Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa

Università Cattolica del Sacro Cuore

OSSERVATORIO MONETARIO 1-2023

Le relazioni internazionali alla prova di guerra e Covid

Codice ISSN: 1592-5684

Le relazioni internazionali alla prova di guerra e Covid

marzo 2023

Autori del presente rapporto sono: Angelo Baglioni (Coordinatore), Giorgio Barba Navaretti, Rony Hamaui, Marco Lossani, Vittorio Emanuele Parsi

Associazione per Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa

Università Cattolica del Sacro Cuore

Comitato Scientifico del Laboratorio di Analisi Monetaria:
Marco Lossani (Direttore LAM), Angelo Baglioni, Andrea Boitani, Massimo Bordignon, Domenico Delli Gatti, Piero Giarda, Vittorio Emanuele Parsi

Laboratorio di Analisi Monetaria – Università Cattolica del Sacro Cuore:
Segreteria: Barbara Caprara
Via Necchi, 5 - 20123 Milano
tel. 02-7234.2487 - laboratorio.monetario@unicatt.it - LAM

Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa:
Sede: presso Università Cattolica del Sacro Cuore – Largo A. Gemelli, 1 - Milano
Segreteria: Via Necchi, 5 - Milano – tel. 02-72342472 - www.assbb.it

INDICE

INTRODUZIONE pag. 1

1. LE RELAZIONI POLITICO DIPLOMATICHE TRA LE GRANDI POTENZE ALLA LUCE DELL'AGGRESSIONE RUSSA ALL'UCRAINA – Vittorio Emanuele Parsi pag. 3

1. Un 11 settembre lungo un anno intero 3
2. L'invasione russa costituisce una vera minaccia esistenziale per le democrazie occidentali 4
3. La globalizzazione non garantisce la pace 6
4. The West and the Rest, ovvero i rapporti con il Global South 7
5. La coerenza interna all'Occidente sarà sempre più importante 9
6. Gli altri teatri di frizione 10
7. Una nuova Guerra fredda? 12

2. LE PROSPETTIVE PER IL COMMERCIO INTERNAZIONALE – Marco Lossani 13

1. Verso la slowbalisation? 13
2. La guerra dei dazi 14
3. I divieti all'export durante e dopo COVID-19 16
4. La guerra dei sussidi 17
5. Le sanzioni (innescate dalla guerra) 18
6. Il nuovo mondo 20
7. Conclusioni 21

3. OFFSHORING; RESHORING; NEAR-SHORING; FRIEND-SHORING. CHE SUCCEDERÀ ALLE CATENE GLOBALI DI PRODUZIONE? – Giorgio Barba Navaretti 25

1. Offshoring; Reshoring; Nearshoring; Friendshoring 26
2. La partenza. Perché l'offshoring? 27
3. Geopolitica e offshoring 29
4. Strategie per le imprese: efficienza vs sicurezza 31
5. Politiche, geopolitiche e scenari 33

4. I MERCATI VALUTARI TRA GUERRE E PACE – Rony Hamaui 36

1. Da Bretton Woods I a Bretton Woods II 36
2. Il campo di battaglia dei sistemi di messaggistica e di clearing, ma soprattutto delle valute digitali 44
3. La grande illusione: i rapporti economici e finanziari favoriscono la pace? 47

INTRODUZIONE

Angelo Baglioni♦

A tre anni dallo scoppio della pandemia e a un anno dall'inizio della aggressione russa all'Ucraina, il mondo appare profondamente cambiato. Le sospensioni dell'attività produttiva e le interruzioni nelle catene internazionali del valore, durante l'emergenza posta dal Covid-19, avevano già seriamente messo in discussione un assetto internazionale basato sulla forte interdipendenza tra le diverse economie del pianeta. L'attacco russo ha aggiunto un potente e drammatico fattore, inferendo un colpo durissimo alle relazioni internazionali, sul piano politico e su quello economico. Con ogni probabilità, il mondo iper-globalizzato che conoscevamo non esisterà più, anche nell'ipotesi di una conclusione prossima della guerra. Le relazioni tra le grandi potenze sono compromesse in modo duraturo. Si va verso un mondo più frammentato. Questo numero di *Osservatorio monetario* si interroga sul futuro che ci aspetta, partendo dallo scenario politico internazionale, per poi passare ad esaminare le prospettive per il commercio e le catene del valore. Infine affronta l'evoluzione dei flussi finanziari e dei rapporti tra le principali valute.

L'aggressione della Russia di Putin all'Ucraina ricorda quella alle Torri gemelle. Come avvenne con l'11 settembre 2001, anche dopo il 24 febbraio 2022 non esiste nessuno "status quo ante" al quale illudersi di poter tornare. L'opposizione tra le democrazie e i dispotismi costituisce d'ora in poi un dato strutturale. La minaccia posta dalla Russia all'Occidente è tuttavia ben più grave di quella di Osama Bin Laden, poiché proviene da uno Stato membro permanente del Consiglio di Sicurezza dell'ONU: uno dei cinque grandi paesi che dovrebbero essere i garanti dell'ordine internazionale, oltreché una potenza nucleare. Negli ultimi trent'anni si è pensato che la dimensione mercatistica, di cui la globalizzazione è espressione, potesse produrre da sé l'assenza di conflitto. Occorre invece constatare che esiste un limite e che tale dimensione non garantisce una relazione pacifica tra Stati. Ciò non significa che non si possa commerciare con i Paesi non democratici, ma bisogna muoversi con le dovute cautele, limitando la dipendenza, diversificando i mercati, e avendo uno strumento militare e politico-decisionale in grado di dissuadere grandi potenze militari dalla minaccia nei nostri confronti. La guerra ha messo in luce la necessità di una maggiore integrazione europea, una maggiore soggettività politica, economica e militare dell'Europa: ciò non implica la prospettiva di un divorzio dagli Stati Uniti, ma la possibilità di non dover dipendere per la nostra sicurezza dagli sviluppi della politica statunitense.

Le tariffe, i sussidi, le quote e le sanzioni che sono state introdotte negli ultimi anni pongono una serie di ostacoli al commercio, che andranno inevitabilmente a influenzare la futura fase di globalizzazione: le relazioni commerciali che ci aspettano saranno diverse dall'ultima fase di iper-globalizzazione. Verrà progressivamente meno la possibilità di conseguire una maggiore sicurezza nazionale attraverso il raggiungimento di un più elevato livello di sicurezza globale, ottenuta anche grazie allo sviluppo di un sistema di relazioni commerciali ispirate al multilateralismo. I fattori geo-politici sono quindi destinati ad essere cruciali per plasmare la nuova fase di globalizzazione. Il tentativo di costruire un nuovo ordine globale in cui si scambierà molto all'interno di blocchi di paesi "amici" e meno - e con maggiori costi - tra paesi di blocchi diversi (il cosiddetto "*friend-shoring*") trova un limite nella difficoltà per il mondo occidentale a raggiungere un livello di

♦Università Cattolica del Sacro Cuore

auto-sufficienza tale da garantire standard di sicurezza nazionale.

Le catene globali del valore hanno subito negli anni recenti diversi shock, tra cui il Covid, che ne hanno aumentati i costi e i rischi. Eventi geopolitici come la guerra in Ucraina e fenomeni strutturali come la crescita della disuguaglianza, in parte associata all'offshoring, hanno rafforzato gli incentivi politici ad aumentare le barriere protezionistiche. Questi fenomeni hanno fatto crescere la percezione delle imprese dei rischi e dei costi di una produzione decentrata geograficamente e determineranno un graduale processo di riduzione sia dell'entità che del ventaglio geografico delle catene del valore. Diverse attività potranno essere riportate nel paese di origine o in aree vicine, che abbiano sistemi di regole compatibili. Tuttavia, il processo di dispersione geografica dei sistemi produttivi, che ha caratterizzato gli ultimi decenni, difficilmente potrà essere invertito: un riorientamento geografico delle catene del valore è vincolato da questioni tecnologiche, di disponibilità di competenze e fattori produttivi adeguati e comunque richiede investimenti molto elevati. L'esito finale di questo processo dipenderà soprattutto da fattori geopolitici: anzitutto l'esito del conflitto in Ucraina; più in generale, se e quanto le tensioni geopolitiche, soprattutto tra paesi occidentali e Cina, potranno ridursi. L'ipotesi di *friend-shoring* sembra difficilmente attuabile nel contesto multilaterale che di fatto continua a caratterizzare gli scambi internazionali. La diversificazione delle fonti di approvvigionamento potrebbe essere la strategia migliore per imprese che continueranno ad operare in mercati globali e che vogliano aumentare la resilienza dei propri processi produttivi.

Le tensioni geopolitiche, insieme al ritorno dell'inflazione, hanno trasformato radicalmente lo scenario monetario internazionale. È finita la grande stabilità che aveva caratterizzato i mercati valutari negli ultimi decenni. Dopo la caduta di *Bretton Woods* nel 1971-73 e le turbolenze valutarie che ne seguirono, i tassi di cambio delle principali valute hanno mostrato una tendenziale caduta della loro volatilità; neppure la crisi pandemica è riuscita a invertire questa tendenza. L'inflazione esplosa nel corso del 2021 ha indotto le banche centrali ad abbandonare le politiche monetarie espansive. Il forte aumento dei tassi d'interesse, realizzato prima in una serie di paesi emergenti, poi negli Stati Uniti, infine in Europa e in Giappone, ha cambiato lo scenario valutario internazionale: la volatilità dei mercati valutari ha conosciuto una violenta impennata. In prospettiva, è probabile che la volatilità sul mercato dei cambi si riduca gradualmente con l'allentamento delle politiche monetarie restrittive. Tuttavia, le tensioni internazionali, ed in particolare l'antagonismo fra Usa e Cina, sono destinate a perdurare. In questo contesto la guerra fra le valute per detronizzare il ruolo centrale del dollaro nel sistema monetario internazionale è appena iniziata e si combatte su più fronti. Uno di questi è quello dei sistemi di pagamento (interbancari) e delle valute digitali: gli strumenti di pagamento privati digitalizzati e soprattutto le *Central Bank Digital Currency* (CBDC) di altri paesi rischiano di mettere in gioco il predominio americano. Particolarmente aggressiva è la sfida posta dalla Cina, ansiosa di consolidare le posizioni raggiunte in campo economico e tecnologico anche sul fronte dei pagamenti. L'atteggiamento del governo americano, sul fronte della CBDC, appare prudente e attendista. La Banca Centrale Europea sembra invece più determinata ad arrivare tra alcuni anni all'emissione di un euro digitale di banca centrale.

1. LE RELAZIONI POLITICO DIPLOMATICHE TRA LE GRANDI POTENZE ALLA LUCE DELL'AGGRESSIONE RUSSA ALL'UCRAINA

Vittorio Emanuele Parsi ♦

- *L'aggressione della Russia di Putin all'Ucraina ricorda quella alle Torri gemelle. Come avvenne con l'11 settembre 2001, anche dopo il 24 febbraio 2022 non esiste nessuno "status quo ante" al quale illudersi di poter tornare. L'opposizione tra le democrazie e i dispotismi costituisce d'ora in poi un dato strutturale. La minaccia posta dalla Russia all'Occidente è tuttavia ben più grave di quella di Osama Bin Laden, poiché proviene da uno Stato membro permanente del Consiglio di Sicurezza dell'ONU: uno dei cinque grandi paesi che dovrebbero essere i garanti dell'ordine internazionale, oltreché una potenza nucleare.*
- *Negli ultimi trent'anni si è pensato che la dimensione mercatistica, di cui la globalizzazione è espressione, potesse produrre da sé l'assenza di conflitto. Occorre invece constatare che esiste un limite e che tale dimensione non garantisce una relazione pacifica tra Stati.*
- *Ciò non significa che non si possa commerciare con i Paesi non democratici, ma bisogna muoversi con le dovute cautele, limitando la dipendenza, diversificando i mercati, e avendo uno strumento militare e politico-decisionale in grado di dissuadere grandi potenze militari dalla minaccia nei nostri confronti.*
- *La guerra ha messo in luce la necessità di una maggiore integrazione europea, una maggiore soggettività politica, economica e militare dell'Europa: ciò non implica la prospettiva di un divorzio dagli Stati Uniti, ma la possibilità di non dover dipendere per la nostra sicurezza dagli sviluppi della politica statunitense.*

1. Un 11 settembre lungo un anno intero

Come fece l'11 settembre 2001, così il 24 febbraio 2022 ci ha costretto a confrontarci con l'impensabile, un evento che ha sconvolto non solo l'ordinaria vita del sistema politico internazionale, ma anche le nostre vite, di cittadini e cittadine delle democrazie, posti di fronte a quanto, per un tempo lunghissimo, avevamo rimosso. Come nel caso dell'11 settembre ci ritroviamo a dover subire un attacco proditorio e criminale, che mentre ci strappa alla nostra convinzione che la guerra d'aggressione tra Stati riguardasse – almeno qui, in Europa – un passato sempre più lontano, ci interroga sul "che fare?". Più dell'11 settembre 2001 questa guerra rappresenta nella sua interezza un crimine contro l'umanità e un atto terroristico continuato.

Nei lunghi anni che hanno visto la Federazione Russa cadere sempre più sotto il controllo del potere personale di Putin, nessun disordine, nessuna guerra, nessun bombardamento ha mai colpito il popolo russo. Detto con molta semplicità, nessun pretesto è stato oggettivamente fornito alla dirigenza russa per "giustificare" la necessità di una guerra difensiva. La scelta dell'aggressione è stata fatta a sangue freddo, con cinismo raggelante, interpretando male una serie di segnali sul declino e sulla fragilità (politica, economica e morale) dell'Occidente: dall'irrisolutezza mostrata dalle due amministrazioni Obama nel Levante alla titubanza e all'opportunismo europei dopo l'occupazione della Crimea nel 2014, dalla corruzione narcisistica, etica e politica dell'amministrazione Trump alle modalità disordinate con cui

♦ Università Cattolica del Sacro Cuore

l'amministrazione Biden ha concluso la necessaria e dolorosa ritirata dall'Afghanistan, dal cambio di leadership in Germania, alle crisi politiche, istituzionali e costituzionali che hanno riguardato Italia e Francia, Spagna, Polonia e Ungheria, dalla Brexit all'avventurismo turco, dal Covid alla crisi delle materie prime, alla minaccia di recessione e alla ripresa dell'inflazione.

Come avvenne con l'11 settembre 2001, anche dopo il 24 febbraio 2022 non esiste nessuno "status quo ante" al quale illudersi di poter tornare. L'opposizione tra le democrazie e i dispotismi costituisce e costituirà il dato strutturale del decennio di ferro che Putin ha spalancato davanti a noi, ricordandoci, con la sua *hubris*, che anche in politica internazionale esistono attori per i quali il potere rappresenta un fine concluso, senza alcuna strumentalità verso altri e più complessivi obiettivi. Che il potere politico sia uno strumento per conseguire e consentire il godimento di altri e più "privati" beni è una peculiarità dei regimi liberal-democratici, non una caratteristica universale della politica. Prima le democrazie lo metabolizzano, e acconciano le loro decisioni a una tale evidenza, prima ridurranno la propria vulnerabilità. È un discorso che vale per la Russia putiniana, ma anche per l'Iran dei funerei ayatollah e – temo – sempre più rischia di valere anche per la Cina di Xi.

Evidentemente ci sono differenze tra l'11 settembre 2001 e il 24 febbraio 2022. In quel caso si trattava del più spettacolare e inedito atto di guerra compiuto da un soggetto privato contro la superpotenza solitaria e i suoi abitanti. In questo caso siamo di fronte alla riedizione delle pratiche antiche e violente con cui le grandi potenze regolavano i rapporti con i propri vicini fino al 1914, prassi peraltro messe fuori legge una prima volta nel 1919 e una seconda nel 1945. Bin Laden ha cercato e ottenuto la massima spettacolarizzazione affinché le sue intenzioni potessero rifulgere sul tetro scenario del crollo delle Torri Gemelle. Putin ha scelto e continua a praticare la menzogna sistematica per meglio riuscire ad avvelenare i pozzi della verità, per consentire alle sue quinte colonne di attingere alle sue fake news, così alimentando e amplificando la sua propaganda. Il primo ha rappresentato la dichiarazione di guerra al mondo da parte di un'organizzazione che non aveva sottoscritto nessun trattato internazionale e che era nemica tanto dell'assetto di potere internazionale quanto della forma istituzionalizzata che dava forma e limiti a quel potere. Nel secondo caso, a dichiarare guerra al sistema internazionale, tanto nella sua componente gerarchica (la leadership occidentale) quanto in quella istituzionale (le norme della Carta dell'Onu, il trattato di garanzia dei confini ucraini sottoscritto da Mosca nel 1994 in cambio della consegna delle testate nucleari e dei loro vettori da parte di Kyiv), è uno Stato, membro permanente del Consiglio di Sicurezza dell'Onu, uno dei "cinque grandi", ovvero un guardiano e garante di quell'assetto istituzionale. Tutto ciò, sommato al fatto che la Russia è una potenza nucleare – che oltretutto ostenta l'opzione di un impiego offensivo di armi nucleari per riuscire a conseguire sul terreno quegli obiettivi che in altri modi non riesce a cogliere e per spaventare le nostre opinioni pubbliche – fa sì che la minaccia posta dalla Russia di Putin sia ben più grave di quella di Osama bin Laden.

2. L'invasione russa costituisce una vera minaccia esistenziale per le democrazie occidentali

Certo, quest'ultima questione può essere difficile da cogliere, per il motivo che l'offensiva jahdista aveva dichiaratamente "noi", l'Occidente, tra i suoi target (secondari, in realtà, considerando che i suoi obiettivi primari erano e restano gli Stati e le società dove l'Islam è la religione maggioritaria) e

per il fatto che dall'11 settembre in poi, molti e clamorosi sono stati gli attentati compiuti nelle "nostre strade" (da Londra a Parigi, da Madrid a Nizza, da Berlino a Bruxelles). Qui invece l'attacco è indiretto e circoscritto, perché i morti e le distruzioni sono concentrati in Ucraina: un Paese che dall'inizio del millennio aveva intrapreso un complesso e contrastato processo di avvicinamento politico, economico e istituzionale all'Occidente, sabotato ripetutamente e con ricorrente e crescente violenza dal Cremlino. Nel frattempo, gli effetti devastanti per l'intero ordine internazionale sono cumulativi, instillati goccia a goccia, come un veleno letale, in ogni giorno di questo anno di orrore. In realtà, mentre il jiahdismo non è mai stato in grado di rappresentare un'effettiva minaccia esistenziale – capace di metterne a rischio la sopravvivenza – per le nostre società, il nostro modo di vivere e la nostra libertà, la guerra di Putin invece costituisce, eccome, una minaccia di tale portata. E sottolinea impietosamente l'errore di aver continuato a prepararci a combattere le "guerre di ieri" – quelle contro insorgenti privi di armi pesanti, da contrastare con formazioni militari leggere, in grado di essere proiettate e ritirate rapidamente – invece della guerra di oggi – quella contro forze corazzate e missilistiche di peso e livello tecnologico decisamente superiori.

Occorre intendersi sull'espressione "combattere una guerra". Essere *attrezzati* per combattere una guerra simile a quella che Putin ha scatenato contro l'Ucraina e l'Occidente democratico, non comporta la decisione di *scendere* in guerra. Implica invece la necessità di avere una forza militare sufficientemente credibile per esercitare la deterrenza, che resta la funzione principale alla quale le democrazie destinano lo strumento militare. Certo, ora la guerra è in corso e questo – per gli Ucraini innanzitutto ma anche per noi – fa una bella differenza. Ma mentre ci sprona ad effettuare tutte quelle azioni che risultano decisive affinché l'aggressore non possa conseguire il suo obiettivo – ovvero continuare a rifornire di armi l'esercito ucraino così che "il crimine non paghi" – dobbiamo anche, e molto rapidamente, adoperarci perché a guerra conclusa la nostra capacità di deterrenza sia maggiore. I tanti sostenitori della via negoziale come alternativa a quella del supporto militare all'Ucraina non capiscono non solo che la via negoziale è determinata nei suoi contenuti dagli esiti del campo di battaglia ma anche che la fine della guerra non sarà seguita da un disarmo generalizzato, ma esattamente dal suo opposto. A meno che invece di un armistizio non si giunga a una pace che comporti la totale sconfitta della Russia, la defenestrazione di Putin e il crollo o un radicale cambio del regime: tutte ipotesi al momento piuttosto improbabili.

Ripensare la guerra significa, innanzitutto, riconoscere che questi ottant'anni hanno dimostrato, tutto sommato, l'efficacia della teoria della pace democratica: che la diffusione della democrazia, delle economie di mercato e l'istituzionalizzazione del tessuto del sistema internazionale hanno effettivamente funzionato, nell'eliminare la prospettiva della guerra tra le grandi potenze se queste ultime sono *anche* democrazie. Occorre riconoscere che questa sia una conquista enorme: soprattutto se si pensa che la guerra tra le grandi potenze è stata il canone dei rapporti della politica internazionale dall'inizio del sistema, in particolare in Europa; e che il conflitto non sempre è stato legato a dissidi ideologici, ma a volte è sorto per la volontà di cambiare uno status quo insoddisfacente, o per prevenire un'evoluzione non gradita. In fondo, la Prima guerra mondiale è stata questo, così come tutte le guerre che si sono verificate dalla pace di Westfalia del 1648 in poi. Quindi, innanzitutto occorre riconoscere che quell'efficacia resta

garantita ma va meglio protetta dalle aggressioni esterne.

3. La globalizzazione non garantisce la pace

In questo ragionamento si inserisce, tuttavia, un elemento: cioè che, negli ultimi trent'anni, a partire dal 1990-1991, si è pensato che la dimensione mercatistica, di cui la globalizzazione è espressione molto forte e più concreta, potesse produrre da sé almeno l'assenza di conflitto. È sotto questo segno che fu ideata la politica di *engagement* con la Cina, perseguita dall'allora amministrazione Clinton; e anche la politica di *engagement* con la Russia post-sovietica, che tanto le diverse amministrazioni statunitensi, quanto l'Unione Europea e i principali paesi europei nel loro complesso, con l'eccezione della Gran Bretagna, hanno tentato di portare avanti nei confronti della Russia. Sotto questo aspetto, sulla "sufficienza" della dimensione mercatistica per garantire la pace, occorre constatare che esiste un limite e che quest'approccio non garantisce una relazione pacifica tra Stati: anzi, sotto molteplici punti di vista, le relazioni con la Russia sono estremamente indicative di questa realtà. Basti portare un esempio: nel 2014 vi è stata la prima invasione dell'Ucraina e l'Europa, dal 2014 al 2022, ha aumentato la dipendenza dal gas russo. Questo è stato fatto sicuramente per motivazioni puramente coerenti con lo spirito del capitalismo, inseguendo la ricerca di profitti più elevati e di costi più bassi dell'energia; ma, in parte, è stato fatto con il retropensiero che divenendo così collegati si sarebbe innalzato il costo dell'interruzione di tale interdipendenza, al punto di indurre i russi a evitare di rompere una tale relazione. Vediamo, invece, come i russi abbiano utilizzato proprio tale interdipendenza come un'arma. Dobbiamo sperare che le leadership politiche occidentali abbiano imparato la lezione e non si illudano che il caso russo rappresenti un'eccezione e non la regola.

In conseguenza di ciò, va specificato che negli anni a venire, e già da ora in effetti, a prevalere potrebbe essere non tanto una globalizzazione ristretta ai Paesi omogenei politicamente, quanto piuttosto un sistema esteso anche a Paesi disomogenei ma non potenzialmente ostili: una globalizzazione cioè in cui a guidare il commercio internazionale non sarà solo l'allocazione del massimo rendimento del capitale ma anche l'attenzione a minimizzare il rischio geopolitico derivante dalla costruzione di interdipendenze economiche con Paesi ostili e in grado di rappresentare una minaccia. La preoccupazione del campo democratico sarà quella di stabilire come valutare il costo politico della globalizzazione. Proprio come esiste una valutazione di impatto ambientale che accettiamo faccia parte del calcolo economico in quanto principio per la difesa dell'ambiente, nel mondo post-24 febbraio dobbiamo imparare a valutare il costo della cooperazione con sistemi non democratici in termini di possibile "avvelenamento" dell'ambiente politico internazionale. In questo caso il rischio non è che si possa creare un ambiente ostile alla sopravvivenza della specie umana, ma uno ostile alla sopravvivenza della specie democratica.

L'invasione russa dell'Ucraina non ha pertanto rotto solo gli ottant'anni di pace in Europa, ma anche l'ottimismo che ha guidato la globalizzazione degli ultimi trent'anni. Siamo di fronte a un dato fattuale che è rappresentato, appunto, dalla rottura di ottant'anni di pace in Europa, e a uno concettuale che è costituito dalla fine dell'illusione che l'espansione del capitalismo fosse un sostituto funzionale dell'espansione della democrazia per la garanzia della pace e della sicurezza del sistema. Quello che abbiamo visto con la guerra in Ucraina è che l'espansione del

capitalismo e l'interdipendenza dei sistemi economici alza il costo della rottura provocata dalla guerra, ma non la rende impossibile. Perché non è sufficiente a rendere inconcepibile la percezione dell'altro come una potenziale minaccia, come invece avviene tra le democrazie.
In realtà è una cosa che sapevamo, ma negli ultimi trent'anni la visione iper-mercatistica ci ha fatto trascurare questo dato di fatto delle relazioni internazionali, ci siamo illusi che tutto funzionasse lo stesso. Questa disponibilità all'apertura è stata la politica nei confronti della Cina fin dall'inizio dell'amministrazione Clinton, ed è stata la politica dei paesi europei con la Russia. Se la Cina e la Russia non si sono lentamente avviate verso una loro "via nazionale alla democrazia" non è per sfortuna: a essere sbagliata era l'intera prospettiva teorica. La lezione da apprendere è che l'ingresso nell'economia globalizzata non è sufficiente a impedire il conflitto. Se non condividono i principi della democrazia, anche due regimi capitalisti di natura diversa possono entrare in guerra tra loro. Solo l'espansione della democrazia rende impossibile la guerra tra democrazie. Ecco perché dobbiamo relazionarci con i sistemi autoritari sapendo che, con loro, la guerra è sempre possibile, e quindi che un approccio esclusivamente fondato sull'analisi dei costi/benefici dal punto di vista esclusivamente economico è sbagliato. Ciò non significa che non si possa commerciare con i Paesi non democratici, ma bisogna muoversi con le dovute cautele, limitando la dipendenza, diversificando i mercati, computando un costo, e soprattutto avendo dietro uno strumento militare e politico-decisionale in grado di dissuadere dalla minaccia nei nostri confronti grandi e medie potenze dotate di poderosi armamenti, anche nucleari.
Soprattutto alla luce di questo, è necessario "ripensare la guerra": perché non abbiamo, ad oggi, uno strumento nei nostri rapporti con i regimi autoritari che ci permetta di eliminarne la prospettiva. Constatato il fallimento della dimensione mercatistica (il fatto che tali regimi siano collegati all'interno del sistema capitalista internazionale, non basta a prevenire la guerra) occorre essere pronti a pensare a come reagire quando qualcuno muove guerra nei nostri confronti. A partire dalla dissuasione: che però deve essere molto più puntuale, tempestiva. Nei confronti di chi decida di scatenare una guerra di aggressione per modificare l'ordine internazionale deve contemplare non solo la minaccia dell'immediata interruzione di qualunque residuo rapporto economico (in maniera molto più massiccia, draconiana e rapida di quanto abbiamo visto accadere con la Russia putiniana) ma prevedere (come è avvenuto nei confronti della Russia) non solo il congelamento delle risorse finanziarie depositate nelle banche occidentali, ma anche il loro sequestro allo scopo di finanziare la ricostruzione del Paese aggredito; e deve inoltre poter consentire misure finanziarie che colpiscano in maniera permanente i circoli del potere intorno al decisore. Parliamo quindi della possibilità di confiscare patrimoni e asset finanziari non solo dei vertici politici, ma anche di tutti coloro che si muovono in quella zona grigia, in quella "terra di mezzo" che esiste tra la struttura politica dei sistemi autoritari e la loro struttura economica. "Ripensare la guerra" significa inoltre essere pronti a sostenere l'aggredito anche con massicci rifornimenti militari, non illudendoci che la pace si possa fare da soli: la pace si fa in due.

4. The West and the Rest, ovvero i rapporti con il Global South

Nella dinamica di quest'anno di guerra abbiamo anche assistito alla riproposizione di un tema che per troppo tempo abbiamo creduto fosse alle nostre spalle, quello relativo al rapporto Occidente-resto del mondo. Troppo spesso

dimentichiamo che l'Occidente ha delle oggettive responsabilità storiche per il suo plurisecolare passato imperialista e colonialista: per aver esportato le sue guerre, culminate con le due guerre mondiali, e per aver poi proseguito nell'instaurazione di rapporti impari con quello che abbiamo definito il "sud'" del mondo. Il riflesso di questa lunga vicenda si è manifestato nelle due votazioni dell'Assemblea Generale dell'Onu sulla mozione di condanna per l'invasione russa dell'Ucraina. Certo, i circa 140 voti a favore della condanna superano di gran lunga il numero delle democrazie nel mondo. Ma non può sfuggire come la quarantina di astenuti provenga quasi esclusivamente da Paesi del Sud. E tra questi occorre constatare la presenza della democratica India e del democratico Sudafrica. Certo, si possono avanzare riserve sulla qualità della democrazia dell'una e dell'altro, ma il punto dolente è che quando l'esperienza presente della democrazia e quella passata della dominazione coloniale entrano in tensione, non è per nulla detto che la prima prevalga sulla seconda. Riconosciuto questo, non possiamo però non constatare chel'Occidente è anche l'unico posto in cui si è verificato un avanzamento dei diritti ovvero il riconoscimento di certi bisogni delle persone come diritti. Questa è una realizzazione concreta che, di fatto, è stata occidentale. Il rischio che una perdita di centralità dell'Occidente possa comportare un arretramento complessivo della democrazia è tutt'altro che aleatorio.

Non dobbiamo allora rinunciare alla consapevolezza che oggi, dopo la Seconda guerra mondiale dobbiamo intendere l'Occidente come qualcosa di diverso dal semplice trascinamento di ciò che siamo stati per molti secoli fino al recente passato: un mondo bianco e cristiano, imperialista e sopraffattore. Oggi l'Occidente è rappresentato da un trinomio che ci definisce molto più della nostra eredità antica, una triade fatta di democrazia rappresentativa, economia di mercato, società aperta. Oggi il Giappone è Occidente, la Corea del Sud è Occidente, Taiwan è Occidente, né più né meno del Belgio, della Lituania, della Spagna. Questo è il tema, il punto su cui non si può venir meno: la spinta verso un mondo più equo e capace di muoversi nel nome del multilateralismo è positiva, ma a condizione che non avvenga a scapito della tenuta del modello democratico, mercatistico, sociale, che è e resta "occidentale" nei principi.

Questo riguarda anche le riflessioni sul multipolarismo, di cui a volte si sente parlare in modo acriticamente positivo, mentre il multipolarismo può essere un problema, se gli altri poli sono dispotici, perché potrebbe comportare una riduzione della capacità della democrazia e dell'ordine liberale di rimanere il punto di riferimento, lo stipite, il canone del sistema internazionale. Tutto ciò avrà ovviamente un impatto anche sulle istituzioni internazionali. E lo vediamo già nella tenuta e nell'efficacia delle loro prestazioni. Se il G7 ha retto bene, integrandosi con l'Unione europea e allargandosi anche all'Australia, organizzazioni come il G20 e il WTO cominciano a dimostrare tutti i loro limiti. Tutte le principali organizzazioni internazionali sono ispirate ai principi democratici, ma solo le istituzioni che raccolgono al loro interno democrazie, economie di mercato e società aperte escono rafforzate dalle crisi e vedono incrementata la loro utilità nel coordinare le politiche proprie delle democrazie. Le istituzioni che invece accolgono al loro interno sistemi che democratici non sono risentono del progressivo avvelenamento dei rapporti tra democrazie e dispotismi. Ciò non significa che bisogna "rottamarle", ma va tenuto conto che queste organizzazioni dovranno affrontare nuove sfide. Il multilateralismo, così importante per tanti temi (come clima, ambiente, migrazioni, sanità, non

proliferazione nucleare), presenta gradi di difficoltà maggiori nel momento in cui deve far lavorare insieme democrazie e non democrazie. Ma per lavorare meglio con le non democrazie non dobbiamo venire meno ai nostri principi e ai nostri valori in nome di un'errata interpretazione del multilateralismo.

Lo vediamo per esempio nelle posizioni che hanno assunto i governi nei confronti della guerra in Ucraina. Pochissimi governi hanno votato a favore della Russia all'assemblea generale delle Nazioni Unite, ma un numero significativo di governi si è astenuta: in gran parte governi africani e un certo numero di governi asiatici. La stragrande maggioranza dei governi astenuti sono non democratici, ma in tutti quei Paesi la percezione dell'Occidente come imperialismo, colonialismo e neocolonialismo è molto più forte della percezione dell'Occidente come società aperta, economia di mercato, democrazia rappresentativa. Questo per via delle contraddizioni che l'Occidente ha oggettivamente alimentato nel suo comportamento concreto in questi ultimi ottant'anni: nei quali c'è stata sì un'evoluzione, ma anche un trascinamento dal passato coloniale e imperialista. Ed è su questo secondo tema che dovremo lavorare per riacquistare credibilità. Non c'è dubbio che la scelta dei regimi autoritari del Sud del mondo di non condannare l'invasione russa ha dimostrato ipocrisia, opportunismo, doppiopesismo. Però è innegabile che su quella scelta ha pesato un vissuto condiviso profondamente all'interno delle rispettive società. L'argomentazione di alcuni regimi non democratici nei confronti dei propri sudditi ha funzionato, perché poggia su di un'esperienza di colonialismo effettivamente avvenuta. Dobbiamo quindi chiarire alcuni punti: non possiamo accettare di vivere chiusi nel senso di colpa, ma dobbiamo distinguere. In quella distinzione, dobbiamo riconoscere che il lascito c'è, ha effetti di trascinamento alimentati dalle nostre incoerenze, ed è una variabile dell'equazione. Se noi ci muoviamo veramente in un approccio liberale, dobbiamo ricordare che l'approccio liberale è fermo sui principi, su cosa è meglio e cosa è peggio, cosa è accettabile e cosa non è accettabile: ma è anche estremamente pragmatico, attento alle criticità nella valutazione concreta delle cose. I valori e i principi delle democrazie liberali sono migliori di quelli dei regimi non liberali e noi ci confrontiamo continuamente con questi principi: a volte riusciamo pure ad attuarli e metterli in pratica, anche all'esterno. Ma ciò non toglie che questo non sempre avviene e ciò deve essere riconosciuto, altrimenti finiamo per prestare il fianco alle accuse di ipocrisia: un'accusa spesso pretestuosa ma non per questo meno pericolosa.

5. La coerenza interna all'Occidente sarà sempre più importante

Non abbiamo solo la necessità di agire più coerentemente rispetto ai principi che sosteniamo. Dovremo anche essere molto più consapevoli dei problemi crescenti che possono nascere dalla poca coerenza interna tra gli Stati membri della coalizione occidentale. Si pensi ai rapporti con la Turchia. Sulla tenuta e sulla capacità operativa della NATO, l'azione della Turchia ha un impatto molto grave. Soprattutto sulla dimensione politica, sulla capacità dell'Alleanza di muoversi velocemente: Finlandia e Svezia si sono avviate al processo di *membership*, e per fortuna, di fatto, le loro forze di difesa terrestri e aereo-navali stavano già lavorando congiuntamente con la NATO nella regione del Baltico e in quella artica. Anche se non ufficialmente le strategie difensive si muovevano in sintonia e in stretto coordinamento, e lo scambio di informazioni era continuo. Quindi il problema dell'ostruzionismo turco non produce

grandi danni a livello operativo. È il livello strategico e politico, invece, a soffrirne, perché il semi-automatismo del vincolo di difesa della NATO è certamente più forte delle rassicurazioni bilaterali di Gran Bretagna e Stati Uniti di garantire in ogni modo la sicurezza svedese e finlandese, in attesa che questi entrino effettivamente nella NATO. Inoltre, vi è un altro più sottile pericolo: l'atteggiamento turco consente a paesi come l'Ungheria di Orbán, c – che per certi aspetti rappresenta un problema maggiore della Turchia perché si muove nell'ambito dell'Unione Europea e non solo di NATO – di agire da "quinte colonne", elaborando argomentazioni perfettamente sovrapposte e coerenti alla propaganda del Cremlino.

Ma anche dove la democrazia è più consolidata potrebbero sorgere problemi. Si pensi al tema principale, quello del rapporto dell'Europa con gli Stati Uniti. Biden ha costituito una risposta a due presidenze americane, quella di Obama e quella di Trump, che sono state abbastanza deludenti dal punto di vista internazionale: Trump non merita neppure un commento, ma in ambito di politica internazionale la storia non sarà tenera neppure con Obama. Questo ci dice però anche un'altra cosa: che l'Europa continua ad essere un continente con un intenso bisogno della leadership americana. Molte delle polemiche italiane degli scorsi mesi, riguardo alla percepita "mancanza dell'Europa", hanno assunto che, per provare di esistere, una posizione autenticamente europea debba essere necessariamente diversa da quella statunitense. Sono considerazioni francamente inconsistenti: soprattutto riferite a una guerra che sta avvenendo in Europa e minaccia l'Europa molto più degli Stati Uniti. Detto questo, non c'è dubbio che proprio la guerra abbia messo in luce l'improrogabile necessità di una maggiore integrazione europea, una maggiore soggettività politica, economica e militare dell'Europa: ciò non implica la prospettiva di un divorzio dagli Stati Uniti, ma la possibilità di non dover dipendere per la nostra sicurezza dagli sviluppi della politica statunitense. Non possiamo non constatare che se domani negli Stati Uniti tornasse Trump, tutto cambierebbe: una scelta isolazionista da aperte di Washington potrebbe costringere l'Europa a una politica di *appeasement* nei confronti di una Russia aggressiva. Tutto ciò non è più accettabile per un'Europa che vogli porsi come un soggetto protagonista della politica internazionale. La relazione con gli Stati Uniti non sarebbe pertanto indebolita da una maggiore capacità militare e assertività europea, che invece consentirebbe alla Ue di tutelare i propri interessi anche senza dover attendere la decisione americana di impegnarsi in prima persona.

In quest'anno abbiamo assistito un consolidamento delle posizioni dell'Unione, espresse dalla Commissione e dal Presidente dell'Unione. La Commissione e il Presidente del Consiglio Europeo (come l'Alto rappresentante per la politica estera e di sicurezza comuni e la Presidente dell'Europarlamento) hanno preso molto terreno e hanno fornito una leadership sostitutiva rispetto a quelle nazionali. Buona parte della posizione europea dei primi sei, sette mesi di guerra è stata fatta principalmente da Mario Draghi e Ursula von der Leyen. La posizione da loro tempestivamente espressa con molta forza e rigore ha rappresentato niente di più e niente di meno che la coerente declinazione dei principi sui quali si fonda l'esistenza dell'Unione europea.

6. Gli altri teatri di frizione

Le conseguenze della guerra in Ucraina avranno sicura ripercussione nell'Indopacifico. Il tema della crescita di assertività della politica regionale cinese è sotto gli occhi di tutti gli osservatori da molti anni ormai ed è stato accompagnato da un impressionante programma di potenziamento

delle forze armate cinesi (in particolare nei domini di mare, spazio e cyberspazio). Se mostreremo poca fermezza nei confronti della Russia in Ucraina, la Cina potrà ricavare il messaggio sbagliato e scegliere politiche avventuristiche nei confronti di Taiwan. Il posizionamento della Cina in questa crisi non deve essere confuso. Al momento la sua non è una posizione di neutralità e neppure di equidistanza. Pechino sostiene politicamente ed economicamente Mosca e il rischio è che possa decidere di farlo anche militarmente.

Si trova cioè in una posizione analoga a quella dell'Italia fascista nei confronti della Germania nazista tra il settembre 1939 e il giugno 1940: una posizione di "non-belligeranza". Occorre fare in modo che la Cina non varchi il metaforico Rubicone costituito dalla fornitura di armi alla Russia. Trattenere la Cina dal fare un passo che avrebbe ripercussioni gravissime (anche e soprattutto per lei) è ciò che occorre fare, esattamente come fece (senza successo) Churchill nei confronti di Mussolini, ma con la differenza sostanziale che i rapporti di forza tra la Cina di Xi e la Russia di Putin sono ribaltati rispetto a quelli tra l'Italia fascista e la Germania nazista. Solo dal trattenimento della Cina a compiere scelte irreparabili, potrà riaprirsi la possibilità di lavorare a una progressiva divaricazione tra le politiche di Mosca e Pechino.

Oltre a Taiwan, i Balcani sono un altro punto centrale. La Serbia si muove in stretto coordinamento con Mosca: a ciò si uniscono passi concreti e pericolosi, come l'acquisto di missili antiaerei cinesi da parte del governo di Belgrado, circa un anno fa oltre al continuo "soffiare sul fuoco" della situazione con il Kosovo. Un fatto, quest'ultimo, che Mosca vede con favore anche propagandistico, per il parallelo che propone tra la sua guerra in Ucraina e l'intervento della NATO in Kosovo nel 1999. Un parallelo che viene spesso alimentato anche dal dibattito pubblico italiano, anche se non sta in piedi: la Corte Penale Internazionale ha acclarato, nel caso del Kosovo, ripetuti episodi di violazioni dei diritti e di episodi di pulizia etnica da parte delle autorità serbe e non dimentichiamo che in Kosovo si agì anche in virtù del record della Serbia di dieci anni di guerra civile con le altre repubbliche dell'ex-Jugoslavia e dopo ciò che avvenne in Bosnia. L'apertura di un conflitto nel Kosovo da parte di Belgrado, diretto o indiretto, metterebbe comunque in difficoltà la NATO, che si troverebbe a gestire una duplice minaccia.

Dal punto di vista dell'Unione europea, i Balcani Occidentali rappresentano il nostro confine e gettano impietosamente luce sulle difficoltà dell'Unione: eppure l'Unione europea non riesce ad ammettere come membri la Bosnia, l'Albania, il Kosovo e domani, magari, una Serbia diversa, più liberale e non più coinvolta da attori come Russia e Cina. Questi paesi sono, a livello di popolazione, numericamente piccolissimi: non stiamo parlando della Turchia, con i suoi 80 milioni di cittadini. Allora, con tutte le difficoltà, garantire effettivamente l'ingresso di questi paesi nell'Ue permetterebbe di chiudere quella ferita aperta all'interno del territorio dell'Unione: ci sono molte opportunità da cogliere, a partire dal porre un argine alla penetrazione cinese.

Il caso iraniano e le possibilità di tensione nella regione del Medio Oriente costituiscono invece un caso un po' diverso. Il regime sta incrementando sia la repressione, sia la sua capacità militare, sia la corsa all'arricchimento dell'uranio, oltre a fornire un sostegno tutt'altro che trascurabile alla Russia in termini di armamenti. Nella regione le preoccupazioni per la politica dell'Iran cresce e la relazione sempre più stretta tra Israele e le monarchie del Golfo potrebbe spingere a cercare una soluzione militare preventiva. Difficile poi non constatare la svolta autoritaria dell'attuale

governo di Tel Aviv che si accompagna a politiche sempre più violente nei confronti della popolazione dei Territori Palestinesi occupati. Quella mediorientale potrebbe rappresentare la classica variabile interveniente capace di rendere ancora più esplosiva la crisi ucraina.

7. Una nuova Guerra fredda?

La crisi che siamo vivendo dimostra che la pace passa per la democrazia, ma anche che le democrazie devono essere pronte a difendersi. Dopo oltre un anno di guerra in Ucraina la possibilità che il mondo ricada in una divisione tra blocchi contrapposti come ai tempi della Guerra fredda, con una nuova cortina di ferro che vedrà da una parte il mondo occidentale liberale, e dall'altra un'alleanza di autocrazie guidate dalla Russia e dalla Cina, può apparire tanto inquietante quanto suggestiva. Però occorre distinguere.

Probabilmente il fronte delle autocrazie non sarà coeso come il medesimo ai tempi della Guerra fredda: manca un collante ideologico propositivo. Il regime russo e quello cinese hanno molti punti di contatto, ma sono anche molto diversi tra loro, per non parlare di quello iraniano e di molti altri Paesi che guardano a questo possibile allineamento con interesse, pur avendo regimi di carattere ancora diverso. Le democrazie sono molto più omogenee tra loro, condividono il sistema politico basato sulla democrazia rappresentativa, la visione di un'economia di mercato, l'ideale di una società aperta. Allora saranno proprio le democrazie a prendere atto con maggiore consapevolezza e con non minore dolore che i rapporti con i regimi autoritari potrebbero restare molto complicati per i prossimi decenni, anche se proprio le democrazie resteranno le più pronte a cogliere ogni possibile segnale di disgelo, di attenuazione della minaccia esistenziale, per ricondurre a unità il sistema internazionale.

Possiamo quindi immaginare una minore convergenza tra le democrazie e i regimi di natura diversa rispetto a quello che si auspicava fosse in atto in nome dell'iper-globalizzazione, e una maggiore divergenza su altre questioni, principalmente sulle questioni relative alla sicurezza ma anche nelle visioni economiche. Tuttavia, ciò potrebbe anche essere una notizia positiva. Da parte occidentale era già in agenda l'idea di una revisione della globalizzazione così mal governata e un po' troppo sbilanciata su un eccesso di un mercatismo.

2. LE PROSPETTIVE PER IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Marco Lossani ♦

- *Il combinato disposto di tariffe, sussidi, quote e sanzioni che sono state introdotte negli ultimi anni costituisce un insieme di ostacoli al commercio che andrà inevitabilmente a influenzare la futura fase di globalizzazione.*
- *La globalizzazione e le relazioni commerciali che ci aspettano nel futuro saranno quindi diverse dall'ultima fase di iperglobalizzazione, per almeno due ordini di motivi. Il commercio internazionale non costituisce più un modo verosimile per conseguire la pace. Inoltre, viene progressivamente meno la possibilità di conseguire una maggiore sicurezza nazionale attraverso il raggiungimento di un più elevato livello di sicurezza globale, ottenuta anche grazie allo sviluppo di un sistema di relazioni commerciali ispirate al multilateralismo.*
- *La considerazione di fattori geo-politici diventa quindi cruciale per plasmare la nuova fase di globalizzazione. Tuttavia, il tentativo di costituire un nuovo regime globale in cui si scambierà molto all'interno di blocchi di paesi "amici" (e meno e con maggiori costi tra paesi di blocchi diversi) – come propugnato da Janet Yellen con la proposta di friendshoring, trova un limite nella difficoltà per il mondo occidentale a raggiungere una vera condizione di auto-sufficienza per garantire standard di sicurezza nazionale.*
- *In poche parole: ci aspetta una globalizzazione diversa, ma non troppo!*

1. Verso la *slowbalisation*?

Dopo l'iniziale crollo dei flussi internazionali di merci e servizi – successivo al *quasi-meltdown* dei mercati dell'ottobre 2008 – i flussi commerciali internazionali hanno ripreso a crescere, anche se più lentamente di prima. Nello stesso periodo hanno iniziato a manifestarsi con preoccupante frequenza shock di diversa natura: eventi climatici estremi, disastri naturali, attacchi informatici. Dopo una prolungata assenza dalle scene, sono tornate alla ribalta persino le guerre commerciali. La guerra dei dazi avviata da Trump nei confronti non solo della Cina ma più in generale del mondo intero (persino verso l'Unione Europea e il Canada) sembra sancire in modo definitivo l'addio alla lunga fase di *iper-globalizzazione*, avviata qualche decennio prima e segnata da due eventi epocali: la liberalizzazione finanziaria su ampia scala e l'adesione della Cina all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

Quando la *slowbalisation* sembra essere diventato il nuovo paradigma di riferimento due nuovi eventi – tanto inattesi quanto profondi – scuotono il sistema internazionale. La pandemia COVID-19 (2020) e l'invasione dell'Ucraina (2022) sembrano spingere definitivamente l'intero sistema verso un punto di non ritorno, tale da sancire – secondo gli scenari più pessimistici – la *fine della globalizzazione*.

In realtà le tendenze di questi ultimi anni raccontano una storia molto più variegata e complessa, di difficile interpretazione. Il *globalisation peak* è ben lungi dall'essere stato oltrepassato da tutte le maggiori aree commerciali (Baldwin, 2022). Le Global Value Chains (GVCs) al centro di numerose critiche sono

♦ Università Cattolica del Sacro Cuore

– nonostante le difficoltà attraversate – ancora operative e centrali nella gestione dell'attività produttiva di ampia parte dell'economie avanzate ed emergenti. Al tempo stesso, però, si notano numerosi rigurgiti di protezionismo (fatto non solo di tariffe sull'import ma anche di limitazioni all'export e di aiuti di stato alle produzioni nazionali) che sottendono una crisi del multilateralismo. Non pochi paesi, soprattutto quelli di grandi dimensioni, iniziano a pensare seriamente a ridurre la loro dipendenza dall'estero. L'obiettivo è duplice: riportare posti di lavoro all'interno dei confini nazionali ripristinando una condizione di auto-sufficienza in alcuni settori considerati strategici. Persino la transizione ecologica (e digitale) solleva nuovi interrogativi sul futuro delle relazioni commerciali internazionali. L'avvio della transizione verso un'economia sostenibile dal punto di vista ambientale richiede non solo l'uso di tasse, per contenere l'utilizzo di prodotti/pratiche inquinanti e le conseguenti esternalità negative, ma anche di sussidi per sostenere l'adozione di innovazioni *green* e il consumo di beni e servizi a basso impatto ambientale. Tuttavia, il ricorso ai sussidi altera il piano di gioco con evidenti ricadute sulla competitività dei singoli sistemi nazionali, sulla loro capacità attrattiva nei confronti degli investimenti esteri e in ultima analisi sulla loro abilità a esportare. Da ultimo, il ricorso alle sanzioni imposte da una quarantina di paesi nei confronti della Russia dopo il 24 febbraio 2022 rischia di innescare una nuova, profonda linea di frattura all'interno dell'economia globale lungo direttrici dettate più da preoccupazioni geo-politiche che da fattori squisitamente economici.

Lo scenario di fronte a noi è quindi più che mai in uno stato di flusso. E' uno scenario condizionato dalla concreta possibilità che il sistema di *governance globale* cambi per effetto di decisioni ispirate a una logica unilaterale, in spregio a quello che è stato lo spirito ispiratore dell'approccio multilateralista di questi ultimi decenni. Un chiaro passo indietro, rispetto al recente passato, che rischia di generare solo incertezza all'interno di un mondo già in difficoltà per effetto dell'eredità lasciata dal COVID e delle conseguenze – non solo di breve, ma anche di medio-lungo periodo – del conflitto in Ucraina.

2. La guerra dei dazi

La presidenza Trump è segnata da diversi eventi, tra cui la guerra dei dazi avviata nell'ormai lontano 2018. Nell'arco di pochi mesi l'Amministrazione USA elabora una serie di misure protezionistiche che colpiscono la Cina, ma anche alleati storici come Unione Europea e Canada. Nei primi mesi del 2018 l'esito delle indagini relative ai danni provocati all'economia USA dalle importazioni di lavatrici e pannelli solari, spinge Trump a varare tariffe di salvaguardia a protezione di questi due settori. E' poi la volta dell'alluminio e dell'acciaio, invocando ragioni legate alla sicurezza nazionale. Nei confronti di tutti i partner commerciali, viene introdotta una tariffa del 25% sulle importazioni di acciaio e una del 10% su quelle di alluminio. Da quel momento le misure protezionistiche si susseguono incessantemente arrivando anche a coinvolgere le transazioni di beni tecnologici e quelle riguardanti la proprietà intellettuale. Alla fine del 2019, il dazio medio sulle importazioni di beni *made in China è* quasi 7 volte più alto di quello esistente quando Trump inizia il suo mandato.

La risposta dei diversi paesi coinvolti non si fa attendere. L'Unione Europea vara misure ritorsive nei confronti degli USA[1], subito seguita dalla Cina.

[1] A Giugno 2018, l'Unione Europea pubblica una nuova lista dei prodotti USA (per un valore complessivo superiore ai 3 mld. di dollari) che saranno assoggettati a tariffa ritorsive. Si va dall'alluminio e dall'acciaio ai

E' poi la volta della Corea del Sud a denunciare al WTO l'Amministrazione Trump. Sebbene la "guerra dei dazi" coinvolga un gran numero di paesi – molti dei quali vengono successivamente esentati dalle tariffe USA – è fuor di dubbio che nell'arco di poco tempo diventi un *affaire* prettamente sino-americano. Pochi numeri servono a sintetizzare il nuovo regime commerciale tra USA e Cina. I dazi americani (una volta a regime) vanno a gravare su prodotti cinesi per 550 mld. di dollari di scambi, con effetti particolarmente significativi per alcune particolari categorie merceologiche (quali il calzaturiero, il tessile abbigliamento, i giocattoli, per non parlare dei beni dell'elettronica al consumo). In termini aggregati, quasi il 70% dei beni di consumo *made in China* viene colpito da tariffe. Una svolta di non poco conto considerando che sino al Settembre 2018 il principale obiettivo dei dazi Usa erano le importazioni di beni intermedi (semi-lavorati costituiti da parti e componenti), gravate da dazi nell'82% dei casi[2]. D'altro canto, i dazi cinesi colpiscono le importazioni di prodotti USA per un totale di 185 mld. di dollari di scambi. Anche in questo caso, le misure di protezione decise dal governo di Pechino vanno ad aumentare considerevolmente il carico tariffario medio su alcune specifiche categorie di beni *made in USA* come le auto (gravate da dazi pari al 42,6%) e i prodotti agricoli (la tariffa sui germogli di soia raggiunge il 30%).

Si viene così rapidamente a manifestare una vera e propria escalation protezionista, perseguita anche mediante un uso strategico degli strumenti della politica commerciale con finalità non esclusivamente economiche. Una prova di ciò è costituita dalla scelta di Pechino di introdurre dazi sulle importazioni di germogli di soia, mirante a indebolire il supporto elettorale eventualmente fornito a Trump dagli agricoltori del Mid-West, tradizionalmente elettori repubblicani. Da qui la contromossa di Trump di elargire generosi sussidi agli agricoltori USA, di entità così consistente da spingere più di un osservatore a chiedersi se la "guerra dei dazi" avviata da Trump sia stata davvero foriera di un qualche beneficio. A prescindere da tali giudizi, le *trade wars* tra USA e Cina segnano in modo chiaro le relazioni internazionali. Per la prima volta dopo lungo tempo si ha una vera e propria accelerazione tariffaria tra due grandi potenze commerciali che mette in crisi l'obiettivo costituito da relazioni commerciali il più possibile libere da impedimenti. Inoltre, inizia a manifestarsi in modo chiaro come il ricorso a contingentamenti e tariffe– tipici strumenti della politica commerciale – nasconda ciò che è il vero oggetto del contendere: una vera e propria guerra tecnologica volta a garantire la supremazia nel campo dei principali settori *high tech*[3].

---

blue jeans, al bourbon, agli yacht…per arrivare alle importazioni di Harley Davidson!

[2] L'aumento delle tariffe indotto dalla guerra commerciale si inserisce nel più generale trend di *tariff escalation* in corso da qualche tempo, caratterizzato da un'imposizione tariffaria crescente man mano che questa passa dai beni intermedi a quelli finali.

[3] Nel passato il ricorso al protezionismo da parte degli USA era stato spesso associato a pesanti squilibri commerciali bilaterali che trovavano ragione (anche se non sempre) nell'apprezzamento del tasso di cambio del dollaro (come ad esempio nella seconda metà degli anni '80, quando gli USA minacciano l'introduzione di tariffe nei confronti del Giappone). Al giorno d'oggi il tema della guerra tecnologica è particolarmente sentito anche in Cina ove è stato avviato da tempo il progetto "Made in China 2025" – che mira a sostenere in modi diversi la produzione domestica in almeno 10 comparti strategici, come auto elettriche, aerospaziale, Intelligenza Artificiale, biotecnologie e medicina e altri ancora.

3. I divieti all'export durante e dopo COVID-19

La diffusione del Covid-19 comporta l'adozione di severe misure di distanziamento sociale che provocano l'interruzione dell'attività produttiva, anche e soprattutto lungo le GVCs. Nell'arco di poche settimane dallo scoppio dell'emergenza pandemica si viene a evidenziare una condizione di estrema dipendenza da numerose produzioni *made in China* (e non solo) per svariate filiere – dall'automobilistico, agli strumenti dell'ICT (*Information and communication technologies*), alle apparecchiature elettromedicali[4]. E' invece meno noto come durante la fase più acuta della pandemia vi sia stato un ampio ricorso a misure di restrizione delle esportazioni (*export restrictions* o persino *export-ban*) riguardanti beni considerati essenziali per lo svolgimento dell'assistenza sanitaria (ventilatori e macchinari di assistenza respiratoria), per il contenimento del contagio (mascherine FFP2 e simili)[5] e anche di beni alimentari.

Secondo un'indagine svolta quasi in tempo reale (Santi et al., 2020), a partire dal mese di Marzo 2020 sono stati davvero molti i paesi che hanno introdotto – anche solo temporaneamente – misure restrittive delle esportazioni. In termini di valore queste hanno riguardato per quasi tre quarti articoli medico-sanitari (pari a 135 mld. Dollari) e per il rimanente quarto prodotti della filiera agro-alimentare (39 mld. Dollari). Il ricorso a queste misure di contingentamento delle esportazioni viene spiegato dal tentativo di raggiungere una condizione di auto-sufficienza in ambito sanitario e alimentare, al fine di preservare la sicurezza nazionale.

Una volta terminata l'emergenza pandemica lo strumento delle restrizioni all'export è stato utilizzato per sanzionare la Russia responsabile dell'aggressione nei confronti dell'Ucraina. Sono stati infatti introdotti diversi *export ban* su quelle categorie di beni considerati strategici per numerose produzioni tra cui anche quella legata agli apparati bellici.

Tuttavia, i divieti all'export – o i contingentamenti all'export – non esauriscono il loro potenziale con le situazioni di crisi legate a situazioni di guerra o di pandemia. Potrebbero infatti essere una fondamentale leva strategica anche in tempi meno difficili. Una loro introduzione può forzare alcuni paesi (importatori/utilizzatori del bene il cui export è contingentato) a recepire le regole del commercio internazionale. Ad esempio questo sembrerebbe essere il caso di USA e Giappone quando impongono delle restrizioni sulle esportazioni verso la Cina di macchinari utilizzabili per la produzione di semi-conduttori di ultima generazione. Visto e considerato il numero e la qualità di beni "essenziali" che l'Unione Europea e gli USA sono in grado di produrre ed esportare, si può facilmente intuire come la semplice minaccia – esercitata da parte di questi attori – a introdurre *export-limits* in alcuni particolari settori verso alcune specifiche aree di destinazione potrebbe avere effetti importanti per mantenere in vita un sistema multilaterale in cui i principali attori "rispettano" le regole del gioco.

---

[4] Il cosiddetto *China effect* è stato particolarmente sentito nel comparto delle mascherine chirurgiche, di cui la Cina è il più importante produttore mondiale con una quota di mercato superiore al 50%. Quando scoppia la pandemia, il Governo di Pechino introduce immediatamente il divieto sulla esportazione di mascherine. Paradossalmente ciò non basta a soddisfare la domanda interna cinese: nelle prime settimane della pandemia la Cina infatti importa più di 50 milioni di mascherine alla settimana!

[5] Contestualmente, diversi paesi – nel tentativo di limitare il disagio causato dalla mancata disponibilità di prodotti alimentari e di dispositivi sanitari – hanno cercato di rendere operative facilitazioni dal lato delle importazioni di questi beni per un import di valore quasi pari a quello delle restrizioni dell'export.

4. La guerra dei sussidi

Ancora una volta è l'Amministrazione USA a rompere il ghiaccio con l'ormai famoso *Inflation Reduction Act* (IRA) dell'Agosto 2022. L'IRA prevede l'erogazione di sussidi e incentivi a favore delle imprese USA con l'obiettivo di promuove la generazione e l'adozione di tecnologie pulite (*clean technologies*) – dai veicoli elettrici alle pompe di calore per giungere alle piastre a induzione - al fine di accelerare la transizione ecologica. Nello specifico il provvedimento contempla l'erogazione di sussidi erogati sotto forma di crediti di imposta riconosciuti alle attività produttive svolte sul territorio USA e/o che utilizzano input (materie prime o componenti) per lo più realizzati negli USA o eventualmente all'interno di una nazione che abbia sottoscritto un accordo di libero scambio con gli USA.

Ad esempio, la norma relativa all'acquisto di veicoli elettrici prevede l'erogazione di un sussidio condizionato al soddisfacimento di due requisiti: che le autovetture siano fabbricate negli USA; che le autovetture utilizzino componenti per lo più made in USA (tra cui le batterie che costituiscono almeno il 40% del costo di produzione di un'auto elettrica)[6]. Secondo le previsioni del *Congressional Budget Office*, l'implementazione di questa norma genererà un credito di imposta non inferiore a 7,5 mld. di dollari nei prossimi 10 anni. Ciò costituisce un forte incentivo ad acquistare veicoli "puliti" *made in USA* a scapito di importazioni – benché caratterizzate da un minore costo di produzione pre-sussidio – provenienti da aree come Cina ed Unione Europea.

In termini più generali l'IRA – che contiene schemi di supporto a favore di tecnologie *green* di entità complessivamente pari a 430 mld. Dollari – si configura come uno strumento in grado di fornire un sostanziale vantaggio competitivo sia alle imprese che al territorio USA (in quanto area entro cui investire a prescindere dalla nazionalità dell'investitore), per sostenere lo sviluppo di tecnologie legate a fonti rinnovabili. Un intervento analogo è previsto dal CHIPS Act che dedica 52 mld di dollari al finanziamento di investimenti nelle cosiddette *Fabs*, stabilimenti - dedicati alla produzione di chips – costruiti negli USA da imprese private.

Secondo le stime più accreditate l'entità dei sussidi complessivamente stanziati dall'Amministrazione USA per finanziare la transizione ecologica e quella digitale non sarebbe inferiore ai 2.000 mld. di Dollari, una cifra necessaria a sostenere occupazione e produzione in una lunga serie di settori considerati strategici quali semiconduttori, batterie elettriche di ampia capacità di stoccaggio, prodotti farmaceutici, minerali critici per la gestione della stessa transizione ecologica.

Da un punto di vista strettamente commerciale, è lecito presumere che al termine di questa transizione gli USA saranno orientati più verso la condizione esistente all'inizio degli anni '30 (dopo l'introduzione dello Smoot-Hawley Act) che non verso quella goduta al termine della fase di iperglobalizzazione. Tuttavia, ciò che conta di più è l'impatto di tali provvedimenti sul fronte della concorrenza tra i sistemi[7]. Il piano di gioco della competizione tra USA e resto del mondo, in modo

[6] Più precisamente, a) il provvedimento prevede che le materie prime fondamentali usate per la fabbricazione della batteria debbano essere estratte almeno per il 40% negli USA (80% a partire dal 2026) o in un paese che ha sottoscritto un accordo di libero scambio con gli USA; b) i componenti della batteria devono essere stati assemblati almeno per il 50% (100% a partire dal 2029) all'interno di uno dei tre paesi del NAFTA.

[7] Peraltro è quasi superfluo notare come sia davvero singolare che il provvedimento venga denominato *Inflation Reduction Act* vista e considerata l'ampia evidenza empirica che dimostra come l'inflazione si riduca rendendo i mercati più aperti alla concorrenza

particolare nei confronti di Cina e Unione Europea, viene irrimediabilmente modificato a favore dei primi.

Non casualmente la reazione europea all'IRA è stata immediata. I vertici dell'Unione Europea non hanno mancato di sottolineare il contenuto fortemente discriminatorio del provvedimento nei confronti delle imprese europee. E hanno inizialmente considerato la possibilità di costituire un Fondo Strategico **(***European Sovereignty Fund*). Il fondo **–** finanziato con emissione di nuovo debito da parte dei paesi dell'Unione **–** dovrebbe agire da coordinatore degli investimenti tra i diversi stati membri. Il combinato disposto di ampie risorse e di un'azione di investimento coordinata dall'alto dovrebbe presumibilmente garantire dei buoni risultati per il vecchio Continente, da tempo nella scomoda posizione di *laggard* nei confronti dell'economia statunitense quando si parla di investimenti in alta tecnologia ed innovazione.

Tuttavia, questa opzione sembra al momento essere stata messa da parte per lasciare spazio a dei più semplici aiuti di Stato erogati e gestiti dai singoli paesi sotto l'egida di un possibile *EU Clean Tech Act.* Il nuovo equilibrio tra USA e UE si configurerebbe quindi come il risultato di una guerra dei sussidi tra le due sponde dell'Atlantico. Alcuni autorevoli commentatori, come Lawrence Summers (2023) al recente World Economic Forum di Davos, sostengono che in fin dei conti la guerra dei sussidi – diversamente da una guerra dei dazi – non sia un male. Dopo tutto incentiva investimenti utili a sostenere la transizione energetica, contribuendo a favorire processi innovativi in tutto il mondo. In realtà (Barba Navaretti, 2023), tale giudizio non sconta l'esistenza di un conflitto tutto interno alla Unione Europea che potrebbe fortemente condizionare il tentativo di mantenere un *common level playing field* non solo tra le due sponde dell'Atlantico, ma anche all'interno dell'Unione Europea. Non va infatti dimenticata la diversa posizione rispetto agli aiuti di stato/sussidi assunta dai diversi paesi europei, nel tentativo di difendere la integrità (*singleness*) del mercato unico. Alcuni paesi – tipicamente quelli "virtuosi del Nord" – si oppongono a tale misura in quanto lesiva dei meccanismi concorrenziali. Altri paesi – tipicamente quelli "viziosi del Sud" – sono invece contrari a tale linea di intervento in quanto consentirebbe ai paesi con maggiore spazio fiscale (come la Germania, che si è opposta allo *European Sovereignty Fund*!) di intervenire di più a sostegno dei propri campioni nazionali. Il primo possibile risultato paradossale di questo conflitto è che i singoli paesi europei procedano ordine sparso, cercando di bypassare le regole comunitarie in materia di mercato comune (un atteggiamento già visto all'opera all'indomani della crisi finanziaria del 2008) in attesa dello *EU Clean Tech Act.* Il mercato europeo ne uscirebbe così frammentato. Il secondo esito paradossale è che l'Unione Europea - pur essendo la più grande area esportatrice al mondo - non sarebbe in grado di capitalizzare questa sua posizione in materia di produzione ed esportazione di beni *clean*.

5. Le sanzioni (innescate dalla guerra)

Anche il conflitto in Ucraina ha fornito ulteriore linfa a uno strumento in grado di influenzare profondamente le relazioni commerciali (e finanziarie) internazionali: le sanzioni. All'indomani del 24 Febbraio 2022, una quarantina di paesi sparsi in tre continenti – sotto la leadership USA – hanno varato una serie di restrizioni (legali, commerciali e finanziarie) al

proveniente dal resto del mondo e non segmentando gli stessi mediante l'introduzione di misure protezionistiche, come invece previsto dall'IRA (James, 2023).

commercio con la Russia. Le sanzioni imposte[8] – che non hanno eguali come intensità e pervasività nella storia economica internazionale degli ultimi 90 anni (Mulder, 2022) – hanno *de facto* sancito l'avvio di una crescente segmentazione tra Mosca e il resto del mondo, che intensifica ed estende quanto già praticato all'indomani dell'invasione russa della penisola di Crimea nel 2014.

La valutazione dell'efficacia di queste sanzioni costituisce un tema assai controverso, sia per gli economisti che per gli studiosi di relazioni internazionali. In effetti le sanzioni si pongono a metà strada tra la politica e l'economia in quanto costituiscono uno degli strumenti con cui gli stati nazione realizzano l'*economic and financial statecraft*, l'insieme di interventi (di natura economico-finanziaria) utilizzati per perseguire obiettivi di politica estera soprattutto quando si è prossimi a condizioni di belligeranza[9]. L'esito della imposizione di sanzioni va quindi considerato anche valutando la sfera politica delle relazioni interne ed internazionali. In linea di principio, sanzioni efficaci sono in grado di alterare il capitale politico e la reputazione di cui gode il governo in carica del paese sanzionato (il cosiddetto *target*), influenzandone il potere negoziale sia nei confronti delle forze di opposizione interne che rispetto ai paesi sanzionatori (definiti *sender*), attraverso la generazione di una serie di costi di natura economico-finanziaria.

Dopo una prima serie di valutazioni che sembravano riflettere più l'ottimismo della volontà di isolare il regime di Putin che la reale capacità di inibirne un suo normale funzionamento, sono state pubblicate stime che hanno mostrato una inaspettata resilienza nel breve termine da parte del sistema russo. Lo stesso FMI ha recentemente rivisto le stime di PIL per il 2022-23 che dimostrano come la sanzionata Russia abbia contenuto i danni nel 2022 e potrebbe persino crescere di più di alcuni dei paesi sanzionatori (come il Regno Unito e la Germania) nel 2023.

Tuttavia, non andrebbe dimenticato che "*le sanzioni sono più simili a una maratona che una corsa sui 100 metri piani*" (Fishman, 2023). In altre parole, un'analisi davvero esaustiva non dovrebbe sottovalutare che nel lungo andare le sanzioni sono comunque efficaci nel colpire il paese *target* (e i suoi satelliti) in quanto capaci di influenzarne la traiettoria di sviluppo, anche e soprattutto attraverso l'impatto esercitato sulle sue relazioni commerciali e finanziarie. A confermare tale interpretazione vi sono le esperienze di paesi come Rhodesia (ora Zimbabwe), Sud Africa, Cuba, Iran e più recentemente Venezuela, più volte sanzionati dall'Amministrazione USA per motivazioni di carattere politico (Mulder, 2022; Morgan, Syropoulos e Yotov, 2023). Ma soprattutto c'è il caso della stessa Russia post-2014. Dopo l'invasione della penisola di Crimea e l'imposizione di numerose sanzioni da parte del mondo occidentale, la Russia ha avviato un chiaro processo di introversione – con la promozione dell'autosufficienza agricola, la riduzione del fabbisogno di finanziamenti esteri e una straordinaria crescita di riserve ufficiali (accumulate strategicamente come *war chest* per contrastare eventuali flessioni del rublo sui mercati valutari). Dopo il 2014 la Russia ha avviato un processo di progressivo riorientamento dei

[8] Per una ricostruzione dettagliata dei pacchetti di sanzioni varati nei confronti della Russia si rinvia a Bown (2023)

[9] L'obiettivo delle sanzioni erogate nei confronti della Russia è costituito dal favorire la conclusione del conflitto. Più in generale, nel corso della storia le sanzioni sono state imposte anche per promuovere la democrazia (destabilizzando i regimi autocratici/dittatoriali al potere), sostenere i diritti umani, prevenire possibili conflitti, combattere il terrorismo e la proliferazione nucleare (Morgan, Syropoulos e Yotov, 2023).

propri flussi commerciali-finanziari, spostando il baricentro dei propri interessi verso la Cina. Dopo il 24 Febbraio 2022, il riorientamento ha richiesto anche l'attivazione di continue (e inevitabilmente costose) triangolazioni nei propri flussi commerciali. La Russia è al momento ancora in grado di rifornirsi (di beni e semi-lavorati provenienti anche da paesi sanzionatori come il nostro) attraverso il ricorso a nazioni come la Turchia che costituiscono il fulcro di un sistema di *entrepot trade*. Non casualmente ad alcuni mesi di distanza dallo scoppio del conflitto il flusso di esportazioni italiane verso la Turchia è letteralmente esploso nello stesso periodo in cui le importazioni russe dalla Turchia crescevano a tassi mai sperimentati. Ma è chiaro che più passa il tempo e più diventa difficile, costoso e rischioso[10] mantenere in vita tale apparato basato su "piattaforme di smistamento" più o meno occulte.

6. Il nuovo mondo

Il mondo è decisamente cambiato. Secondo il Global Trade Alert – un *think tank* che studia l'andamento delle misure di politica commerciale – a partire dallo scoppio della Grande Crisi Finanziaria (GCF) a oggi sono stati emanati quasi 40.000 provvedimenti commerciali, la stragrande maggioranza dei quali di natura restrittiva per gli scambi internazionali.

Su tale risultato ha influito anche la progressiva perdita di peso e ruolo sofferta dal WTO sin dagli anni immediatamente successivi la sua costituzione. Una condizione di *diminutio* che ha conosciuto un'ulteriore accentuazione dopo le *trade wars* di Trump. Sono infatti trascorsi più di quattro anni prima che il WTO prendesse una posizione sulle tariffe introdotte da Trump, che le aveva giustificate invocando la *WTO national security exception*. La lentezza del processo decisionale del WTO non è frutto del caso, ma semmai della sua posizione sempre più debole. Se avesse deliberato subito a favore di Trump avrebbe dato l'avvio a una serie di richieste avanzate da altri paesi che avrebbero introdotto a loro volta impedimenti tariffari invocando ragioni di sicurezza nazionale, altrettanto implausibili quanto quelle americane. Se invece avesse subito deliberato contro le politiche trumpiane avrebbe sancito una limitazione della sovranità nazionale con il rischio che diversi paesi (non solo gli USA) avrebbero potuto ritirarsi dallo stesso organismo, depotenziandone *ulteriormente* l'efficacia e la credibilità. La tattica attendista assunta dal WTO – che solo nel Gennaio 2023 ha deliberato contro l'uso fatto da Trump della *national security exception*, prendendo tempo in attesa che si calmassero le acque – costituisce la prova ultima del crescente disagio sofferto dal WTO nello svolgere una delle sue naturali funzioni: quella di risolvere le controversie commerciali, in tempi rapidi e in modo trasparente. Una capacità seriamente compromessa anche dall'atteggiamento seguito sia dall'Amministrazione Trump che Biden che negli ultimi anni si sono sistematicamente rifiutate di

[10] Una corretta valutazione dell'efficacia delle sanzioni richiede la considerazione sia delle sanzioni primarie, vale a dire delle restrizioni poste in essere dai paesi sanzionatori (*sender country*) nei confronti del sanzionato (*target country*), che delle sanzioni secondarie, vale a dire delle restrizioni poste in essere nei confronti di paesi/individui terzi che – pur non facendo parte né dei paesi sanzionatori né dei paesi sanzionati [10]– possono subire gli effetti delle stesse sanzioni nel momento in cui vengono colti a realizzare con il *target* transazioni/operazioni vietate. Ad esempio, nel caso specifico della Russia, i *sanction busters* potrebbero essere delle imprese turche (o cinesi) che effettuano operazioni con controparti russe. In conseguenza di ciò, queste imprese verrebbero sanzionate attraverso l'esclusione da possibili transazioni svolte con controparti USA o UE.

ratificare le nomine di nuovi giudici all'interno della Corte d'Appello del WTO, ormai incapace di procedere per la cronica carenza di membri giudicanti.

Contestualmente alla caduta del WTO, si è assistito alla proliferazione di accordi commerciali di natura regionale che, in avversione al principio del multilateralismo, hanno regolato il commercio all'interno di aree circoscritte ancorché ampie. Un esempio è il RCEP *Regional Comprehensive Economic Partnership:* un'area di libero scambio tra 10 stati membri dell'ASEAN[11] e cinque dei loro principali partner commerciali[12]. Considerando che i 15 paesi sottoscrittori definiscono un'area in cui vive quasi il 30% della popolazione mondiale che contribuisce alla produzione di un insieme di risorse di proporzioni simili , il RCEP si prefigura come uno dei blocchi commerciali più importanti al mondo[13]. Ma non andrebbero neppure sottovalutati i numerosi accordi di libero scambio sottoscritti da Canada e Messico che possono così godere dell'accesso (a tariffa nulla) a materie prime e semi-lavorati che entrano nelle *supply chain* regionali in cui operano anche le imprese USA.

E' in questo nuovo contesto – che sconta sempre più pesantemente la probabilità di un crescente grado di frammentazione dei mercati – che il dibattito sul funzionamento del sistema del commercio mondiale riprende vigore, si arricchisce di nuovi elementi e propone nuove prospettive sul possibile futuro della globalizzazione. E' interessante notare come nell'arco di pochi anni cambi drasticamente il lessico utilizzato: si passa dalla *iperglobalizzazione*, alla *deglobalizzazione* considerando anche soluzioni intermedie come *slowbalization o reshoring.* Ma da un anno a questa parte la nuova parola d'ordine sembra essere *friendshoring.* Dopo l'intervento tenuto da Janet Yellen (2022) (Segretario al Tesoro Usa), all'Atlantic Council nel mese di marzo dello scorso anno, si inizia sempre più spesso a considerare l'opportunità di ricostruire dei network produttivi – e i conseguenti associati flussi commerciali – che siano collocati esclusivamente o quasi all'interno di Stati nazione "politicamente vicini" al mondo occidentale (i cosiddetti *trusted countries*). Un'operazione che tuttavia non sembra così semplice a farsi, per due ordini di motivi. Da un punto di vista logico-organizzativo la messa a terra di un nuovo sistema di produzione e di scambio appare operazione lenta, in quanto economicamente costosa e non priva di difficoltà. In secondo luogo, molte delle risorse critiche per il funzionamento delle filiere (*in primis* le materie prime) sono presenti solo in alcune particolari regioni del mondo e sono difficilmente sostituibili in tempi brevi (come insegna il caso del gas russo o dei minerali di cui è dotato l'Afghanistan come cobalto, cromo, ferro, rame etc.).

8. Conclusioni

Il combinato disposto di tariffe, sussidi, quote e sanzioni che sono state introdotte negli ultimi anni costituisce un insieme di ostacoli al commercio che andrà inevitabilmente a influenzare la futura fase di globalizzazione.

L'invasione russa dell'Ucraina e quanto ne è conseguito ha posto ancor più in evidenza come la rilevanza di Russia e Ucraina all'interno del mercato energetico ed alimentare ponga seri problemi per numerosi paesi sia sul fronte della *energy security* (Germania e Italia su tutti) che

[11] Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Singapore, Tailandia e Vietnam.

[12] Australia, Corea del Sud, Cina, Giappone e Nuova Zelanda.

[13] Analogamente anche l'ACFTA (African Continental Free Trade Area) si propone di istituire un blocco commerciale integrato

della *food security* (come nel caso dell'Egitto e di numerosi paesi africani dell'area mediterranea). A ciò vanno aggiunte le implicazioni per l'attività produttiva in diverse *supply chain*, caratterizzate da un notevole impiego nelle fasi a monte di materie prime. Il rischio di ripetizione di una *supply disruption* dovuta a una replica di una sorta di *China effect* — legato alla eccessiva dipendenza di alcune GVCs da materie prime prodotte in Russia e in Ucraina — non è piccolo (Foroohar, 2022).

Nel complesso non è esagerato affermare che l'invasione dell'Ucraina sia un nuovo, potente shock che concorre alla parziale disarticolazione delle relazioni commerciali, e anche del funzionamento delle GVCs (Metelli et al. 2022). E' lecito prevedere che – anche per effetto del conflitto in corso – il mondo di domani sarà caratterizzato dalla prevalenza di regioni/blocchi composti da stati-nazione che scambieranno intensamente tra loro e relativamente meno con gli stati-nazione appartenenti a blocchi commerciali concorrenti. La globalizzazione e le relazioni commerciali che ci aspettano nel futuro saranno quindi diverse dall'ultima fase di *iperglobalizzazione*, per almeno due ordini di motivi, tra loro strettamente correlati.

In primis, appare evidente come il commercio internazionale non costituisca più un modo verosimile per conseguire la pace (Krugman, 2022). La visione strettamente commerciale della ultima ondata di iperglobalizzazione – secondo cui ""*le doux commerce* ha l'effetto naturale di causare la pace" (Montesquieu, 1748)[14] – esce inesorabilmente sconfitta dopo il 24 Febbraio. La considerazione di fattori geo-politici diventa quindi cruciale per plasmare la ricerca di un nuovo tipo di globalizzazione. In secondo luogo, viene progressivamente meno la possibilità di conseguire una maggiore sicurezza nazionale attraverso il raggiungimento di un più elevato livello di sicurezza globale, ottenuta anche grazie allo sviluppo di un sistema di relazioni commerciali ispirate al multilateralismo. Il recente *Inflation Reduction Act* è purtroppo perfettamente allineato con questa visione critica. Usando la protezione commerciale per perseguire una questione di sicurezza nazionale come la sostenibilità ambientale, l'Amministrazione Biden sta *de facto* minando le fondamenta del regime commerciale multilaterale costruito da Bretton Woods in avanti. Il rischio è che dopo gli USA anche altri paesi possano assumere una posizione protezionista frutto di questa svolta verso il nazionalismo economico, giustificato dal perseguimento della sicurezza nazionale[15].

Al termine di non poche tensioni innescate da questi rigurgiti protezionistici e nazionalisti un possibile, eventuale atterraggio morbido è rappresentato da un nuovo regime in cui si scambierà molto all'interno di blocchi di paesi "amici" (e meno e con maggiori costi tra paesi di blocchi diversi). In questo contesto diventa fondamentale capire come verranno a comporsi i diversi blocchi. Secondo Gourinchas (2022) questo sarà il risultato di "veri propri spostamenti di placche tettoniche geo-politiche tali da

[14] Friedman (1996) propone una versione moderna e più prosaica della teoria di Montesquieu: la cosiddetta "*Golden Arches Theory of Peace*" secondo la quale due paesi che hanno nel loro territorio punti di vendita di Mc Donalds' non combatteranno mai tra loro una guerra.

[15] La reazione di Macron a IRA e CHIPS - espressa in modo assai vocale durante la visita del Presidente francese alla Casa Bianca nello scorso mese di dicembre – lascia chiaramente intendere che l'Eliseo non è più disposto (come nel 2018 con la *Trade war* di Trump) a non reagire, soprattutto quando l'industria ad essere coinvolta è quella automobilistica. E come la Francia, anche altri paesi (europei e non solo) sembrano pronti a reagire.

generare un sistema frammentato tra blocchi di paesi tra loro distinti (o accomunati) per ideologia, sistema politico, standard tecnologico, relazioni commerciali e sistemi di pagamento (anche *cross-border*). Spostamenti che evidentemente non saranno frutto del caso ma saranno guidati da fattori geo-politici come suggerito da Yellen (2022), secondo la logica del *friendshoring* .

Tuttavia, pur scontando che questo sarà il nuovo regime della globalizzazione del prossimo futuro, rimane ancora una questione da chiarire. Davvero ciascun blocco sarà al suo interno (relativamente) auto-sufficiente al fine di garantire standard di sicurezza nazionale?

La questione si pone soprattutto per il mondo occidentale – e segnatamente per l'Unione Europea – non solo guardando ai prossimi anni, tenendo conto della necessità di reperire volumi sufficienti di energia (gas e petrolio) e materie prime per mantenere in funzione gli attuali cicli produttivi. Si pone anche e soprattutto guardando al futuro più lontano – che sarà sempre più caratterizzato dallo svolgimento della transizione ecologica. Quando ci si accosta a questo semplice esercizio si scopre come – nonostante la possibilità del *friendshoring* – vi sia il rischio concreto che l'attuale dipendenza dell'Unione Europea (e non solo) da autocrazie detentrici di petrolio e gas si trasformi nella dipendenza futura da autocrazie che controllano la disponibilità di materie prime cruciali per la gestione della transizione ecologica (Hendrix, 2022). L'auto-sufficienza – e quindi la sicurezza nazionale – del blocco occidentale appare quindi ancora una chimera. In poche parole: ci aspetta una globalizzazione diversa, ma non troppo!

Riferimenti bibliografici

Barba Navaretti, G., (2023), Aiuti di Stato UE: Perché è Indispensabile Bilanciare il Mercato Unico, La Repubblica, 12Febbraio.

Bown, C. (2023), Russia's War on Ukraine: A Sanctions Timeline, Peterson Institute for International Economics, 27 Febbraio.

Fishman, E. (2023) A Tool of Attrition, What the War in Ukraine Has Revealed About Economic Sanctions, Foreign Affairs, 23 Febbraio.

Foroohar, R. (2022), Homecoming. The Path to Prosperity in a Post-Global World, New York, Crown and Random House.

Friedman, T., (1996), The Golden Arches Theory of Conflict Prevention, New York Times, Dicembre.

Gourinchas, P.O.(2022), Shifting Geopolitical Tectonic Plates, Finance and Development, Giugno.

Hendrix, C., (2022), How to Avoid a New Cold War Over Critical Minerals, Foreign Policy, 22 Novembre.

James, H. (2023), In Defense of Globalization, Finance and Development, Febbraio.

Martin, P., Mayer, T., e Thoenig, M., (2023), Trade War and Reconstruction, VOXeu.org, 3 Marzo.

Krugman, P., (2022) 2022, Is This the End of Peace Through Trade?, New York Times, 13 Dicembre.

Metelli, L., Mancini, M., Geriniovics, R., Gnella, V. e Attinasi M.G., (2022), Global Supply Chains Rattled by Winds of War, Voxeu.org., 8 Giugno.

Montesquieu (1748), De l'esprit des lois, Ginevra

Morgan, C., Syropoulos, C., e Yotov, Y., (2023), Economic Sanctions, Evolution, Consequences and Challenges, Journal of Economic Perspectives, Winter.

Mulder, T. (2022), The Sanctions Weapon, Finance and Development, Giugno.

Santi, F., Shingal, A., Rocha; M., Rota, N., Lukaszuk,P., Hoekamn, B., Fritz, J., Fiorini, M. e Evenett, S. (2020), Trade Policy Responses to the COVID-19 Pandemic: Evidence from a New Dataset, VoxEu.org., 11 Dicembre. Summers, L. (2023), Global Economic Outlook. Is This the End of an Era?, Davos, World Economic Forum, 20 Gennaio.

Yellen, J. (2022), Special Address to the Atlantic Council, 13 Aprile.

3. OFFSHORING; RESHORING; NEAR-SHORING; FRIEND-SHORING. CHE SUCCEDERÀ ALLE CATENE GLOBALI DI PRODUZIONE?[1]

Giorgio Barba Navaretti♦

- *Le catene globali del valore hanno subito molti shock a partire dalla crisi finanziaria del 2009 che ne hanno aumentati i costi e i rischi. Parte di questi shock sono eventi rari e reversibili, per quanto la frequenza con cui si sono manifestati negli ultimi anni sia cresciuta: il covid e diversi eventi naturali, dai terremoti alle inondazioni.*
- *Allo stesso tempo, eventi geopolitici come la guerra in Ucraina e fenomeni strutturali come la crescita della disuguaglianza, in parte associata all'offshoring, hanno rafforzato gli incentivi politici ad aumentare le barriere protezionistiche ed hanno determinato confronti molto accesi tra diversi blocchi di paesi.*
- *Questi fenomeni hanno fatto crescere la percezione delle imprese dei rischi e dei costi di una produzione decentrata geograficamente e stanno determinando e determineranno un graduale e parziale processo di riduzione sia dell'entità che del ventaglio geografico delle catene del valore. Diverse attività potranno essere riportate nel paese di origine o in aree vicine, che abbiano sistemi di regole compatibili.*
- *Allo stesso tempo il processo di dispersione geografica dei sistemi produttivi che ha caratterizzato gli ultimi decenni difficilmente potrà essere invertito. Un riorientamento geografico delle catene del valore è vincolato da questioni tecnologiche, di disponibilità di competenze e fattori produttivi adeguati e comunque, se attuabile, richiede investimenti molto elevati.*
- *L'esito finale di questo processo dipenderà soprattutto da fattori geopolitici, che, a parte gli eventi naturali o imprevedibili come il covid, sono quelli che maggiormente possono alterare i costi relativi di sistemi di produzione delocalizzati. Elemento cruciale è ovviamente la fine del conflitto in Ucraina, e più in generale, se e quanto le tensioni geopolitiche, soprattutto tra paesi occidentali e Cina, potranno ridursi. Altro fattore è quanto la spinta politica verso un rafforzamento del protezionismo si possa allentare, possibilmente nel quadro di una ritrovata armonia multilaterale.*
- *L'ipotesi di friend-shoring, ossia catene di valore con geografie limitate a paesi con caratteristiche, regole e sistemi politici simili sarebbe difficilmente attuabile, soprattutto nel contesto multilaterale che comunque di fatto continua a caratterizzare gli scambi internazionali.*
- *La diversificazione delle fonti di approvvigionamento potrebbe essere la strategia migliore per imprese che opereranno ancora in mercati globali ma che vogliono aumentare la sicurezza e la resilienza dei propri processi produttivi.*

[1]. Questo lavoro deriva in parte dalla revisione ed elaborazione di articoli pubblicati su Repubblica e la Stampa. Si ringrazia Tommaso Fonti per l'ottima assistenza alla ricerca

♦ Università degli studi di Milano, Centro Studi Luca d'Agliano, CEPR

1. Offshoring; Reshoring; Nearshoring; Friendshoring

Quattro definizioni per quattro mappe delle catene produttive. La prima è la frammentazione geografica delle attività in più paesi, la *de-localizzazione* in luoghi diversi dalla sede principale di un'azienda, luoghi più o meno lontani geograficamente. La seconda è il ritorno a casa, riportare produzioni precedentemente delocalizzate nei paesi di origine: niente global, tutto local: la *ri-localizzazione.* La terza, è una via di mezzo tra le prime due, ossia riportare la produzione in paesi vicini, in genere nell'ambito di aree regionali, la *vicino-localizzazione*. Infine, l'ultima, coniata di recente dalla Segretaria del Tesoro americana Janet Yellen, è la produzione solo in paesi affidabili e con regole compatibili a quelle delle principali economie occidentali, l'*amico-localizzazione.*

Quattro termini orribili in italiano, ma che ci aiutano a definire una bussola per capire la futura geografia dell'industria e soprattutto se in un tempo post-covid e, speriamo presto, post guerra in Ucraina.

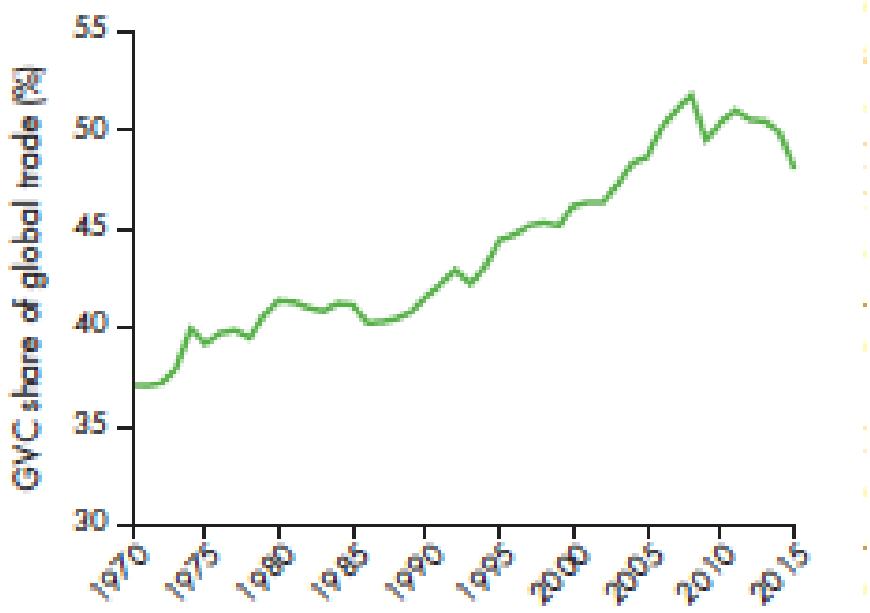
La frammentazione geografica delle catene globali del valore è un processo ampiamente studiato ed analizzato (per un'analisi recente si veda World Bank, 2020). Come si può vedere dalla figura1, sin dagli anni 70 e fino alla crisi finanziaria del 2009, la quota di commercio internazionale riferibile ai flussi generati dalle catene globali del valore (misurato dalla banca dati Eora basata su dati input-output globali) è in costante crescita, con una forte accelerazione dalla fine degli anni Ottanta.

Ma il processo inizia a rallentare con la crisi finanziaria internazionale, a cui si aggiunge una sequenza di shock, che rendono la dispersione della produzione più costosa, più difficile da mettere in atto e soprattutto più rischiosa. Prima del 2009 la percezione del rischio associato a catene del valore globale da parte delle imprese era bassissima. Dal 2009 cambia completamente questa percezione e dunque il riavvicinamento geografico e la messa in sicurezza delle attività produttive, se perseguibile, diventa una strategia esplicita delle imprese.

Come sostenuto in Mc Kinsey (2020) il quadro sembra essere diventato quello di un contesto dove gli shock che possono interrompere le catene di valore sono oramai eventi regolari. Nella loro analisi, in media, considerando diversi settori, le imprese si aspettano eventi che interrompano le loro catene di forniture con rallentamenti superiori al mese ogni 3,7 anni circa, con impatti finanziari molto significativi.

Che succederà, dunque? Il mondo tornerà ad essere piatto o quasi piatto, oppure nuove e crescenti barriere commerciali e geopolitiche indurranno le imprese a riconsiderare in modo strutturale lo spettro geografico delle loro attività? Come vedremo, la geografia sarà definita dalla contrapposizione tra i due obiettivi di efficienza e sicurezza dei sistemi produttivi e dal prevalere dell'uno sull'altro. E anche dall'evoluzione del concetto di efficienza: basato inizialmente su una classica divisione del lavoro Nord-Sud (tecnologia e macchine al Nord, lavoro al Sud), si fonda ora su una molto più complessa distribuzione delle attività, sulle competenze tecnologiche e sulle dinamiche dei mercati.

FIG. 1 - Commercio internazionale dovuto alle catene globali di valore in percentuale del commercio mondiale



Fonte, World Bank, World Development Report 2020. Basato sulla banca dati Eora global supply chain

2. La partenza. Perché l'offshoring?

La spinta a *delocalizzare* è stata inizialmente dovuta alla ricerca dell'abbattimento dei costi di produzione, soprattutto del lavoro. Naturalmente questa attività è possibile solo se i costi di trasporto sono bassi. Materie prime, semi-lavorati, componenti e poi prodotti finiti devono attraversare le frontiere più volte ed essere trasportati a volte a migliaia di chilometri di distanza.

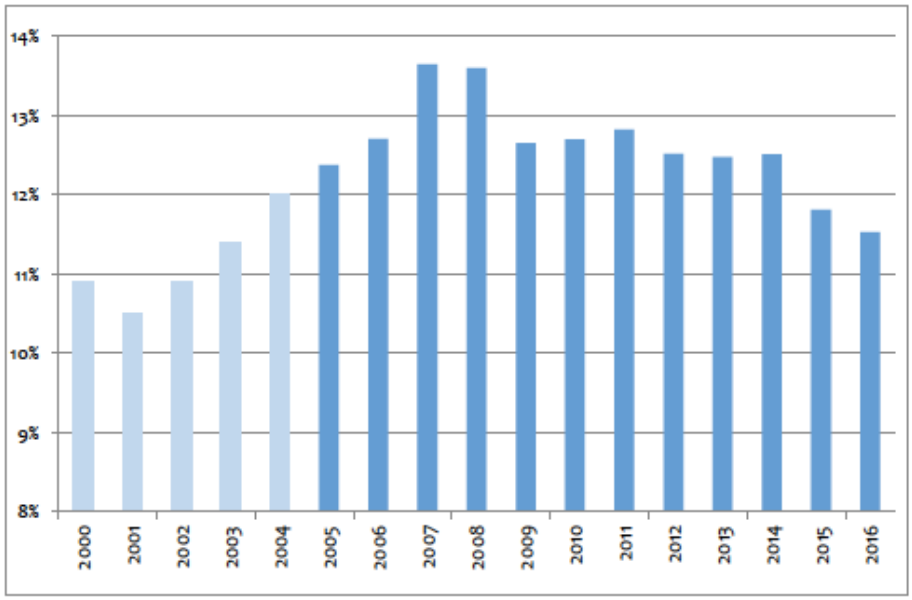
La grande crescita dell'offshoring alla fine degli anni novanta è precisamente dovuta allo sgretolarsi delle barriere commerciali, con il crollo del muro di Berlino e l'ingresso dei paesi dell'Europa Centro-Orientale nei mercati del vecchio continente, gli accordi Nafta che liberalizzano il commercio tra Stati Uniti, Canada e Messico. Inoltre, ovviamente, la diffusione dell'ITC rende molto più semplice coordinare interazioni complesse su reti geografiche molto disperse.

Infine, la transizione verso il mercato della Cina e la sua entrata nella WTO, la crescita delle tigri asiatiche, la liberalizzazione delle politiche economiche indiane, tutto in un quadro di stabilità geopolitica, hanno aperto praterie intatte e inesplorate per chi cercava l'efficienza e i bassi costi di produzione. Paesi un tempo inaccessibili sono diventati partner commerciali a tutti gli effetti. Soprattutto paesi con riserve immense di lavoratori ad un costo molto più basso che nelle economie avanzate. Milioni di lavoratori, prima relegati ad una vita di sussistenza nelle campagne o in aziende pianificate e poco funzionanti hanno così varcato la soglia del mercato globale, diventando di fatto concorrenti diretti della forza lavoro del Nord.

I flussi di commercio internazionale in quegli anni si sono trasformati, con una quota sempre crescente di scambi di componenti e semilavorati, come indicato nella FIG. 1. In questa fase di

globalizzazione accelerata, in cui il principio dell'efficienza è prevalso, quasi tutte le aziende, per essere competitive e sopravvivere, hanno scelto la strada della produzione globale. Molte di loro sono diventate multinazionali, aprendo filiali all'estero, come si vede dalla FIG. 2. E' il periodo questo della nascita delle multinazionali tascabili, che si internazionalizzano non tanto o non solo per penetrare i mercati esteri, ma soprattutto per rendere più efficiente il loro processo produttivo. Chi non apre impianti o attività proprie in paesi terzi, produce comunque all'estero attraverso contratti di licenza con imprese locali.

FIG. 2 – Produzione delle filiali estere in % della produzione globale (2000-2016)



Fonte: OECD, Analytical AMNE database per 2005-2016, e Cadestin et al. (2018) per 2000-04

2.1 Complessità e regole comuni

Attraverso l'offshoring é così nata l'integrazione tra le tecnologie del Nord e il lavoro del Sud. Possiamo vedere questa evoluzione come una magnificazione del principio dei vantaggi comparati alla Hecksher Ohlin. Ossia grazie all'offshoring è possibile non solo sfruttare i vantaggi comparati nella produzione dei beni finiti, ma anche nei singoli stadi dei processi produttivi. Attenzione, però. L'integrazione tra tecnologia e lavoro nell'ambito di uno stesso processo produttivo geograficamente disperso è cosa assai diversa dello scambio di beni finiti che utilizzano fattori produttivi diversi, ad esempio uno più ad alta intensità di lavoro e l'altro di tecnologia!

Il punto è che le macchine e la ricerca e sviluppo del Nord servono a nulla senza il lavoro del Sud e viceversa. La frammentazione geografica di un processo produttivo dove ogni frammento prodotto deve essere combinato con altri, eseguiti in altri luoghi, è un fenomeno molto diverso e assai più complesso rispetto allo scambio di beni finiti, completamente prodotti in un'area specifica,

seppure in entrambi i casi entrino in gioco i vantaggi comparati.

Pensate come è diverso lo scambio tra un computer prodotto integralmente negli Stati Uniti e una giacca integralmente prodotta in Cina rispetto ad esempio al sistema produttivo di un'ipad di Apple: tecnologia americana, semiconduttori, schermo ed altri componenti prodotti in molti diversi paesi, assemblaggio in Cina. Il sistema Apple combina la tecnologia dei paesi avanzati con l'abbondante lavoro cinese integrando attività svolte in ogni angolo del globo. Il che richiede una logistica molto complessa e fluida, regole e standard comuni, rapporti contrattuali chiari e protetti da legislazioni compatibili, partner affidabili ed efficienti. E' possibile produrre un pezzettino di ogni bene dove conviene maggiormente farlo solo se tutti questi costi di integrazione sono relativamente bassi e soprattutto, siccome non tutto si può regolare, se ci sono fiducia reciproca e condizioni condivise. E quel che vale per Apple, vale naturalmente per infinite aziende che hanno scelto di delocalizzare anche prodotti molto più semplici di un computer o un ipad.

Il problema, ovviamente, è che i canali, i tubi che permettono quel complicatissimo flusso di produzione globale intrecciata, possono otturarsi, interrompersi, rendendola impossibile o costosissima. La crisi finanziaria, la pandemia e infine la guerra in Ucraina e se vogliamo aggiungere una serie di eventi naturali, dal terremoto in Giappone alle alluvioni in Bangladesh, hanno rafforzato molto la percezione delle imprese di quanto possa essere rischioso produrre in mercati lontani. E gli eventi geopolitici hanno anche un forte impatto psicologico. Se fino a poco tempo fa il tema delle incertezze generate delle catene produttive era quasi irrilevante, ora l'ossessione di molte aziende, soprattutto manifatturiere, è come metterle in sicurezza. Come dichiarato recentemente dal Presidente americano Biden, il tema è la resilienza delle catene di valore.

Mentre almeno fino alla guerra commerciale Usa/Cina si poteva pensare che in fondo la necessità del business prevalesse rispetto alla diversità dei sistemi politici, e permettesse comunque di superare differenze nelle regole e nell'esecuzione degli affari, ora questa convinzione è caduta. La diversità delle regole è diventata un ostacolo formidabile alla frammentazione geografica dei processi produttivi.

3. Geopolitica e offshoring

Per quale ragione la geopolitica è rilevante per l'organizzazione globale dei processi produttivi? Naturalmente la crisi dell'Ucraina è un caso estremo, dovuto ad un conflitto inatteso con un paese aggressore che rende difficili e instabili i rapporti non solo con la Russia ma anche con paesi cruciali nel quadro geopolitico globale come la Cina. Paradossalmente la guerra in Ucraina ci ha riportati alle basi, ai primordi del commercio mondiale. Il blocco del commercio del grano e delle forniture di gas hanno ricordato a tutti come anche e forse soprattutto sui beni essenziali nessun paese può considerarsi auto sufficiente e come dipendiamo gli uni dagli altri. Anche qui si tratta in qualche modo di catene del valore. Gas e grano sono materie prime fondamentali della catena alimentare per quel che riguarda il grano e di qualunque processo produttivo minimamente energivoro per quel che riguarda il gas. E anche estremi sono stati i blocchi dovuti ad eventi esogeni e non prevedibili come il Covid, che ha continuato a bloccare le catene di fornitura fino alla fine del 2022 nel caso della Cina. Ma, come detto, tutte queste sono ragioni esogene, cigni neri che per quanto frequenti negli ultimi tempi continuano ad essere comunque eventi rari.

Ma il nodo geopolitico è rilevante anche strutturalmente per l'offshoring e ciò per due altre ragioni. La prima è relativa agli effetti possibili sulla disuguaglianza e sul mercato del lavoro nei paesi occidentali. La seconda è legata invece al principio di sovranità tecnologica, che di fatto viene minato quando le tecnologie sono condivise tra produttori basati in paesi diversi.

3.1 Lavoro

Per quel che riguarda il mercato del lavoro, vi è una percezione molto forte da parte del pubblico in generale che l'offshoring abbia determinato una perdita di posti di lavoro ed una riduzione di salario in industrie che competono con quelle delocalizzate. Soprattutto all'inizio, il processo di delocalizzazione è stato caratterizzato dall'obiettivo di abbattere il costo del lavoro. Se le imprese hanno guadagnato in efficienza, la concorrenza tra lavoratori del Sud e lavoratori del Nord non è stata risolta con una facile transizione di questi ultimi dalle fabbriche ai laboratori high tech. La delocalizzazione è in parte responsabile della caduta della quota del lavoro sui redditi aggregati di queste economie.

La maggioranza degli studi a cavallo del Millennio non riusciva ad identificare un impatto preciso del commercio sulla disuguaglianza. I pochi studi che riuscivano a distinguere tra commercio ed evoluzione tecnologica, attribuivano generalmente a quest'ultima la maggiore responsabilità di un aumento del gap tra salari di lavoratori qualificati e non, soprattutto negli Stati Uniti. Ma analisi più accurate che tenevano da un lato conto del ruolo dell'outsourcing nel commercio globale (Krugman 2007, Bernard, 1997, Feenstra e Hanson, 2001) oppure della concorrenza diretta nei mercati del lavoro locali delle importazioni da paesi a bassi salari (Autor, 2020) hanno iniziato ad identificare una relazione di causa tra l'apertura ai mercati internazionali e la riduzione del welfare dei lavoratori.

Krugman (2007) offre una semplice e lucida analisi degli effetti dell'outsourcing sulla disuguaglianza. Da una lato sia che si consideri il processo di outsourcing nell'ambito di un modello ricardiano (dunque la localizzazione delle attività produttive è puramente definita da un principio di costo del lavoro per unità di prodotto) o di un modello alla Hecksher Ohlin (dove contano le relative intensità fattoriali dei processi produttivi e delle dotazioni dei paesi) è chiaro che la divisione del lavoro Nord Sud non porterà ad un trasferimento totale di attività produttive nei paesi a basso costo del lavoro. Dinamiche del costo dei fattori produttivi, nei livelli di produttività e nei tassi di cambio possono portare ad una riallocazione di attività in entrambe le direzioni, con flussi di attività sia verso il Sud che verso il Nord del mondo. D'altra parte, l'off-shoring fa aumentare enormemente le opportunità di commercio internazionale e soprattutto determina una forte crescita delle attività che possono essere trasferite nei paesi a basso costo del lavoro. Secondo Krugman è precisamente questo effetto quantitativo, chiaramente evidente nella FIG. 1, unito all'ingresso massiccio della Cina nel commercio internazionale, che amplifica la concorrenza tra lavoratori del Sud e lavoratori del Nord ed accelera la crescita della disuguaglianza tra salari dei lavoratori qualificati e non qualificati. In altri termini, il potenziale del commercio internazionale di avere un impatto forte sulla disuguaglianza è magnificato dalla crescita dell'outsourcing.

L'identificazione di questa relazione ha avuto fortissima valenza politica ed è alla base ad esempio dello slogan e della politica America First, inizialmente avviata da Trump e poi sottoscritta e ripresa da Biden. Politica che ha innescato l'introduzione di forti barriere commerciali negli

Stati Uniti, soprattutto verso la Cina ma non solo, con il preciso obiettivo di riportare negli Stati Uniti capacità produttiva che era stata precedentemente delocalizzata.
La guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina ha certamente eroso i benefici dei sistemi produttivi globali, a scapito delle stesse imprese americane. Bellora e Fontagnè, 2019, dimostrano come in un'analisi di equilibrio generale, l'aumento dei costi di produzione dovuto dall'aumento dei dazi su componenti importate sia stata molto dannosa per la competitività delle aziende USA. Allo stesso tempo, la violazione delle regole della WTO con l'erogazione di sussidi ad imprese che localizzino la propria produzione in America nell'ambito ad esempio dell'*Inflation Reduction Act* (IRA) ha molto rafforzato l'incentivo a concentrare la produzione sul suolo americano. Il fatto che anche un giornale come il Financial Times con gli articoli di Rana Foroohar abbia dato ampio spazio alle posizioni in favore della rilocalizzazione, dimostra quanto la percezione dei costi sociali dell'offshoring sia diventata pervasiva nella politica ed anche nelle opinioni più influenti in occidente.

3.2 Tecnologia

I primi investimenti per produrre parti della catena di valore all'estero implicavano una chiara divisione dei compiti: tecnologia al Nord e lavoro al Sud. Ma la crescita e lo sviluppo dei paesi emergenti ne ha rafforzato le competenze tecnologiche. I concorrenti dell'Iphone sono Huawei (Cina) e Samsung (Corea). Certamente i processi di offshoring sono diventati nel tempo sempre a maggiore intensità di tecnologia, soprattutto in settori come l'elettronica, il biomedicale e le automobili. Inoltre la forte concentrazione in alcuni paesi di componenti fondamentali, come ad esempio le batterie elettriche in Cina, ha aumentato significativamente la vulnerabilità delle catene di valore. La ampia disponibilità di componenti elettronici in Cina, rende molto difficile la costituzione di basi produttive alternative in questo settore.
L'integrazione produttiva globale determina inevitabilmente una dispersione e condivisione di competenze. Questo forse è un vantaggio per l'avanzamento della conoscenza nel mondo, ma se la diffusione è unilaterale può essere un costo netto per le imprese del Nord. Soprattutto, se le regole dei partner commerciali non garantiscono protezione ai diritti di proprietà intellettuale, diventa difficile condividere tecnologie proprietarie. Il problema diventa ancora più complesso se le tecnologie sono poi utilizzate a fini militari.
La linea dura degli americani sul trasferimento di microchip avanzati in Cina e sulle esportazioni di macchinari per produrli è un segnale molto forte di una minore disponibilità a condividere tecnologie e programmi comuni di ricerca e sviluppo. E così i forti investimenti per sviluppare grandi fabbriche di semiconduttori e di batterie sia in America che in Europa, indicano una sempre maggiore volontà di concentrare territorialmente tecnologie avanzate e la produzione di componenti high tech essenziali. In sintesi, soprattutto in un contesto in cui l'allocazione geografica delle attività non si basa solo sul costo del lavoro ma anche sull'innovazione e la R&D, il tema della sovranità tecnologica diventa un freno alle opportunità di *offshoring*.

4. Strategie per le imprese: efficienza vs sicurezza

Sia gli eventi esogeni, i cigni neri, come il covid o i disastri naturali, sia l'evolversi di un quadro geopolitico sempre più conflittuale hanno dunque aumentato moltissimo per le imprese la percezione del forte rischio di un processo

produttivo frammentato. Allo stesso tempo, la crescita del protezionismo in molti paesi, fenomeno che ha radici strutturali e dunque difficile da invertire, rende meno conveniente produrre in paesi diversi da quello di origine o di destinazione dei prodotti finali.

Come possono dunque le imprese riorganizzare le loro catene di produzione globali, quando queste non sono più guidate puramente dall'obiettivo dell'efficienza, come negli anni delle *delocalizzazioni* a largo raggio, ma inizia a prevalere invece un obiettivo di sicurezza e di resilienza? E possono nuove politiche e nuove regole rendere relativamente meno costosa una riorganizzazione delle attività produttive verso i mercati domestici? Mentre la ricerca dell'efficienza nei processi iniziali di *offshoring* è stata una forza centrifuga che ha favorito attività frammentate geograficamente, la ricerca della sicurezza e di regole comuni è invece una forza centripeta che favorisce processi produttivi integrati possibilmente vicino alla sede dell'azienda.

Che fare allora? La prima opzione è appunto avvicinare geograficamente le attività, nella stessa regione. Per le imprese europee, ad esempio, produrre in Europa orientale invece che in Cina. O addirittura tornare nel paese di origine La seconda opzione è diversificare, garantirsi più fonti di approvvigionamento. Apple ha aperto nuovi impianti di assemblaggio in Vietnam e sta considerando di produrre in India, riducendo il ruolo della Cina. La terza è aumentare le scorte, accettare che la produzione globale, è oggi poco compatibile con il modello del *just in time*: approvvigionamenti immediati senza bisogno di scorte. Dal 2016, secondo l'Economist, le 3000 maggiori imprese globali hanno accumulato 9 miliardi in più di magazzino. Questa è definita come una strategia *just in case,* dove il magazzino è anche un polo di sicurezza nel caso la catena di produzione si inceppi.

Il problema è che tutte queste opzioni sono molto costose. Non è facile trovare condizioni adeguate per invertire la forza centrifuga alla base della crescita dell'offshoring. Per questo molte imprese sono comunque riluttanti a modificare la geografia dei loro sistemi di produzione.

Quando Donald Trump ruggiva contro le imprese Americane che producevano in Cina, "perché non iniziano a produrre i loro dannati computer in questo paese", Apple rispose che sarebbe stato molto difficile. Non tanto perché assemblare Mac costasse meno in Cina, ma banalmente perché era impossibile produrre negli Stati Uniti una vitina essenziale per tenere insieme i pezzi del calcolatore (New York Times, 28/1/2019). L'impossibilità della vite della Apple, anche se agli occhi di Trump sarà apparsa del tutto pretestuosa, è un buon esempio di quanto possa essere difficile modificare la geografia delle catene del valore.

Iniziare ad assemblare Ipad in Vietnam o in India richiede costi elevati in formazione e upgrading tecnologico. E il ritorno al Nord, la *rilocalizzazione,* completa, non è semplice. I costi sono più elevati e molte competenze produttive sono oramai perse, vedi la vitina. Certamente lo sviluppo dell'automazione può creare buone opportunità di rilocalizzazione, ma certo a costo di elevati investimenti e naturalmente con la creazione di posti di lavoro qualificati e quindi, ancora, con un impatto negativo sulla distribuzione del reddito.

Inoltre, come messo in evidenza da Antras (2020 e 2021), esiste un'asimmetria tra i costi di *offshoring* e i costi *reshoring*. La decisione di rilocalizzare o di spostare la produzione in altro luogo rispetto a quello dove si è inizialmente delocalizzato, implica rinunciare ad investimenti già ammortizzati, i così detti *sunk cost*. Oltre agli investimenti fisici, ad esempio in capannoni o macchinari, i *sunk cost* riguardano lo sviluppo di relazioni di

collaborazione con lavoratori, istituzioni, partner d'affari, relazioni complesse e sviluppate nel tempo. Un processo di delocalizzazione efficiente richiede di trovare nei partner locali competenza, puntualità, affidabilità, riservatezza e complementarietà. Ingredienti che sono difficilissimi da costruire e che nessun contratto è in grado di regolare in modo completo. E naturalmente nuovi partner industriali con cui lavorare e costruire nuove alleanze non sono semplici da trovare.

In sintesi, nonostante diversi segnali indichino che questo processo è già in corso, non è detto che una riorganizzazione radicale in modo meno globale delle attività produttive possa davvero realizzarsi nel breve termine.

5. Politiche, geopolitiche e scenari

In conclusione gli scenari possibili sono tre. Il primo, chiamiamolo, *business first*, auspicabile ma poco realistico, è quello del ritorno ad un mondo integrato dove la geografia della produzione non sarà molto cambiata rispetto ad oggi. Ciò sarà possibile se, quando i canali esistenti potranno riaprirsi, i costi di trasporto e di produzione torneranno ai livelli pre-guerra. Il mondo rimarrà così sufficientemente integrato. Perché ciò accada, però, è necessario che un nuovo clima di cooperazione tra paesi possa riemergere, con una riduzione delle barriere protezionistiche introdotte di recente ed un contesto di un ritrovato quadro di dialogo multilaterale ed una restauro/revisione delle regole della WTO. Sarebbe un mondo di regole condivise ma non troppo profonde dove le differenze politiche tra democrazie e autocrazie non influenzerebbero il funzionamento del mercato integrato.

Se invece le tensioni rimarranno alte, il mondo si dividerà in modo stabile tra blocchi e allora la geografia della catena produttiva sarà completamente riorganizzata. Possiamo chiamare questo scenario *security first* e inizieranno allora processi di riavvicinamento della catena produttiva, *ri-localizzazione o vicino-localizzazione* per quanto costoso e difficile possa essere questo processo. Inizierà soprattutto ad emergere un principio di *amico-localizzazione*: ossia produco solo in paesi dove posso avere una garanzia che i costi di integrazione rimangano bassi. Dove ci sia un quadro di regole condivise e soprattutto stabili e dove i rischi di possibili increspature geopolitiche siano lontani.

Ovviamente questa distinzione tra buoni e cattivi, iniziata con il confronto sino-americano sotto Trump, è diventata dominante con la guerra in Ucraina. Il confronto politico soprattutto tra democrazie e autocrazie ha iniziato a prevalere sull'obiettivo di integrare i mercati, indipendentemente da quanto buoni o cattivi fossero i partner commerciali. Il problema è che l'*amico-localizzazione* definisce automaticamente anche la *nemico-localizzazione,* ossia i paesi dove è sconsigliato produrre. Il che naturalmente implica anche la fine di un quadro multilaterale di regole basate sul principio della non-discriminazione o della nazione preferita, fondamento giuridico della grande liberalizzazione dei commerci degli ultimi due secoli, in base al quale nessuno può essere trattato peggio (in termini di dazi e altre gabelle) del partner commerciale preferito. Iniziando a fare distinzioni si scivolerà verso un mondo a blocchi contrapposti, che è inevitabilmente la premessa per un rafforzamento del protezionismo.

Il terzo scenario, secondo me il più probabile, sarà invece intermedio tra i primi due. Chiamiamolo *Business and Security.* Le ragioni strutturali alla base di politiche come *America first*. La necessità di utilizzare fondi pubblici per aumentare la sostenibilità delle attività produttive. Le tensioni geopolitiche che comunque, anche se si risolverà la guerra in Ucraina rimarranno latenti. E infine,

l'aumento della consapevolezza delle imprese sui rischi di una produzione frammentata geograficamente, sono tutte ragioni che porteranno inevitabilmente ad un rallentamento dei processi di integrazione economica e commerciale e dell'*off-shoring*. D'altra parte nessuno ha davvero interesse a scatenare una guerra commerciale, soprattutto tra blocchi geopolitici contrapposti. Non la Cina, né gli Stati Uniti, né l'Europa. Inoltre, la divisione del lavoro che si è consolidata in decenni di integrazione economica e tecnologica, difficilmente potrà essere del tutto invertita. Molti componenti fondamentali per le tecnologie più avanzate sono concentrati in pochi paesi. Si pensi alla produzione di semiconduttori a Taiwan, o ai componenti per le automobili elettriche in Cina (Shih, 2020). E' concepibile la transizione verso i veicoli elettrici prevista dalle regole europee senza i componenti cinesi? In questo senso, la strategia più corretta per le imprese è forse quella di diversificare le proprie catene di fornitura, in modo da evitare che shock idiosincratici su un nodo della catena possano bloccare tutta l'attività produttiva. Questo significherebbe l'apertura di nuovi nodi di produzione, che offrano vantaggi comparabili, ma possibilmente meno lontani e in contesti geopoliticamente più stabili. Politiche economiche che aiutino questo processo potrebbero essere ottimali rispetto ad altre come l'IRA, orientate invece a incentivare il *reshoring* (Grossman et al., 2022)

In conclusione, non è semplice capire che succederà nei prossimi anni. Certamente, saremo in un mondo meno piatto, dove i concetti di frontiera e di nazione acquisiranno nuova importanza, con costi significativi e minori opportunità di crescita per l'economia mondiale. La grande questione è l'entità di questo processo. La speranza è che possa essere contenuto e che la ragionevolezza dei decisori politici possa prevalere rispetto ad un arroccamento a difesa degli interessi nazionali.

Riferimenti bibliografici

Antràs, Pol. 2021. “De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age.” 2021 ECB Forum: "Central Banks in a Shifting World" Conference Proceedings.

Antràs, Pol. 2020. “Conceptual Aspects of Global Value Chains.” World Bank Economic Review 34 (3): 551-574.

Autor, D., D. Dorn, G. Hanson, K. Mailesi, 2020, “Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure”, American Economic Review, 110(10), 3139–3183

Bellora, Cecilia and Lionel Fontagne, 2019, “Shooting oneself in the foot? Trade war and global value chains”, Cepii Working Paper 2019-18 – December 19

Bernard, Andrew and J. Bradford Jensen, 1997 “Exporters, Skill Upgrading and the Wage Gap”, Journal of International Economics, Vol 42, pp. 3-31, with

Bonfiglioli, Alessandra, Rosario Crinò, Gino Gancia and Ioannis Papadakis, 2021 “Robots, Offshoring and Welfare” Discussion Paper DP16363 Published 15 July 2021

Feenstra, Robert and Gordon Hanson, 2001, Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages, in Kwan Choi and James Harrigan, eds., Handbook of International Trade, Basil Blackwell.

Grossman, Gene, Elhanan Helpman and Hugo Lhuillier, 2021, “Supply Chain Resilience: Should Policy Promote Diversification or Reshoring?” CEPR Discussion Paper DP16588

Krugman Paul, “Does Outsourcing Change Everything” 5th Luca d’Agliano Lecture in international and Development Economics, mimeo
https://www.dagliano.unimi.it/media/Lecture_5_text.pdf?_ga=2.198287023.1295276499.1678449715-886736840.1609256115

Mc Kinsey Global Institute (2020), “Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains”

Shih, Willy, 2020, “Global Supply Chains in a Post-Pandemic World”, Harvard Business Review, September-October 2020

World Bank, 2020 “Trading for Development in the Age of Global Value Chains” World Development Report 2020

4. I MERCATI VALUTARI TRA GUERRE E PACE

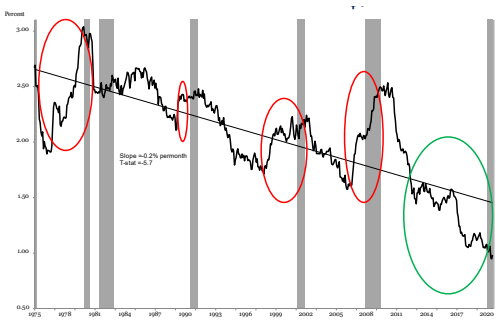
Rony Hamaui ♦

- *L'inflazione e le tensioni geopolitiche che hanno contraddistinto l'ultimo anno hanno trasformato radicalmente lo scenario monetario internazionale. È finita, infatti, la grande stabilità che aveva caratterizzato i mercati valutari negli ultimi decenni e che alcuni autori avevano definita una seconda Bretton Woods.*
- *Anche se è probabile che l'inflazione e le conseguenti politiche monetarie restrittive che hanno causato le maggiori turbolenze sui mercati valutari siano destinate ad affievolirsi, le tensioni internazionali ed in particolare l'antagonismo fra Usa e Cina, che qualcuno ha inquadrato nella "trappola di Tucidide", sono destinate a perdurare.*
- *In questo contesto la guerra fra le valute per detronizzare il ruolo centrale del dollaro nel sistema monetario internazionale è appena iniziata e si combatte su più fronti.*

1. Da Bretton Woods I a Bretton Woods II

Dopo la caduta di Bretton Woods nel 1971-73 e le turbolenze valutarie che ne seguirono, i tassi di cambio delle principali valute hanno mostrato una tendenziale caduta della loro volatilità (si vedano FIGG. 1 e 2). Questa dinamica è risultata molto diversa da quella osservata sui mercati azionari e delle materie prime, che hanno continuato a mostrare una forte volatilità[1]. Solo a ridosso delle principali crisi finanziare e conseguenti recessione i tassi di cambio hanno registrato una certa turbolenza. Neppure la crisi pandemica, dopo un iniziale turbolenza è riuscita a invertire questa tendenza. Anzi il periodo pandemico si è dimostrato uno di quelli in cui i tassi di cambio hanno mostrato la maggiore stabilità.

FIG. 1 -Volatilità del cambio $/Euro



Media mobile a 4 anni delle variazioni mensili in valore assoluto del cambio
I periodi f kt geguukqpg'pgi nkUvcvk"Vpkuuqpq qo dtgi i kcvg"P DGT+0)

FIG. 2 – Volatilità del cambio $/Yen

Media mobile a 4 anni delle variazioni mensili in valore assoluto del cambio
I periodi di recessione negli Stati Uniti sono ombreggiate (NBER).

Università Cattolica del Sacro Cuore

[1]Ethan Ilzetzki, Carmen Reinhart and Ken Rogoff, "Will the Secular Decline in Exchange Rate and Inflation Volatility Survive Covid-19?". Brookings Papers on Economic Activity, Fall 2020.

A spiegare questi andamenti hanno certamente concorso due variabili fra loro correlate ed entrambe caratterizzate da un trend discendente: il livello d'inflazione e quello dei tassi d'interesse (si vedano FIGG. 3 e 4). Dopo l'energica cura Volcker volta a combattere l'inflazione degli anni Settanta e primi anni Ottanta, la conquistata indipendenza delle banche centrali dei principali paesi e la definizione di un loro chiaro obiettivo in termini di stabilità dei prezzi spiegano queste dinamiche. La bassa volatilità dei tassi di cambio è risultata ancora più marcata quando, prima a seguito della crisi finanziaria e poi della pandemia, le politiche monetarie si sono fatte più espansive ed i tassi d'interesse di tutto il mondo sono stati schiacciati verso lo zero o addirittura in territorio negativo. È proprio in quel periodo che qualcuno ha parlato di un Bretton Woods II, cioè di un sistema quasi a tassi fissi che ruota attorno alla parità con il dollaro. Questo si aggiunge al fatto che la moneta americana, come vedremo tra un attimo, ha mantenuto una forte centralità nel sistema monetario e finanziario internazionale.

FIG. 3 - Prezzi (variazioni %) al consumo nei paesi Ocse

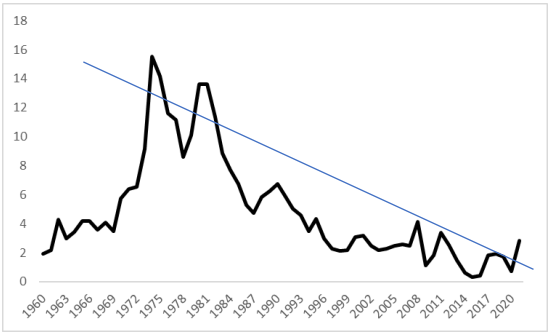
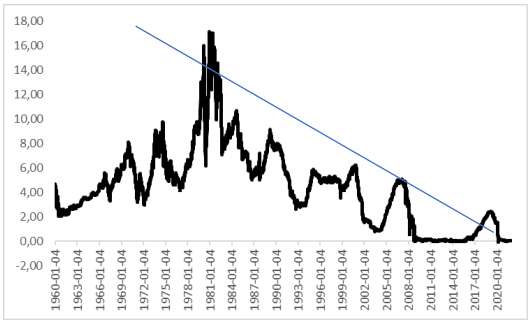


FIG. 4 - Tassi d'interesse sui Treasury Bill a 3 mesi



Fonte: World Bank and Federal Reserve Economic Data (FRED)

1.1 Le turbolenze valutarie dopo la quiete

L'inflazione esplosa nel corso del 2021 a seguito delle imponenti politiche di sostegno messe in atto nel periodo pandemico, dell'interruzione di molte *supply chain* causate dal Covid e infine dell'invasione Russa dell'Ucraina e delle conseguenti sanzioni imposte ha ovviamente indotto le banche centrali di tutti i paesi ad abbandonare, non sempre con tempestività, le politiche monetarie espansive. Il forte aumento dei tassi d'interesse realizzato prima in una serie di paesi emergenti, poi negli Stati Uniti, infine in Europa e in Giappone hanno cambiato lo scenario valutario internazionale. In una prima fase il dollaro si è molto rafforzato, giacché la determinazione della Fed nel combattere l'inflazione è sembrata maggiore di quella delle altre principali banche centrali, mentre la volatilità dei mercati valutari ha conosciuto da subito una violenta impennata (si vedano FIGG. 5 e 6)

FIG. 5 - Indice di volatilità del $ (BNCVIX USD)

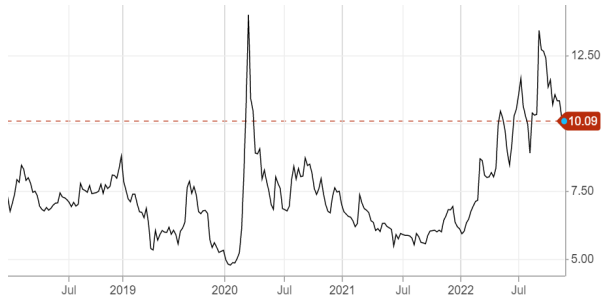
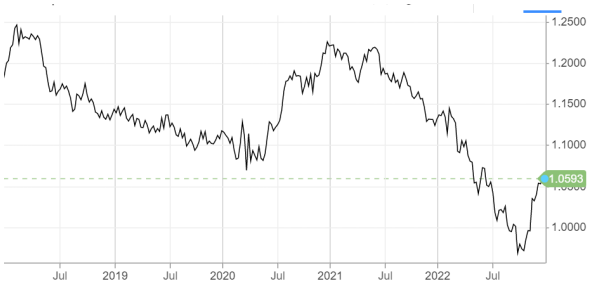


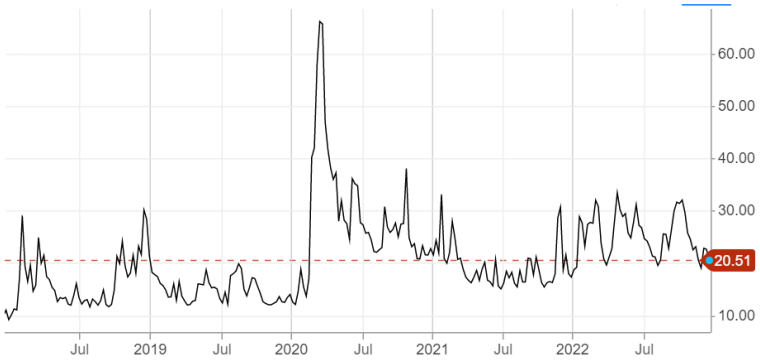
FIG. 6 - Tasso di cambio EUR/USD



Fonte: Bloomberg

Anche la volatilità del mercato azionario e degli altri mercati finanziari è salita nel corso del 2022 e si è mantenuta sopra la media di lungo periodo (si veda FIG. 7). Così in questa circostanza il mercato valutario ha mostrato una dinamica simile a quelle degli altri mercati finanziari.

FIG. 7 - Indice di Volatilità sui mercati azionari (VIX)



Fonte: CBOE

Guardando al futuro e alla determinazione con la quale le banche centrali stanno combattendo l'inflazione è probabile che questa ritorni bassa. Tuttavia, come ci insegna la storia, il processo di disinflazione sarà lungo e faticoso. Infatti, un recente lavoro di tre economisti dell'università del Michigan[2], dopo aver analizzato un vasto numero di episodi inflazionistici occorsi negli ultimi trent'anni in 55 paesi, giunge alla conclusione che:

1. gli episodi di forte inflazione tendono a essere persistenti, poiché una volta raggiunto il picco il tasso di crescita dei prezzi rimane a lungo consistente. Inoltre, il periodo di disinflazione, che in media dura tre/quattro anni, è molto più lungo di quello di accelerazione dei prezzi;

[2] Andrés Blanco, Pablo Ottonello and Tereza Ranosova, "The Dynamics of Large Inflation Surges, October 2022 NBER Working Paper 30555

2. anche se gli episodi di forte inflazione sono per lo più inattesi, le aspettative a breve si adeguano rapidamente al nuovo contesto;
3. nei mesi successivi anche le aspettative di crescita dei prezzi a lungo termine tendono a crescere ma solo leggermente e per qualche anno rimangono su tali maggiori livelli;
4. infine, i tassi d'interesse nominali salgono, ma meno velocemente dei tassi d'inflazione, così i tassi reali rimangono negativi. Anche le politiche fiscali tendono a non diventare particolarmente restrittive.

In questo contesto è probabile che la volatilità sul mercato dei cambi si riduca gradualmente con l'allentamento delle politiche monetarie restrittive. Ovviamente è sempre possibile che altri shocks colpiscano l'economia mondiale e che le tensioni politiche e militari internazionali tornino ad acuirsi. Da questo punto di vista è possibile costruire diversi scenari più o meno allarmanti su almeno due scacchieri: quello russo-ucraino e quello sino- occidentale.

Sul fronte russo-ucraino è possibile ipotizzare che la guerra in atto non conosca un'accelerazione o addirittura trovi una qualche soluzione diplomatica, con la firma di una tregua se non della pace. In questo scenario è probabile che le sanzioni e in particolare quelle finanziarie, che si sono dimostrate fra le più efficaci, vengano gradualmente eliminate e che i flussi di petrolio e di gas dalla Russia verso l'Europa riprendano lentamente, mentre i prezzi delle materie prime conoscano un'ulteriore riduzione. Questo allentamento delle tensioni da un lato potrebbe portare a un maggiore indebolimento del dollaro, ritenuto per definizione moneta rifugio nei momenti di crisi, dall'altro comporterebbe una riduzione dell'inflazione e della volatilità sul mercato dei cambi. Rimarrebbe ovviamente il problema della ricostruzione dell'Ucraina e degli ingenti investimenti ad essa necessari. Questi, assieme ad un più generale processo di riarmo del mondo occidentale, che l'esperienza Ucraina ha comunque stimolato, condurrebbero ad una crescita della spesa pubblica e ad uno stimolo all'economia asimmetrico fra paesi, non prive di conseguenze sui mercati finanziari e valutari. Ovviamente nel caso in cui le tensioni fra la Russia e l'occidente dovessero peggiorare, le ripercussioni sui mercati dei cambi sarebbero immediate e più violente, con un deciso rafforzamento del dollaro. Tuttavia, l'allargamento del conflitto e la sua nuclearizzazione non appaiono nell'interesse di nessuna delle parti.

1.2 Il dollaro nella trappola di Tucidide

Più articolato e complesso appare lo scacchiere sino-statunitense. Graham Allison, professore alla John F. Kennedy School of Government presso l'Harvard University, nel suo ultimo libro descrive i rapporti fra Cina e Stati Uniti in termini di trappola di Tucidide, ovvero una situazione nella quale una potenza in ascesa sfida la supremazia di una potenza consolidata.[3] Il fenomeno, antico quanto la storia, molto spesso sfocia in un conflitto armato fra le parti. La guerra del Peloponneso, che devastò l'antica Grecia dal 431 A.C. al 404 A.C., è spiegata dallo storico Tucidide come la conseguenza della "forte ascesa di Atene e della paura che questa instillò in Sparta, rendendo la guerra inevitabile[4]". Come sappiamo Sparta vinse la guerra ma l'egemonia politico culturale ellenica terminò per sempre. Negli ultimi 500 anni, secondo lo scienziato politico americano, questa

[3] Graham Allison, "Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?" Houghton Mifflin Harcourt, Boston New York 2017

[4] Tucidide, "La guerra del Peloponeso"

condizione si è verificata sedici volte, dodici delle quali ha condotto ad un distruttivo conflitto armato. Si pensi alla rivalità fra la Francia e l'Inghilterra nel XVII e XVIII secolo, a quella fra la Germania e l'Inghilterra che sfociò nella Prima guerra mondiale e poi negli anni Trenta dello scorso secolo fra il III Reich e il Giappone da una parte e la Francia, l'Inghilterra e gli Stati Uniti dall'altra, che condusse alla Seconda guerra mondiale. Solo in cinque casi l'ascesa di una potenza emergente non si è trasformata in una guerra armata. Fra questi ricordiamo la rivalità fra la Spagna ed il Portogallo nel XV secolo, fra gli Stati Uniti e l'Inghilterra nel XX secolo, e fra gli Stati Uniti e l'URSS, che non andò oltre a quella che venne definita guerra fredda, perdurata per quattro decadi.

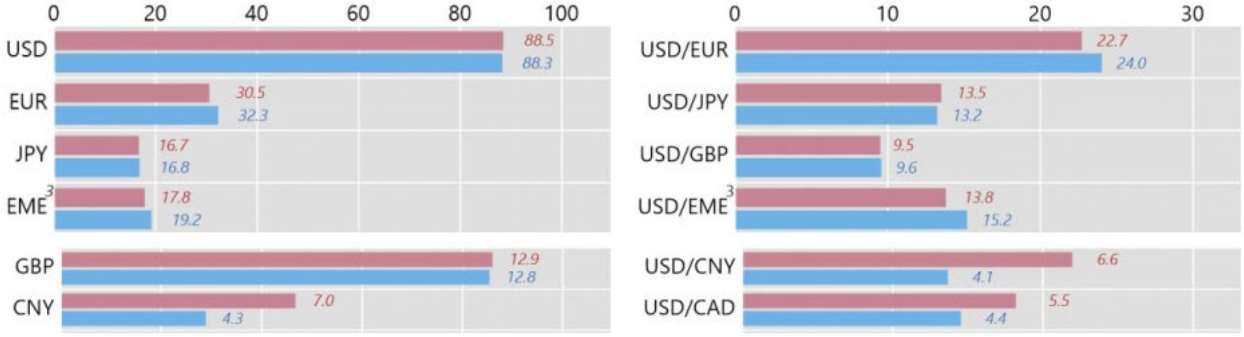
Oggi, ci ricorda Allison, "una Cina inarrestabile si avvicina a un'America inamovibile. Sia Xi Jinping che Donald Trump hanno promesso di rendere i loro paesi "di nuovo grandi". In un clima di sospetto anche un piccolo incidente può provocare una severa crisi, così che la storia evolva "*as usual*" ovvero in una guerra devastante". A meno che la Cina non sia disposta a ridimensionare le sue ambizioni o Washington non accetti di giocare un ruolo di comprimario, almeno nel Pacifico. Anche in questo caso sarà difficile far rientrare un conflitto commerciale e tecnologico in atto oramai da tempo e che l'amministrazione Biden, contrariamente a certe aspettative, non ha fatto che confermare. Lo stesso conflitto anche se meno palese è presente, oramai da tempo sul piano valutario. Questo, come vedremo, assume diverse angolature: dalle valute usate nella fatturazione degli scambi commerciali, a quelle degli altri strumenti finanziari emessi a livello internazionale (crediti, bonds etc.), dalle riserve ufficiali ai sistemi di messaggistica e clearing (Swift Chips), fino alle valute digitali di banche centrali.

Se dopo la Seconda guerra mondiale il Pil americano pesava per il 50% del Pil mondiale, tale quota si era ridotta al 30% nel 1980 ed al 25% attuale. Negli ultimi tre decenni, invece, una crescita a doppia cifra della Cina ha portato il peso del suo Pil dal 2% al 18%. Tuttavia, sui mercati valutari il dollaro ha continuato a giocare un ruolo dominate anche se i tentativi di detronizzarlo non mancano.

L'ultima rilevazione triennale della Banca dei Regolamenti Internazionali dell'ottobre 2022[5] ci mostra come l'88% degli scambi sul mercato dei cambi internazionali (Spot, Forward, Foreign Exchange Swap, Currency swap, e Currency option e Future) continua ad avvenire in dollari (si veda FIG. 8). L'euro si conferma la seconda valuta più usata, con una quota di mercato il leggera caduta al 31%, mentre lo Yen e la sterlina inglese rimangono relativamente stabili rispettivamente al 17% e 13%. Invece, la quota della moneta cinese (CNY- renmimbi), sale dal 4,3% al 7%, diventando di fatto la quinta valuta più usata sul mercato dei cambi.

[5] BIS "Triennial Central Bank Survey OTC foreign exchange turnover in April 2022" Monetary and Economic Department 27 October 2022

FIG. 8 - Quota degli scambi sul mercato dei cambi per valuta e coppie di valute



Fonte: BIS, "Triennial Central Bank Survey OTC foreign exchange turnover in April 2022"

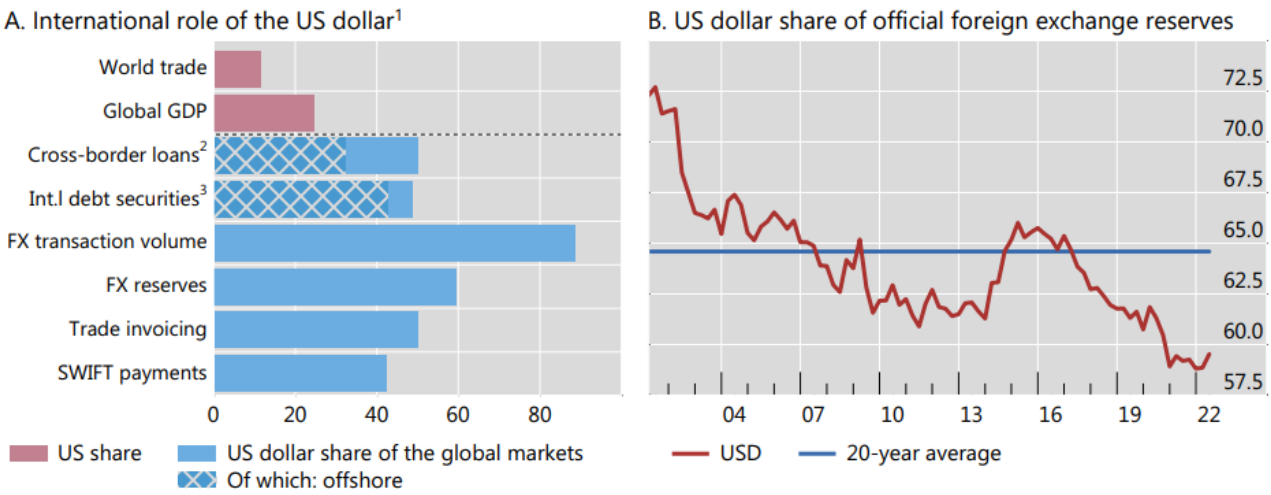
Seppure la moneta cinese venga soprattutto scambiata a Hong Kong, Londra e negli altri centri off-shore, il mercato domestico cinese (Mainland China- CFET) è diventato l'ottavo centro di trading mondiale, quando solo tre anni fa era il tredicesimo per volumi di scambi. Londra, come da tradizione secolare, rimane il primo centro finanziario sul fronte degli scambi valutari con una quota di mercato del 38%, seguita da New York con il 19% e poi tre piazze asiatiche, nell' ordine Singapore (9%), Hong Kong (7%) e Tokio (4%), (si veda FIG. 9).

FIG. 9 - Principali centri dove vengono scambiate le valute

Fonte: BIS, "Triennial Central Bank Survey OTC foreign exchange turnover in April 2022"

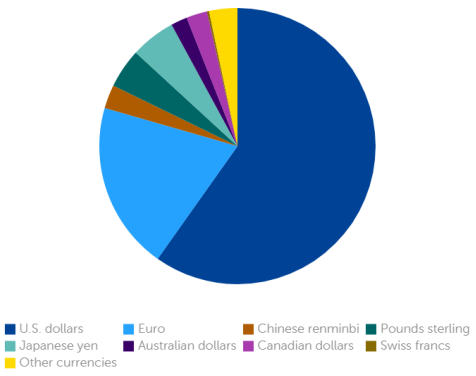
Se il dollaro continua a mantenere una posizione straordinariamente importante sul mercato dei cambi, la moneta americana seguita ad avere un ruolo rilevante in molti altri segmenti finanziari. Così la quota dei prestiti e dei titoli di debito internazionali denominati in dollari sfiora il 50%, quasi due volte il peso del PIL americano sul PIL mondiale e quattro volte quello del commercio internazionale degli Stati Uniti. Ancora più alto è il peso delle esportazioni mondiali fatturato in dollari e quello delle riserve ufficiali denominato nella valuta americana (SI VEDA fig. 10).

FIG. 10 - Il ruolo internazionale del dollaro



È tuttavia interessante osservare come la quota delle riserve ufficiali denominate in dollari ha registrato negli ultimi anni una costante caduta: da oltre il 70% dell'inizio degli anni 2000 a poco meno del 60% attuale. Solo durante il periodo di crisi dell'euro, fra il 2013 e il 2016, il peso della moneta americana ha guadagnato posizioni a discapito dell'euro. In questi anni il ruolo delle riserve denominate in renmimbi, che ancora qualche anno fa avevano un peso marginale nei portafogli delle banche centrali e dei governi, oggi ha raggiunto quasi il 3%, conquistando così la quinta posizione dopo il dollaro, l'euro, la sterlina e lo yen (si veda FIG. 11). Questo risultato è stato conseguito grazie agli sforzi che la Repubblica Popolare cinese ha fatto per imporre la sua moneta nei portafogli delle banche centrali di numerosi paesi emergenti.

FIG. 11 – Composizione per valute delle riserve internazionali (2022-Q3)



Fonte Imf: Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserve (Cofer)

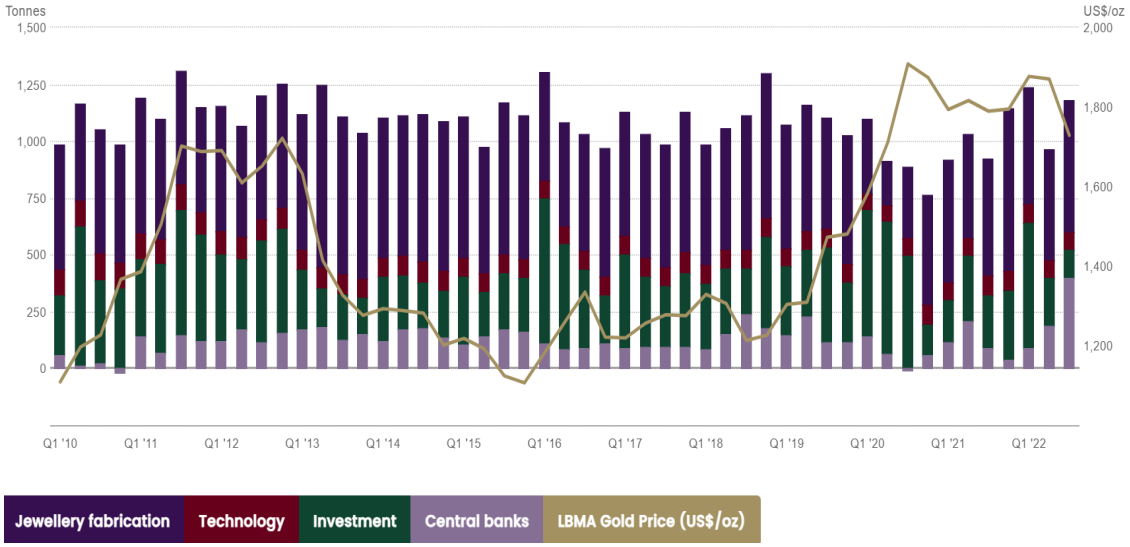
Negli ultimi due decenni, la Cina ha operato prima in un regime di tassi di cambio fissi e poi in un regime a fluttuazione controllata, accumulando un enorme ammontare di riserve ufficiali, valutate a

marzo del 2022 in 3,25 trilioni di dollari (escluso l'oro). Così oggi la Cina detiene oltre un quarto dei circa 12 trilioni di dollari di riserve ufficiali stimate dalla FMI[6]. Gli esperti valutano che oltre il 60% di queste riserve siano denominate in dollari. Questo crea ovviamente una reciproca dipendenza economica e strategica fra i due paesi che si somma quella commerciale e tecnologica. Ad esempio, stime recenti mostrano come una riduzione dell'1% delle riserve ufficiali in dollari detenute dalla Cina, equivalenti a un deflusso di -19,5 miliardi di dollari, causerebbero un aumento dei rendimenti dei titoli del Tesoro americano a medio e lungo termine di oltre 20 punti base[7].

Dopo l'imposizione delle sanzioni alla Russia, che fra l'altro hanno comportato un blocco delle sue riserve ufficiali, molti commentatori si sono chiesti se tali riserve non avessero perso parte del loro valore precauzionale. In prospettiva, è quindi plausibile prevedere un cambio di composizione di tali riserve, con un rallentamento del ritmo dell'accumulo di attività in dollari, a favore di una crescita delle riserve in oro fisico, riserve strategiche energetiche e altre materie prime, e forse in criptovalute.

In effetti le statistiche più recenti sul mercato dell'oro mostrano come le banche centrali di molti paesi hanno aumentato in maniera importante i loro acquisti. Secondo i dati raccolti dal World Gold Council, per ritrovare simili livelli di domanda bisogna risalire alla fine degli anni 60' che precedettero il crollo di Bretton Woods. Particolarmente attive sembrano poi essere la Banca Centrale della Federazione Russa e la Banca Popolare Cinese, desiderose di diversificare le loro riserve ufficiali. La tenuta dei prezzi dell'oro nell'ultimo anno su livelli molto alti, nonostante il forte aumento dei tassi d'interesse, sarebbe un'altra riprova della forte domanda per il metallo prezioso da parte delle autorità governative di molti paesi (si vedano FIGG. 12, 13 E 14).

FIG. 12 - Domanda di oro dei diversi attori e prezzo dell'oro

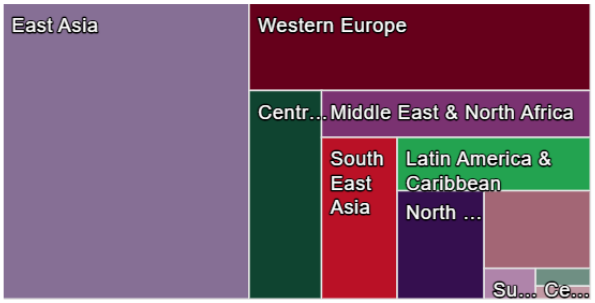


[6] IMF Currency Composition of Foreign Exchange Reserves (COFER)

[7] Rashad Ahmed Alessandro Rebucci, "Dollar Reserves and U.S. Yields: Identifying The Price Impact Of Official Flows" NBER Working Paper N 30476 September 2022

FIG. 13 - Acquisti nette di oro delle banche centrali

FIG. 14 - Detenzione di oro presso le banche Centrali



Fonte: World Gold Council Market Focus

2. Il campo di battaglia dei sistemi di messaggistica e di clearing…

I sistemi di messaggistica interbancaria e di clearing sono divenuti un altro importante terreno di battaglia nel nuovo scenario multipolare. Dall'inizio degli anni '70 i pagamenti internazionali sono dominati dal sistema di messagistica SWIFT e dai sistemi di clearing occidentali, come il CHIPS. La Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT), è una società cooperativa con sede legale a Bruxelles impiegata da quasi tutte le banche del mondo per inviare istruzioni utilizzando codici e formati standard a banche presenti in paesi esteri. È un sistema estremamente utile per effettuare anche semplici operazioni di accredito o addebito di somme verso clienti residenti in altri paesi. Attraverso tale circuito si evita la necessità di confermare l'identità delle controparti e dei clienti. In questo modo le banche possono addebitare ed accreditare i conti dei clienti in maniera rapida riducendo notevolmente i costi e i rischi delle transazioni.

Lo SWIFT si è anche dimostrato uno strumento politicamente e strategicamente molto importante per sanzionare un paese ed isolare il suo sistema bancario da quello del resto del mondo. Così sia la Russia che la Cina hanno sviluppato dei sistemi di messaggistica alternativi che potessero sostituirlo. In particolare, nel 2015 è stato creato il circuito C.I.P.S. (China International Payment System): un sistema di pagamento interbancario transfrontaliero che offre servizi di compensazione e regolamento ai partecipanti sui pagamenti internazionali in renminbi e, nelle intenzioni delle autorità cinesi, potrebbe fungere da alternativa al sistema SWIFT e ai centri di clearing occidentali. Nel giugno del 2022, CIPS contava 1341 partecipanti, di cui 76 partecipanti diretti e 1265 partecipanti indiretti. Tra i partecipanti indiretti, 965 provenivano dall'Asia (di cui 547 dalla Cina continentale), 185 dall'Europa, 46 dall'Africa, 29 dal Nord America, 23 dall'Oceania e 17 dal Sud America, coprendo così 106 paesi del mondo

Meno performante è invece il sistema russo, SPFS, avviato nel 2014, dopo l'invasione della Crimea e le minacce di sanzioni occidentali, ma entrato in funzione solo nel 2017. Tuttavia, il sistema russo è più costoso e funziona solamente nella Federazione russa. Il governo sta sottoscrivendo accordi per espanderne l'utilizzo in altri paesi. Nonostante ciò, solo una ventina di banche armene, bielorusse, tedesche, kazake, kirghise e svizzere sono collegate alla sua rete. Si sta, invece, pensando di integrarlo nel sistema cinese CIPS.

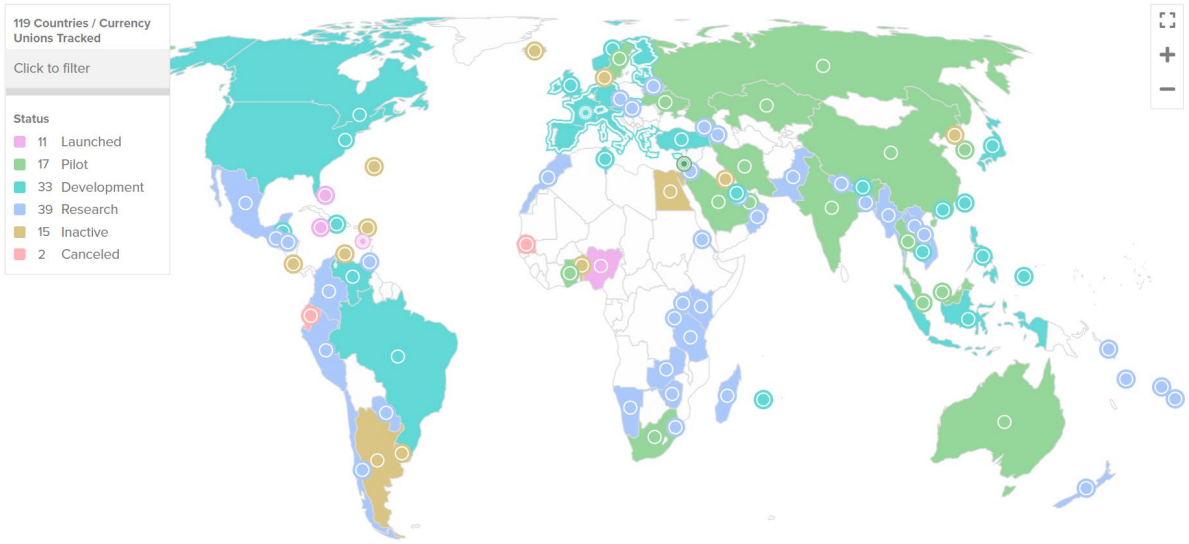
2.1... ma soprattutto delle valute digitali

Come abbiano visto in precedenza, da quasi 80 anni il dollaro gode di una posizione dominante a livello internazionale in termini di valuta di fatturazione, finanziamento e di moneta nella quale sono denominate le riserve delle principali banche centrali, nonché di valuta a cui molti paesi ancorano le loro monete nazionali. Tutto ciò offre agli Stati Uniti indubbi vantaggi in termini di signoraggio, autonomia delle politiche monetarie, riduzione dei rischi commerciali e finanziari sia privati che pubblici.

Oggi questo vantaggio viene messo in discussione non solo dall'erosione della leadership americana in campo economico, politico e militare, ma anche dall'innovazione nel campo dei pagamenti. Sistemi di pagamento privati più o meno digitalizzati e soprattutto le Central Bank Digital Currency (CBDC) di altri paesi rischiano di mettere in gioco il predominio americano, se riusciranno a conquistarsi la fiducia del mercato.

Il "Central Bank Digital Currency Tracker" sviluppato dal centro studi americano Atlantic Council fornisce una panoramica completa sullo stato di sviluppo e implementazione delle monete digitali tra le diverse nazioni del mondo. Gli ultimi dati mostrano come al momento vi sono almeno 11 paesi che hanno lanciato una propria moneta digitale, 17 paesi le stanno testando attraverso progetti pilota, 33 le stanno attualmente sviluppando e 39 sono impegnati in una fase di ricerca (si veda FIG. 15).

FIG. 15 - Stato d'implementazione delle CBDC



Fonte: Central Bank Digital Currency Tracker", Atlantic Council

Particolarmente aggressiva è la sfida cinese, ansiosa di consolidare le posizioni raggiunte in campo economico e tecnologico anche sul fronte dei pagamenti. Così nel 2017 il governo cinese ha lanciato un progetto chiamato Digital Currency Electronic Payments (DCEP), successivamente denominato e-CNY. Nell'aprile 2020, la Cina ha sperimentato la valuta digitale in quattro città, consentendo alle banche commerciali di eseguire test per convertire denaro contante in denaro digitale, controllare i saldi dei conti e pagamenti. Ad agosto dello stesso anno, il programma pilota si è esteso a ventotto grandi città, in dieci regioni. A ottobre 2021, erano stati aperti 123 milioni di

portafogli individuali e 9,2 milioni di portafogli aziendali con un volume di transazioni di 142 milioni e un valore di transazione di cinquantasei miliardi di RMB (equivalenti a circa 8,8 miliardi di dollari). All'inizio del 2022 le stime parlano di duecentosessanta milioni di portafogli aperti.

Nel frattempo, la People's Bank of China (PBoC) ha iniziato a gettare le basi per creare una rete transfrontaliera di valute digitali fra loro collegate. Così nel corso del 2021, sono stati stipulati accordi con le banche centrali di Thailandia, Emirati Arabi Uniti e Hong Kong, mentre i viaggiatori stranieri in Cina hanno cominciato a poter utilizzare l'e-CNY anche senza conti bancari nazionali purché forniscano informazioni sul loro passaporto. Infine, nel febbraio 2022, durante i Giochi Olimpici di Pechino molti visitatori stranieri hanno utilizzato gli e-CNY.

Molto più prudente e attendista appare l'atteggiamento del governo americano, che preferisce non mettere in discussione il primato del suo sistema monetario e finanziario. Tuttavia, anche gli Stati Uniti non possono stare fermi poiché come ha affermato il presidente della Fed Jerome Powell: "non vogliamo svegliarci un giorno e capire che il dollaro non è più una riserva di valore perché non ci siamo accorti che la tecnologia l'ha superato[8]". Aggiungendo poi: "abbiamola necessità di proteggere una CBDC da attacchi informatici, contraffazione e frode. Ma anche di capire in che modo la CBDC potrebbe influenzare la politica monetaria e la stabilità finanziaria".

Un recente studio condotto da JPMorgan sottolinea poi come le CBDC potrebbero minacciare la supremazia del dollaro e così il potere mondiale degli USA. "Per gli Stati Uniti, la valuta digitale è un esercizio di gestione del rischio geopolitico. La valenza strategica è tale che gli investimenti necessari per la costruzione di un dollaro digitale sarebbero comunque poca cosa rispetto all'obiettivo di proteggere il potere americano nell'economia globale".

Così a metà gennaio 2022, la FED ha pubblicato uno studio intitolato "Money and Payments: The U.S. Dollar in the Age of Digital Transformation" in cui viene fatta un'analisi approfondita relativamente alle conseguenze economiche che avrebbe l'introduzione di un dollaro digitale. A fine marzo è stato invece presentato al Congresso Americano un disegno di legge intitolato "Electronic Currency And Secure Hardware Act" con il quale si vorrebbe istituire un programma all'interno del Dipartimento del Tesoro statunitense per dare mandato alla FED di testare e sviluppare un dollaro digitale. Rimane tuttavia il fatto che "se le valute digitali di banca centrale prendono piede, gli Stati Uniti sono probabilmente quelli che hanno più da perdere[9]"

L'Europa si trova in una posizione intermedia fra quella americana e quella cinese. L'euro, infatti, già gioca un ruolo importante sui mercati internazionali, anche se molto inferiore a quello del dollaro. Inoltre, le autorità monetarie europee non vedono di buon occhio lo sviluppo di una moneta privata se non in un ambito regolamentare molto restrittivo in termini di privacy, controlli antiriciclaggio e antiterrorismo. Forse sarebbero disposte ad accettare una *stablecoin* totalmente garantita da attività liquide e prive di rischio. Queste condizioni rendono tuttavia qualsiasi moneta privata poco economica. Invece, la BCE sembra molto più determinata a pensare di emettere, seppure a certe condizioni, un euro digitale di banca centrale. Ad attestarlo sono le continue dichiarazioni convinte di molti membri del suo Comitato Esecutivo, anche se

[8] Jerome Powell, conferenza organizzata dal Fondo Monetario Internazionale lunedì 19 ottobre 2020.

[9] Josh Younger and Michael Feroli. JPMorgan analysts

questi non si stancano di ricordare i rischi che un tale progetto deve affrontare.

Dopo il rapporto della BCE sull'euro digitale dell'ottobre del 2020[10], nel luglio 2021 l'Eurosistema ha aperto la fase istruttoria per l'eventuale introduzione di una moneta digitale di banca centrale[11]. "L'indagine durerà 24 mesi e avrà l'obiettivo di affrontare le questioni chiave riguardanti la sua progettazione e la distribuzione. Un euro digitale deve essere in grado di soddisfare le esigenze degli europei, contribuendo nel contempo a prevenire le attività illecite ed evitando qualsiasi impatto indesiderato sulla stabilità finanziaria e sulla politica monetaria. ... Il progetto farà luce anche sulle modifiche al quadro legislativo dell'UE che potrebbero essere necessarie …Infine, la fase di indagine valuterà il possibile impatto di un euro digitale sul mercato, individuando le opzioni progettuali per garantire la privacy ed evitare rischi per i cittadini, gli intermediari e l'economia dell'area dell'euro. Definirà inoltre un modello di business per gli intermediari vigilati all'interno dell'ecosistema dell'euro digitale".

3. La grande illusione: i rapporti economici e finanziari favoriscono la pace?

Molti autori classici hanno sottolineato come il commercio internazionale non solo stimola la crescita economica, ma favorisce anche la pace. Montesquieu (1748) osservava che "il commercio è una cura per i pregiudizi più distruttivi; poiché quasi dovunque troviamo maniere oneste, lì fiorisce il commercio e dovunque c'è commercio, lì incontriamo maniere piacevoli".[12] L'intuizione di Montesquieu è stata ribadita da Adam Smith, Thomas Paine, Frederic Bastiat, John Stuart Mill e Richard Cobden, che hanno notato come il commercio avrebbe contribuito alla pace e alla comprensione reciproca e quindi ridotto la probabilità del sorgere di guerre. In questo quadro, i concetti di divisione del lavoro e di vantaggi comparati, elaborati da Adam Smith e David Ricardo, mostrano il massimo della loro efficacia poiché sono una funzione crescente della dimensione del mercato dei beni e dei servizi.

La moderna letteratura economica, sia teorica che empirica, sembra confermare come il commercio internazionale e più in generale i legami economici e finanziari fra gli Stati aumentano il costo dei conflitti interstatali e quindi li rendono meno probabili. Inoltre, le ripetute interazioni economiche e politiche fra i popoli aumentano la comprensione e la fiducia reciproca inducendo a risolvere i conflitti in maniera pacifica.[13]

Eppure, rimane controversa la direzione di causalità. Per alcuni autori è la pace che favorisce gli scambi e non viceversa. Non sempre strette relazioni economiche e finanziarie garantiscono la pace. Lo scoppio della Prima guerra mondiale avviene dopo un lungo periodo di pace e globalizzazione. Così la causalità sembra muoversi dalla pace al commercio e non viceversa. In un'era di pace e cooperazione tra grandi potenze, il commercio e la finanza tendono a crescere, mentre un clima di sospetto stimola il protezionismo, inaridisce gli scambi e una adeguata diversificazione dei portafogli.

Il liberale inglese Norman Angell nel libro "The Great Illusion", [14]scritto poco prima della Prima guerra mondiale, sosteneva come nessun paese avrebbe guadagnato nulla dalla

[10] ECB (2020) "Report on a Digital Euro"

[11] ECB (2021), "Eurosystem launches digital euro project", press release, 14 July.

[12] Montesquieu, Charles de Secondat, "*De l'esprit des lois"*, Ginevra, (1748)

[13] C. J. Coyne, A. R. Hall, and N. Smith, "International Trade as A Peace Project" George Mason University Department of Economics Working Paper 2022, No. 40

[14] Norman Angell (1910) "The Great Illusion", New York Putman's & Son

guerra. L'esperienza successiva confermò completamente questo punto di vista: sia vinti che vincitori si ritrovarono dopo la guerra più poveri e con società più frammentate. Tuttavia, sotto la guida di psicopatici nazionalisti e ideologie pericolose, siamo stati capaci di crimini orribili.
Scrive a proposito Martin Wolf: "sono i conflitti di potere che minacciano maggiormente la globalizzazione. Cercando di aumentare la loro sicurezza, le grandi potenze rendono i loro rivali più insicuri, creando una spirale viziosa di sfiducia. Siamo già molto avanti in questa spirale. Quella realtà plasmerà il destino dell'economia mondiale. Non siamo diretti verso un localismo benigno, ma verso una rivalità a somma negativa. Il nostro mondo potrebbe non sopravvivere a un attacco virulento di quella malattia..."[15]

FIG. 16 - La globalizzazione: commercio mondiale quale percentuale del pil (%)

Fonte: Martin Wolf, "Geopolitics is the biggest threat to globalization" Financial Times November 1, 2022

[15] Martin Wolf, "Geopolitics is the biggest threat to globalization" Financial Times November 1, 2022