermedi:

Per i paesi emergenti, partecipare ad una RGV vuol dire accedere ad un rapido processo di industrializzazione e accogliere, in particolare, un flusso di investimenti diretti dall'estero. In molti casi, questo dà il via ad un processo di trasformazione e crescita economica (e anche sociale), prima impensabile. In particolare nel settore manifatturiero e nei servizi, vi è un impulso formidabile alla diffusione di nuove conoscenze ed all'aumento della produttività del lavoro: il commercio di prodotti intermedi è anche diffusione del "know how" (saper fare).

Per i paesi industrializzati, partecipare ad una RGV vuol dire "esternalizzare" parte delle proprie attività produttive (attraverso un processo di "offshoring", ossia di delocalizzazione di attività produttive domestiche): questo può avvenire attraverso investimenti diretti all'estero o, in alternativa, affidando a imprese straniere le fasi produttive ivi delocalizzate. In questo modo, naturalmente, molti posti di lavoro vengono perduti: questa perdita può venire compensata attraverso un processo di rispecializzazione, ossia di conversione (attraverso nuovi investimenti) verso nuove produzioni, a più alto contenuto innovativo e che richiedono, in genere, manodopera più qualificata: un processo che ha contribuito a generare, in molti paesi, una maggiore polarizzazione, ossia ineguaglianza nella distribuzione dei redditi.

6) L'Organizzazione Mondiale del Commercio

L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC, in inglese WTO) fu costituita nel 1995 sulle basi del precedente "Accordo generale sulle tariffe ed il commercio" (GATT, 1948-1994).

Il WTO (<https://www.wto.org/>) formula le regole che soprintendono al commercio internazionale e ne gestisce l'applicazione; è inoltre un foro per i negoziati commerciali tra paesi ed è il luogo per la risoluzione delle dispute commerciali tra paesi.

Due caratteristiche lo differenziano dal GATT (che era un accordo tra paesi, non un'organizzazione): il WTO è un'organizzazione con una propria personalità indipendente, e il suo mandato include anche il commercio di servizi e la tutela internazionale dei diritti di proprietà intellettuale.

Il WTO conta 164 paesi membri (la Cina è stata ammessa nel 2001, la Russia nel 2012), ha sede a Ginevra ed ha un budget annuale di circa € 130 milioni. Le decisioni principali vengono prese su base assembleare, in genere con il consenso di tutti i membri.

Le attività del WTO si basano su quattro principi:

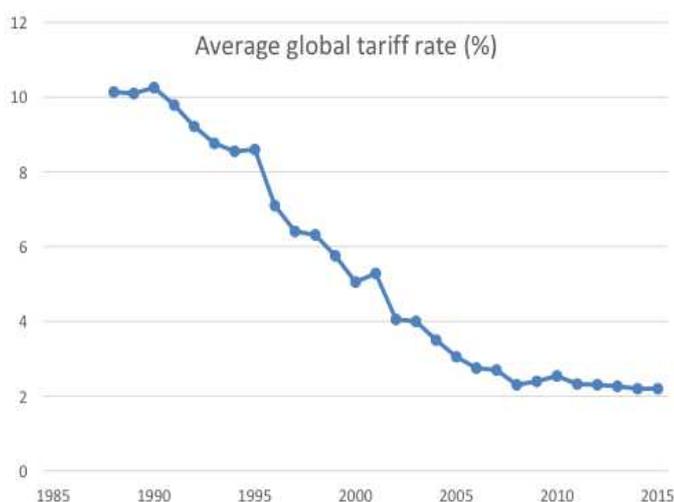
- **Commercio senza discriminazioni, I:** Salva la possibilità di concludere accordi di libero scambio (ALS, in inglese *free trade areas*, FTA) tra gruppi di paesi e altri casi specifici, ciascun paese deve rispettare la clausola della "nazione più favorita" (*most-favoured-nation*, MFN): se riduce le proprie tariffe, nei confronti di un paese, questa decisione si estende a tutti gli altri paesi membri del WTO.
- **Commercio senza discriminazioni, II:** Nel mercato interno di ciascun paese (dopo che le merci importate sono state soggette ad eventuali tariffe all'importazione), non vi possono essere ulteriori misure di discriminazione tra merci prodotte nazionalmente o importate.
- **Liberalizzazione graduale** delle tariffe e delle restrizioni quantitative sulle importazioni, attraverso i cosiddetti "Rounds" negoziali – nove dal 1948 ad oggi, con l'ultimo, il Round di Doha, iniziato nel 2011 ma ancora bloccato.
- **Trasparenza e impegni vincolanti**, per assicurare la **prevedibilità** nel tempo delle tariffe e limitarne la variabilità futura (soprattutto nel caso di futuri aumenti). Da questo principio deriva anche l'impegno del WTO ad un monitoraggio continuo delle politiche commerciali di ogni paese.

Il principale risultato – che riassume l'attività del GATT e poi del WTO negli ultimi decenni – è riassunto dal grafico a fianco.

La "tariffa media mondiale ponderata" sulle importazioni di beni tra il 1988 ed il 2015 è scesa dal 10% al 2% (il grafico si basa sulle tariffe adottate da 64 paesi, che nel 2010 rappresentavano il 91 del commercio mondiale).

Fonte: Nordhaus (2018)

Figura 8. La tariffa media globale, 1988-2015



7) Evoluzione recente del commercio internazionale. L'UE e l'Italia

Alcuni fatti:

- Il valore delle sole esportazioni di merci è cresciuto, per tutto il mondo, da 59 miliardi di USD nel 1948 a 17.198 miliardi nel 2017: ben più velocemente del PIL mondiale!
- Nel 1948 (*vedi Tav. A.1, in appendice*) il 57% di queste esportazioni originava dagli USA o dall'Europa (incluse le esportazioni intra-europee); in una prima fase la loro quota è aumentata, fino a diventare il 63% nel 1973.
- In seguito, sono "esplose" le esportazioni dal SE Asiatico (fino al 1993) e poi dalla Cina. Nel 2017, la quota degli USA si è ridotta al 9% e quella dell'Europa al 38% (insieme il 47%). La Cina ha raggiunto il 13% ed il SE Asiatico al 10%.
- Le esportazioni dell'UE sono, nel 2017, il 34% di quelle mondiali: nel suo complesso, è il maggior esportatore mondiale di merci.
- Tuttavia, se consideriamo i singoli paesi nel 2017 (*vedi Tav. A.2, in appendice*), è la Cina il singolo maggior esportatore, seguito da USA e Germania, quasi a pari merito; ed è anche il secondo maggior importatore (preceduto da USA e seguito da Germania).
- Le esportazioni di merci italiane sono circa un terzo di quelle tedesche (e come quelle della Francia).

Anche di altri fatti, forse evidenti in modo meno diretto da questi dati, è bene però tenere conto:

- *"Tra il 1995 e il 2008 l'ingresso di Cina, India e Messico nel mercato globale ha comportato un incremento di circa il 20 per cento del numero di lavoratori operanti nel settore manifatturiero a livello mondiale. Tale crescita è paragonabile all'intera forza lavoro che nel 1995 era impiegata nella manifattura in Europa (EU27), Stati Uniti e Canada"* (Parigi, 2018): in pratica, è quasi come se il numero dei lavoratori manifatturieri a livello mondiale fosse, in questo periodo, raddoppiato!
- Avvenuto in concomitanza con la rapida crescita delle esportazioni cinesi, *"l'ingresso della Cina nel WTO nel 2001, se da un lato ha segnato una più ampia adesione al sistema di libero scambio creato nel dopoguerra, dall'altro ha posto la comunità internazionale di fronte a una situazione senza precedenti, ovvero il tentativo di una economia non di mercato, di notevoli dimensioni, di integrarsi nel sistema economico internazionale conservando però caratteristiche da economia centralizzata"* (id.)

Sono questi fatti ad aver spinto gli USA ad adottare, nel 2018, forti misure protezionistiche nei confronti di molti partners commerciali (*vedi par.9*).

8) La politica commerciale dell'UE (e dell'Italia)

La Comunità Economica Europea (CEE) venne costituita nel 1957. Dal punto di vista economico i suoi pilastri di fondazione sono il mercato comune (ora si chiama “mercato interno”) e l'unione doganale.

Queste fondazioni sono state mantenute dall'Unione Europea (UE).

- Il **mercato interno** ha previsto da prima l'abolizione delle tariffe nel commercio interno (tra paesi membri), poi gradualmente anche l'abolizione delle barriere non tariffarie nel commercio di beni, per arrivare gradualmente alla piena realizzazione delle “quattro libertà” di movimento: di beni, servizi, capitali e persone.
- L' **unione doganale** (completata nel 1968) prevede una tariffa esterna comune nei confronti dei paesi esterni.
- Inoltre l'UE ha **competenza esclusiva sulla politica commerciale**: ossia, nessuno stato membro può negoziare accordi di politica commerciale con paesi terzi: solo l'UE è legittimata a farlo. Si noti però che in alcuni casi tali accordi possono anche richiedere la ratifica da parte degli stati membri: questo avviene nel caso dei cosiddetti “accordi misti”, che includono norme non solo di natura commerciale, ma che rientrano nelle competenze nazionali. E' questo, ad esempio, il caso dell'accordo con il Canada (CETA – vedi avanti).

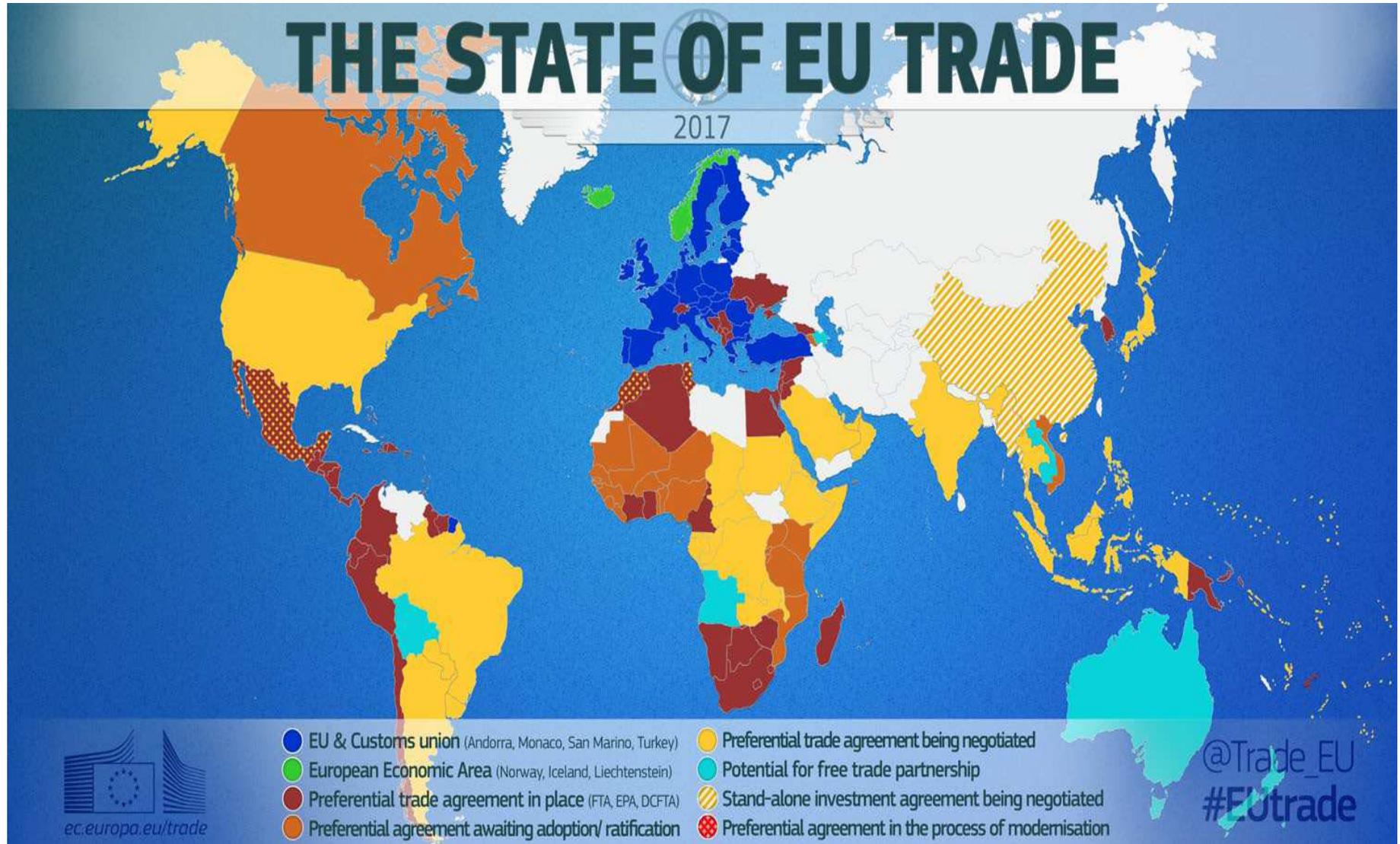
Nel corso del tempo, l'UE ha sviluppato un programma senza precedenti di apertura reciproca dei mercati con i suoi maggiori partner commerciali. Il principale strumento che utilizza a tal fine sono gli **accordi di libero scambio** (ALS). Tali accordi hanno in primo luogo lo scopo di favorire l'abbattimento delle barriere, tariffarie e non tariffarie, soprattutto nel commercio di beni industriali. In secondo luogo, mirano anche all'armonizzazione normativa, alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale e dei consumatori, alla sicurezza degli investimenti. (*Vedi* European Commission, 2018b).

- ALS di prima generazione. Fino al 2006, meno di un quarto degli scambi dell'UE si svolgeva nel quadro di questi accordi (in tutto 16), che coinvolgevano alcuni paesi europei (tra i quali Norvegia e Svizzera) e balcanici, diversi paesi del Mediterraneo (tra i quali la Turchia) e inoltre Messico e Cile.
- ALS di seconda generazione (includono protezione della proprietà intellettuale e apertura degli appalti pubblici): America Centrale (dal 2013), Colombia, Perù ed Ecuador (applicazione iniziata fra il 2013 ed il 2017), Corea del Sud (in vigore dal 2016), Canada (in vigore provvisoriamente dal 2017) e Giappone (in vigore dal 2019). E' inoltre in corso di ratifica un accordo bilaterale con Singapore, mentre sono in corso di finalizzazione accordi con Vietnam, Mercosur, Australia e Nuova Zelanda.
- Accordi di Partenariato economico, con liberalizzazioni commerciali “asimmetriche” (con 29 paesi in via di sviluppo nei Caraibi, Africa e Pacifico).

Dopo l'abbandono nel 2016 dei negoziati per la *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) con gli USA, i due principale accordi entrati in vigore sono il CETA (*Comprehensive Economic Trade Agreement*) con il Canada (provvisoriamente in vigore nel 2017, ma ancora in attesa di ratifica da parte dei singoli Stati membri dell'UE) e da ultimo l'*Economic Partnership Agreement* (EPA) con il Giappone (approvato con ampia maggioranza dal Parlamento UE nel Dicembre 2018, entrerà in vigore il 1 febbraio 2019).

THE STATE OF EU TRADE

2017



9) Il CETA e l'Italia.

Il CETA si basa su 7 punti principali (European Commission, 2017a):

1. Abolizione del 98% dei dazi doganali tra Canada e UE, con riconoscimento e protezione a 143 denominazioni geografiche d'origine europee in campo alimentare (di cui 41 italiane)
2. Apertura dei rispettivi mercati allo scambio di servizi di trasporto, finanziari, telecomunicazioni, e professionali
3. Accesso agli appalti pubblici di tutte le imprese delle due aree
4. Snellimento delle norme su investimenti diretti
5. Miglioramento della protezione della proprietà intellettuale (copyright e brevetti)
6. Standard comuni per ambiente e rispetto dei diritti dei lavoratori
7. Più facile entrata nei mercati di Canada e UE per le piccole imprese, soprattutto grazie a procedure doganali ridotte e requisiti tecnici semplificati.

Per l'Italia, l'aspetto più rilevante del CETA è la tutela dei prodotti esposti al rischio di abuso dei marchi e delle denominazioni. Le esportazioni complessive di tali prodotti sono concentrate nel settore della moda e dell'agroalimentare (che costituiscono il 32% delle esportazioni italiane in Canada).

In Italia, il dibattito sull'opportunità di aderire al CETA è piuttosto vivace, sia tra le organizzazioni politiche che tra quelle economiche: in sintesi, Confindustria ed i partiti politici ora all'opposizione si sono dichiarati a favore, mentre Coldiretti ed i partiti del governo giallo-verde sono contrari.

Coldiretti muove quattro critiche al CETA (*vedi* Coldiretti, 2017):

- i. nel CETA è assente il riferimento vincolante al "principio di precauzione";
- ii. è ingiustificato il mutuo riconoscimento (ossia il riconoscimento di equivalenza, che evita controlli all'entrata) attribuito alle misure sanitarie e fitosanitarie;
- iii. è insufficiente il numero delle denominazioni DOP e IGP italiane riconosciute dal CETA;
- iv. le "regole di origine" – che dovrebbero impedire l'importazione in EU a zero tariffe di merci non prodotte, ma solo importate in Canada da paesi terzi – sono insufficienti.

Le contro-obiezioni mosse a queste critiche sono:

- v. tutte le importazioni dal Canada devono soddisfare le regole UE su: standard tecnici, sicurezza dei consumatori, protezione dell'ambiente, salute degli animali e delle piante, sicurezza dei cibi e OGM (European Commission, 2017b);
- vi. per i prodotti sensibili (come pollame e uova) il mercato non è liberalizzato. Inoltre, rimane il principio che le leggi UE autorizzano i governi UE a proteggere la salute umana, animale o delle piante, anche a fronte di analisi scientifiche non conclusive (id.)
- vii. in ogni caso, il CETA prevede per la prima volta il riconoscimento delle Indicazioni Geografiche da parte del Canada. Questo aspetto assume notevole importanza per le piccole e medie imprese, per le quali i costi e la complessità amministrativa sono di ostacolo alla penetrazione sui mercati internazionali. Inoltre, il sistema concordato prevede che la lista dei prodotti tutelati sia "aperta", ovvero che il numero di Indicazioni Geografiche riconosciute possa crescere nel tempo. Quest'aspetto è particolarmente importante per il nostro paese" (Luca Salvatici, 2018)
- viii. Le simulazioni sull'impatto del CETA indicano che l'impatto per l'Italia, in termini sia di PIL che di saldo commerciale bilaterale, è particolarmente positivo (più che per l'UE in generale). Inoltre, si può prevedere che aumenterà l'importazione in Canada di beni intermedi prodotti in Italia – aprendo il mercato canadese a molte imprese che oggi non vi hanno accesso (id.).

Il Governo italiano, attraverso il ministro all'Agricoltura Gian Marco Centinaio e dell'Interno Matteo Salvini, ha annunciato nel giugno 2018 l'intenzione di chiedere al Parlamento di non ratificare il trattato commerciale tra Ue e Canada e "gli altri simili al Ceta".

10) Costi e benefici del protezionismo

Nel 2018 la politica commerciale degli USA ha adottato una svolta decisa verso il protezionismo, invertendo un trend iniziato almeno negli anni '30 del secolo scorso. Così la ricostruisce, nella sua recente testimonianza al Senato, Giuseppe Parigi:

“Facendo seguito alle promesse formulate in campagna elettorale, l'amministrazione americana ha introdotto in gennaio restrizioni alle importazioni di pannelli solari ed elettrodomestici bianchi e, in marzo, ha aumentato i dazi su quelle di alluminio e acciaio. Queste restrizioni, estese a tutti i principali partner economici, sono state introdotte adducendo motivi di sicurezza nazionale: una decisione quasi senza precedenti, soprattutto nei confronti di paesi alleati.

Nel corso dell'estate, il governo statunitense ha poi imposto nuove tariffe che colpiscono le importazioni dalla Cina per un valore pari a circa metà del totale importato (250 miliardi di dollari su poco più di 500); quest'ultima ha reagito introducendo misure restrittive su 110 miliardi di dollari di importazioni dagli Stati Uniti.

L'Unione europea, il Canada e il Messico hanno dapprima imposto dazi su prodotti statunitensi in risposta a quelli su acciaio e alluminio, poi hanno avviato negoziati per disinnescare le tensioni. In luglio, la UE e gli Stati Uniti hanno stabilito una tregua, su cui pesa la minaccia di nuove restrizioni da parte statunitense, specie nel settore automobilistico. In ottobre, il Canada e il Messico hanno sottoscritto un nuovo accordo di libero scambio con l'amministrazione statunitense (USMCA) che, dopo l'approvazione da parte dei rispettivi parlamenti, modificherà il NAFTA, rendendo più restrittive le regole di origine e gli standard di produzione nel settore automobilistico (peraltro, le tariffe su acciaio e alluminio imposte dall'amministrazione statunitense anche nei confronti di Canada e Messico non sono ancora state rimosse).

Le misure protezionistiche messe in atto dall'amministrazione statunitense hanno come obiettivo dichiarato quello di proteggere i lavoratori, le imprese e le tecnologie nazionali, garantendo parità di condizioni (“level playing field”) rispetto a concorrenti esteri sempre più aggressivi. L'altro obiettivo dichiarato è di riportare all'interno dell'economia domestica parti dei processi produttivi delocalizzati (re-shoring). Anche nel caso di un'economia di notevoli dimensioni e rilevanza come quella statunitense, l'evidenza passata, le previsioni disponibili e la riflessione teorica suggeriscono che la strategia scelta potrebbe rivelarsi controproducente: il re-shoring di alcuni processi produttivi, per esempio, potrebbe produrre benefici assai limitati per l'occupazione negli USA, visti i costi ingenti di un siffatto processo e la tendenza delle aziende a vedere nella delocalizzazione un'alternativa all'automazione delle attività routinarie e a basso contenuto di capitale umano.” (Parigi, 2018)

Ma perché gli USA hanno intrapreso questa svolta protezionistica? Un *think tank* vicino all'amministrazione Trump ha così argomentato recentemente:

“La crescita del deficit commerciale degli USA con la Cina, che è aumentato di oltre 100 miliardi di dollari dall'inizio della Grande Recessione [2007], spiega quasi interamente perché l'occupazione manifatturiera negli USA non si sia ancora ripresa al passo con il resto dell'economia ... La crescita del deficit commerciale degli USA nei confronti della Cina fra il 2001 ed il 2017 è responsabile per la perdita di 3,4 milioni di posti di lavoro americani, dei quali 1,3 milioni perduti a partire dal 2008” (Robert E. Scott and Zane Mokhiber, 2018)

Tuttavia, è giusto chiedersi se i dazi imposti dal Presidente USA siano davvero la giusta risposta a questo problema. Infatti, l'imposizione unilaterale di dazi può avere due conseguenze:

- In primo luogo, i paesi colpiti dai dazi possono naturalmente restituire lo sgarbo, come in effetti ha subito fatto la Cina: così, alla contrazione delle importazioni americane dalla Cina farà fronte quella delle importazioni cinesi dagli USA: alla fine, chi ci avrà guadagnato?
- In secondo luogo, poiché le tariffe americane colpiscono gli stessi prodotti intermedi che vengono acquistati dalle imprese americane, spesso va a finire che i dazi americani sulle importazioni dalla Cina danneggiano direttamente i produttori americani, che subiscono un aumento dei costi che invece non tocca il loro competitors canadesi o europei. Come riporta un recente articolo del New York Times:

“Negli Stati Uniti, le fabbriche che acquistano acciaio e alluminio – ora più costosi – faticano a trasferire i costi aggiuntivi sui loro clienti. Alcune stanno perdendo ordini a favore di concorrenti stranieri che possono acquistare metalli non gravati dalle tariffe americane. Le società che importano componenti elettronici e di altro tipo si stanno affannando per rimanere redditizie mentre esplorano alternative, come spostare gli stabilimenti fuori dalla portata dei dazi.”(Peter S. Goodman, 2019)

Questo secondo problema è particolarmente grave, poiché le misure protezionistiche varate dall’amministrazione Trump finiscono per danneggiare involontariamente i settori più dinamici dell’economia americana. Il motivo è che, negli ultimi due decenni, le relazioni commerciali tra USA e Cina hanno coinvolto sempre meno i settori ad alta intensità di lavoro e sempre più quelli a forte innovazione tecnologica.

Sul totale delle importazioni statunitensi dalla Cina, la quota di prodotti riconducibili a settori ad alta intensità di lavoro (industrie tessili, abbigliamento, pelli e accessori) si è ridotta dal 26% del 1997 all’11% del 2017, mentre quelli con più alto contenuto tecnologico (computer, prodotti dell’elettronica, apparecchiature elettriche e macchinari) hanno visto aumentare la propria quota complessiva dal 33% al 54% nello stesso periodo. (Vedi Mary E. Lovely and Yang Liang, 2018).

Gran parte degli scambi nei settori *high-tech* deriva dalle attività cinesi di multinazionali straniere, e proprio questi scambi, in quanto veicolo di *knowledge transfer* e quindi esposti al rischio di violazione della proprietà intellettuale, sono i più colpiti dalle tariffe imposte dall’amministrazione Trump, come mostra la *Tavola 2*.

Tavola 2. Quote percentuali delle importazioni USA dalla Cina per settore industriale in % sul totale delle importazioni USA (nel 1997, nel 2017) e sul totale delle importazioni oggetto delle nuove tariffe)

NAICS code	Description	Share of US Imports, 1997	Share of US Imports, 2017	Share of targeted 2017 Imports
313	Textiles and fabrics	0.5	0.99	0
314	Textile mill products	1.79	2.23	0
315	Apparel and accessories	9.87	5.45	0
316	Leather and allied products	14.06	3.7	0.76
333	Machinery, except electrical	4.62	9.18	32.72
334	Computer and electronic products	20.84	36.93	33.38
335	Electrical equipment, appliances and components	7.9	8.01	8.84

Fonte: Mary E. Lovely and Yang Liang (2018),“

Quali conseguenze se ne possono avere? Forse non tanto, come vorrebbe Trump, il ritorno negli USA dei posti di lavoro “persi” all’estero, quanto l’ulteriore emigrazione delle imprese USA. Dice ad esempio il titolare di un’impresa che produce componenti per auto nel Michigan:

“[Le tariffe] sono una tassa che intacca i profitti, ... ti incentivano davvero ad andartene dagli Stati Uniti e a costruire in Canada o in Messico. Questo è ciò di cui si sta parlando adesso.” (Peter S. Goodman, 2019).

Ma c’è un altro aspetto, probabilmente più grave. Come ha notato Jack Ma, il presidente di Alibaba, *“la Cina sta ormai passando dall’essere il più grande esportatore del mondo al più grande consumatore del mondo ... E’ paradossale che il governo americano voglia intraprendere una guerra commerciale nel momento in cui il più grande potenziale consumatore del mondo è ‘open for business’. L’America vorrà davvero perdere questa opportunità?” (Jack Ma, 2018).*

A livello macro economico, nel *World Economic Outlook* di ottobre 2018, il Fondo Monetario Internazionale ha quantificato i possibili effetti negativi delle tariffe, già introdotte o potenziali, sull’attività economica a livello globale. Nello scenario base, che considera le sole tariffe già introdotte dagli USA (su tutte le importazioni di alluminio e acciaio e su \$250 miliardi di importazioni cinesi) e ritorsioni dei partner commerciali per importi analoghi, l’impatto risulterebbe contenuto: il PIL USA

subirebbe una contrazione dello 0.2% circa nel 2019 rispetto a uno scenario senza tariffe, il PIL cinese di 0.5% circa nel 2019, mentre gli effetti sarebbero nell'ordine del -0.1% per l'economia mondiale e addirittura leggermente positivi nel 2019 per l'area Euro, per via del ri-orientamento del commercio internazionale verso le economie meno colpite dalle tariffe.

Nello scenario più pessimistico, caratterizzato da un inasprimento delle tensioni commerciali (tariffe del 25% su ulteriori \$267 miliardi di importazioni USA dalla Cina e su tutte le importazioni cinesi di beni americani, estensione delle misure protezionistiche al mercato dell'auto da parte sia degli USA che dei partner commerciali), nonché da un aumento dell'incertezza politica e da un peggioramento delle condizioni finanziarie delle imprese, il PIL mondiale scenderebbe di quasi l'1% nel 2019, quello di USA e Cina dell'1% e dell'1,6%, rispettivamente, mentre il PIL dell'area Euro subirebbe una flessione di solo 0.3%. Tra le economie europee, le più colpite sarebbero la Germania e l'Italia. (Vedi IMF, 2018).

11) Domande aperte

- i. Dopo la fine della Guerra Fredda, il mondo non ha ancora trovato un assetto stabile, che possa definirsi un nuovo "ordine mondiale". Quali forze si contendono il campo? Quali scenari futuri potranno emergere dal loro confronto?
- ii. Gli USA puntano ad un uso spregiudicato e politicizzato del protezionismo. Privilegiano il nazionalismo rispetto al multilateralismo. Non sembrano più distinguere tra stabili amici o stabili nemici (Thomas Wright, 2019). La Cina sostiene crescita ed esportazioni con un sistema politico fortemente dirigista e autoritario all'interno e con uno spregiudicato mix di pressioni politiche ed economiche all'esterno. In questo scenario, ha ancora validità l'idea che il progresso verso il libero scambio sia un motore della crescita economica mondiale? Senza la regia degli USA – o forse addirittura in contrasto con loro? – chi (quali paesi, quali industrie) ha interesse a mantenere aperta la strada verso una continua liberalizzazione degli scambi?
- iii. Si può parlare – e in quali termini – di "liberalizzazione degli scambi" tra economie a capitalismo di stato ed economie a capitalismo di mercato? Oppure solo fra queste ultime? E fra economie sviluppate e paesi emergenti?
- iv. La frammentazione internazionale della produzione ha condotto a costruire "reti" globali (o regionali) del valore, articolate tra molti paesi. Spesso, la motivazione di queste reti, e la conseguente "delocalizzazione" (*offshoring*) di molte produzioni, si è fondata sulla diversità dei costi del lavoro ... ma ora questa sembra finalmente ridursi (almeno nel caso della Cina). Sopravvivranno le reti globali non solo ad un mondo con maggiori tendenze protezioniste, ma anche ad un mondo meno diseguale? E come?
- v. E' possibile conciliare liberalizzazione del commercio e tutela dell'occupazione? E come?
- vi. L'UE mantiene per ora salda la rotta di una politica commerciale orientata agli accordi di libero scambio, soprattutto per i beni industriali e ora anche agro-alimentari, con riguardo alle barriere tariffarie e non tariffarie, all'armonizzazione delle regolamentazioni e alla protezione della proprietà intellettuale, dei diritti dei consumatori e dei lavoratori e alla tutela di salute e ambiente. E' una rotta ancora praticabile? Quali ostacoli sia interni che esterni dovrà affrontare?
- vii. Il CETA è un buon passo in questa direzione? Dovremmo ratificarlo?

BIBLIOGRAFIA / PER APPROFONDIRE

- Ali, Shimelse and Uri Dadush (2011) "Trade in intermediates and economic policy". Vox.eu, 09 February 2011.
<https://voxeu.org/article/rise-trade-intermediates-policy-implications>
- Coldiretti (a cura di) (2017) "CETA – Trattato di Libero Scambio tra Canada e Unione Europea". Giugno.
<https://www.coldiretti.it/Documents/impaginato%20brochure.pdf>
- Dollar, David and Aart Kraay (2000) "Trade, Growth, and Poverty". The Economic Journal, 114 (Feb.), F22–F49
- European Commission (2017a) "Panoramica sul CETA: Le sette principali parti dell'accordo. Scheda informativa sul CEA 1 di 7". http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/october/tradoc_156148.pdf
- European Commission (2017b) "Safeguards in CETA. CETA Factsheet 4 of 7". September.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156060.pdf
- European Commission (2018a) "Overview of FTA and Other Trade Negotiations".
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf
- European Commission (2018b) "Report on Implementation of EU Free Trade Agreements".
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157468.pdf
- Frankel, Jeffrey A. and David Romer (1999) "Does Trade Cause Growth?" The American Economic Review, Vol. 89(3), pp. 379-399.
- Goodman, Peter S (2019) "Trump Has Promised to Bring Jobs Back. His Tariffs Threaten to Send Them Away". The New York Times, 06 January 2019. <https://www.nytimes.com/2019/01/06/business/trump-tariffs-trade-war.html>
- Haas, Richard (2018) "How a World Order Ends. And What Comes in Its Wake". Foreign Affairs, Dec. 11, 2018.
<https://www.foreignaffairs.com/articles/2018-12-11/how-world-order-ends>
- IMF (2018) "World Economic Outlook 2018 – Challenges to Steady Growth", October.
<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018>
- Lovely, Mary E. and Yang Liang (2018) "Trump Tariffs Primarily Hit Multinational Supply Chains, Harm US Technology Competitiveness", Peterson Institute for International Economics, Policy Brief, May 2018.
<https://piie.com/system/files/documents/pb18-12.pdf>
- Ma, Jack (2018) "Both Sides Would Lose a U.S.-China Trade War". The Wall Street Journal, April 11.
<https://www.wsj.com/articles/both-sides-would-lose-a-u-s-china-trade-war-1523439000>
- McKinsey Global Institute (2019) "Globalization in transition: The future of trade and value chains". Report, January.
<https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains?cid=other-emi-alt-mgi-mck&hikid=dd4e5bb2611946f7b0e16e78a74e30d8&hctky=9792204&hdpid=8c5b3b5c-022f-4c79-8da0-043e3db0e82a>
- Nordhaus, William (2018) "The Trump doctrine on international trade: Part two". Vox.eu, 8 October 2018.
<https://voxeu.org/article/trump-doctrine-international-trade-part-two>
- Nye, Joseph S. (2017) "The Kindleberger Trap". Project Syndicate, Jan 9, 2017. <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-china-kindleberger-trap-by-joseph-s--nye-2017-01?barrier=accesspay>
- Pain, Nigel and Isabell Koske (2007) "The Effects of Globalisation on Labour Markets, Productivity and Inflation". OECD, 2007. <http://www.oecd.org/eco/growth/38805260.pdf>
- Parigi, Giuseppe (2018) "Commercio internazionale e rischi del protezionismo". Testimonianza alla Commissione 14^a del Senato della Repubblica - Politiche dell'Unione europea. 25 ottobre 2018.
https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-vari/int-var-2018/Audizione_PARIGI_25102018.pdf
- Parsi, Vittorio Emanuele (2018) "Titanic. Il naufragio dell'ordine liberale". Il Mulino
- Salvatici, Luca (2018) "Gli accordi commerciali e l'Italia: il caso del CETA". Centro Rossi Doria – Università Roma Tre.
https://www.centrorossidoria.it/wp-content/uploads/2018/11/CETA_fin.pdf
- Scott, Robert E. and Zane Moxhiber (2018) "The China toll deepens". Economic Policy Institute – Report, October.
<https://www.epi.org/files/pdf/156645.pdf>
- Sturgeon, Timothy J. and Olga Memedovic (2010) "Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy". UNIDO, wp 05/2010.
<https://www.unido.org/api/opentext/documents/download/9928658/unido-file-9928658>
- UNCTAD (2018) "Key Statistics and Trends in International Trade 2017".
https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2017d6_en.pdf
- Torsekar, Mihir (2018) "Intermediate Goods Imports in Key U.S. Manufacturing Sectors". USITC.
https://usitc.gov/research_and_analysis/trade_shifts_2017/specialtopic.htm
- Wright, Thomas (2019) "Trump's Foreign Policy Is No Longer Unpredictable". Foreign Affairs, January 18.
<https://www.foreignaffairs.com/print/1123671>

APPENDICE. ALCUNI DATI SUL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Tavola 2. Esportazioni mondiali di merci, per regioni e paesi. Valore totale e quote percentuali.

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2017
	Value							
World	39	84	157	579	1838	3688	7379	17198
	Share							
World	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
North America	28.1	24.8	19.9	17.3	16.8	17.9	15.8	13.8
United States of America	21.6	14.6	14.3	12.2	11.2	12.6	9.8	9.0
Canada	5.5	5.2	4.3	4.6	4.2	3.9	3.7	2.4
Mexico	0.9	0.7	0.6	0.4	1.4	1.4	2.2	2.4
South and Central America and the Caribbean	11.3	9.7	6.4	4.3	4.5	3.0	3.1	3.4
Brazil	2.0	1.8	0.9	1.1	1.2	1.0	1.0	1.3
Chile	0.6	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4
Europe	35.1	39.4	47.8	50.9	43.5	45.3	45.9	37.8
Germany (1)	1.4	5.3	9.3	11.7	9.2	10.3	10.2	8.4
Netherlands	2.0	3.0	3.6	4.7	3.5	3.8	4.0	3.8
France	3.4	4.8	5.2	6.3	5.2	6.0	5.3	3.1
United Kingdom	11.3	9.0	7.8	5.1	5.0	4.9	4.1	2.6
Commonwealth of Independent States (CIS), including associate and former member States (2)	-	-	-	-	-	1.7	2.6	3.0
Africa	7.3	6.5	5.7	4.8	4.5	2.5	2.4	2.4
South Africa (3)	2.0	1.6	1.5	1.0	1.0	0.7	0.5	0.5
Middle East	2.0	2.7	3.2	4.1	6.7	3.5	4.1	5.6
Asia	14.0	13.4	12.5	14.9	19.1	26.0	26.1	34.0
China	0.9	1.2	1.3	1.0	1.2	2.5	5.9	13.2
Japan	0.4	1.5	3.5	6.4	8.0	9.8	6.4	4.1
India	2.2	1.3	1.0	0.5	0.5	0.6	0.8	1.7
Australia and New Zealand	3.7	3.2	2.4	2.1	1.4	1.4	1.2	1.6
Six East Asian traders	3.4	3.0	2.5	3.6	5.8	9.6	9.6	10.1
Memorandum item:								
EU (4)	-	-	24.5	37.0	31.3	37.3	42.8	34.3
USSR, Former	2.2	3.5	4.6	3.7	5.0	-	-	-
GATT/WTO Members (5)	63.4	69.6	75.0	84.1	77.0	89.0	94.3	98.3

Fonte: WTO, World Trade Statistical Review 2018, Tab. A4.

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf

Tavola 3. I 10 maggiori esportatori e importatori mondiali di merci (2017)

Rank	Exporters	Value	Share	Annual percentage change	Rank	Importers	Value	Share	Annual percentage change
1	China	2263	12.8	8	1	United States of America	2410	13.4	7
2	United States of America	1547	8.7	7	2	China	1842	10.2	16
3	Germany	1448	8.2	9	3	Germany	1167	6.5	11
4	Japan	698	3.9	8	4	Japan	672	3.7	11
5	Netherlands	652	3.7	14	5	United Kingdom	644	3.6	1
6	Korea, Republic of	574	3.2	16	6	France	625	3.5	9
7	Hong Kong, China	550	3.1	6	7	Hong Kong, China	590	3.3	8
	Domestic exports	18	0.1	-28		Retained imports (1)	138	0.8	6
	Re-exports	532	3.0	8					
8	France	535	3.0	7	8	Netherlands	574	3.2	14
9	Italy	506	2.9	10	9	Korea, Republic of	478	2.7	18
10	United Kingdom	445	2.5	9	10	Italy	453	2.5	11

Fonte: WTO, World Trade Statistical Review 2018, Tab. A7

Tavola 4. ITALIA

Fonte: Banca d'Italia, Relazione annuale 2017, Appendice

Esportazioni e importazioni di beni FOB-CIF in valore per settore di attività economica nel 2017

(composizione percentuale, variazioni percentuali e variazioni in milioni di euro per il saldo)

SETTORI (1)	Esportazioni		Importazioni		Variazione del saldo rispetto al 2016
	Composizione percentuale nel 2016	Variazioni percentuali sul 2016	Composizione percentuale nel 2016	Variazioni percentuali sul 2016	
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	1,6	3,4	3,8	4,5	-392
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	0,2	21,7	8,5	27,5	-8.340
Prodotti delle attività manifatturiere	95,9	7,4	84,6	7,0	7.698
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	7,6	7,5	8,0	4,5	1.062
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	11,7	4,6	8,3	1,9	1.653
Prodotti tessili	2,4	1,7	1,9	2,0	34
Articoli di abbigliamento	4,7	4,7	3,7	1,2	761
Articoli in pelle	4,6	5,9	2,7	2,7	858
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,0	2,9	2,7	5,3	-270
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,4	34,2	1,8	22,7	1.921
Sostanze e prodotti chimici	6,6	9,0	9,4	7,0	63
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	5,1	16,0	6,2	4,6	2.352
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	6,1	4,4	3,7	5,5	389
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	10,4	8,7	9,7	16,4	-2.083
Computer, apparecchi elettronici e ottici	3,3	5,8	7,0	5,1	-513
Apparecchi elettrici	5,3	4,7	4,3	7,9	-203
Macchinari e apparecchi n.c.a.	18,2	5,4	7,6	5,0	2.691
Mezzi di trasporto	11,4	6,6	12,4	7,6	-274
Prodotti delle altre attività manifatturiere	5,9	5,7	3,6	3,7	911
Altri settori (2)	2,2	9,0	3,1	17,4	-1.162
Totale	100,0	7,4	100,0	9,0	-2.195

Tavola 5. ITALIA

Fonte: Banca d'Italia, Relazione annuale 2017, Appendice

Esportazioni e importazioni di beni FOB-CIF in valore per principali paesi e aree nel 2017

(composizione percentuale, variazioni percentuali e variazioni in milioni di euro per il saldo)

PAESI	Esportazioni		Importazioni		Variazione del saldo rispetto al 2016
	Composizione percentuale nel 2016	Variazioni percentuali sul 2016	Composizione percentuale nel 2016	Variazioni percentuali sul 2016	
Paesi della UE	55,9	6,7	60,8	7,8	-1.798
Area dell'euro a 19 paesi	41,1	6,4	47,9	8,3	-3.598
di cui: Francia	10,5	4,9	8,9	7,5	-287
Germania	12,6	6,0	16,3	9,0	-2.214
Spagna	5,0	10,2	5,4	6,8	786
Altri paesi della UE	14,9	7,5	12,9	6,1	1.801
di cui: Regno Unito	5,4	3,2	3,1	1,3	564
Resto del mondo	44,1	8,2	39,2	10,8	-398
Cina	2,7	22,2	7,4	4,0	1.372
Giappone	1,4	9,0	1,1	4,1	376
India	0,8	9,3	1,2	21,4	-605
OPEC	4,7	-2,9	4,7	31,9	-6.061
Russia	1,6	19,3	2,9	15,7	-371
Stati Uniti	8,8	9,8	3,8	7,9	2.512
Svizzera	4,5	8,7	2,9	5,3	1.085
Turchia	2,3	5,2	2,0	11,1	-338
Altri	17,2	7,5	13,3	7,6	1.632
Totale	100,0	7,4	100,0	9,0	-2.195