UNIVERSITÀ DELLA VALLE D'AOSTA
UNIVERSITÉ DE LA VALLÉE D'AOSTE

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E POLITICHE

CORSO DI LAUREA IN SCIENZE POLITICHE E DELLE RELAZIONI INTERNAZIONALI

ANNO ACCADEMICO 2019/2020

TESI DI LAUREA

Il futuro incerto del commercio internazionale dopo lo shock del Covid-19

DOCENTE relatore: Prof. Nicola Strazzari

STUDENTE: Matricola 17F02377, Alessia Migliorelli

A me stessa, ai miei sogni e ai miei obiettivi.
Ai miei genitori e al mio piccolo Rillo, i miei primi sostenitori,
senza i quali questo traguardo non sarebbe stato raggiungibile.
Al mio fidanzato,
fonte di stimolo e porto sicuro in ogni momento di gioia o debolezza.
Alle mie amiche più intime,
sempre capaci di capirmi ed incoraggiarmi nonostante i chilometri di distanza.
Un grazie speciale al Professor Strazzari, relatore della presente tesi,
per la disponibilità e la precisione dimostratemi durante il periodo di stesura.

INDICE

Introduzione

1. Analisi dei principali eventi del commercio internazionale pre-pandemia

1.1 La guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina p. 1

1.1.1 I principali effetti del conflitto sugli scambi globali p. 5

1.2 Il danno commerciale provocato dalla Brexit p. 10

1.3 Gli effetti (negativi) del ridimensionamento delle catene globali del valore sul commercio internazionale p. 16

1.4 La crisi e la perdita di credibilità del World Trade Organization p. 21

1.5 Difficoltà di ritorno al multilateralismo: l'accordo G20 del 2019 a Osaka p. 27

2. La crisi commerciale globale causata dalla pandemia di Covid-19

2.1 Il calo dell'import e dell'export mondiale durante la pandemia Covid-19 e il caso del settore farmaceutico p. 33

2.1.1 Il caso del settore farmaceutico p. 36

2.1.2 Il trasporto merci attraverso container p. 37

2.2 La paralisi del commercio dei servizi: trasporti, turismo, ospitalità p. 39

2.3 Le nuove tensioni commerciali ed economiche tra Paesi nel 2020 p. 42

2.4 Uno sguardo alle condizioni dei paesi in via di sviluppo p. 45

2.5 Le difficoltà legate alla Cina come fabbrica del mondo p. 48

3. Il commercio internazionale post Covid-19 tra ripresa e difficoltà di ritorno ai livelli precedenti

3.1 Un futuro critico per le relazioni USA- Cina p. 52

3.2 Le conseguenze delle tensioni relative al caso Airbus- Boeing p. 56

3.3 La profonda trasformazione del consumatore a livello mondiale p. 58

3.4 Il cambiamento e la trasformazione delle catene globali del valore p. 61

3.5 Prospettive del World Trade Organization per gli scambi futuri e considerazioni finali p. 63

Conclusioni p. 67

Bibliografia p. 70

INTRODUZIONE

La presente tesi di laurea si pone come obiettivo quello di dimostrare che il commercio internazionale, il quale ha subito un rallentamento evidente se non addirittura uno stop a causa della pandemia COVID-19 cominciata nel dicembre 2019, a fronte di un risveglio delle attività economiche nel 2020, corre il rischio di non riprendere un percorso di crescita nel breve periodo. Sul futuro del commercio internazionale pesano elementi di instabilità e debolezza – preesistenti la pandemia – che se non risolti continueranno ad avere effetti sfavorevoli sulla crescita del commercio internazionale.

La scelta verso questo argomento proviene da un forte interesse e curiosità nei confronti della materia in analisi, ovvero economia politica internazionale, e da una volontà di approfondire le problematiche di questo periodo storico legate al commercio internazionale che non coinvolge solo i Paesi e gli attori economici, bensì i cittadini di ogni paese del mondo. Questo è stato un evento eccezionale, poiché caratterizzato da fattori nuovi che hanno colpito in maniera diversa gli scambi globali rispetto al passato: distanziamenti sociali, quarantene, interruzione dei trasporti e del turismo. Condizioni che potrebbero riproporsi. Tale quadro di incertezza causato dalla pandemia e dal rischio che possa richiedere nel breve periodo nuove restrizioni all'attività comprese quelle economiche, si inserisce in un contesto di relazioni economiche e politiche che già prima della diffusione del virus a livello globale aveva dato segni di crescente instabilità riscontrabili anche nel sistema commerciale a livello internazionale. Il lettore sarà accompagnato nell'analisi e nella comprensione dei principali nodi – preesistenti la pandemia – che stringono, rallentandone la ripresa, gli scambi commerciali a livello internazionale.

Il commercio internazionale rappresenta il sistema di scambi di beni e servizi tra diversi paesi, e la struttura di un insieme di Stati che ne prende parte viene nominata sistema aperto. I benefici per i paesi legati a quest'ultimo, oltre che al commercio internazionale, sono stati illustrati e formulati attraverso un'ampia letteratura.[1]

[1] Il principio fondamentale per spiegare questo processo è la legge del vantaggio comparato (o dei costi comparati), formulata per la prima volta dall'economista inglese David Ricardo. Secondo quest'ultima, i paesi tendono a specializzarsi nella produzione e nell'esportazione di tutti quei beni che sono in grado di produrre ad un costo inferiore rispetto alle altre nazioni, e questo si rivela possibile grazie alla diversa dotazione dei fattori di produzione. Secondo invece la teoria di Heckscher-Ohlin, ciascun paese ha un vantaggio comparato e di conseguenza è portato ad esportare i beni la cui produzione richiede un utilizzo più intensivo dei fattori produttivi che possiede in abbondanza. Le importazioni e le esportazioni, però, possono svolgersi anche fra paesi che possiedono un livello di sviluppo tecnologico e dotazioni simili di fattori produttivi e

Le origini del commercio internazionale, elemento chiave per la crescita e lo sviluppo delle economie mondiali, possono essere molteplici, prime tra tutte la disponibilità di risorse naturali e le condizioni climatiche. Molti paesi hanno colto, infatti, le opportunità offerte dalla globalizzazione economica e tecnologica riuscendo ad integrare i propri mercati con quelli dei paesi industrializzati.[2] Grazie a questo processo, essi sono riusciti ad attrarre investimenti esteri e a cogliere i vantaggi del processo tecnologico, oltre che a sviluppare le loro esportazioni. Lo scambio commerciale si rivela, quindi, come uno strumento chiave per lo sviluppo economico dei paesi.[3]

A dimostrazione di quanto inizialmente affermato, anche prima della pandemia la globalizzazione[4] relativa al commercio internazionale si trovava in difficoltà.
Il sistema aperto di scambi commerciali, olio del motore che ha fatto crescere l'economia mondiale per decenni, è stato danneggiato da diversi eventi, di particolare importanza la guerra commerciale sino-americana e l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, eventi studiati nello specifico nel primo capitolo.

Questa perdita di slancio commerciale era già presente nel 2019, e l'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), l'aveva già misurata nel rapporto *World Trade Outlook Indicator* (WTOI).[5] Per quanto riguarda il primo trimestre del 2019, le tensioni commerciali in corso hanno avuto come conseguenza un ampio rallentamento degli scambi, con il dato più debole dal marzo 2010.[6] Lo studio successivo, pubblicato il 15 agosto 2019 e relativo al terzo trimestre del 2019, ha confermato un peggioramento progressivo del commercio internazionale, con un valore in continuo calo rispetto al

---

tra beni appartenenti allo stesso settore, e in questo caso ciò accade poiché essi sono spinti a sfruttare le economie di scala a livello di impresa, ovvero la tendenza dei costi unitari a ridursi con un livello maggiore di produzione.
[2] E delle Tigri asiatiche (Taiwan, Corea del Sud, Singapore, Hong Kong).
[3] AMEDEO LOMONACO, *Commercio internazionale e mercato globale*, https://www.amedeolomonaco.it/, 08/07/2020
[4] Intesa qui come globalizzazione economica, ovvero il processo di integrazione dei mercati su scala mondiale e di crescente interdipendenza dei mercati domestici da quelli internazionali. Essa è resa possibile dall'intensificarsi del commercio internazionale, da un maggiore e più rapido movimento dei capitali e da flussi migratori più massicci. Fonte: FRANCESCA POLESE, *La globalizzazione economica in prospettiva storica*, https://www.concorsoeconomia.it/, 08/07/2020
[5] Le letture pari a 100 indicano una crescita in linea con le tendenze a medio termine, quelle superiori a 100 una crescita, mentre quelle inferiori a 100 una decelerazione. I cambiamenti registrati dall'indice riflettono le differenze rispetto al mese precedente. La crescita del volume degli scambi tende ad accelerare quando l'indice WTOI è superiore all'indice relativo al commercio di merci, a diminuire nel caso contrario.
[6] *World Trade Outlook Indicator*, 2019, https://www.wto.org/, 08/07/2020; *vedi nota n° 6*

precedente.[7] Le tensioni che hanno portato ad un aumento delle barriere commerciali e ad un'atmosfera di incertezza hanno posto seri rischi per le previsioni di crescita commerciale.

Sulla base dei dati e degli eventi sopra indicati, l'analisi della seguente tesi di laurea si strutturerà seguendo tre capitoli differenti.

Il primo di essi si focalizzerà sulla situazione di crisi pre-COVID19, nella quale un rallentamento nelle relazioni commerciali globali era già evidente. Nello specifico si analizza la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina e gli effetti negativi di tale scontro a livello internazionale sul commercio. Iniziata il 6 luglio 2018, essa ha portato a drastici cali nel commercio bilaterale fra le due superpotenze, con un picco riguardante le importazioni nei due paesi, registrato nel 2019, del -40%. Non solo gli scambi fra Stati Uniti e Cina sono stati compromessi dalle misure protezionistiche, bensì il sistema commerciale internazionale nel suo insieme, anche a causa delle catene di approvvigionamento strettamente integrate. I risvolti negativi riguardanti l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, analizzati in seguito, comprendono enormi cali nel commercio tra la nazione inglese e i paesi europei, che arriverebbero a toccare il -62% per quanto riguarda i prodotti agricoli. Nel caso di Brexit senza accordo, le esportazioni inglesi perderebbero più di 16 miliardi di dollari verso l'UE, e il 10% delle esportazioni del Regno Unito nel mondo rischiano di dover affrontare tariffe molto elevate a causa di accordi non rinnovati. Il sostanziale ridimensionamento delle catene globali del valore non fa che alimentare il clima di crisi che caratterizza il sistema commerciale globale. Indebolite da nuovi fattori quali le scelte su dove collocare le produzioni, l'aumento dei salari nei paesi in via di sviluppo, una forte regionalizzazione degli scambi e la nuova geografia della domanda globale, esse sembrerebbero non essere più un elemento caratterizzante del commercio globale. La pandemia ha reso più evidente o ha convinto alcuni leader ad implementare politiche nazionali orientate a favorire una produzione nazionale piuttosto che integrata a livello globale, a discapito quindi delle catene globali di fornitura. La scelta degli USA di Trump conferma questo trend, e in futuro potrebbero aggiungersi anche altri paesi. Di più, per completare il quadro della situazione pre-pandemica, saranno studiate le difficoltà relative al WTO nel gestire importanti eventi di portata mondiale, tra cui il noto caso Airbus-Boeing, il quale sarà ripreso nell'ultimo capitolo. La *governance* globale ha infatti messo a nudo la propria anarchia di fondo, con Francia e Gran Bretagna discordanti sulle regole della quarantena, la Cina che

[7] *Revamped trade indicator suggests further weakening of goods trade into third quarter*, 2019, https://www.wto.org/, 08/07/2020. Questi indicatori fanno riferimento al WTOI.

ha minacciato l'Australia con tariffe punitive perché quest'ultima ha richiesto delle indagini sulle origini del virus e la Casa Bianca che è rimasta su posizioni commerciali conflittuali. L'America non è stata in grado di agire come leader mondiale, e questo caos e successiva divisione non hanno fatto altro che portare ad un danneggiamento della sua reputazione sulla scena internazionale. Da parte statunitense, infatti, il Presidente Trump persegue una strategia volta a favorire i negoziati bilaterali, in contrasto con il multilateralismo, la pietra angolare del sistema commerciale liberale e aperto stabilito nel secondo dopoguerra con il GATT prima e con il WTO poi. La Cina, d'altra parte, a causa della sua segretezza e delle sue azioni minacciose nei confronti degli altri paesi, non sarebbe in grado di prenderne il posto, e in tutto il mondo l'opinione pubblica si è distaccata da una visione positiva della globalizzazione.

Influenzato dalle principali potenze mondiali – UE, Cina e USA – le quali agiscono senza tenere in considerazione le sue procedure, l'Organizzazione mondiale del commercio si trova in un periodo di forte crisi, simboleggiata, in ultima analisi, dalle dimissioni del Direttore Generale Azevêdo. A suffragio di questa debolezza della *governance* applicata al sistema commerciale internazionale, l'incontro di Osaka del 2019 ha mostrato come le tensioni a livello globale siano tali da mettere a rischio lo spirito del multilateralismo che ha da sempre guidato il sistema politico ed economico globale.

Avendo analizzato a fondo la scena internazionale prima del diffondersi del COVID-19, il secondo capitolo si concentra sullo shock commerciale internazionale causato della pandemia.
Dapprima sarà studiato il crollo dell'import e dell'export mondiale, a causa delle misure di contenimento, concentrandosi nello specifico sul caso eccezionale del settore farmaceutico, unico punto positivo per gli scambi globali di questo periodo. In un secondo momento, ci si concentrerà sulla paralisi senza precedenti dei servizi, tra cui trasporti, turismo ed ospitalità, per spostare poi l'attenzione sulle nuove tensioni commerciali tra paesi proprie all'anno 2020, in particolare appartenenti alla sfera dei servizi digitali. I mercati emergenti, analizzati successivamente, hanno riportato ferite senza precedenti in seguito alla crisi sanitaria, con un potenziale annullamento di decenni di crescita. Per terminare, il lavoro si concentrerà in uno studio delle difficoltà legate alla prima economia colpita dal COVID-19, ovvero la Cina, scossa da cambiamenti socioeconomici prima e dal COVID-19 poi, oltre da percezioni sfavorevoli della sua immagine nel resto del mondo.

Il terzo ed ultimo capitolo, infine, dimostrerà l'assunto della presente tesi di laurea, ovvero il fatto che, tenuto conto dei cambiamenti sulla scena internazionale causati dal diffondersi del virus e dalla crisi precedente alla diffusione di quest'ultimo, il commercio internazionale difficilmente ritornerà, in pochi mesi, ai livelli pre-pandemici.
Inizialmente verranno trattati, in ordine di importanza sulla scena internazionale, i principali eventi affrontati nel primo capitolo, i quali influenzano in modo duraturo il futuro degli scambi mondiali. Si sottolinea in questo capitolo l'*escalation* della tensione tra i due colossi economici USA e Cina, i quali, con le chiusure dei consolati ed il caso TikTok e WeChat, dimostrano come le relazioni tra i due paesi difficilmente possano cambiare direzione, anche a fronte di una non conferma dell'attuale Presidente Trump in corsa alle elezioni presidenziali statunitensi. Gli elementi di scontro sono tali che gli spazi per un cambiamento di rotta sono particolarmente residui. L'importante caso Airbus-Boeing verrà in seguito studiato per spiegare le difficoltose relazioni tra Unione Europea e Stati Uniti e le potenziali conseguenze di una guerra ai sussidi tra le due superpotenze. Di nuovo, verrà messa in luce la debolezza del WTO nel porre un termine alla vicenda. Infine, saranno analizzate le trasformazioni del consumatore a livello globale, quest'ultimo fortemente influenzato dalla pandemia e con comportamenti d'acquisto nuovi e difficilmente modificabili. Le catene globali del valore, già vulnerabili, sono state messe di fronte a nuove sfide con il diffondersi del Coronavirus.

A prescindere da quello che sarà il termine più o meno prossimo di questa crisi, il commercio internazionale difficilmente potrà crescere se non riuscirà a risolvere i nodi preesistenti alla pandemia. Tra questi, lo scontro tra grandi potenze economiche quali Stati Uniti e Cina, l'incertezza sul futuro degli scambi commerciali tra Unione Europea e Regno Unito, l'indebolimento delle catene globali del valore sulle quali pesano politiche nazionali meno favorevoli all'integrazione con il mercato globale. Essi emergono in un contesto in cui il sistema multilaterale si trova sotto pressione, a causa della spinta degli interessi nazionali, in primis delle grandi potenze. Le difficoltà del WTO riflettono e in parte contribuiscono a rafforzare gli effetti della crisi del sistema multilaterale. Guardando al futuro, quando la pandemia non potrà più dischiudere i propri effetti negativi sulla produzione e sugli scambi a livello globale, la ripresa del commercio internazionale sarà possibile solo se gli elementi di debolezza preesistenti la pandemia saranno rimossi.

CAPITOLO PRIMO

Analisi dei principali eventi del commercio internazionale pre-pandemia

1.1 La guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina

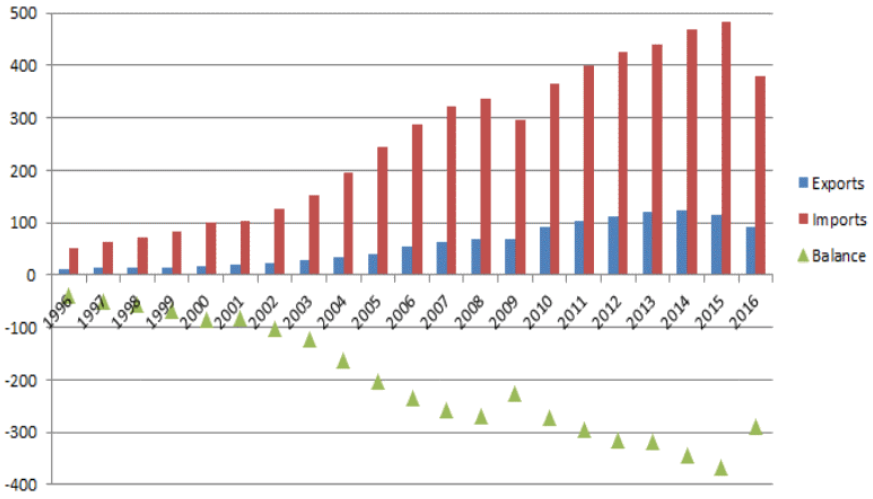
Una guerra commerciale è un conflitto di carattere economico nel quale due o più paesi decidono, al fine di danneggiare i commerci l'uno dell'altro, di imporsi dazi e restrizioni a vicenda nel quadro di politiche protezionistiche volte a perseguire i propri interessi.
Il meccanismo di fondo è in generale innescato da barriere commerciali che danno vita a rappresaglie da parte della nazione che le subisce, e questo schema è perfettamente applicabile alla guerra commerciale fra Stati Uniti e Cina, dove quest'ultima ha reagito alle tariffe imposte dall'amministrazione Trump.
Uno degli esempi più celebri di guerra commerciale è rappresentato dallo Smooth-Hawley Act, che fu approvato nel 1930 dal Congresso e reputato spesso come causa della Grande Depressione. Esso ha aumentato le tariffe degli Stati Uniti dal 38 al 45%.[1] Se inizialmente questa decisione era volta a proteggere gli agricoltori americani, presto molte industrie iniziarono ad esercitare pressioni chiedendo nuove protezioni e barriere a causa di un crollo della domanda. Naturalmente, il commercio internazionale ne fu profondamente influenzato e subì gravi conseguenze,[2] poiché numerosi paesi immediatamente risposero ai dazi americani imponendo a loro volta le proprie tariffe.

[1] CHAD P. BOWN; DOUGLAS A. IRWIN, *Does Trump Want a Trade War? What you need to know about Smooth-Hawley Tariffs and the 1930s*, 2018, https://www.washingtonpost.com, 30/07/2020
[2] MARCO CIOTOLA, *Cos'è una guerra commerciale e cosa sta succedendo tra Cina e USA*, 2018, https://www.money.it/, 30/07/2020

Gli Stati Uniti e la Cina sono attualmente le due maggiori economie al mondo.
Dall'11 dicembre 2001, da quando la Cina è entrata a far parte del WTO, il commercio estero cinese è rapidamente cresciuto. Per dare una chiara fotografia della crescita del commercio estero cinese si ritiene rilevante proporre i dati relativi al 2000 e al 2018, al fine di osservare la crescita dei suoi scambi a livello assoluto. Secondo i dati del *China Trade Summary* della Banca Mondiale, il valore totale delle esportazioni, nel 2000, è stato di 249.203 milioni di dollari, mentre le importazioni di 225.094. Diciotto anni più tardi, il valore totale delle sue esportazioni era di 2.494.230 milioni di dollari, quello relativo alle importazioni di 2.134.983 milioni.
Nel gennaio del 2019, le esportazioni statunitensi verso la Cina ammontavano a 7 miliardi di dollari, le importazioni a 41,5.[3]

Al fine di analizzare la crescita del commercio della Cina in seguito all'adesione al WTO, si ritiene rilevante indicare alcuni riferimenti sul trend di sviluppo del commercio bilaterale con gli Stati Uniti (vedi figura 1).

Figura 1 - Scambi degli Stati Uniti con la Cina
(*Miliardi di dollari statunitensi, valore nominale*)



Source: Census.gov

[3] *Trade in Goods with China*, 2020, https://www.census.gov/, 16/08/2020

Le barre blu indicano le esportazioni statunitensi in Cina, mentre quelle rosse mostrano le importazioni dalla Cina negli USA. I triangoli verdi rappresentano invece, in termini assoluti, il valore del disavanzo commerciale (di merci) degli USA nei confronti della Cina. I dati sono in miliardi di dollari USA, e mostrano solo il commercio di merci. I dati fanno riferimento al periodo tra il 1996 e l'ottobre del 2016.
Il grafico mostra il fatto che, da sempre, c'è stato un disavanzo commerciale per gli USA nei confronti della Cina. Quest'ultimo è cresciuto in modo significativo negli ultimi 20 anni, raggiungendo un valore record di poco meno di 400 milioni di dollari nel 2015, e la riforma del 2005 della politica valutaria cinese, che rese regolabile il tasso del renminbi, è stata accusata da alcuni statunitensi di aver causato un ulteriore ampliamento del deficit. Nel 2009 è stato registrato un calo del volume delle importazioni dalla Cina e uno stallo nella crescita delle esportazioni, a causa del crollo dell'economia a livello globale.
Secondo i dati non estratti dal grafico proposto, nel 2005 il valore delle esportazioni cinesi ha superato le importazioni statunitensi, e il 2010 segna l'anno in cui il commercio cinese con il mondo supera quello statunitense.

É importante sottolineare che tale commercio bilaterale è cresciuto in maniera asimmetrica, con gli Stati Uniti che hanno registrato un deficit commerciale nei confronti della Cina che, nel 2018, ammontava a 419,2 miliardi di dollari (con un aumento dell'11,6% rispetto al 2017), nonostante, in quello stesso anno, la Cina rappresentasse per gli USA il suo più grande partner commerciale di merci, con 659,8 miliardi di dollari di scambi totali bidirezionali.[4]

Durante la sua campagna presidenziale tenutasi nel 2016, il presidente degli Stati Uniti Donald Trump ha promesso di ridurre il grande deficit commerciale con la Cina, secondo lui basato principalmente sulle sleali pratiche cinesi, tra cui il furto di proprietà intellettuale, il forzato trasferimento delle tecnologie, l'impossibilità per le aziende americane di accedere al mercato cinese e la mancanza di parità a causa dei sussidi cinesi alle aziende nazionali favorite. Da parte sua, la Cina ha ritenuto che gli Stati Uniti abbiano cercato di limitare la propria ascesa come potenza economica a livello globale.

[4] Le esportazioni ammontavano a 120,3 miliardi di dollari, mentre le importazioni a 539,5. Fonte: *The People's Republic of China*, https://ustr.gov/, 16/08/2020

La guerra commerciale fra le due potenze prese inizio il 6 luglio del 2018, quando Trump decise di imporre una tariffa del 25% sulle importazioni cinesi per 34 miliardi di dollari, e questa non fu che la prima di una serie di tariffe imposte tra il 2018 e il 2019[5] che hanno scatenato una guerra commerciale sempre più intensa.[6]
A metà dicembre 2019 fu raggiunto un accordo commerciale di prima fase. Esso è stato formalmente firmato il 15 gennaio 2020 e le sue disposizioni sono entrate in vigore il 15 febbraio 2020. La Cina ha accettato di acquistare 200 miliardi di dollari di beni e servizi americani nei due anni successivi e si è impegnata ad eliminare gli ostacoli a numerose esportazioni statunitensi.
Gli Stati Uniti si sono impegnati a sospendere una nuova tariffa del 15% prevista per il 15 dicembre su circa 162 miliardi di dollari di merci cinesi dimezzandolo al 7,5%, e la Cina ha annullato ogni tariffa di ritorsione prevista.

Guardando nello specifico alle conseguenze della guerra commerciale per le due superpotenze protagoniste, nel 2019 gli scambi commerciali tra USA e Cina sono diminuiti notevolmente, e le importazioni statunitensi di prodotti interessati dalle misure tariffarie sono calate fino al 13,5%, mentre le importazioni cinesi di prodotti tariffati americani sono diminuite ancora di più, ovvero del 25%.
Nella primavera del 2018, le importazioni di merci cinesi negli USA, queste ultime interessate dalle prime misure tariffarie, sono fortemente diminuite. I prodotti colpiti dagli aumenti tariffari nell'agosto 2018 mostrano lo stesso andamento, con un effetto quasi immediato sulle importazioni. Per quanto riguarda i prodotti che hanno dovuto affrontare un aumento delle tariffe nel settembre del 2018 e nel maggio 2019, l'effetto appare piuttosto ritardato a causa del *frontloading*.[7] I prodotti non tariffati hanno avuto, nel complesso, un andamento stabile delle importazioni.
Nel 2019 si sono verificati gli effetti più importanti a causa delle tariffe aggiuntive imposte, con una diminuzione delle importazioni, nei due paesi, fino al 40%. Le importazioni statunitensi di prodotti soggetti a dazi sono diminuite, mentre sono aumentate quelle di quasi tutti i prodotti non tariffati. Il settore con il più forte calo è stato quello legato ai prodotti petroliferi e carboniferi, le cui importazioni sono diminuite fino al 75%. In altri settori, come quello di macchinari, apparecchiature elettriche e

[5] *Vedi scheda di approfondimento n° 1*
[6] Si ritiene rilevante specificare le tipologie di merci interessate dalle misure. I dazi imposti dagli USA alla Cina si riferiscono a automobili, hard disk, parti di aeromobili, prodotti siderurgici, macchine elettriche, prodotti ferroviari, strumenti e apparecchi. Le tariffe di risposta cinesi si concentrano su prodotti agricoli, automobili, prodotti acquatici, Harley-Davidson, bicarbonato di sodio, succo d'arancia.
[7] Gli esportatori cinesi hanno venduto di più in previsione di tariffe ancora più elevate nel 2019.

prodotti agricoli, le importazioni sono diminuite fino al 40%. I dati cinesi sono più sfocati a causa del generale rallentamento dell'economia cinese, ma secondo i dati è stata registrata una diminuzione complessiva delle importazioni dal 2018 al 2019. Notevole è stato l'aumento delle importazioni di apparecchiature informatiche, elettroniche e ottiche, correlato al fatto che le aziende cinesi volevano assicurarsi di poter importare fattori produttivi prima che gli USA adottassero misure di restrizione delle esportazioni.[8]
Il deficit commerciale statunitense con la Cina nel 2019 è stato di 345,6 miliardi di dollari, il 18% in meno rispetto ai 419,5 miliardi di dollari del 2018.[9]

1.1.1 I principali effetti del conflitto sugli scambi globali

Si ritiene rilevante, al fine di analizzare il declino del commercio internazionale nei mesi precedenti allo scoppio della pandemia COVID-19, lo studio dei principali effetti che la guerra commerciale sino-americana ha avuto sugli scambi globali.

Il conflitto fra le due superpotenze si è riflesso principalmente nell'indebolimento del sistema commerciale a livello internazionale.

Secondo i dati proposti dall'OECD, le misure protezionistiche hanno iniziato a influenzare il commercio internazionale a partire dal terzo trimestre del 2018, e negli Stati Uniti questo si è riflesso in una contrazione delle esportazioni dell'1,7%.[10]

---

[8] Di seguito la comparazione dei dati riguardanti le importazioni delle due superpotenze, in miliardi di dollari, rispettivamente del 2017, 2018, 2019. Fonte: https://www.oecd.org/
Importazioni USA da Cina:
Prodotti non tariffati: da 10,78, a 12,47 a 13,09;
Prodotti tariffati: da 507,81 a 542,92 a 469,68;
Totale: da 518,59 a 555,39 a 485,89.
Importazioni Cina da USA:
Prodotti non tariffati: da 42,20 a 47,43 a 41,42;
Prodotti tariffati: da 107,46 a 106,62 a 79,39;
Totale: da 149,66 a 154,06 a 123,72.
Fonte: EDDY BEKKERS; SOFIA SCHROETER, *An Economic Analysis of the US-China Trade Conflict*, 2020, https://www.wto.org/, 16/08/2020
[9] KIMBERLY AMADEO, *US Trade Deficit With China and Why It's So High*, 2020, https://thebalance.com/, 16/08/2020
[10] *International trade statistics: trends in third quarter 2018*, https://www.oecd.org/, 16/08/2020

Nel primo trimestre del 2019, la crescita del commercio internazionale di merci del G20, espressa in dollari USA, è rimasta debole. Le esportazioni del G20 sono aumentate dello 0,4% su base trimestrale mentre le importazioni sono diminuite dell'1,2%.
Rispetto allo stesso periodo del 2018, quando è entrata in vigore la prima tornata di nuove misure tariffarie che hanno interessato il commercio USA-Cina, le esportazioni del G20 sono diminuite dello 0,8% e le importazioni del 2,7%.
Il totale delle importazioni negli Stati Uniti dall'estero si è contratto (meno dell'1,9%) nel primo trimestre del 2019, con le importazioni statunitensi dalla Cina in calo del 12%, la decrescita più grande mai registrata.
Le importazioni dal resto del mondo hanno continuato, nel primo trimestre del 2019, a contrarsi anche in Cina (meno 0,5%, dopo la contrazione del trimestre precedente di meno 6,0%). Nonostante le esportazioni cinesi verso il resto del mondo siano aumentate del 3,9% e quelle statunitensi dello 0,7%, esse rimangono al di sotto dei massimi recenti.

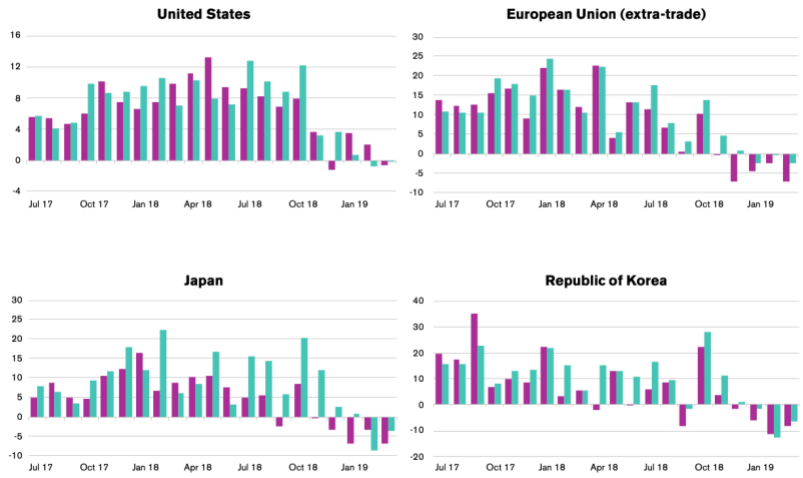
A causa delle catene di approvvigionamento strettamente integrate (*vedi nota n° 44*), nel 2019 anche il commercio internazionale in altre economie asiatiche ne è stato influenzato. Le esportazioni e importazioni sono state registrate in forte contrazione in Indonesia (rispettivamente meno 4,3% e meno 15,3%), Giappone (rispettivamente meno 2,3% e meno 4,7%) e Corea (rispettivamente meno 7,1% e meno 7,7%). Anche le economie non G20 della regione hanno registrato un calo significativo degli scambi.

Nello stesso periodo del 2019, in altre economie del G20 solo il Regno Unito ha registrato una forte crescita delle esportazioni (6,2%) e delle importazioni (5,0%), ma questo sarebbe dovuto all'accumulo di scorte delle imprese e l'aumento dell'attività commerciale internazionale a causa dell'incertezza sulla Brexit.
Sempre nel 2019, nelle restanti economie del G20 le esportazioni sono cresciute moderatamente in Australia (1,1%), Messico (1,1%), UE 28 (1,0%), Germania (0,9%), India (0,8%) e Francia (0,7%) e le importazioni sono cresciute fortemente in Turchia (5,3%) e Russia (3,5%).[11]
A supporto di quanto enunciato, le figure 1.1.a e 1.1.b seguenti.

[11] *International trade statistics: trends in first quarter 2019*, https://www.oecd.org/, 16/08/2020

Figura 1.1.a - Esportazioni e importazioni di merci di economie selezionate, luglio 2017-marzo 2019

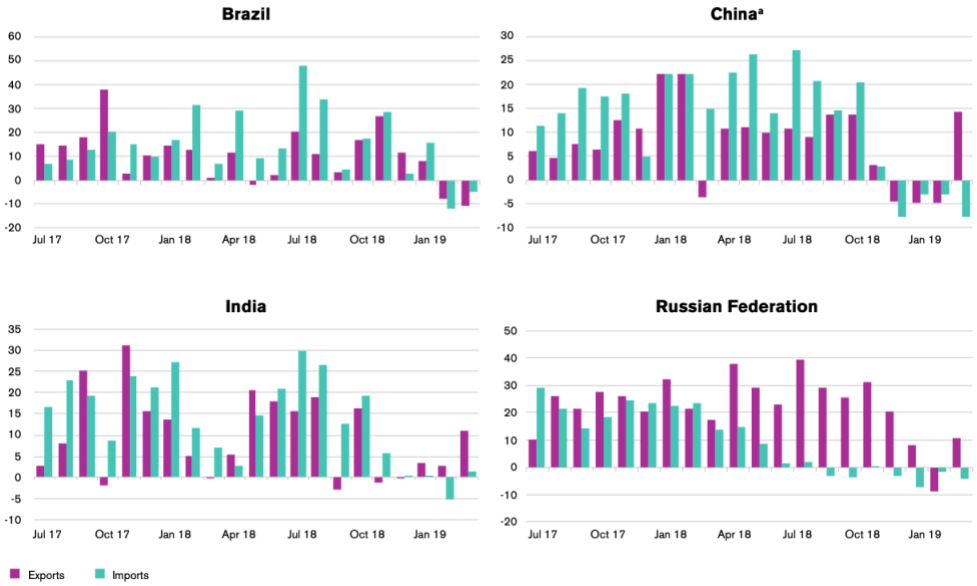
(*Variazione percentuale su base annua dei valori in dollari USA*)



Fonte: *World Trade Statistical Review 2019*, https://www.wto.org/, 26/08/2020

Figura 1.1.b - Esportazioni e importazioni di merci di economie selezionate, luglio 2017-marzo 2019

(*Variazione percentuale su base annua dei valori in dollari USA*)



Fonte: *World Trade Statistical Review 2019*, https://www.wto.org/, 26/08/2020.

Le barre viola indicano le esportazioni, mentre quelle verdi le importazioni.

Nello studio successivo dell'OCSE, redatto il 19 settembre 2019, l'Organizzazione ha dichiarato che l'economia globale è diventata sempre più fragile e incerta, con un rallentamento della crescita e rischi in continuo aumento. Le prospettive economiche sono sempre più indebolite, sia per le economie avanzate che per quelle emergenti, e molto probabilmente la crescita globale rimarrà bloccata a livelli molto bassi.[12]

Nel 2019, per quanto riguarda il PIL la guerra commerciale ne ha rallentato la crescita in Cina, di oltre un punto percentuale, e negli Stati Uniti, di circa il 0,6%.[13]

Riguardante l'economia statunitense, la produzione manifatturiera è calata del 3,3% su base annua nel secondo trimestre del 2019, il maggiore dato dal secondo trimestre del 2009, quando l'economia era in recessione, secondo i dati della banca centrale statunitense.[14]

In un'indagine delle Camere di commercio americane, il 40% delle aziende statunitensi situate in Cina ha dichiarato di voler trasferire o di aver già trasferito i propri impianti di produzione al di fuori del territorio cinese, per lo più in altri paesi asiatici o in Messico.

L'aumento bilaterale dei dazi ha influito sulla redditività delle imprese statunitensi, a causa, in primo luogo, del fatto che esse sostenevano tutto il costo dei maggiori dazi all'importazione. In più, le aziende statunitensi esportatrici in Cina sono diventate meno redditizie poiché le tariffe cinesi le hanno rese meno competitive, oltre al fatto che la guerra commerciale ha rallentato l'economia cinese e questo evento, insieme al timore di nuove barriere non tariffarie cinesi, ha diminuito i rendimenti che le imprese hanno realizzato sugli investimenti nel mercato cinese.
Altro dato rilevante è il fatto che anche e soprattutto le multinazionali statunitensi siano state colpite dalle loro filiali in Cina, caratteristica spesso non tenuta in considerazione.[15] Il grande disavanzo bilaterale del 2017 era sicuramente determinato dalle differenze tra esportazioni statunitensi in Cina e cinesi negli Stati Uniti, ma le vendite totali (esportazioni più vendite multinazionali) delle aziende

---

[12] *OECD sees rising trade tensions and policy uncertainty further weakening global growth*, 2019, https://www.oecd.org/, 16/08/2020
[13] *Vedi nota n° 11*. Dati riferiti all'anno 2019.
[14] DAVID LAWDER, *Drag from Trump's trade wars continues to ripple through U.S. economy*, 2020, https://www.reuters.com/, 16/08/2020
[15] Nel 2017, gli USA hanno esportato in Cina solo 130 miliardi di dollari, mentre le vendite delle loro multinazionali nel paese cinese sono ammontate a 376 miliardi di dollari quell'anno.

statunitensi in Cina sono state inferiori solo dell'11% rispetto alle vendite totali delle aziende cinesi negli USA. Questo è spiegabile dal fatto che il 46% delle 3000 società prese in considerazione siano state esposte alla Cina attraverso importazione, esportazione e vendita tramite sussidiarie.
Anche le aziende statunitensi che non commerciano con la Cina sono state coinvolte. L'incertezza sempre maggiore della politica commerciale e la riduzione della domanda da parte di aziende che dipendono dalla Cina hanno influito sulla redditività delle aziende non direttamente esposte al mercato di quest'ultima. Di più, i loro fornitori statunitensi hanno aumentato i prezzi, a causa del fatto che essi esportano dalla Cina o per una diminuzione della concorrenza nelle importazioni.[16]

In Europa, l'industria tedesca traina l'export dell'UE verso Asia e USA, e di conseguenza quando le aziende della Germania si trovano in difficoltà i rischi si trasmettono al resto dei paesi UE. L'economia tedesca è il primo *partner* commerciale europeo per la Cina, e di conseguenza il conflitto fra USA e Cina colpisce direttamente le esportazioni tedesche, in particolare per quanto riguarda le vendite di auto sul mercato cinese.[17] A loro volta, i paesi subfornitori, come l'Italia, vengono ampiamente coinvolti nelle crisi commerciali.[18]

A gennaio 2020, la Banca Mondiale ha ridotto le sue previsioni di crescita globale per il 2020 e il 2021, a causa di una ripresa del commercio che prospetta più lenta del previsto.

Nel 2019, l'incertezza prodotta dalla guerra commerciale ha indebolito profondamente l'economia globale. Questo è osservabile anche attraverso il peggioramento delle prospettive di investimento, con il deprezzamento dello yuan cinese rispetto al dollaro[19] scaturito dagli aumenti tariffari da parte degli

---

[16] MARY AMITI; SANG HOON KONG; DAVID E. WEINSTEIN, *The investment cost of the US – China Trade War*, 2020, https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/, 08/08/2020

[17] La Germania è il maggior esportatore di automobili negli USA, di conseguenza esso rimane il paese europeo più esposto alle tariffe automobilistiche. Gli Stati Uniti di Trump hanno ripetutamente proposto tariffe del 25% sulle auto costruite nell'UE, e i produttori tedeschi hanno già cercato di attutire il potenziale colpo producendo di più nei loro enormi stabilimenti statunitensi. Tariffe del 25% potrebbero dimezzare il numero di auto tedesche spedite negli USA, secondo l'Istituto Ifo di Monaco, a causa del fatto che i costi andrebbero oltre le possibilità di molti conducenti statunitensi. L'industria automobilistica tedesca è molto collegata al resto della sua economia, e di conseguenza gli effetti a catena delle tariffe automobilistiche avrebbero un impatto anche su altre industrie, come i produttori di utensili e il settore chimico. Fonte: *Why Germany is vulnerable to US car tariffs*, 2020, https://www.thelocal.de/, 16/08/2020

[18] ADRIANA CASTAGNOLI, *Perché l'Europa rischia di soccombere nella guerra dei dazi Usa-Cina*, 2019, https://ilsole24ore.com/, 08/08/2020

[19] Ad agosto 2019 la PBOC ha deprezzato la propria moneta portando il tasso di cambio sopra la soglia di 7 renminbi per un dollaro, limite che non veniva oltrepassato da più di un decennio. Fonte: *Yuan fall: Why is China's currency getting weaker?*, 2019, https://www.bbc.com/, 17/08/2020

Stati Uniti. Sui mercati finanziari, naturalmente, la notizia di una guerra commerciale ha suscitato ansia e aumentato le volatilità dei mercati azionari, soprattutto quelli delle economie emergenti tra cui la Cina.

In un'economia globale fortemente integrata e con mercati interconnessi, la guerra commerciale USA-Cina ha indebolito profondamente l'economia globale, con riflessi anche sui mercati finanziari. Gli sviluppi dei negoziati commerciali hanno influenzato anche i prezzi del rischio di credito,[20] i quali sono aumentati rispetto all'inizio del 2018, a causa del rallentamento della crescita economica complessiva, dell'aumento dei costi di finanziamento, della contrazione della liquidità e dei rendimenti della volatilità del mercato, secondo le previsioni del *Moody's Investors Service 2019*.

1.2 Il danno commerciale provocato dalla Brexit

Con il termine Brexit viene indicato il processo di uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, decisione presa dal popolo inglese mediante il referendum tenutosi il 23 giugno del 2016.

Il paese si è formalmente ritirato dall'Unione il 31 gennaio 2020, e dopo tale data si è aperto un periodo di transizione con durata fino al 31 dicembre 2020, nel quale le importazioni e le esportazioni fra il Regno Unito e l'Unione Europea continuano seguendo il regime di libera circolazione delle merci vigente precedentemente, senza che vi sia il bisogno di procedure doganali o la compilazione di fatture commerciali accompagnatorie.[21]

Questa scelta ha influenzato fortemente non solo l'economia del Regno Unito, bensì quella globale, ed è un chiaro esempio di come il progetto di integrazione europea sia messo in discussione da una delle più grandi potenze a livello mondiale.[22]

---

[20] AMMANN MANUEL, 2001, L'eventualità che una delle parti di un contratto non onori gli obblighi di natura finanziaria assunti, causando una perdita per la controparte creditrice

[21] TIZIANO PAIOTTI, *Analisi e spedizioni internazionali, Brexit, cosa cambia? Consigli utili per Import ed Export*, https://www.gtpbroker.it/, 08/08/2020

[22] *Brexit: cos'è significato, cosa cambia, cosa succede il 31 dicembre 2020?*, 2020, https://theitaliantimes.it/, 08/08/2020
Il Regno Unito, con un PIL di 2,83 trilioni di dollari, è la sesta economia più grande del mondo. Fonte: CALEB SILVER, *The Top 20 Economies in the World*, 2020, https://www.investopedia.com/, 24/08/2020. Per quanto riguarda l'anno 2016, il Regno Unito ha importato, dal resto del mondo, per un totale di 590,5 miliardi di sterline, mentre ha esportato per 547,5 miliardi, rispettivamente 774 e 717,6 miliardi di dollari. (Fonte: *Who does the UK trade with?*, 2018, https://www.ons.gov.uk/, 24/08/2020). Tenendo in considerazione il ruolo di leader, la connessione al resto del mondo,

Al fine di rendere più chiaro il cambiamento a livello internazionale che avverrà in seguito all'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, si ritiene rilevante analizzare i lati positivi del commercio europeo, che tende sempre più all'equità e ad un'apertura a livello globale.
L'Unione Europea è il più grande mercato unico del mondo, nel quale il principio del libero scambio fra Stati membri è uno dei suoi elementi fondamentali, che vige non solo all'interno dell'Unione ma mira anche ad una liberalizzazione commerciale mondiale.
L'Unione collabora con i suoi membri e con i paesi terzi al fine di giungere ad accordi commerciali reciprocamente vantaggiosi, e in questo modo le aziende europee possono sviluppare le proprie attività giovando di questo libero commercio sia fra i membri che fra i paesi interessati al di fuori di essa. Gli accordi possono includere riduzioni dei dazi doganali, norme sulla proprietà intellettuale e lo sviluppo sostenibile, o clausole sulla protezione dei diritti umani. Tra gli obiettivi dell'Unione Europea vi è anche quello di protezione delle industrie e delle imprese europee, e a tal fine cerca di ridurre ed eliminare gli ostacoli agli scambi per consentire alle stesse di ottenere condizioni eque e l'accesso verso altri mercati.[23] La qualità di stato membro comporta, quindi, costi commerciali ridotti per i paesi membri, e questo rendeva gli scambi fra Regno Unito e Unione Europea più convenienti per i consumatori britannici e permetteva alle imprese inglesi di esportare di più.
In quanto membro dell'UE, il Regno Unito faceva parte di circa 40 accordi commerciali attraverso i quali i membri godono di un accesso preferenziale al mercato di circa 70 paesi. Di conseguenza, in caso di Brexit senza accordo, il Regno Unito perderebbe improvvisamente questa possibilità. Oltre agli accordi esistenti nell'UE, gli esportatori britannici dovrebbero tenere in considerazione anche quelli che l'Unione sta attualmente negoziando con altri paesi. In particolare, essa sta concludendo accordi commerciali con il Vietnam e i paesi del MERCOSUR,[24] e quando essi saranno attuati, se il Regno

---

l'influente cultura e le alleanze internazionali politicamente forti, il paese si colloca al terzo posto nella classifica mondiale, dopo USA e Cina e davanti a Russia, Germania, Francia, Giappone, Italia, Israele e Canada. Fonte: *Most Influential Countries*, 2020, https://www.usnews.com/, 24/08/2020.
Nonostante ciò, ampio è il dibattito sulla Brexit. Quest'ultima indubbiamente ha conseguenze sul progetto di integrazione europeo, ma d'altra parte essa nasce dal tentativo da parte del governo Camerun di ottenere condizioni migliori come stato membro UE, perseguendo un interesse nazionale lontano dall'obiettivo di mettere in discussione il progetto di integrazione.
[23] *Verso un commercio equo e aperto a livello mondiale*, https://europa.eu/, 08/08/2020
[24] Ne fanno parte in qualità di stati membri: Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay.

Unito non provvederà con accordi equivalenti, probabilmente essi eroderebbero la competitività delle imprese britanniche in questi mercati rispetto ai concorrenti europei.[25]

Nel 2016, l'Unione Europea era il principale partner commerciale per il Regno Unito, rappresentando oltre il 44% delle esportazioni di beni e servizi e il 53% delle importazioni.[26]

Secondo gli studi riportati dal giornale *The Economist*, l'impatto del voto che ha portato alla Brexit non è stato, inizialmente, né immediato né profondo, e l'economia inglese ha resistito meglio del previsto. Nonostante questo, però, dopo quasi tre anni di distanza sono iniziati ad emergere i primi segnali che la decisione della Gran Bretagna di abbandonare il blocco commerciale più grande del mondo non sia stata la scelta più appropriata.
I dati ufficiali pubblicati l'11 febbraio 2019 hanno mostrato che nel quarto trimestre del 2018 il PIL inglese è cresciuto solo dello 0,2%, registrando la debolezza più profonda dalla crisi finanziaria, mentre a dicembre esso si è ridotto dello 0,4%.
Un articolo pubblicato da Nick Bloom dell'Università di Stanford a dicembre dello stesso anno ha messo in evidenza come le aziende britanniche vedano nel processo di Brexit la loro più grande fonte di incertezza, ma l'effetto più rilevante è da ricercare nelle industrie che commerciano molto o dipendono fortemente dai lavoratori nell'Unione Europea.[27] Secondo i dati presentati dal Centro per la ricerca internazionale e la modellazione economica (CIREM) di Parigi, a causa della Brexit il commercio di prodotti agricoli fra l'Unione Europea e il Regno Unito, in entrambe le direzioni, subirebbe una riduzione del 62%. Infatti, il paese rappresenta la seconda destinazione delle esportazioni per l'ormai Europa a 27.[28] I paesi dell'UE esportano nel Regno Unito volumi consistenti di prodotti agroalimentari, soprattutto ortofrutticoli freschi e trasformati, a base di carne e preparazioni alimentari, e nel 2017 il valore di queste esportazioni ammontava a 40 miliardi di euro.[29] I prodotti alimentari trasformati potrebbero subire, secondo l'UNCTAD, un aumento delle tariffe di circa il 17%, accanto al

---

[25] PAMELA COKE HAMILTON; DIRECTOR; DIVISION ON INTERNATIONAL TRADE AND COMMODITIES; ALESSANDRO NICITA; ECONOMIC AFFAIRS OFFICIER; UNCTAD, *The trade cost of a no-deal Brexit to the United Kingdom*, 2019, https://unctad.org/, 17/08/2020
[26] Le esportazioni ammontavano a 241 miliardi di sterline (266 miliardi di euro, 316 miliardi di dollari), mentre le importazioni a 312 miliardi (344 miliardi di euro, 408 miliardi di dollari). Fonte: *Brexit and trade*, 2017, https://commonslibrary.parliament.uk/, 17/08/2020
[27] *Brexit has not caused much economic damage. Until now*., *The Economist*, 2019, https://www.economist.com/, 08/08/2020
[28] *Riduzione scambi nell'agroalimentare UE-UK del 62%*, https://www.worldwinecentre.com/, 08/08/2020
[29] *L'agricoltura dell'UE e il recesso del Regno Unito dall'UE*, 2020, https://ec.europa.eu/, 17/08/2020

settore dei veicoli a motore, il quale registrerebbe una potenziale perdita di circa 750 milioni di dollari, e dei prodotti chimici, con un possibile shock di 200 milioni di dollari.[30]

Durante le negoziazioni il governo britannico ha affermato di volere il maggior accesso possibile per i propri beni e servizi verso l'Unione Europea, dove quest'ultima riflette il suo principale *partner* commerciale ed economico.
Il governo inglese ha inoltre dichiarato di voler uscire dall'unione doganale e dal mercato unico, poter liberamente negoziare le proprie condizioni commerciali con i paesi terzi e porre un termine alla giurisdizione della Corte di giustizia europea.[31]
L'*UK Global Tariff* è il nuovo regime tariffario doganale post-Brexit che il Regno Unito ha ufficializzato, il quale sostituisce la tariffa doganale dell'Unione Europea e si va ad applicare a tutti i paesi con cui il Regno Unito non detiene un accordo commerciale. Fissato in sterline, la sua entrata in vigore è prevista per gennaio 2021 e prevede la rimozione di tutti i dazi inferiori al 2%.
Con questo nuovo regime tariffario britannico, per le aziende europee, quelle che hanno sempre rappresentato delle cessioni intra-UE verso il Regno Unito si trasformano in vere e proprie esportazioni, e le importazioni verso quest'ultimo diventano soggette alla tariffa doganale UE.[32]

Queste decisioni sono in netto contrasto con le conseguenze positive per il paese dovute alla partecipazione al mercato unico europeo, messo in seguito in discussione di fronte ad una volontà di riconquistare la propria sovranità rispetto ai poteri che si stavano trasferendo a Bruxelles, di ridurre l'immigrazione e soprattutto a causa del lungo periodo di austerità[33] cominciato in seguito alla crisi finanziaria del 2008.

A partire dal 2018, le esportazioni di merci dal Regno Unito sono state valutate a circa 450 miliardi di dollari. Circa la metà di queste ultime erano rivolte verso l'Unione Europea, e secondo i dati UNCTAD una perdita di preferenze nel mercato dell'UE, conseguente ad una Brexit senza accordo, comporterà perdite per le esportazioni inglesi di almeno 16 miliardi di dollari, ovvero di circa il 7% delle

---

[30] *Vedi nota n° 25*
[31] TOMASZ BRODZICKI, *Brexit scenarios for the UK, EU, and global trade relations*, 2020, https://ihsmarkit.com/, 08/08/2020
[32] *Brexit, il Regno Unito annuncia il nuovo regime tariffario doganale*, 2020, https://www.zpcsrl.com/, 08/08/2020
[33] JACQUELINE FACCONTI, Il termine *Austerity* si riferisce ad una metodologia di salvataggio dell'economia di una nazione che si trova in una condizione di recessione o depressione economica con il fine di ridurre il deficit pubblico

esportazioni complessive del Regno Unito verso l'UE, anche se i cali sarebbero molto maggiori se venissero tenuti in considerazione le misure non tariffarie, i controlli alle frontiere e le interruzioni nelle reti di produzione esistenti fra Regno Unito e UE. Le esportazioni inglesi risentirebbero maggiormente lo shock a causa dei cali nel settore dei veicoli a motore (5 miliardi di dollari), prodotti animali (2 miliardi di dollari) e abbigliamento e tessuti (circa 2 miliardi di dollari). Queste diminuzioni, benché consistenti, costituirebbero solamente le perdite minime previste.
Per quanto riguarda i restanti mercati di esportazione del Regno Unito, grandi quote sono state esportate in paesi che non concedono un accesso preferenziale all'UE, come Cina e USA, non interessati quindi dalla potenziale perdita di accesso preferenziale al mercato a causa della Brexit. Importanti in questa analisi sono circa il 17% delle esportazioni inglesi verso paesi che concedono preferenze al mercato europeo, ovvero l'area più a rischio in uno scenario di Brexit senza accordo. Nonostante il Regno Unito si sia già preoccupato di perpetuare gli accessi preferenziali verso diversi paesi, rimarrebbe circa il 10% delle esportazioni per le quali esso rischia di dover affrontare tariffe più elevate, a causa di accordi commerciali di rinnovo non ancora firmati. Per quanto riguarda questi mercati, le tariffe potrebbero passare da una media dello 0,5% a circa il 3,5%.[34]
Turchia, Sud Africa, Canada, Messico, Giappone, Egitto e Marocco sono fra i paesi che attualmente concedono preferenze al mercato europeo, ma per i quali il Regno Unito non ha ancora raggiunto un accordo per un accesso preferenziale continuo. Essi sarebbero la causa delle perdite maggiori nelle esportazioni, e si prevede che il mercato inglese perda circa 500 milioni di dollari nel mercato turco, circa il 5% delle sue esportazioni in Turchia. In Sud Africa, esso perderebbe circa 240 milioni di dollari, ovvero circa il 9% delle sue esportazioni. Il recente accordo concluso con la Repubblica di Corea ha evitato perdite di esportazioni per un importo di 800 milioni di dollari.[35]

Il mercato unico ha creato un'area profondamente integrata che ha portato ad una robusta crescita dell'economia britannica, e senza accordo con l'Unione Europea essa dovrà attendere anni prima di ritornare alla situazione del 2015, anno precedente al referendum. Il PIL pro capite inglese, infatti, dal 1973 (anno di adesione all'Unione Europea) al 2015 è cresciuto più velocemente rispetto a quello della Germania, degli Stati Uniti e della Francia.[36]

---

[34] *Vedi nota n° 25*
[35] *Vedi nota n° 25*
[36] SERGIO FABBRINI, *Dietro Brexit il fallimento di una classe dirigente*, https://st.ilsole24ore.com/, 08/08/2020

Secondo le normative dell'Organizzazione mondiale del commercio, ogni membro deve garantire lo stesso accesso al mercato a tutti gli altri *partner*, fatta eccezione per i paesi in via di sviluppo e per le nazioni che hanno stipulato accordi di libero scambio. In questo scenario possibile, il PIL del Regno Unito subirebbe una contrazione del 4,9% entro 10 anni, e il paese si troverà in una situazione economica peggiore al di fuori dell'Unione Europea secondo la maggior parte delle previsioni, tra i quali quello in cui il WTO facesse valere le proprie regole risulta il peggiore in assoluto.[37]

Nonostante al momento della stesura della presente tesi gli effetti della Brexit sul commercio internazionale non possono essere ancora pienamente analizzati, questo evento è già stato inserito dall'*Economist* nella *top five* dei possibili scenari catastrofici per i mercati mondiali, e di conseguenza rappresenta un elemento importante da inserire fra le cause della crisi del commercio internazionale pre-pandemia da COVID-19.

Secondo uno studio della Bertelsmann Stiftung, in collaborazione con l'Ifo Institute di Monaco, lo scenario più ottimista prevede una perdita del PIL pro capite inglese di 220 euro, mentre in quello peggiore il calo arriverebbe a 1025 euro. I paesi dell'Unione Europea sicuramente si ritroverebbero in una condizione di crisi,[38] e prendendo come riferimento la Germania si prospetta una perdita del PIL che varierebbe da 58 a 8,7 miliardi di euro, in entrambi i casi uno scenario preoccupante.[39]
L'Italia e l'Austria sarebbero i paesi che meno soffrirebbero l'uscita del Regno Unito dall'Unione, mentre in cima alla classifica ci sarebbero Irlanda, Malta, Lussemburgo, Cipro e Spagna.

---

[37] NIALL MCCARTHY, *UK economy would suffer under WTO scenario*, 2020, https://www.statista.com/, 08/08/2020
[38] Secondo il Fondo Monetario Internazionale, gli stati membri dell'UE subiranno danni a lungo termine pari a circa l'1,5% del PIL entro il 2030, se la Gran Bretagna lascerà il blocco senza un accordo di libero scambio. Esso ha inoltre stimato che la perdita di produzione economica europea, in caso di mancato accordo, sarebbe di circa 250 miliardi di dollari e costerebbe più di un milione di posti di lavoro. Paesi Bassi, Belgio e Irlanda sono tra i più esposti agli shock economici legati alla Brexit, e quest'ultima sarebbe l'unico paese dell'UE a 27 a subire perdite economiche di entità simile a quelle stimate per il Regno Unito, ovvero un calo di quasi il 4% del PIL. Fonte: *L'economia europea perderà l'1,5% del PIL con la Brexit senza accordo*, 2018, https://www.euractiv.com/, 25/08/2020
[39] *Le conseguenze economiche della Brexit, Eco Internazionale*, 2016, https://ecointernazionale.com/, 08/08/2020

1.3 Gli effetti (negativi) del ridimensionamento delle catene globali del valore[40] sul commercio internazionale

Negli ultimi dieci anni, l'intensità del commercio, ovvero la quantità di prodotti scambiati, sta diminuendo all'interno di quasi ogni catena globale del valore che produce beni. Questi cambiamenti sono dovuti principalmente alla crescente domanda in Cina e nel resto del mondo in via di sviluppo, che ora consumano più di quanto producono, alla crescita delle catene globali di fornitura nazionali più complete in questi paesi, che ha ridotto la loro dipendenza dalle importazioni, oltre che all'impatto delle nuove tecnologie.

Le aziende, inoltre, negli ultimi anni si trovano ad affrontare incertezze sempre maggiori, poiché l'ordine mondiale del dopoguerra, che appariva inizialmente[41] solido, in realtà sembra trovarsi in una fase critica, a causa delle nuove tariffe e dei nuovi ostacoli che prendono sempre più posto nel sistema che precedentemente si definiva di libero scambio.

Dal 1995 al 2007, il commercio è cresciuto rapidamente in quasi tutte le catene del valore globali, mentre recentemente l'intensità degli scambi sembra essere diminuita, poiché la percentuale di produzione che attraversa i confini del mondo è scesa dal 28,1% nel 2007 al 22,5% nel 2017. Inoltre, tra il 1990 e il 2007 gli scambi globali sono aumentati in media 2,1 volte più velocemente del PIL reale, mentre dal 2011 essi sono cresciuti solo 1,1 volte più rapidamente. L'intensità degli scambi si rivela ancora più debole nelle catene globali del valore più complesse e altamente scambiate. Con queste ultime si intende una forma di organizzazione della produzione nella quale imprese localizzate in aree geografiche differenti si specializzano in alcune fasi del processo, come ricerca, sviluppo del

---

[40] Oggi le aziende dividono le loro attività in tutto il mondo, andando a creare le cosiddette catene di produzione internazionali. I prodotti ormai *Made in the World* vengono progettati, prodotti, assemblati e commercializzati in diverse imprese dispiegate in paesi di tutto il globo piuttosto che in un'unica economia. Dibattiti politici sono soliti crearsi nel momento in cui viene attribuito il pieno valore commerciale all'ultimo paese d'origine del prodotto, e questo può portare a decisioni sbagliate e controproducenti. L'obiettivo è quello di trovare i giusti ponti statistici tra le diverse imprese e i sistemi contabili nazionali per garantire che le interazioni internazionali derivanti dalla globalizzazione si riflettano in maniera giusta e trasparente e per facilitare il dialogo transfrontaliero fra i decisori nazionali. Fonte: *Global Value Chains*, 2019, https://www.wto.org/, 18/08/2020.

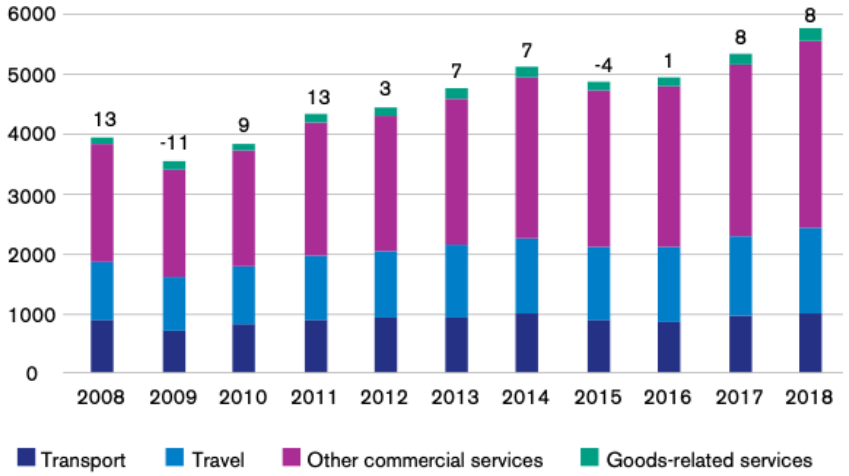
Dal punto di vista economico, l'emergere delle catene globali del valore è legato al concetto di vantaggio comparativo. Trasferendo infatti i processi di produzione in diversi paesi, le società trasnazionali possono usufruire di migliori servizi umani o fisici disponibili, oltre che di importanti risorse, mantenendo la loro competitività aumentando produttività e minimizzazione dei costi. Fonte: ALESSANDRO NICITA; VICTOR OGNIVTSEV; MIHO SHIROTORI, *Global supply chains: trade and economic policies for developing countries*, 2013, https://unctad.org/, 18/08/2020

[41] A partire dall'entrata in vigore del GATT nel 1948, il carattere non discriminatorio di quest'ultimo ha portato ad un aumento del commercio tra membri del 171%, dell'88% tra membri e non membri. I pilastri del GATT/WTO sono inoltre la riduzione delle tariffe, l'eliminazione delle restrizioni quantitative e delle misure non tariffarie, e la trasparenza. Fonte: MARIO LARCH; ROBERTA PIERMARTINI; JOSÉ-ANTONIO MONTEIRO; YOTO YOTOV, *On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They are Positive and Large After All*, https://www.wto.org/, 18/08/2020

prodotto, produzione di parti e componenti, assemblaggio del prodotto finale o la sua commercializzazione, sulla base dei propri vantaggi, con una vera e propria frammentazione dei processi produttivi.

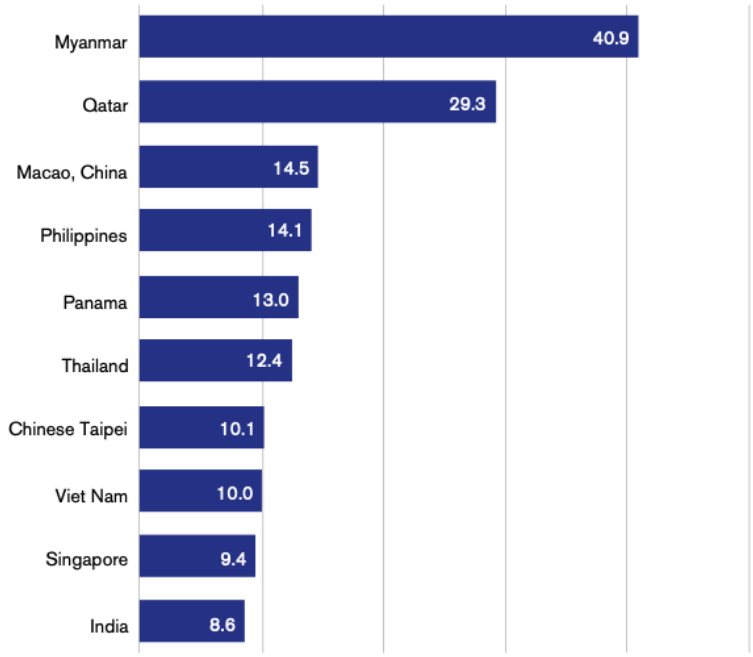
Un altro elemento da prendere in considerazione per analizzare la diminuzione degli scambi commerciali è il ruolo dei servizi, i quali svolgono un ruolo sempre più rilevante e sottovalutato nelle catene del valore globali. Infatti, negli ultimi dieci anni il commercio di servizi è cresciuto più del 60% più rapidamente rispetto al commercio di beni, anche se la loro posizione viene spesso oscurata nelle statistiche commerciali tradizionali, le quali non prendono in considerazione i flussi transfrontalieri impennati di servizi digitali gratuiti.

Figura 2.a - Esportazioni mondiali di servizi commerciali per settore e crescita annuale, 2008-2018 (miliardi di dollari e variazione percentuale media annua).



Fonte: *World Trade Statistical Review 2019*, https://www.wto.org/, 26/08/2020

Figura 2.b - Crescita delle economie in via di sviluppo selezionate nei servizi commerciali, 2008-2018 (variazione percentuale media annua).



Fonte: *World Trade Statistical Review 2019*, https://www.wto.org/, 26/08/2020

Le figure riportate sono rilevanti al fine di una migliore comprensione di quanto finora spiegato.
Il grafico 2.a rappresenta l'evoluzione delle esportazioni di servizi commerciali e la relativa crescita annuale tra il 2008 e il 2018. La barra blu indica il settore dei trasporti, quella azzurra i viaggi, quella viola gli altri servizi commerciali e infine la barra verde i servizi relativi alle merci.
Il grafico 2.b mostra invece la crescita di alcune economie in via di sviluppo nel settore dei servizi commerciali dal 2008 al 2018, indicando la variazione percentuale media annua per ciascuna di esse.

Durante il periodo di espansione delle catene del valore globali, avvenuto negli anni '90 e nei primi anni 2000, le decisioni su dove localizzare la produzione si basavano spesso sul costo del lavoro. Questa tendenza si sta sempre più affievolendo, e attualmente oltre l'80% del commercio globale di beni non proviene da un paese a basso salario verso uno ad alto reddito poiché le considerazioni si basano più sull'accesso a manodopera qualificata e sulle risorse naturali, sulla vicinanza ai consumatori

e sulle qualità delle infrastrutture.[42] Le catene globali del valore, che precedentemente sfruttavano l'alta intensità di manodopera, hanno visto la propria quota di scambi scendere dal 55% nel 2005 al 43% nel 2017, e questo è spiegabile con un aumento dei salari nei paesi in via di sviluppo.[43]

Le catene del valore stanno, inoltre, diventando sempre più regionali e meno globali.
Inizialmente[44] gli scambi commerciali che attraversavano gli oceani vantavano un successo sempre più grande, di fronte a quote di scambi di merci tra paesi all'interno della stessa regione che diminuiva sempre di più: dal 51% nel 2001 al 45% nel 2012.[45]
Dal 2013, però, questo fenomeno ha iniziato a cambiare rotta, e la quota intra regionale del commercio globale di beni è aumentata del 2,7 % nel 2013, dovuto in particolare all'aumento dei consumi dei mercati emergenti. Questo sviluppo verso una sempre più regionalizzazione è evidente soprattutto in Asia e tra i paesi dell'Unione Europea.

La geografia della domanda globale, che prima era incentrata soprattutto sulle economie avanzate, si sta ora rimodellando, includendo sempre più i mercati emergenti che, secondo le analisi di McKinsey,[46] consumeranno quasi i due terzi dei manufatti mondiali entro il 2025, e entro il 2030 i paesi in via di sviluppo rappresenteranno oltre la metà di tutti i consumi globali. La più notevole ondata di partecipazione ai flussi globali di beni, servizi, finanza, persone e dati è stata registrata in Cina. Gran parte di ciò che viene prodotto in questo paese viene ora venduto sul territorio nazionale, e questa tendenza è quella che più sta contribuendo al declino dell'intensità degli scambi mondiali. Se nel 2007 la Cina ha esportato il 17% di ciò che ha prodotto, nel 2017 questo dato è sceso al 9%.[47] Lo stesso

---

[42] SUSAN LUND; JAMES MANYIKA; JONATHAN WOETZEL; JACQUES BUGHIN; MEKALA KRISHNAN; JEONGMIN SEONG; MAC MUIR, *Globalization in transition: the future of trade and value chains*, 2019, https://www.mckinsey.com/, 18/08/2020
[43] *ibidem*
[44] Nonostante l'utilizzo di fornitori stranieri da parte di aziende leader possa essere fatto risalire a diversi decenni fa, solo alla fine degli anni '80 l'esternalizzazione dei processi produttivi ha iniziato a caratterizzare modelli di business. All'inizio degli anni '90 il processo di globalizzazione ha iniziato rapidamente ad espandersi in vari settori, coinvolgendo le imprese in paesi in via di sviluppo. Il commercio di prodotti intermedi rappresenta circa il 40% del commercio mondiale, ed esso è cresciuto da circa 1 trilione di dollari nel 1993 a 6 trilioni nel 2008, prima della crisi del 2009. In questo periodo, i processi produttivi erano sempre più frammentati in un numero via via maggiore di paesi. Fonte: ALESSANDRO NICITA; VICTOR OGNIVTSEV; MIHO SHIROTORI, *Global supply chains: trade and economic policies for developing countries*, 2013, https://unctad.org/, 18/08/2020
[45] *Vedi nota n° 42*
[46] Fondatore della società McKinsey & Company, multinazionale di consulenza strategica.
[47] Man mano che il consumo cresce, quote maggiori di ciò che viene prodotto in Cina viene ora venduto in Cina, e questo sta portando ad un calo dell'intensità degli scambi. Questa tendenza è stata in parte oscurata poiché la produzione, le

fenomeno si è registrato in paesi come India, Indonesia, Tailandia, Malesia e Filippine. Prendendo come riferimento il periodo 2005-2015, la partecipazione di queste ultime economie alle catene globali del valore è notevolmente cresciuta. Per quanto riguarda il Vietnam, il tasso di crescita medio annuale è stato del 16,5%.

La Cina sta inoltre investendo nella ricerca e nello sviluppo delle proprie catene di approvvigionamento nazionali, e anche questo fattore è rilevante per il calo dell'intensità commerciale delle merci. Se precedentemente essa importava dalle economie avanzate sofisticate tecnologie, ora questa tendenza è sempre meno evidente.[48]

Spostando l'attenzione della presente tesi sugli eventi accaduti più recentemente – in particolare nel 2018 e nel 2019 – si ritiene rilevante lo studio dei cambiamenti delle catene globali del valore avvenuti in seguito alla guerra commerciale fra USA e Cina e alla Brexit e i conseguenti effetti sul commercio internazionale.

Nel primo caso, le politiche commerciali restrittive americane, se sono state in grado di ridurre il deficit commerciale nei confronti della Cina nel 2019, non sono riuscite a diminuire quello complessivo, bensì hanno portato ad un effetto chiamato *trade diversion*, ovvero una deviazione dei flussi di commercio internazionale verso i paesi non soggetti ad aumenti di dazi o verso quelli che partecipano ad accordi di scambio. Questo fenomeno è evidente anche dall'analisi delle catene globali di produzione, le quali vengono spostate principalmente verso Messico e Vietnam. Quest'ultimo sarebbe il maggior beneficiario della guerra commerciale sino-statunitense, il quale avrebbe registrato nel 2019 un incremento delle esportazioni pari a 13 miliardi di dollari, con un relativo aumento del 39%.[49]

Dall'altro lato, però, le catene di fornitura globali sembrerebbero essere arrivate ad uno stop.
Prima del 2016, infatti, il mondo era regolato da poche barriere commerciali, e i dazi diminuivano a mano a mano che i paesi entravano a far parte dell'Organizzazione mondiale del commercio e sottoscrivevano accordi commerciali regionali. Le aziende manifatturiere traevano vantaggio, inoltre,

---

importazioni e le esportazioni del paese sono aumentate notevolmente in termini assoluti, ma nel complesso la Cina si sta progressivamente riequilibrando verso un maggiore consumo interno. Fonte: *vedi nota n° 42*

[48] *Vedi nota n° 42*

[49] FRANCESCO MORELLO; FABIO SDOGATI, *Effetti della politica tariffaria USA sul saldo commerciale bilaterale USA-Cina e su quello globale USA*, 2020, https://scenarieconomici.com/, 08/08/2020

dalle nuove tecnologie della comunicazione e dal crollo dei costi del trasporto aereo e di conseguenza decisero di frammentare sempre più le loro catene di produzione attraverso diversi confini. Con l'inizio della guerra dei dazi fra Stati Uniti e Cina, questo sistema sembrerebbe essere entrato in crisi, e con esso anche le prospettive di un commercio sempre più globalizzato. L'obiettivo di Trump sembrerebbe quello di un disaccoppiamento delle economie statunitensi e cinesi, e di conseguenza le catene di fornitura globali sarebbero l'obiettivo primario al fine di ridurre la dipendenza degli USA dalla Cina come partner commerciale di filiera.[50]

Per quanto riguarda l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, i settori maggiormente esposti ai rischi risulterebbero essere quelli più integrati nelle catene del valore con l'Unione Europea, in particolare quello chimico e quello automobilistico. Di conseguenza, le catene sviluppate tra UE e Gran Bretagna subiranno un netto ridimensionamento a causa della Brexit.[51]

1.4 La crisi e la perdita di credibilità del World Trade Organization

[50] DAVIN CHOR, *KO alle catene di fornitura globali?*, 2019, http://www.cscc.it/, 08/08/2020
Il Presidente degli USA Trump ha cercato a lungo di ridurre la dipendenza dalle merci cinesi, rilanciando l'industria americana e costringendo la Cina a riformare le sue pratiche scorrette e a ridurre il deficit commerciale. Il disaccoppiamento delle due economie rappresenterebbe una grave interruzione dell'evoluzione nelle catene di approvvigionamento degli ultimi decenni, e nonostante i discorsi del Presidente su cambiamenti radicali, la dipendenza degli USA dalla produzione asiatica è profondamente radicata e stabile nel tempo. Infatti, negli ultimi vent'anni, le importazioni manifatturiere statunitensi dalla ragione del Pacifico hanno oscillato intorno al 40-45% del totale. Tuttavia, nel 2019, l'impatto dei dazi statunitensi ha avuto conseguenze sul commercio bilaterale, che si è ridotto di quattro punti percentuali. Il dirottamento principale delle merci è avvenuto verso altri paesi asiatici, principalmente Vietnam e Taiwan, oltre che Europa e Messico. Gli USA non sono, comunque, riusciti a compensare interamente al calo della quota della Cina, con un calo di 39 miliardi di dollari nelle importazioni complessive di produzione nel 2019. Da parte sua, la Cina ha aumentato il commercio con il resto del mondo, col fine di compensare la perdita nelle esportazioni verso gli USA, e la sua bilancia commerciale complessiva sarebbe migliorata nonostante la guerra commerciale, a differenza di quella statunitense. La diversificazione dei mercati di esportazione cinesi e le riduzioni nel commercio bilaterale tra le due superpotenze indicano che è in corso un disaccoppiamento economico tra i due paesi, le cui relazioni si trovano in uno stato tossico. Nonostante ciò, la maggior parte dei vantaggi che offre la Cina non può essere facilmente duplicata altrove, grazie alle sue forti infrastrutture e all'enorme quota di forza lavoro, oltre che alle parti e ai componenti prontamente disponibili nel suo ecosistema produttivo di livello mondiale. Fonte: YUKON HUANG; JEREMY SMITH, *Why US-China supply chain decoupling will be more of a whimper than a bang*, 2020, https://www.scmp.com/, 25/08/2020
[51] DOMENICO BEVERE, *Brexit e catene globali del valore*, 2019, https://europaatlantica.it/, 08/08/2020

L'Organizzazione mondiale del commercio (World Trade Organization, WTO)[52] costituisce l'istituzione principale in materia di commercio internazionale, e rappresenta lo sviluppo successivo del GATT[53] (relativo alle merci), mentre il GATS (per i servizi) e i TRIPS (sulla proprietà intellettuale) sono accordi siglati con l'Uruguay Round e successivamente alla nascita del WTO costituiscono insieme al GATT i pilastri principali della nuova Organizzazione.
Attualmente, più del 97% del commercio globale è coordinato da quest'ultima, nata nel 1995, con conseguenti aree sempre più limitate in cui essa non ha un ruolo nella gestione delle connessioni commerciali.
L'obiettivo del WTO è principalmente quello di liberalizzare gli scambi commerciali affinché il commercio a livello internazionale possa crescere, e per giungere al suo scopo esso si muove attraverso negoziati a carattere multilaterale nel quale il suo ruolo è quello di mediare fra i diversi interessi, amministrando le intese e disciplinando la risoluzione delle controversie sulla base di normative e procedure prefissate, e mediante la riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie.
Un'altra importante caratteristica dell'Organizzazione è la sua capacità di incoraggiare la proposta e l'adozione di decisioni largamente condivisibili, poiché in essa vige il meccanismo del consenso, nel quale non vi è il bisogno dell'unanimità bensì semplicemente della mancanza di obiezioni da parte dei membri.

In un sistema internazionale complesso e da sempre caratterizzato da eccezioni e nazionalismi, il *Dispute Settlement Unit* DSU, meccanismo del WTO che dirime le controversie commerciali, si è qualificato come garante nella risoluzione delle divergenze e come contributo unico alla stabilità dell'economia globale. Senza di esso, il sistema basato su regole non sarebbe efficace, poiché queste ultime non potrebbero essere applicate. La procedura dell'Organizzazione evidenzia lo Stato di diritto e rende il sistema commerciale globale più sicuro e prevedibile. Il sistema si basa su regolamenti chiari e su orari precisi per completare i casi, nei quali la priorità è quella di risolvere le controversie, se possibile tramite consultazioni, e non di esprimere giudizi.[54]

---

[52] D'ora in avanti citato con l'acronimo WTO.
[53] Ventitré paesi hanno firmato, il 30 ottobre 1947, l'Atto finale dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio, dopo un periodo di intensi negoziati. Il funzionamento dell'accordo è di competenza del *Council for Trade in Goods*, composto da rappresentanti di tutti i paesi membri del WTO. Il consiglio dei beni possiede dieci comitati che trattano argomenti specifici, come agricoltura, accesso al mercato, sussidi, misure antidumping. Di più, essi riferiscono al consiglio delle merci un gruppo di lavoro sulle imprese commerciali statali e il comitato *Information Technology Agreement* ITA. Fonte: *GATT and the Goods Council*, https://www.wto.org/, 29/08/2020
[54] *Understanding the WTO - A unique contribution*, https://www.wto.org/, 19/08/2020

Uno degli esempi più eclatanti delle capacità del sistema di risoluzione delle controversie del WTO è il noto caso Boeing Airbus, che dal 2004[55] ha visto le due più grandi società aerospaziali del mondo scontrarsi sullo stanziamento di sussidi illegali. Essa, classificata come la più grande controversia commerciale al mondo dal giornale britannico *Financial Times*, serve a ricordare ai membri del WTO che il sistema funziona, avendo ascoltato le argomentazioni dei due contendenti ed avendo saputo districare questioni molto complicate, come dichiarato da Rod Hunter, partner commerciale e di investimento presso Baker McKenzie, studio legale globale.[56] All'inizio del 2019, l'Organizzazione mondiale del commercio ha autorizzato la più grande ritorsione dalla sua nascita, aggiungendo un altro livello di complessità ad un'economia globale già influenzata da guerre commerciali e ulteriori tensioni. Se l'Unione Europea è ora costretta ad affrontare le nuove tariffe, è perché per anni si è rifiutata di conformarsi alle decisioni del WTO.[57] La controversia è terminata nel 2020 con uno sviluppo avente il potenziale di ostacolare notevolmente le relazioni commerciali tra USA e UE, da sempre i leader nella risoluzione di questo tipo di problemi commerciali multilaterali. Infatti, a seguito della sentenza, il WTO ha concesso agli USA l'approvazione per imporre tariffe annuali fino a 7,5 miliardi di dollari di esportazioni dall'UE, e i funzionari commerciali statunitensi hanno imposto una tariffa del 10% sugli aeromobili Airbus e del 25% su una gamma di altri prodotti tra cui liquori, vini e formaggi europei. Queste tariffe rappresentano, di conseguenza, dure sfide anche per molti dei principali attori dell'industria alimentare e delle bevande, tra cui prodotti di proprietà di Diageo, inclusi whisky scozzesi single malt, liquore Baileys,[58] ma anche vini francesi, olive spagnole, salumi italiani.

Nonostante i successi dell'Organizzazione mondiale del commercio, negli ultimi anni essa appare nettamente in crisi,[59] principalmente a causa delle principali potenze economiche globali – ovvero Unione Europea, USA e Cina – che agiscono senza tener conto delle sue regole e procedure, e la

---

[55] *Vedi scheda di approfondimento n° 2*

[56] PEGGY HOLLINGER, *What is at stake in WTO ruling on Airbus-Boeing trade dispute?*, *Financial Times*, 2019, https://ft.com/, 19/08/2020

[57] DAVID GELLES, *How Boeing vs. Airbus Became Trump vs. Europe*, 2019, https://www.nytimes.com/, 19/08/2020

[58] RUTH GREEN, *WTO ruling on Airbus-Boeing dispute exacerbates US-EU trade tensions*, 2019, https://www.ibanet.org/, 25/08/2020

[59] Nel 2016, a causa della frustrazione con le decisioni Appellate Body contro gli USA, l'amministrazione Obama ha bloccato la riconferma di un membro dell'organo di appello per un periodo di sei mesi. Il rappresentante dell'UE presso il WTO a Ginevra ha dichiarato che questa mossa, senza precedenti, ha rappresentato una seria minaccia per l'indipendenza e l'imparzialità dei membri attuali e futuri dell'organo di appello. La successiva amministrazione Trump, nel 2017 ha giustificato questo blocco unilaterale alle nuove nomine all'organo di appello, confermando il fatto che l'insediamento del nuovo Presidente statunitense non ha fatto altro che contribuire ad una crisi del WTO già iniziata. Fonte: LAURA VON DANIELS; SUSANNE DRÖGE; ALEXANDRA BÖGNER, *Ways Out of the WTO's December Crisis*, 2019, https://www.swp-berlin.org/, 19/08/2020

conseguenza di questo fenomeno è una perdita di credibilità per l'Organizzazione che riesce sempre meno ad avere un ruolo nella determinazione del sistema commerciale globale.

L'attuale amministrazione statunitense persegue una strategia fondata sulla scelta verso negoziati bilaterali, non rispettando lo spirito multilaterale del WTO.[60] Le cause di questo fenomeno, messe in luce dalla Casa Bianca, sarebbero i forti danni e svantaggi che il sistema normativo internazionale avrebbe inflitto all'economia statunitense, idea da molti non condivisa poiché gli Stati Uniti hanno, da sempre, avuto un ruolo primario nei negoziati e nelle conseguenti decisioni globali.
Il presidente statunitense Donald Trump si fonda, inoltre, su idee nazionalistiche per dar spazio alla propria scelta. Secondo l'amministrazione americana, gli Stati Uniti si trovano in una posizione di superiorità molto meglio spendibile in un contesto bilaterale.
Con l'ascesa economica cinese, la leadership economica statunitense ha iniziato ad essere messa in discussione. Nel 1948, più di un quinto delle esportazioni mondiali erano statunitensi, mentre ora rappresentano solo l'8,5%, rispetto ad un 13% della Cina (dati WTO). Questo avrebbe incoraggiato le politiche protezionistiche americane capaci di innescare una guerra commerciale senza precedenti, a causa dell'incapacità dell'Organizzazione mondiale del commercio di tutelare la scena internazionale. Secondo Trump, il WTO rappresenta un "fastidioso fardello della diplomazia postbellica", che sarebbe meglio sostituire mediante più proficue forme diplomatiche bilaterali.[61]

La credibilità dell'Organizzazione è minata da un atteggiamento statunitense sempre più incurante e indifferente nei confronti delle sue regole e procedure, e di conseguenza i suoi poteri vengono sempre più snaturati e impoveriti, ritrovandosi in una situazione di sempre più evidente stallo. La guerra commerciale fra Stati Uniti e Cina, che avrebbe dovuto essere attenuata, ha invece trovato modo di perpetrarsi e accrescere la sua portata.[62]

Quest'ultima, infatti, è una delle maggiori sconfitte e minacce per l'Organizzazione mondiale del commercio, la quale ha visto le proprie norme e i propri principi essere completamente violati, non

---

[60] Fin dalla nascita del GATT sono stati stipulati accordi commerciali preferenziali tra due o più partner. Negli anni '90, successivamente, è stata registrata un'esplosione di tali accordi, sistema che si integra con quello a livello multilaterale.
[61] MARIA ROSARIA INTERMITE, *L'OMC ai suoi 25 anni, tra protezionismo commerciale trumpiano e crisi del multilateralismo*, 2020, https://www.geopolitica.info/, 08/08/2020
[62] ALESSANDRO BERTI, *La guerra commerciale mette in crisi il WTO*, 2019, https://www.startingfinance.com/, 08/08/2020

riuscendo neanche, come invece in passato, a svolgere il proprio ruolo di mediatore, giudice e risolutore. Al contrario, l'Organizzazione sembrerebbe essere divenuta uno strumento nelle mani delle principali potenze economiche globali, con la Cina che viene sempre più accusata da Unione Europea e Stati Uniti di manipolare le regole del commercio internazionale a suo vantaggio. A partire dal 10 dicembre del 2019, l'Organo di Appello dell'Organizzazione possiede un solo giudice, di origine cinese, il quale non è in grado di arrivare ad un quorum per definire le nuove controversie tra gli stati membri a causa alla volontà di Washington di non collaborare alla nomina di nuovi giudici. La questione più importante è rappresentata dal fatto che gli Stati Uniti accusano il sistema di controversie del WTO di eccesso di potere giudiziario, poiché esso interpreterebbe le regole in modo da creare nuovi obblighi per gli stati membri, oltre al fatto che l'organo d'appello non emetterebbe le sue sentenze con la rapidità prevista e che i giudici continuerebbero a lavorare su casi che erano già arrivati ad un termine. Il presidente Trump ha minacciato di ritirare gli Stati Uniti dall'Organizzazione e ha sostenuto su Fox News[63] che il WTO è stato creato per favorire tutti tranne uno, e il suo approccio è stato descritto come parte di un assalto al sistema commerciale globale.[64]

Anche i paesi emergenti hanno avuto un ruolo importante nel portare il WTO verso una situazione di stallo. Le cosiddette potenze deboli, tra i quali i paesi africani, hanno utilizzato la strategia della coalizione nei negoziati dell'Organizzazione, cambiando le configurazioni di potere a causa dell'influenza sempre maggiore dei paesi in via di sviluppo. I paesi africani hanno contribuito alla crisi dell'Istituzione mediante l'uso strategico del Gruppo Africa[65] richiedendo l'ottenimento di risultati che vadano a porre una soluzione alle loro preoccupazioni legate allo sviluppo. Queste ultime questioni hanno reso complesse le contrattazioni, mettendo in dubbio il Doha Round[66] come via verso il futuro del commercio multilaterale, ed allargando il divario fra Nord e Sud del mondo, aree caratterizzate da interessi differenti. Il processo negoziale si è rivelato disfunzionale, e il WTO si ritrova di fronte alla necessità di riformarlo tenendo conto non solo delle preoccupazioni delle maggiori potenze economiche mondiali ma anche di quelle dei paesi emergenti, poiché in caso contrario i negoziati non riuscirebbero a giungere a soluzioni comuni. I paesi in via di sviluppo vengono ancora troppo spesso

[63] Canale televisivo internazionale di news 24 ore su 24.
[64] ANDREW WALKER, *Trade disputes settlement system facing crisis*, 2019, https://www.bbc.com/, 08/08/2020
[65] L'Africa Group è il più grande gruppo strategico all'interno del WTO, e grazie al suo numero di voti esso è in grado di bloccare le decisioni.
[66] Negoziato del WTO che dal 2008 si trova in una situazione di stallo e divisione sulle principali questioni, come agricoltura e soluzioni commerciali, con un'evidente contrapposizione fra paesi avanzati (UE, Stati Uniti, Giappone) e emergenti (Brasile, Cina, India, Corea del Sud, Sudafrica).

reputati come attori secondari, quando invece dovrebbero essere visti come importanti operatori commerciali e negoziatori nel sistema commerciale multilaterale.[67]

Il WTO permette l'esistenza di un cosiddetto protezionismo controllato, ovvero di una serie di eccezioni che permettono l'attuazione di dazi e tariffe doganali che rispettano il suo quadro normativo. I dazi imposti dall'amministrazione Trump su alluminio e acciaio rientrano nella seconda categoria di queste ultime, ovvero quella riguardante le misure necessarie a proteggere specifici interessi quali salute, ambiente e sicurezza nazionale, e di conseguenza il WTO non ha il potere di impedirle, nonostante molti commentatori vedono in queste norme un desiderio di proteggere i produttori statunitensi dalla concorrenza.
Nonostante ciò, Canada, Cina, Messico e Unione Europea hanno agito in maniera unilaterale al fine di muovere una rappresaglia alle azioni di Trump, violando le regole dell'Organizzazione.

A dimostrazione del culmine delle controversie in appello con gli Stati Uniti si ritiene rilevante citare le dimissioni del Direttore Generale del WTO Roberto Azevêdo, il quale il 14 maggio 2020 ha dichiarato che avrebbe lasciato la sua posizione a partire dal 31 agosto 2020, dopo sette anni alla guida dell'ente per il commercio globale e più di un anno prima della scadenza del suo secondo mandato come capo del WTO. La sua decisione è arrivata in un momento di forti tensioni per il WTO, dopo che gli Stati Uniti hanno paralizzato le capacità dell'Organizzazione di risolvere le controversie bloccando la nomina dei giudici al suo organo di appello. Nonostante i tentativi di giungere ad accordi sul commercio elettronico e sussidi per la pesca, il WTO non è riuscito a stabilire un importante accordo commerciale dall'abbandono dei negoziati del 2015, denominati Doha Round. Il protezionismo, sempre più presente nella scena globale, sta duramente influenzando la posizione del WTO, e i negoziati commerciali prendono sempre più forma nelle capitali delle nazioni piuttosto che a Ginevra.
Gli esperti ritengono che il prossimo leader dovrà essere capace di guidare riforme efficaci per diventare di nuovo rilevante nella scena internazionale, ottenendo rispetto e potere.[68]

---

[67] COLLIN ZHUAWU, *Africa and the WTO crisis: what role in future global trade governance?*, https://www.wto.org/, 08/08/2020
[68] Come dichiarato da Simon Evenett, Professore di commercio internazionale e sviluppo economico dell'Università di San Gallo in Svizzera. Fonte: *WTO chief Roberto Azevedo resigns amid appeals dispute with United States*, 2020, https://www.dw.com/, 26/08/2020

1.5 Difficoltà di ritorno al multilateralismo: l'accordo G20 del 2019 a Osaka

A partire dal 2017, il compito del G20[69] è divenuto sempre più complicato, a causa della crisi che affligge le relazioni internazionali e del riemergere dei nazionalismi e della loro propensione verso negoziati bilaterali, nei quali essi mettono in competizione le proprie forze al posto di farle convergere. I temi di discussione del Gruppo si sono via via sempre più ampliati a partire dal 2009, anno di maggior successo dei suoi lavori, quando esso ha saputo rimediare alla crisi finanziaria ed economica rassicurando le nazioni e ponendo le linee guida principali. Se in passato, quindi, le questioni affrontate si limitavano a temi economico-finanziari, ora il G20 è in grado di sostenere trattative che spaziano da temi demografici e migratori, alle politiche sociali, alla sostenibilità socio-ambientale, alle qualità tecniche, alla prevenzione delle corruzioni e agli standard di qualità e comportamenti di stampo internazionale.

Tra i successi più rilevanti ottenuti in seguito alle riunioni del G20, si ritiene importante citare l'incontro del 2 aprile 2009 a Londra, in seguito a quella che è stata definita dai capi di stato e di governo *la più grande sfida che l'economia mondiale abbia mai conosciuto*.[70] I leader mondiali hanno infatti concordato un'iniezione di 1,1 trilioni di dollari di aiuti finanziari per ripristinare l'economia mondiale, compiendo grandi progressi nel rimodellare la *governance* della finanza globale mediante regole rigorose, aumentando inoltre la capacità di prestito del Fondo monetario internazionale e raccogliendo informazioni più ricche sul sistema bancario precedentemente in ombra.[71]
Un'altra riunione di notevole successo è quella tenutasi a Los Cabos dal 18 al 19 giugno 2012, durante la quale il Gruppo ha sostenuto il percorso della Grecia verso riforme e sostenibilità, promettendo di adottare specifiche mosse in breve tempo al fine di adottare una regolamentazione bancaria e un'assicurazione sui depositi sovranazionali a livello europeo. A livello mondiale, esso ha stabilito una

---

[69] Organismo informale internazionale, nato nel 1999, nel quale sono rappresentati i diciannove paesi più industrializzati del mondo (Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Francia, Germania, India, Indonesia, Italia, Giappone, Messico, Russia, Arabia Saudita, Sudafrica, Corea del Sud, Turchia, Gran Bretagna e Stati Uniti) e l'Unione Europea.
[70] *Sommet de Londres, Déclaration des chefs d'État et de gouvernement, 2 avril 2009*, 2009, https://www.g20.utoronto.ca/, 20/08/2020
[71] DIPANJAN ROY CHAUDHURY; BUREAU, *G20's achievements for global economy since the 2008 crisis*, 2016, https://economictimes.indiatimes.com/, 20/08/2020

strategia avente il fine di generare crescita ed occupazione, enfatizzando gli stimoli e il consolidamento fiscale. Esso ha inoltre rafforzato il commercio e gli investimenti, la protezione sociale, l'inclusione finanziaria, la sicurezza alimentare e la volatilità delle materie prime.[72] In passato, quindi, il G20 ha avuto un ruolo importante nell'orientare le politiche dei singoli paesi, soprattutto di quelli più rilevanti sulla scena internazionale.

Attualmente, è possibile riscontrare una difficoltà del G20 a raggiungere risultati concreti, resa ancora più grave dell'emergere dei nazionalismi. Le riunioni spesso terminano con comunicati vaghi e poco chiari, dietro ai quali vi è la mancanza di un vero accordo, i quali sembrano riflettere la semplice volontà di concludere i negoziati affrontando, in maniera superficiale, tutti i temi di responsabilità del Gruppo.

Di particolare importanza vi è il problema posto dagli Stati Uniti, i quali rendono sempre più complicato giungere a risultati di convergenza qualificanti. Spesso i Summit del G20 appaiono come sedi di incontri bilaterali, i quali frammentano ancor più il lavoro diplomatico, rovinando la cooperazione multilaterale.[73]

Il G20 di Osaka, purtroppo, è sostanzialmente fallito.[74]
Gli stati partecipanti, ovvero l'80% del prodotto mondiale, non sono riusciti a dimostrare, durante l'occasione, di voler gestire insieme i problemi e le sfide globali, e di conseguenza il Gruppo ha perso autorevolezza, affidabilità ed efficacia decisionale.

In un periodo nel quale i dazi e le ritorsioni sui commerci hanno preso sempre più importanza, il G20 di Osaka si è limitato a riconoscere, nella risoluzione finale, che le tensioni commerciali e geopolitiche si sono intensificate, terminando con un desiderio futuro circa una riduzione di questi rischi e una soluzione agli stessi. I negoziatori hanno totalmente ignorato che nei mesi passati lo scenario internazionale era stato sottoposto a forti tensioni a causa di dazi e protezionismi, termini neppure inseriti nel documento finale.

---

[72] JOHN KIRTON; JULIA KULIK, *A Summit of Significant Success: G20 Los Cabos Leaders Deliver the Desired Double Dividend*, 2012, https://www.g20.utoronto.ca/, 20/08/2020
[73] FRANCO BRUNI, *G20 a Osaka: è possibile rianimare il multilateralismo?*, 2019, https://www.ispionline.it/, 08/08/2020
[74] MARIO LETTIERI; PAOLO RAIMONDI, *G20 di Osaka: la fine del multilateralismo?*, 2019, https://www.notiziegeopolitiche.net/, 08/08/2020

Questa scelta fa emergere un netto passo indietro rispetto ai G20 precedenti.
Durante le negoziazioni ad Amburgo, tenutesi nel luglio del 2017, i paesi menzionarono esplicitamente il termine *protezionismo*, dichiarando di volerlo contrastare insieme a tutte le altre pratiche scorrette. Nel dicembre del 2018, a Buenos Aires, i negoziatori affermarono chiaramente di voler lavorare insieme al fine di migliorare l'ordine internazionale, nonostante il Presidente degli USA Trump pretese che nel documento finale ci fosse menzionata la volontà americana di ritirarsi dall'Accordo di Parigi sul clima e sulla riduzione delle emissioni di CO2. Questo desiderio statunitense di agire in maniera unilaterale si è protratto fino al G20 di Osaka.

Il fallimento dei negoziati in Giappone è stato dimostrato dal fatto che gli incontri bilaterali hanno dominato su quelli multilaterali, che, anche se importanti, non costituiscono il compito primario del Gruppo. Il *meeting* più rilevante è stato quello fra i capi di stato dei paesi BRICS[75], i quali si sono posti come obiettivo quello di rappresentare oltre il 50% della crescita del PIL mondiale entro il 2030. Essi hanno sostenuto di voler giungere ad un sistema commerciale internazionale trasparente, non discriminante, aperto, libero ed inclusivo, e si sono dichiarati contro qualsiasi forma di protezionismo ed unilateralismo, elementi contrari al WTO.

I paesi dell'Unione Europea, nonostante abbiano ribadito il loro impegno nella lotta ai cambiamenti climatici e all'attuazione dell'accordo di Parigi, sembrerebbero non aver caratterizzato una presenza rilevante ai negoziati. Al contrario, essi si sono concentrati su problemi nazionali ed europei, e lo spostamento in Giappone non ha quindi costituito uno slancio verso l'interesse in questioni globali[76].

[75] Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica

[76] Questo sembrerebbe andare contro le osservazioni del presidente Donald Tusk prima del vertice del G20, secondo cui *la scena mondiale non può diventare un'arena in cui il più forte detta le proprie condizioni al più debole, dove l'egoismo prevale sulla solidarietà e dove le emozioni nazionalistiche dominano sul buon senso. Bisogna avere chiaro che non siamo responsabili solo per i nostri interessi, ma soprattutto per la pace e per un ordine mondiale equo e sicuro*.

Scheda di approfondimento n° 1

Di seguito le date e gli interventi più rilevanti dello scontro commerciale fra Stati Uniti e Cina.

Il 6 luglio 2018 gli USA impongono il 25% su 34 miliardi di dollari di importazioni dalla Cina, la quale si vendica imponendo la stessa tariffa su 545 merci americane.
Il 23 agosto 2018 Washington impone tariffe del 25% su altri 16 miliardi di dollari di merci cinesi, e la Cina risponde applicando il 25% su 16 miliardi di dollari di merci statunitensi.
Il 4 settembre 2018 gli USA collocano il 10% su 200 miliardi di dollari di importazioni cinesi. La Cina a sua volta pone dazi doganali su 60 miliardi di dollari di merci statunitensi.
Il primo dicembre 2018 le due potenze concordano una tregua al vertice del G20 in Argentina.
Il 10 maggio 2019 gli USA aumentano le tariffe sui 200 miliardi di dollari di merci cinesi dal 10 al 25%.
Il 15 maggio 2019 il Dipartimento del Commercio degli USA aggiunge Huawei alla "lista delle entità", che vieta alle aziende americane di vendere alle società cinesi di telecomunicazione senza approvazione.
Il primo giugno 2019 la Cina aumenta le tariffe sui prodotti USA per un valore di 60 miliardi di dollari.
Il 29 giugno 2019 Cina e USA concordano una tregua al vertice del G20 in Giappone.
Il primo settembre 2019 le tariffe USA su oltre 125 miliardi di dollari di importazioni cinesi iniziano come previsto.

Fonte: *What is the US-China trade war?*, 2020, https://www.scmp.com/, 08/08/2020

Scheda di approfondimento n° 2

Parte prima

Sintesi e cronologia del caso Airbus-Boeing.

Nel 2004, gli USA cercano colloqui con l'UE e le nazioni ospitanti Airbus (Gran Bretagna, Francia, Germania, Spagna) circa presunte sovvenzioni ingiuste accordate tramite prestiti governativi, e Washington pone fine ad un accordo USA-UE del 1992 che copre il supporto per Airbus e Boeing. In risposta, l'UE denuncia gli aiuti statunitensi alla Boeing. Nel 2005, il WTO entra in gioco in seguito al fallimento dei negoziati bilaterali, e nel 2006 Airbus annuncia un nuovo aereo di linea A350 per il quale cercherà ulteriori prestiti alle nazioni ospitanti. Nel 2009, il WTO emette la prima sentenza provvisoria, con la quale dichiara che alcuni aiuti europei ad Airbus hanno violato il divieto di sovvenzioni all'esportazione, e nel 2010 l'Organizzazione chiede di sospendere gli aiuti ingiusti, inclusi quelli per l'Airbus 380, ma respinge una richiesta degli USA di includere il nuovo A350. Nel 2011, l'UE perde un appello e ha tempo fino a dicembre per conformarsi, tuttavia il WTO ammorbidisce la sua sentenza precedente dichiarando che i prestiti all'A380 non rientrano nella categoria "vietati". Un panel separato del WTO sostiene parzialmente l'UE, evidenziando i 19 miliardi di dollari di sostegno per Boeing da parte degli USA, della NASA e di vari stati e comuni, e le norme contro gli aiuti per Boeing di un valore minimo di 5,3 miliardi di dollari. Nel 2012, il WTO sostiene la sentenza contro il sostegno degli USA alla Boeing, ed entrambi i contendenti affermano di aver rispettato le decisioni del WTO accusando l'altra parte di averle trasgredite. Nel 2013, Boeing annuncia il bimotore 777X e poco dopo il legislatore di Washington accorda 8,7 miliardi di dollari in nuove agevolazioni fiscali. Nel 2014, l'UE denuncia questi ultimi sussidi considerandoli "proibiti".
Nel 2016, il WTO afferma che l'UE non ha rispettato le sue precedenti sentenze, e accetta per la prima volta gli aiuti per l'A350, ma rifiuta le richieste USA di inserirlo nella categoria "proibito".
A novembre dello stesso anno, le agevolazioni nei confronti del Boeing 777X vengono fatte rientrare dal WTO nella categoria "proibita".

Scheda di approfondimento n° 2

Parte seconda

Nel 2017, quest'ultima sentenza viene ribaltata, e il WTO autorizza gli USA a mantenere un ingiusto sostegno alla Boeing, e l'UE fa appello contro questa decisione. Il WTO non cambia la propria posizione. Nel maggio del 2018, il WTO afferma che l'UE non è riuscita a mettere fine ai sussidi ad Airbus, che continuano quindi a danneggiare Boeing. Gli USA minacciano sanzioni su miliardi di dollari di prodotti europei. Nel marzo del 2019, il WTO afferma che gli USA non hanno fermato le agevolazioni alla Boeing nello stato di Washington, ed entrambe le parti si accusano di rifiutare di negoziare qualsiasi accordo, svelando miliardi di dollari di tariffe proposte sulle merci reciproche. Il WTO assegna agli USA il diritto di imporre tariffe su 7,5 miliardi di dollari di importazioni annuali dell'UE, e ad ottobre Washington impone tariffe del 10% sulla maggior parte dei jet Airbus di fabbricazione europea, oltre a dazi del 25% su prodotti come olive e whisky. Nel dicembre dello stesso anno, il WTO respinge le affermazioni europee secondo le quali essa non fornisce più sussidi ad Airbus, spingendo Washington ad aumentare le tariffe sulle merci nel caso in cui Bruxelles non si fosse conformata. Nel 2020, gli USA hanno annunciato tariffe sugli aeromobili importati dall'UE dal 10 al 15%. Ultima decisione statunitense in termini di tempo è quella di "graziare" l'Italia rispetto all'ipotesi iniziale di estendere gli aumenti tariffari anche a vino, olio e pasta. Questo è stato dichiarato dalla Coldiretti italiana in occasione della pubblicazione della nuova lista dei prodotti UE da colpire in seguito alla disputa in analisi, che colpisce maggiormente Francia e Germania, ma che risparmia Italia, Regno Unito e Grecia. Se nell'ambito del sostegno UE ad Airbus gli USA sono stati autorizzati ad applicare sanzioni all'UE, il 24 luglio 2020, in seguito dell'annuncio del consorzio Airbus della revisione degli aiuti di Stato ricevuti, che rende i sostegni pienamente conformi all'Organizzazione, quest'ultima ha invitato gli USA a rimuovere immediatamente tali provvedimenti, ora quindi ingiustificati.

Fonti: *Timeline: Highlights of the 16-year Airbus, Boeing trade war*, 2020, https://www.reuters.com/, 19/08/2020, *Donald Trump "grazia" il Made in Italy*, 2020, https://www.askanews.it/, 29/08/2020

CAPITOLO SECONDO

La crisi commerciale globale del 2020 causata dalla pandemia di Covid-19

2.1 Il calo dell'import e dell'export mondiale durante la pandemia Covid-19 e il caso del settore farmaceutico

Tra le conseguenze maggiori della pandemia[1] si ritiene rilevante analizzare l'instabilità commerciale che ne è scaturita, con il crollo degli scambi a livello internazionale. Esso è stato causato principalmente dalle misure di contenimento della pandemia, dalla chiusura delle attività commerciali ad eccezione di quelle di prima necessità e dalle restrizioni ai movimenti di persone e merci.[2]

Nel periodo di massima emergenza da Coronavirus, a marzo del 2020, le esportazioni dell'Unione Europea sono andate a picco rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Infatti, se nel marzo 2019 essa aveva esportato un totale di circa 180 miliardi di euro, nello stesso mese dell'anno successivo il commercio è calato a 165 miliardi. Le importazioni, anch'esse, hanno subito un calo notevole, precipitando di 21 miliardi rispetto al 2019.[3] (vedi figura 3)

---

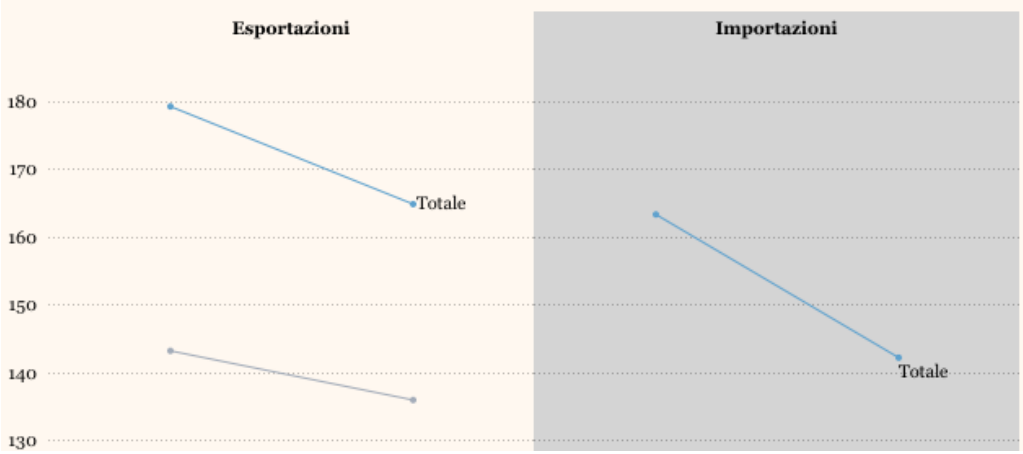
[1] Al momento della stesura di questo capitolo – agosto 2020 – i casi di decesso confermati a causa del COVID-19 ammontano a 722 mila, con quasi venti milioni di contagiati in tutto il mondo. Fonte: *Coronavirus disease (COVID-19) – Situation Report n° 202*, 2020, https://www.who.int/, 09/08/2020

[2] L'Unione Europea si è contraddistinta per le misure di *lockdown* adottate, seppur decise momenti differenti, ovvero una limitazione pressoché totale alla circolazione dei cittadini e alle attività, una quarantena ispirata a quella cinese a Wuhan. La Svezia ha preferito affidarsi al buon senso della popolazione, similmente al Brasile. Il governo centrale statunitense ha inasprito progressivamente le misure e i divieti di ingresso, e ha deciso di stanziare fondi per sostenere le grandi aziende in prima linea nella produzione di materiali necessari al contenimento dell'emergenza. La Corea del Sud, basatasi inizialmente su una popolazione già abituata e pronta a questo tipo di problematiche, ha deciso successivamente di fondarsi su misure di mappatura e monitoraggio dei contagiati.

[3] Fonte: Eurostat, DAVIDE MANCINO, *Covid-19, il commercio mondiale è crollato. Import, export e globalizzazione in quattro grafici*, 2020, https://www.infodata.ilsole24ore.com/, 09/08/2020

Figura 3 – Il commercio dell'Unione Europea dopo l'epidemia

(*Valori in miliardi di euro, destagionalizzati*)



Fonte: Eurostat, DAVIDE MANCINO, *Covid-19, il commercio mondiale è crollato. Import, export e globalizzazione in quattro grafici*, 2020, https://www.infodata.ilsole24ore.com/, 09/08/2020

Per l'export, la perdita maggiore ha riguardato i macchinari ed i veicoli, ovvero il settore principale per le esportazioni europee, con 12 miliardi di euro in meno rispetto a marzo del 2019. L'alimentare e il petrolifero sarebbero gli altri due comparti colpiti, ma in misura nettamente minore.[4]

Anche per quanto riguarda l'import, i macchinari ed i veicoli hanno risentito profondamente della crisi, passando da 93 a 86 miliardi, con un calo maggiore rispetto all'export.[5] La tabella 2.1 permette di osservare maggiormente le variazioni del commercio e i dati sopracitati.

Guardando alle nazioni, il Regno Unito ha visto il proprio export passare da 30 a 24 miliardi, diventando responsabile, da solo, di quasi tutto il calo osservato.

[4] Per l'alimentare l'export è passato da 23 a 22 miliardi, mentre per il settore petrolifero lo shock si è riflesso con un calo a 6 miliardi dai precedenti 8 miliardi. Fonte: *vedi nota n° 3*

[5] Di seguito i maggiori cali per quanto riguarda l'export e l'import europeo, con comparazione tra marzo 2019 e marzo 2020. Valori in miliardi di euro. Fonte: *vedi nota n° 3*

Export: macchinari e attrezzature di trasporto (da 120 a 108), articoli confezionati vari (da 37 a 32), materiali grezzi (da 8 a 7)

Import: macchinari e attrezzature di trasporto (da 93 a 86), articoli confezionati vari (da 39 a 33), combustibili minerali, lubrificanti e materiali correlati (da 48 a 33), petrolio, prodotti petroliferi e materiali correlati (da 24 a 16).

Tabella 3.1 - Il commercio dell'UE dopo la pandemia

(*Valori in miliardi di euro, per tipo di bene, destagionalizzati*)

ESPORTAZIONI	**MARZO 2019**	**MARZO 2020**
Macchinari e mezzi di trasporto	120	108
Prodotti chimici e correlati	56	61
Cibo, bevande e tabacco	22	23
Altri prodotti	69	61

IMPORTAZIONI	**MARZO 2019**	**MARZO 2020**
Macchinari e mezzi di trasporto	93	86
Prodotti chimici e correlati	35	36
Combustibili minerali, lubrificanti e materiali correlati	48	33
Altri prodotti	67	58

Fonte: Eurostat, DAVIDE MANCINO, *Covid-19, il commercio mondiale è crollato. Import, export e globalizzazione in quattro grafici*, 2020, https://www.infodata.ilsole24ore.com/, 09/08/2020

L'Unione Europea ha acquistato dal paese inglese per 14 miliardi di euro, dai 18 del marzo 2019. Altri tre miliardi di euro in meno sono stati spesi in Cina e in Russia, e di conseguenza queste due ultime nazioni, insieme al Regno Unito, rappresentano le contrazioni principali dell'import. Per quanto riguarda l'Italia, essa ha registrato una contrazione congiunturale per entrambi i flussi commerciali con l'estero, con un calo del 34,9% per le esportazioni[6] e del 18,5% per le importazioni.

Le esportazioni hanno osservato una decrescita soprattutto in Francia (-45,9%), Germania (-34,3%), USA (-43,4%), Svizzera (-44%), Spagna (-46,1%) e Regno Unito (-40,8%). Il calo in questo senso del

[6] A causa del calo verso i mercati extra-UE (-37,3%) e verso l'area UE (-32,7%). Fonte: *vedi nota n° 3*

commercio si spiegherebbe, secondo le fonti Istat, con la contrazione delle vendite dei macchinari ed apparecchi negli USA, Germania e Francia e dal calo dell'abbigliamento in Svizzera.[7]

Per quanto riguarda il commercio cinese, nei mesi di gennaio e febbraio 2020, le esportazioni sono diminuite del 17,2% rispetto al 2019, mentre le importazioni del 4%.[8] Le sue esportazioni ed importazioni, a marzo 2020, sono entrambe diminuite rispetto all'anno precedente. Il settore dell'export ha registrato un calo del 6,6%, mentre l'import dello 0,9%.
Prendendo sempre in considerazione il mese di marzo 2020, le importazioni statunitensi sono diminuite del 6,2%,[9] mentre le esportazioni del 9,6%,[10] provocando un aumento del divario commerciale. Il deficit degli USA è salito a 44,4 miliardi di dollari, dai 39,8 miliardi di dollari nel mese di febbraio.[11]

2.1.1 Il caso del settore farmaceutico

Il settore farmaceutico, a fronte di un generale calo del commercio mondiale, sembrerebbe collocarsi in una posizione di controtendenza.
L'unica nota positiva per l'import sembrerebbe, infatti, arrivare proprio da questa area (si riporta l'attenzione alla tabella 3.1) la quale ha registrato, insieme al settore chimico-medicinale e botanico, un aumento verso Belgio, USA, Francia e Regno Unito. Nel caso italiano, questo aumento ha rilevato un dato del +16,7%.[12]
Per quanto riguarda la Cina, all'inizio della pandemia essa rappresentava il principale produttore di maschere chirurgiche riflettendo circa la metà della capacità mondiale. Nonostante ciò, a gennaio 2020 il paese, di fronte all'emergenza Coronavirus, non è stato in grado di soddisfare la domanda a causa dell'arresto della produzione cinese nei primi due mesi del 2019, ha smesso di esportare mascherine e

---

[7] *Vedi nota n° 3*
[8] HUILENG TAN, *China's exports, imports fell in March but not as much as expected*, 2020, https://www.cnbc.com/, 09/08/2020
[9] Le importazioni statunitensi sono scese a 232,2 miliardi di dollari, dai precedenti 247,6. Gli USA hanno importato meno cellulari, elettronica di consumo e automobili. Le spedizioni di auto e camion sono state le più basse dal 2011. Fonte: JEFFRY BARTASH, *US Trade deficit soars 12% in March as coronavirus slams exporters and tourism*, 2020, https://www.marketwatch.com/, 09/08/2020
[10] Le esportazioni statunitensi sono scese a 187,7 miliardi di dollari a marzo 2020, da 207,7 miliardi a febbraio. Gli USA hanno esportato meno automobili, parti di aeromobili e barili di petrolio. Fonte: *vedi nota n° 9*
[11] *Vedi nota n° 9*
[12] *Vedi nota n° 3*

ha ne importate 56 milioni. Al picco della crisi, la domanda cinese è stata stimata in 240 milioni di maschere al giorno, ovvero più di dieci volte la sua capacità produttiva. La Cina, di conseguenza, ha dovuto aumentare la sua produzione da circa 20 milioni di maschere al giorno a 116 alla fine di febbraio.[13] Nel periodo marzo-aprile 2020, essa ha esportato tonnellate di prodotti medici per un valore di 10 miliardi di dollari, e l'export di strumenti e dispositivi medici è aumentato dell'11% nei primi quattro mesi del 2020 rispetto all'anno precedente.[14]

L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico OCSE ha dichiarato che nessun paese è capace di far fronte, da solo, all'aumento della domanda di mascherine, e di conseguenza il commercio si rivela essenziale. I divieti di esportazione, le tariffe e le licenze possono essere dannose, ritardare gli scambi ed aumentare i prezzi. Il libero scambio e l'agevolazione del commercio sarebbero delle possibili soluzioni al problema, ma non sufficienti: è necessario infatti un aumento dell'offerta a breve termine, pianificazioni governative, incentivi alle imprese.[15]

I dati positivi riguardanti il settore farmaceutico resterebbero comunque insufficienti di fronte ad una crisi commerciale globale che non riuscirebbero a compensare.

2.1.2 Il trasporto merci attraverso container

Il commercio mondiale di merci ha registrato un calo storico nel secondo trimestre del 2020, ma ulteriori indicatori annuncerebbero aumenti parziali del commercio mondiale e della produzione nel terzo trimestre, nonostante la forza di tale ripresa rimarrebbe ancora molto incerta.
Secondo i dati del WTO del 19 agosto 2020, il calo del commercio di beni confermerebbe la diminuzione del 18,5% previsto per il secondo trimestre del 2020 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Tutti i prodotti commercializzati rimarrebbero al di sotto del trend, e molti starebbero ancora registrando minimi storici, come i prodotti automobilistici e il trasporto aereo, con i dati peggiori dal 2007. Anche il trasporto di container sarebbe ancora profondamente in crisi, anche se gli

[13] *COVID-19 and international trade: Issues and actions*, 2020, https://oecd.org/, 09/08/2020
[14] *China's export spike masks darker prospects*, 2020, https://www.dw.com/, 09/08/2020
[15] *The face mask global value chain in the COVID-19 outbreak: evidence and policy lessons*, 2020, https://www.oecd.org/, 09/08/2020

ordini di esportazione starebbero mostrando segni di ripresa, e gli indici dei componenti elettronici e delle materie prime agricole hanno registrato cali solo modesti.
Per quanto riguarda gli scali settimanali delle navi portacontainer, studiati dall'Organizzazione marittima internazionale (IMO) delle Nazioni Unite, essi sono diminuiti notevolmente nel febbraio 2020, per poi riprendersi prima di cadere di nuovo in aprile-maggio con la diffusione del Coronavirus. All'inizio di agosto, essi erano in calo del 7% su base annua, mostrando un modesto miglioramento rispetto alla diminuzione dell'11% registrata a maggio.
La lenta ripresa economica è inoltre osservabile attraverso i contratti futures sul rame, indicatori principali dell'attività economica grazie all'importanza di questo metallo in molte aree della produzione. Essi sono scesi del 27% a metà marzo 2020 rispetto al 2019, ma da allora sono aumentati del 37%.[16]

I blocchi e le attività di controllo tra le frontiere dell'Unione Europea si sono moltiplicati, e tali misure di prevenzione hanno causato rilevanti problematiche per il trasporto delle merci che hanno rischiato di interrompere la fornitura di beni essenziali ai consumatori. La Commissione europea ha tentato di evitare questi blocchi introducendo le cosiddette "corsie verdi",[17] in modo tale da proteggere le catene del valore europee, il trasporto delle merci, ma anche la libera circolazione degli autotrasportatori. Nonostante ciò, nel corso del 2020 la contrazione dell'attività economica europea causerà un impatto rilevante sul trasporto delle merci. A causa dell'aumento dei costi di trasporto, della minore domanda da parte dei consumatori e della saturazione dei principali centri di stoccaggio delle merci, si prevede un crollo dei trasporti stradali del 17% nel corso dell'anno. Questi ultimi rappresentano il 75,3% del totale dei trasporti, contro il 18,7% di quelli ferroviari. È rilevante sottolineare che l'autotrasporto, spesso, è il segmento finale di una filiera che comprende anche il cargo marittimo e aereo. Se questi ultimi hanno fatto registrare, a marzo 2020, un aumento del 36% dei volumi di traffico merce tra Cina e UE, grazie all'ingente invio di materiale sanitario, nello stesso mese il traffico merci per via aerea tra le due aree del mondo è diminuito del 60%.[18]

---

[16] *Goods barometer confirms steep drop in trade but hints at nascent recovery*, 2020, https://www.wto.org/, 26/08/2020
[17] Al fine di garantire il funzionamento del mercato unico, la Commissione ha chiesto agli stati membri di creare dei punti di accesso privilegiati tra i confini che si trovavano nel percorso dei corridoi europei stradali e ferroviari, oltre che per i collegamenti marittimi ed aerei. Il tempo di transito lungo queste corsie verdi non avrebbe dovuto superare i quindici minuti, controlli sanitari compresi.
[18] ALBERTO BELLADONNA; ALESSANDRO GILI, *Logistica e coronavirus: doccia gelata per il trasporto merci*, 2020, https://www.ispionline.it/, 26/08/2020

A causa delle restrizioni, i singoli porti hanno restituito i container di trasporto ai porti di origine. Per quanto riguarda la Cina, la sua capacità di trasporto su mare è diminuita dal 20% al 50%, e la mancanza di manodopera ha influenzato contemporaneamente l'intero commercio. Secondo lo scenario del WTO, nel 2020 la domanda di trasporto di container diminuirà del 10%, e secondo i dati del *Baltic and International Maritime Council* BIMCO esso è diminuito del 5,1% nel primo trimestre del 2020. Le esportazioni lungo le principali rotte dell'Asia orientale verso l'Europa sono diminuite del 12% nel primo trimestre, verso il Nord America del 9,4%. Anche il numero di ordini di nuove navi portacontainer è diminuito del 36,8%.[19]

2.2 La paralisi del commercio dei servizi: trasporti, turismo, ospitalità

L'Accordo Generale sul Commercio nei Servizi[20] rappresenta la più grande alleanza per quanto riguarda la struttura del WTO, poiché caratterizza il primo ed unico accordo multilaterale che coordina la liberalizzazione degli scambi di servizi a livello mondiale. L'importanza di estendere l'approccio multilaterale ai servizi, con conseguenti regolamentazioni internazionali, è giustificabile dal fatto che il settore terziario, nelle economie mondiali, gioca un livello sempre più rilevante. I servizi, infatti, caratterizzano il settore più importante e a più rapida crescita, fornendo circa il 60% del prodotto globale e assorbendo una quota di forza lavoro, a livello mondiale, ancora più ampia.[21]

Il turismo rappresenta un settore critico dell'economia internazionale, e nel 2019 esso rappresentava il 29% delle esportazioni mondiali di servizi e circa 300 milioni di posti di lavoro a livello globale. Di conseguenza, questo settore è sicuramente una fonte importante di reddito ed occupazione, sia per i paesi sviluppati che per quelli in via di sviluppo, e una contrazione globale può costituire un profondo danno soprattutto nelle aree in cui il turismo rappresenta una fonte primaria di sostentamento

[19] *How the Coronavirus Pandemic Broke the Commercial Freight Transport Sector*, 2020, https://inomics.com/, 26/08/2020
[20] In sigla GATS, contenuto nell'allegato 1B dell'Accordo Istitutivo del WTO, 1995
[21] STEFANO SANTACROCE, *Il commercio internazionale dei servizi – verso una nuova fase di liberalizzazione*, https://www.sviluppoeconomico.gov.it/, 09/08/2020

economico. Il trasporto dei passeggeri, globalmente, vale 250 miliardi di dollari, e le esportazioni turistiche valgono per il 7% del commercio globale di beni e servizi (1,7 trilioni di dollari).[22]

Per rallentare la diffusione del Coronavirus, molti paesi hanno incoraggiato o imposto misure volte a proteggere il sistema sanitario, come lavaggio delle mani, allontanamento sociale, isolamento, ma anche chiusura delle frontiere, quarantene e limitazioni ai movimenti delle persone. Di conseguenza, il settore del turismo ne è uscito drasticamente sconvolto, e l'Organizzazione Mondiale del Turismo delle Nazioni Unite (OMT) ha stimato una perdita mondiale da 850 milioni a 1,1 miliardi di arrivi turistici internazionali, da 910 milioni a 1,1 trilioni di dollari di entrate da esportazioni e da 100 a 120 milioni di posti di lavoro, a seconda che le frontiere siano aperte a luglio, settembre o dicembre.
Inoltre, per i paesi meno sviluppati il turismo è un settore importante che contribuisce per il 9,5% al loro PIL. Per 42 su 47 paesi in via di sviluppo, esso è un fattore chiave dell'economia.

Naturalmente, il turismo produce effetti indiretti sull'economia, poiché esso impiega manodopera, capitale (porti ed aeroporti), e una serie di fattori intermedi come la finanza, servizi, cibo, e la drammatica riduzione della domanda in questo campo ha causato notevoli battute d'arresto in settori chiave dell'economia. L'industria delle crociere ha sospeso le navigazioni fino a settembre 2020, con conseguenti perdite record tra le prime tre compagnie di crociera – Carnival, Norwegian Cruise Line, Royal Caribbean Cruises. Ad aprile del 2020, il settore delle compagnie aeree (IATA[23]) ha registrato un calo dell'80% dei voli rispetto all'anno precedente. Il numero di passeggeri di Francoforte, sede della più grande compagnia aerea europea Lufthansa, è sceso del 97% in aprile, similmente ad altri aeroporti, come quello di Lima, il quale ha registrato un calo del 99%. Dubai International ha registrato un totale di 17,8 milioni di clienti durante i primi tre mesi del 2020, con una contrazione del 19,8% rispetto all'anno precedente.[24]

---

[22] BADRI NARAYANAN GOPALAKRISHNAN; RALF PETERS; DAVID VANZETTI, *Covid-19 and tourism*, 2020, https://unctad.org/, 09/08/2020
[23] International Air Transport Association. Di seguito i cali aggiornati ad agosto 2020. (Fonte: https://www.iata.org)
Perdite totali: 84,3 miliardi di dollari.
Domanda: in decrescita del 54%.
Voli cancellati: 7,5 milioni.
Perdita totale di fatturato: 419 miliardi di dollari (-50%).
[24] NATASHA TURAK, *Social distancing will be 'ruinous' for travel industry, Dubai Airports CEO says after passenger numbers tank*, 2020, https://www.cnbc.com/, 25/08/2020

Tabella 3.2 - Analisi delle diminuzioni dei principali aeroporti mondiali

SETTORE IN ANALISI	PERIODO	DIMINUZIONE
IATA	2019-2020	-80%
Aeroporto di Francoforte	aprile 2019-aprile 2020	-97%
Aeroporto di Lima	aprile 2019-aprile 2020	-99%
Dubai International	I° Trimestre 2019- I° Trimestre 2020	-19,8%

Fonti: https://www.iata.org/, https://www.cnbc.com/

Il 40%[25] degli intervistati ad un sondaggio IATA ha dichiarato di voler attendere almeno sei mesi dopo l'abolizione delle restrizioni per riprendere a viaggiare, e di conseguenza lo shock in questo settore dell'economia tarderà a ritornare ai livelli pre-pandemia.[26]

Un altro settore che sta subendo le ripercussioni più immediate è quello dell'ospitalità e del tempo libero, a causa, oltre dei fattori menzionati precedentemente, del timore nel condividere spazi chiusi e non con altre persone potenzialmente infette.[27]

Per quanto riguarda il caso statunitense, al 30 luglio 2020 più della metà delle camere d'albergo aperte erano vuote, e da quando la pandemia ha iniziato ad intensificarsi, a metà febbraio, gli hotel hanno perso oltre 46 miliardi di dollari di entrate. Secondo le stime, essi starebbero rimettendo fino a 400 milioni al giorno, e le agenzie STR[28] e *Tourism Economics* prevedono un calo del 50% per l'anno 2020. Anche i risvolti occupazionali si rivelano devastanti, ed il *Bureau of Labor Statistics* ha riferito che 4,8 milioni di posti di lavoro nel settore dell'ospitalità e del tempo libero sono stati persi da febbraio. Con un tasso di occupazione del 35% o inferiore, gli hotel potrebbero fallire, e circa 33.000 piccole imprese sarebbero in pericolo. STR ha inoltre riferito che a maggio del 2020 i profitti degli

[25] *Vedi nota n° 22*
[26] Tra i fattori più rilevanti, l'aumento dei prezzi dei biglietti a causa delle misure sociali di distanza e a causa del fallimento di diverse compagnie aeree.
[27] LENA COMBS, *Covid-19 Implications on the Hospitality Industry*, https://www.hlb.global/, 09/08/2020
[28] STR, Inc. è una divisione di CoStar Group che fornisce dati di mercato sul settore alberghiero in tutto il mondo.

hotel statunitensi sono diminuiti del 105% rispetto all'anno precedente, e di conseguenza gli albergatori non ricevevano entrate neppure per poter pagare i propri costi.[29]

Per l'Unione Europea, si stima che l'industria del turismo, che offre lavoro a circa 13 milioni di persone, stia perdendo circa un miliardo di euro di entrate al mese in seguito alla pandemia di COVID-19. Molti hotel sono stati chiusi, come anche ristoranti, bar, attrazioni turistiche, parchi a tema, musei, fiere, congressi ed eventi culturali. Secondo le stime dell'associazione italiana Assoturismo, il paese rischia di perdere circa il 60% dei suoi turisti nell'anno 2020.

L'amministratore delegato del *World Travel & Tourism Council* WTTC ha dichiarato che una volta che l'epidemia sarà posta sotto controllo ci vorranno fino a dieci mesi prima che il settore del turismo torni ai suoi livelli normali.[30] Questa affermazione dimostra ancora una volta che la crisi è ancora in corso e che il settore del turismo faticherà a tornare alla situazione precedente in tempi brevi.

2.3 Le nuove tensioni commerciali ed economiche tra Paesi nel 2020

I servizi online, soprattutto durante la crisi COVID-19, hanno ottenuto un'importanza sempre più ampia nel sistema commerciale internazionale.
Durante la riunione del Consiglio per il commercio dei servizi del primo luglio 2020, dodici rappresentanti dei paesi membri del WTO hanno discusso su come aumentare le capacità digitali di imprese e consumatori, in vista di un utilizzo, in futuro, sempre più massiccio di queste piattaforme online.
Di più, essi hanno sollevato anche le preoccupazioni commerciali per quanto riguarda la trasparenza, le reti di comunicazione 5G, i software, gli operatori satellitari e la sicurezza informatica.

[29] *Covid-19's impact on the hotel industry, leisure and hospitality industry proves hardest hit*, https://www.ahla.com/, 09/08/2020
[30] *COVID-19 and the tourism sector*, 2020, https://www.europarl.europa.eu/, 09/08/2020

I membri del WTO al centro di questa discussione si sono concentrati sulle sfide e sulle opportunità riguardanti la fornitura di servizi digitali, oltre che sulle attività dei governi indirizzate a raggiungere una migliore inclusione al fine di ridurre il divario digitale, con conseguenti forniture di assistenza alle PMI e ai paesi in via di sviluppo, in modo tale che essi possano aumentare le proprie quote di esportazioni di servizi. Questi ultimi hanno dichiarato che la padronanza degli strumenti digitali e il rafforzamento della cooperazione internazionale sono essenziali per modificare il loro ruolo da acquirenti a fornitori nel commercio dei servizi, e hanno ricordato l'esistenza di vincoli infrastrutturali e la necessità di avere maggior accesso ai dati, sottolineando il fatto che i guadagni derivanti dal commercio di servizi online dovrebbero essere distribuiti in modo più equo fra i diversi paesi.

Molti membri presenti alla riunione del Consiglio per il commercio dei servizi hanno affermato che la creazione di condizioni favorevoli al commercio dei servizi, oltre che alle politiche commerciali aperte, sarebbero la soluzione adatta alla ripresa commerciale in seguito alla crisi causata dal COVID-19. Essi hanno evidenziato come le restrizioni nel flusso dei dati transfrontalieri potrebbero compromettere lo sviluppo economico e l'importanza della trasparenza nell'adottare misure relative ai servizi.

Nonostante i buoni propositi, molte sono le preoccupazioni legate a questa nuova modalità di commercio online.

La Cina ha espresso particolare timore per quanto riguarda le misure adottate dall'Australia sui progetti 5G Telecom, poiché esse vietano alle aziende cinesi di partecipare a causa degli irragionevoli requisiti di accesso, visti come non trasparenti e discriminatori. Queste misure non rispetterebbero il principio di non discriminazione[31] e gli obblighi di trasparenza redatti nell'Accordo generale sul commercio dei servizi (GATS) e gli impegni GATS dell'Australia. Secondo il governo cinese, l'Australia avrebbe minato le operazioni commerciali dei fornitori di servizi cinesi in Australia, e l'ha invitata, di conseguenza, a considerare le aziende cinesi in maniera obiettiva, giusta ed equa.
Da parte australiana, i requisiti della sua rete 5G non sarebbero discriminatori, bensì pienamente coerenti con le regole del WTO, e il paese ha inoltre sottolineato che le società straniere sono ben

[31] Principio della *Most Favoured Nation* (MFN) che obbliga uno stato a riconoscere a ciascuno stato membro del WTO, immediatamente ed incondizionatamente, un trattamento non meno favorevole di quello accordato a qualunque altro stato. Di conseguenza, vantaggi, privilegi, immunità concessi da uno stato membro ad un altro devono essere estesi a tutti gli altri. Fonte: FRANCESCO VISONE, *I principi fondamentali della WTO*, 2017, https://www.iusinitinere.it/, 09/08/2020

accette sul suo territorio. L'Australia sarebbe quindi rimasta sorpresa nel conoscere di questi attriti e ha ribadito la sua disponibilità ad impegnarsi con i membri in modo costruttivo.

Un'altra preoccupazione commerciale messa in luce dagli Stati Uniti riguarda una misura russa sull'assegnazione di bande di frequenza radio per gli operatori satellitari stranieri. Essi hanno sostenuto che quest'ultima violerebbe gli impegni assunti dalla Russia nell'ambito del GATS, trovando l'appoggio di Canada ed Unione Europea. Come nel sopracitato caso australiano, la Russia ha dichiarato di non essere a conoscenza del fatto che questa misura abbia intralciato i fornitori stranieri, e questo ha creato nuovamente divisioni e scontri tra i membri del WTO. Gli Stati Uniti hanno avuto occasione di confrontarsi con il governo russo anche successivamente, a causa di una misura russa sulla preinstallazione di software che, nonostante fosse stata già discussa in seno al Consiglio per il commercio dei beni e al Comitato per le barriere tecniche al commercio, avrebbe implicazioni per il commercio dei servizi. Questa misura violerebbe, secondo il governo statunitense, gli obblighi assunti dalla Russia nell'ambito del GATS in diversi settori dei servizi, come quelli informatici ed affini, le telecomunicazioni e i servizi audiovisivi. Di nuovo, essi hanno ottenuto supporto da parte canadese, europea e giapponese. La Russia, di pronta risposta, ha difeso la propria misura negando le affermazioni statunitensi.

Il Giappone e gli Stati Uniti hanno messo in chiaro le proprie preoccupazioni circa la proposta di attuazione della legge sulla sicurezza informatica da parte cinese, oltre che sulle questioni relative alla localizzazione dei dati e alle valutazioni di sicurezza sul trasferimento transfrontaliero degli stessi. A questi timori hanno fatto eco, ancora una volta, il Canada, l'Unione Europea e Taipei cinese. La Cina ha sostenuto che lo scopo delle proprie misure è di garantire la sicurezza delle infrastrutture critiche informatizzate e della sua catena di approvvigionamento, oltre che di salvaguardare la sicurezza nazionale. Essa ha dichiarato di aver seguito un approccio legislativo trasparente, di aver consultato vari stakeholder, e ha ricordato che anche Giappone e Stati Uniti possiedono leggi sullo stesso tema, evidenziando le proprie preoccupazioni in merito all'ordine esecutivo statunitense emesso nel maggio del 2019 ed invitandoli, a sua volta, a seguire gli impegni e gli obblighi del GATS.

Anche il Vietnam ha rappresentato una fonte di preoccupazione per Giappone e Stati Uniti, allarmati dalla sua bozza riguardante le misure di sicurezza informatica e sulla localizzazione dei dati, che secondo loro starebbero perturbando negativamente gli affari degli operatori stranieri. Canada, Unione

Europea e Taipei cinese hanno appoggiato queste preoccupazioni, secondo il Vietnam infondate a causa del processo trasparente e aperto che è stato utilizzato per attuarle.[32]

Trattandosi di una tensione commerciale ed economica, è doveroso citare il caso TikTok e WeChat, due delle App di proprietà cinese più popolari al mondo. Il Presidente degli USA Donald Trump ha concesso a queste ultime, nel settembre del 2020, quarantacinque giorni per trovare acquirenti americani, affermando che esse rappresentano rischi per la sicurezza nazionale, citando preoccupazioni sulla privacy e sulla censura dei dati. TikTok sarebbe già stato corteggiato da Microsoft, e questo acquisto consentirebbe all'App di scongiurare un divieto totale, anche se a discapito della sua proprietà cinese. Per quanto riguarda WeChat, maggiormente utilizzato in Cina che negli USA, il suo utilizzo su territorio statunitense potrebbe essere notevolmente ridotto. Essendo quello di Trump un ordine vago, alcuni analisti sospettano che un divieto possa portare ad effetti a catena potenzialmente gravi per gli americani e per le aziende che utilizzano l'App in Cina. Le mosse del Presidente americano rischiano di fratturare ulteriormente l'Internet globale, sconvolgendo le famiglie e le comunità online e interrompendo il flusso di investimenti tecnologici e di innovazione in entrambi i paesi coinvolti.[33]

2.4 Uno sguardo alle condizioni dei paesi in via di sviluppo[34]

Si ritiene rilevante, al fine di analizzare a fondo la situazione dei mercati emergenti durante la pandemia COVID-19, porre una premessa per quanto riguarda la loro condizione nel periodo pre-crisi. Secondo uno studio della World Bank del 20 novembre 2019, le economie emergenti e in via di sviluppo erano, in quell'anno, meno ben posizionate per resistere ad una recessione mondiale rispetto a prima della crisi globale del 2009. Secondo l'analisi, infatti, dopo la recessione globale del 2009 le

[32] *Members discuss challenges and opportunities of online services trade amid COVID-19 crisis*, 2020, https://www.wto.org/, 09/08/2020

[33] JAMES GRIFFITHS; SELINA WANG, *TikTok and WeChat may raise security concerns, but Trump's knee-jerk reaction isn't the way to deal with them*, 2020, https://edition.cnn.com/, 14/09/2020

[34] Le economie a basso reddito sono definite dalla World Bank come quelle con un PIL pro capite pari o inferiore a 1035 dollari nel 2019, le economie a reddito medio-basso tra 1036 e 4045 dollari, quelle a reddito medio-alto tra 4046 e 12535 dollari mentre le economie ad alto reddito sono quelle con un PIL pro capite superiore a quest'ultima cifra. Bangladesh, Myanmar, India, Tunisia e Vietnam fanno parte delle regioni a basso-medio reddito, la Cina fra quelle a reddito medio-alto, Australia, Austria, Belgio, Canada, Cile, Croazia, Francia, Germania, Giappone, Italia, Istraele, Spagna, Taiwan, UK e USA fra quelle a reddito alto. Fonte: *World Bank Country and Lending Groups*, https://datahelpdesk.worldbank.org/, 25/08/2020

economie emergenti e in via di sviluppo sono diventate più vulnerabili agli shock esterni, a causa di una condizione di crescente debito e indebolimento delle prospettive di crescita a lungo termine.[35] Questa affermazione dona già un chiaro esempio di quanto la pandemia da Coronavirus, che ha influenzato il commercio globale a partire dal gennaio del 2020, abbia trovato queste aree del mondo deboli ed impreparate, nonostante esse siano dotate, ora, di quadri politici più resilienti per rispondere.

Nel 2018, il debito nelle economie emergenti e in via di sviluppo è salito ad un record di 55 trilioni di dollari, con un'impennata durata otto anni che è stata la più grande, veloce ed ampia in quasi cinquant'anni. Il rapporto debito / PIL di queste aree del mondo è salito dal 54% al 168% dall'inizio dell'accumulo del debito nel 2010, rapporto aumentato di circa sette punti percentuali all'anno, quasi tre volte più velocemente che durante la crisi del debito dell'America Latina degli anni '70.[36]

I paesi in via di sviluppo sono stati duramente colpiti da quella che il Fondo monetario internazionale ha nominato *la peggiore recessione dalla Grande Depressione degli anni '30*. Infatti, tutti i paesi del pianeta sono stati danneggiati dalla crisi derivante dal diffondersi del COVID-19, e il Fondo Monetario Internazionale FMI ha previsto che nel 2020 170 nazioni, tra ricche e povere, sperimenteranno un calo dell'attività economica pro capite, con un conseguente calo del tenore di vita medio.[37]

I mercati emergenti saranno i più colpiti dalla pandemia, poiché si sono ritrovati ad affrontare una crisi sanitaria ed economica senza precedenti, con conseguenze estreme sullo sviluppo economico, sociale e sostenibile. Questo potrebbe invertire decenni di progressi nello sviluppo, e gli impatti socioeconomici avranno conseguenze a lungo termine.[38]

La maggior parte delle economie dei paesi meno sviluppati si basa sulla domanda esterna, la quale ha subito un vero e proprio crollo. Il successo dell'integrazione dell'economia globale si è rivelato, per queste regioni del mondo, una possibilità di sviluppo attraverso turismo, produzione leggera, rimesse dei lavoratori all'estero, esportazioni di materie prime.

---

[35] *Emerging and Developing Economies Less Prepared Now for a Deeper Downturn than Prior to 2009 Global Recession: Study*, 2019, https://www.worldbank.org/, 21/08/2020
[36] *Global Wave of Debt Is Largest, Fastest in 50 Years*, 2019, https://www.worldbank.org/, 21/08/2020
[37] ANDREW WALKER, *Developing world economies hit hard by coronavirus*, 2020, https://www.bbc.com/, 09/08/2020
[38] *Developing countries and development cooperation: what is at stake?*, 2020, https://oecd.org/, 09/08/2020

La produzione, in particolare di indumenti, ha caratterizzato un vero e proprio motore di sviluppo principale per paesi come il Bangladesh, la Cambogia o il Myanmar, i quali beneficiano dei bassi costi di produzione, di politiche interne efficaci a sostegno del settore e delle preferenze di molti mercati sviluppati e dei principali paesi in via di sviluppo. Con il diffondersi del COVID-19, è stato registrato un vero e proprio shock della domanda a causa della massiccia cancellazione degli ordini, e allo stesso tempo il commercio al dettaglio di moda nei paesi sviluppati è crollato. Anche la domanda di metalli e materie prime legate ai trasporti come la gomma ed il platino, utilizzati per la produzione di parti di veicoli, è crollata, e sebbene i mercati agricoli siano ben forniti a livello globale, le restrizioni commerciali e le interruzioni delle *supply chains* potrebbero sollevare seri rischi per la sicurezza alimentare in diverse aree del mondo.

Il settore dell'abbigliamento ha subito un crollo dell'offerta interna ai paesi in via di sviluppo, a causa delle chiusure obbligatorie delle fabbriche. Alla fine di marzo 2020, un quarto dei quattro milioni di lavoratori tessili del Bangladesh è stato licenziato, e nella prima metà di aprile le esportazioni di abbigliamento dal paese sono diminuite di oltre l'80% su base annua.[39]

Secondo le stime della World Bank, la pandemia farà precipitare la maggior parte dei paesi mondiali in recessione nel 2020, con la contrazione del reddito pro capite più acuta dal 1870. Se le economie avanzate si ridurrebbero del 7%, questa debolezza si rifletterebbe nei mercati emergenti e nelle economie in via di sviluppo con un calo del 2,5%, nello stesso tempo in cui essi dovranno far fronte alle proprie epidemie interne del virus, rappresentando il risultato più debole di questo gruppo di economie in almeno sessant'anni. Ogni regione è soggetta ad ampi declassamenti della crescita,[40] e queste flessioni riporterebbero decine di milioni di persone alla povertà estrema.
È molto probabile che la produzione non raggiunga i livelli del 2019 prima del 2022 nei paesi emergenti e in via di sviluppo, e che la crescita non tornerà ai livelli precedenti fino a molto tempo dopo, se non mai.

[39] *UN/DESA Policy Brief #66: COVID-19 and the least developed countries*, 2020, https://www.un.org/, 09/08/2020
[40] L'Asia orientale e il Pacifico (scarso +0,5%), Asia meridionale (-2,7%), Africa subsahariana (-2,8%), Medio Oriente e Nord Africa (-4,2%), Europa e Asia centrale (-4,7%), America Latina (-7,2%). Fonte: *The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World*, 2020, https://www.worldbank.org/, 09/08/2020

2.5 Le difficoltà legate alla Cina come fabbrica del mondo

Mentre la Cina aveva iniziato[41] a modificare le proprie condizioni economiche, lasciandosi alle spalle l'immagine di un'economia emergente in crescita, con bassi salari e bassa regolamentazione, alcuni fattori hanno iniziato a cambiare: richieste salariali più elevate, mancanza di lavoratori manuali, leggi ambientali più rigorose e la dura guerra commerciale con gli Stati Uniti. Il paese quindi non sarebbe più in grado di svolgere lo stesso ruolo che aveva portato avanti dall'apertura all'economia globale nel 1978, poiché esso non sarebbe più uguale ad una volta.[42]

Il costo del lavoro sta sicuramente aumentando in Cina, e la moltitudine di operai non qualificati sta rapidamente diminuendo. I salari sono aumentati in tutto il paese, ed ora costa ai produttori 6,50 dollari per un'ora di lavoro in Cina, 1,50 dollari in più rispetto al 2016 e oltre il doppio di quello del Vietnam.[43] Anche la popolazione occupata in Cina è il declino, a causa di decenni di politiche del figlio unico e al cambiamento socio-economico che vede sempre meno lavoratori alla ricerca del lavoro di fabbrica di basso livello che ha guidato il paese per molti anni.

---

[41] La rapida ascesa cinese negli ultimi cinquant'anni è uno degli esempi più rilevanti dell'impatto dell'apertura di un'economia ai mercati globali. Essa è passata da una società prevalentemente agraria ad una potenza industriale, vedendo forti aumenti della produttività e dei salari che hanno permesso alla Cina di diventare la seconda economia mondiale. Fonte: TOMAS HIRST, *A brief history of China's economic growth*, 2015, https://www.weforum.org/, 27/08/2020
Il 13 dicembre 1978, il leader cinese Deng Xiaoping pronunciò un discorso che delineava una nuova visione per il futuro della Cina, in cui quest'ultima avrebbe dovuto prendere esempio dai paesi più ricchi, consentire ai cittadini di competere per giungere ad uno standard di vita migliore, lavorando di più e donando la possibilità a province ed imprese di prendere nuove decisioni, pensando, esplorando e generando nuove idee. Cinque giorni dopo, la Cina ha dato il via al suo viaggio dall'isolamento economico per diventare la fabbrica del mondo. Fonte: DAN KOPF; TRIPTI LAHIRI, *The charts that show how Deng Xiaoping unleashed China's pent-up capitalist energy in 1978*, 2018, https://qz.com/, 27/08/2020

[42] *Ibidem*

[43] Nel 2020, Fujian, Qinghai e Guangxi hanno aumentato i loro salari minimi, e nel 2019 sette regioni, tra cui Shanghai e Pechino. Nel 2018 quindici delle trentun regioni della Cina continentale hanno provveduto a questo innalzamento, mentre venti province lo hanno fatto nel 2017. Fonte: ALEXANDER CHIPMAN KOTY; QIAN ZHOU, *A Guide to Minimum Wages in China in 2020*, 2020, https://www.china-briefing.com/, 29/08/2020

La guerra commerciale con gli Stati Uniti non ha fatto altro che scuotere ulteriormente il settore manifatturiero del paese, e la Camera di commercio americana nel sud della Cina ha rilevato che il 64% delle aziende statunitensi sta pensando di spostare la produzione altrove. Allo stesso tempo, i paesi vicini, come Vietnam, Thailandia, Cambogia, Indonesia e Bangladesh hanno iniziato a migliorare la propria posizione come centri di produzione, facendo grandi investimenti nelle infrastrutture di trasporto e nello sviluppo di ampie zone economiche speciali. In particolare, il Vietnam ha beneficiato notevolmente dell'abbandono della Cina da parte delle aziende, offrendo ai produttori l'accesso all'area di libero scambio dell'ASEAN e patti commerciali preferenziali con i paesi dell'Asia, dell'UE e gli Stati Uniti.
La Cina è inoltre uscita dal settore dell'abbigliamento di fascia bassa, ed il Vietnam sembrerebbe averne preso il posto, come ad esempio nella produzione del noto marchio di scarpe Nike.

I costi di produzione nel paese cinese sono notevolmente aumentati anche a causa delle considerazioni ambientali e all'obiettivo di frenare l'inquinamento, idee sempre più presenti nel panorama produttivo. Questo ha avuto, come conseguenza, un impatto drastico sui profitti delle aziende coinvolte nel settore energetico, tessile, minerario, automobilistico e dei prodotti di consumo di fascia bassa.

La pandemia di Coronavirus si rivelerebbe, per la Cina, una nuova causa di debolezza per la sua economia. Nei primi due mesi del 2020, la produzione industriale cinese è crollata del 13,5%, la diminuzione più grave mai registrata, e le esportazioni sono scese ai livelli del 2008, con il paese che ha effettivamente segnato un deficit commerciale.[44] Questo sarebbe il peggior rapporto finanziario della Cina dall'apertura agli investimenti esteri nel 1978, in combinazione con il forte calo delle vendite al dettaglio e degli investimenti in attività fisse. La crisi causata dal COVID-19 avrebbe inoltre scosso la situazione politica tra Stati Uniti e Cina, con leader e diplomatici che, da entrambe le parti, discutono e si accusano a vicenda di essere all'origine della pandemia e di non aver intrapreso azioni appropriate per arginare la sua trasmissione.
Per gli Stati Uniti, sembrerebbe essere giunto il turno del Messico come potenziale sostituto cinese, paese di confine a basso costo con un accordo di libero scambio, NAFTA, durato da oltre venticinque anni. Secondo 160 dirigenti che hanno partecipato al sondaggio 2020 di Foley&Lardner LLP sul

[44] WADE SHEPARD, *COVID-19 Undermines China's Run As The World's Factory, But Beijing Has A Plan*, 2020, https://www.forbes.com/, 27/08/2020

commercio internazionale e le tendenze in Messico, pubblicato il 25 febbraio, gli intervistati del settore manifatturiero, automobilistico e tecnologico hanno affermato di voler trasferire affari in Messico da altri paesi, pianificando di agire al massimo nei prossimi cinque anni. Nonostante l'accordo di fase uno con la Cina sembrerebbe essere positivo, la pandemia da Coronavirus avrebbe portato alla luce i lati negativi di un'eccessiva dipendenza dal mercato cinese. Grazie al NAFTA, il Messico è diventato uno dei principali esportatori e produttori di camion, automobili, elettronica, televisori e computer. Se la spedizione di un container dal paese messicano a New York richiede cinque giorni, ne sono necessari quaranta se inviato da Shanghai.[45]

Per quanto riguarda l'Unione Europea, molti esperti avevano considerato il 2019 come punto di svolta nelle relazioni bilaterali con Pechino. Nel marzo di quell'anno, la precedente Commissione europea sotto la guida di Jean-Claude Juncker ha confermato una visione scettica della Cina, etichettando quest'ultima come un rivale sistemico, oltre che come concorrente e partner.[46] Per molti europei, la pandemia ha messo in luce una Cina completamente diversa, che ha preferito non curarsi della gestione della stessa per affermare invece i suoi obiettivi geopolitici dichiarati apertamente, evitando un dibattito aperto sulle origini del virus. Pechino infatti, negando che la città cinese di Wuhan fosse il punto di partenza della pandemia nel dicembre del 2019, ha dato il via ad una campagna di propaganda globale, evidenziando il proprio ruolo nel controllo della diffusione interna del Coronavirus. Essa si è inoltre descritta come leader di una massiccia operazione di aiuti internazionali, assistendo circa settanta paesi con consigli e forniture mediche. Alcune delle sue missioni diplomatiche hanno diffuso messaggi offensivi verso le democrazie europee, criticando direttamente la loro gestione della sanità pubblica. Questi eventi non hanno sicuramente giovato all'immagine che l'Europa ha della Cina, che, anche prima della pandemia, stava diventando via via più negativa. Un recente studio del Consiglio europeo sulle relazioni estere afferma che, in tutta Europa, le percezioni post-pandemiche della Cina sono sempre più sfavorevoli.

---

[45] KENNETH RAPOZA, *Coronavirus Could Be The End Of China As A Global Manufacturing Hub*, 2020, https://www.forbes.com/, 27/08/2020

[46] PHILIPPE LE CORRE; ERIK BRATTBERG, *How the Coronavirus Pandemic Shattered Europe's Illusions of China*, 2020, https://carnegieendowment.org/, 27/08/2020

La mancanza di progressi nei colloqui sugli accordi di investimento, oltre che alla recente ricaduta riguardante la crescente pressione della Cina su Hong Kong, ha reso impossibile perseguire la riunione dei leader Cina-UE a Lipsia, incontro rinviato a tempo indeterminato a fine anno 2020.
Durante il vertice virtuale UE-Cina del 22 giugno, nonostante il presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen avesse ribadito che la visione della Cina come partner negoziale, concorrente economico e rivale sistemico sarebbe rimasta il paradigma dominante, il presidente del Consiglio europeo Charles Michel ha aggiunto che l'Europa e la Cina non condividono gli stessi valori, sistemi politici o approcci al multilateralismo.

CAPITOLO TERZO

Il commercio internazionale post Covid-19 tra ripresa e difficoltà di ritorno ai livelli precedenti

3.1 Un futuro critico per le relazioni USA-Cina

Tra Stati Uniti e Cina continua l'*escalation* delle tensioni. A prescindere dall'esito delle elezioni presidenziali in USA, che potrebbero confermare Trump o eleggere il democratico Biden, le relazioni tra le due superpotenze sembrano segnate da un confronto su posizioni e interessi così diversi circa il sistema economico e politico internazionale che difficilmente potranno migliorare. Pertanto, sulla ripresa del commercio internazionale peseranno sfavorevolmente le tensioni tra le due economie più grandi. Il 24 luglio 2020, la Cina ha ordinato la chiusura del consolato americano a Chengdu, nel sud-ovest del paese, e questa decisione non sarebbe altro che una rappresaglia alla decisione dell'amministrazione Trump di chiudere il consolato cinese a Houston, in Texas. Queste chiusure rappresenterebbero gli ultimi di una lista crescente di punti critici fra i paesi, i quali sembrerebbero non voler giungere ad un punto di tregua.

Altra dimostrazione di quanto appena affermato è lo scontro in corso fra le due superpotenze per quanto riguarda Huawei, principale fornitore mondiale di tecnologia mobile di quinta generazione (5G). Secondo alcuni paesi tra cui gli Stati Uniti, vi sono giustificati dubbi sull'indipendenza di Huawei dal governo cinese che potrebbe esercitare la propria influenza accedendo a dati sensibili e svolgendo delle azioni volte ad avvantaggiarsi e minare la sicurezza nazionale dei Paesi ai quali Huawei ha fornito reti e sistemi. Alcuni esperti avvertono che le tensioni tra Washington e Pechino sulla tecnologia potrebbero portare ad una "cortina di ferro digitale", che costringerebbe i governi stranieri a decidere se fare affari con la Cina o gli Stati Uniti.
Questi ultimi hanno adottato molte misure per bloccare Huawei. Nel 2018, Trump ha vietato alle agenzie federali statunitensi di utilizzare le apparecchiature del gigante delle telecomunicazioni, e nello stesso anno AT&AT, il più grande fornitore di servizi telefonici locali e di lunghe distanze statunitense, ha abbandonato un accordo per vendere gli *smartphone* di questa marca. Al culmine della controversia,

l'amministrazione Trump ha firmato un ordine esecutivo che vieta alle società americane di far affari con Huawei, e il Dipartimento del Commercio ha aggiunto la società alla sua "lista di entità" nel maggio 2019, vietando, in questo modo, alla società cinese di acquistare beni statunitensi senza il permesso del governo. Infatti, Huawei si affida a *software* americani, microchip laser e altri prodotti speciali. Alcuni giorni dopo, anche *Google* ha affermato che avrebbe limitato l'accesso di Huawei ai suoi prodotti, incluso il suo sistema operativo *Android*. Da allora, più di cento affiliate Huawei sono state aggiunte all'elenco delle entità, e l'ordine esecutivo di Trump è stato esteso fino a maggio 2021. Nel maggio 2020, nuove regole sono state emanate per bloccare i produttori di semiconduttori stranieri, che utilizzano macchine e *software* statunitensi, dalla spedizione di prodotti a Huawei privi di autorizzazione. Nonostante il Dipartimento del Commercio abbia consentito licenze ad alcune attività commerciali che non comportano rischi significativi per la sicurezza nazionale, come Microsoft, per continuare a vendere i propri prodotti a Huawei, nel novembre del 2019 la *Federal Communications Commission* FCC ha votato per designare Huawei e ZTE, produttore di apparecchiature per le telecomunicazioni quotato alle borse valori di Hong Kong e Shenzhen, come minacce alla sicurezza nazionale, e di conseguenza i *provider* Internet statunitensi non possono utilizzare i fondi federali per acquistare le apparecchiature delle società tecnologiche. Nonostante Huawei abbia presentato un ricorso legale definendo la decisione come illegale e fuorviante, essa è entrata in vigore nel giugno 2020. Ancora, l'amministrazione Trump ha imposto restrizioni sui visti ai dipendenti Huawei che contribuirebbero alle violazioni dei diritti umani commesse dal governo cinese.[1]

Secondo gli studi di Evan Medeiros, ex alto funzionario politico cinese dell'amministrazione Obama e ora professore a Georgetown, il 2020 rappresenterebbe un nuovo livello minimo delle relazioni fra Stati Uniti e Cina. Infatti, dopo il massacro di Tiananmen nel 1989,[2] molti periodi critici sono stati attraversati, ma ora sarebbe diverso, in quanto i due paesi sembrerebbero aver intrapreso la strada verso una competizione strategica a lungo termine. La chiusura del consolato cinese negli Stati Uniti rappresenterebbe, inoltre, un punto d'inizio verso una vera e propria competizione ideologica.

---

[1] LINDSAY MAIZLAND; ANDREW CHATZKY, *Huawei: China's Controversial Tech Giant*, 2020, https://www.cfr.org/, 15/09/2020

[2] La protesta di Piazza Tienanmen fu una serie di manifestazioni popolari di massa, che ebbero luogo a Pechino dal 15 Aprile al 4 giugno 1989. I partecipanti furono studenti, intellettuali e operai, i quali chiedevano la libertà di stampa e di parola e contestavano le riforme economiche approvate. Esse diedero modo all'estero di conoscere la repressione del governo cinese in tema di diritti umani e libertà di espressione, a causa degli esiti drammatici delle stesse, con morti, feriti ed arrestati.

L'amministrazione Trump ha dato nuova vita alla presenza militare americana nello spazio grazie alla nuova forza spaziale al comando statunitense. Nonostante ciò, i funzionari americani statunitensi credono che la Cina sia un potenziale grande rivale. Katrina Manson, corrispondente di politica estera e difesa degli USA, afferma che le simulazioni cinesi di conflitti su larga scala mostrano già battaglie che salgono rapidamente nello spazio, poiché il Trattato sullo spazio extra-atmosferico del 1967, benché vieti le armi nucleari, non implica l'assenza di ogni tipo di arma. Il Generale di Brigata Shawn Bratton, vicedirettore delle operazioni al Comando Spaziale degli USA, crede che la Cina stia sviluppando armi nello spazio, muovendosi verso quella direzione, e che essa veda quell'area come possibile arena di competizione con gli Stati Uniti. Le preoccupazioni per le ambigue tecnologie di un paese portano l'altro ad aumentare continuamente la propria potenza, in termini potenzialmente controproducenti. I paesi si troverebbero di fronte al classico dilemma della sicurezza, secondo la Professoressa Joan Johnson-Freese, esperta spaziale del Naval War College.
Il vero obiettivo della Cina, dall'analisi di Dean Cheng, esperto delle ambizioni spaziali cinesi, sarebbe nell'orbita geosincrona, molto in alto, ovvero dove si trova il vero valore e i principali satelliti metereologici. Più preoccupante, essa è la zona in cui vi sono molti dei satelliti per il comando ed il controllo del lancio di missili nucleari e per il rilevamento di detonazioni. I cinesi, quindi, avrebbero testato un'arma anti satellitare progettata per andare fino in fondo, prospettiva notevole poiché mai nessun altro Paese, tra cui Stati Uniti, Unione Sovietica o Russia, avevano mai previsto un'arma per quella parte del regime orbitale. L'America, ora, starebbe giocando a recuperare il ritardo rispetto a Cina e Russia per quanto riguarda la preparazione alla prospettiva di un conflitto nello spazio. I cinesi hanno creato la loro forza spaziale, la *Strategic Support Force* PLA, alla fine del 2015, e nello stesso anno anche i russi hanno dato vita alla propria forza aerospaziale. Il recente motto americano, *semper supra*, dimostra certamente dove sono dirette le ambizioni americane nello spazio.[3]

Spostando l'attenzione sulla guerra commerciale tra le due superpotenze, l'accordo di Fase I, siglato nel gennaio del 2020 in seguito alla guerra commerciale fra le due superpotenze, non sarebbe altro che una compartimentazione. Trump avrebbe approvato questa tregua poiché gli Stati Uniti hanno bisogno degli acquisti cinesi di molti prodotti agricoli, settori importanti per la sua politica. Da parte loro, i cinesi starebbero coprendo le loro scommesse, sapendo che Trump ha bisogno dell'accordo commerciale e continuando ad acquistare prodotti statunitensi per mantenere in superficie una parvenza

[3] KATRINA MANSON, *China and the US: the arms race in space*, 2020, https://www.ft.com/video/, 15/09/2020

di calma. In realtà, al di sotto di essa un numero crescente di questioni economiche non vengono affrontate e vengono accantonate, come ad esempio lo spionaggio, ma anche le azioni statunitensi come le decisioni di lasciar fuori dal mercato le società cinesi vietando ai funzionari di venire negli Stati Uniti. I cinesi non sanno ancora se il Presidente Trump sarà rieletto, e questo sembrerebbe porre una certa sicurezza alla relazione. Infatti, essi sentono di dover rispondere alle provocazioni da parte statunitense, ma non lo fanno in un modo che porti ad un'*escalation* ancora più incontrollata o che metta in pericolo la relazione a lungo termine, almeno per il momento.[4]

Inoltre, la tregua decisa tra le due superpotenze allevierebbe solo in parte i danni economici della prolungata guerra commerciale, fornendo un certo sollievo ai produttori e ad altre aziende scosse dall'incertezza commerciale, ma lascerebbe in vigore la stragrande maggioranza dei dazi di Trump sui beni cinesi, e di conseguenza i produttori americani e altre aziende che importano parti e componenti dalla Cina continuerebbero a pagare costi più elevati per poterseli procurare.[5] L'accordo mantiene in vigore, infatti, un valore di 360 miliardi di dollari in tariffe imposte dall'amministrazione Trump sui beni cinesi, una tassa molto più pesante di quella che gli americani pagano per i prodotti da qualsiasi altro paese.[6]

Questo patto commerciale "parziale", descritto da entrambe le parti come una tregua temporanea, potrebbe essere l'eredità duratura di oltre due anni di conflitto economico. Esso comporterebbe una diminuzione degli acquisti americani di merci cinesi, già in crisi, ancora peggiore e, invece di sanare le relazioni, potrebbe allontanare ancora di più le due superpotenze. Il patto non affronta le cause profonde della guerra commerciale, e lascia intatti i sussidi di Pechino per le industrie locali e il suo fermo controllo sulle leve cruciali della sua potente economia. La risoluzione di questi problemi potrebbe richiedere anni, e le prospettive di un secondo accordo commerciale sembrano sempre più affievolirsi.[7]

---

[4] *What Is The Future Of U.S.-China Relations?*, 2020, https://www.npr.org/, 02/09/2020
[5] Infatti, come ha dichiarato Gregory Daco, capo economista degli USA presso Oxford Economics, la premessa che il crollo della produzione sia terminata a causa dell'accordo della fase uno è fuorviante, poiché l'incertezza commerciale rimane elevata, l'attività globale rimane debole e il dollaro rimane forte. Fonte: ANA SWANSON; JEANNA SMIALEK, *U.S. Manufactoring Slumps as Trade War Damage Lingers*, 2020, https://www.nytimes.com/, 16/08/2020
[6] KEITH BRADSHER, *A Trade Deal Meant to Heal Rifts Could Actually Make Them Worse*, 2020, https://www.nytimes.com/, 02/09/2020
[7] *Vedi nota n° 4*

3.2 Le conseguenze delle tensioni relative al caso Airbus-Boeing

Attraverso le sovvenzioni, gli Stati Uniti e diversi paesi europei hanno da sempre fornito significativi contributi alle proprie industrie manifatturiere internazionali di aeromobili, alimentando, in questo modo, la competizione e danneggiando i principi di libero scambio e della concorrenza di mercato. A causa dell'enorme quantità di contributi finanziari ricevuti da Boeing e Airbus dai rispettivi Paesi di origine, si è scatenata una forte rivalità fra le due società.
Il conflitto è stato anche alimentato dalla perdita di quote di mercato che Boeing ha vissuto negli ultimi anni a causa di difetti di fabbricazione, guasti meccanici e una reputazione in declino legata agli ultimi modelli di aeromobili prodotti. D'altra parte, gli Stati Uniti rischiano seriamente di compromettere il libero scambio attraverso i loro contributi alla Boeing, perpetuando una guerra commerciale che dura già – al momento della stesura della presente tesi – da diciassette anni.

Entrando nel merito della vicenda, Boeing e Airbus hanno da sempre dominato l'industria manifatturiera degli aeromobili. Boeing deteneva un potere di mercato considerevole fino al 2003, quando, grazie al sostegno finanziario dei governi europei e la remissione dei prestiti, Airbus lo ha superato come principale produttore di linee aeree del mondo. Questo conflitto è diventato più complesso nel momento in cui gli Stati Uniti hanno presentato il caso al WTO, sostenendo che gli stati membri dell'UE fornivano sussidi illegali ad Airbus.[8]

I guasti di produzione della Boeing e gli incidenti aerei hanno causato la messa a terra del Boeing 737 Max, ampiamente utilizzato per i viaggi internazionali. Solo nel 2019, di conseguenza, la società ha perso 4,1 miliardi di dollari di vendite,[9] ed essa si trova ora in difficoltà con le altre compagnie aeree e i suoi clienti delusi. Le richieste di risarcimento avanzate dalle famiglie delle vittime degli incidenti

[8] *Si riporta l'attenzione al sottocapitolo 1.4*
[9] KAVYA KANNAN, *The Competition Between Airbus and Boeing*, 2020, https://www.colorado.edu/, 01/09/2020

mortali del 737 Max[10] hanno favorito l'aumento dei costi della Boeing, ed un aiuto finanziario si rivelerebbe essenziale per la società, in modo tale da evitare futuri guasti meccanici. L'Unione Europea, da parte sua, ha dimostrato di non riuscire a rispettare gli obblighi imposti, rifiutandosi di cessare i sussidi ad Airbus. Questa assistenza da parte europea, oltre ad aver costato a Boeing miliardi di dollari di vendite, ha contribuito a far sì che Airbus sostituisse Boeing come il più grande produttore di aeromobili del mondo a partire dal 2020. Nel 2019, il divario tra il numero di velivoli prodotti da Boeing e Airbus è stato piuttosto significativo, ovvero di 863 per la compagnia europea di fronte ai 345 per quella americana.[11] Una delle preoccupazioni maggiori deriva dal fatto che, cessando i voli del 737 Max, Airbus potrebbe monopolizzare l'industria della produzione di aeromobili, e l'assistenza finanziaria del governo federale degli Stati Uniti si rivelerebbe quindi fondamentale.

Innumerevoli sono le conseguenze che derivano dall'impegno statunitense in una guerra di sussidi con l'Unione Europea.

La debolezza del WTO si rivela, per alcuni esperti, un altro fattore da inserire nel caso Airbus-Boeing. Impegnarsi in una sfida ai sussidi con l'Unione Europea significherebbe, da parte statunitense, prolungare il conflitto a lungo, poiché ciascuna parte continuerebbe a intentare cause legali all'Organizzazione. A causa del calo di credibilità di quest'ultima, se le sue cause legali non riuscissero ad influenzare le politiche entrambi i paesi continuerebbero ad attuare sussidi e ad abbandonare i principi chiave del libero scambio. Molti hanno infatti accusato il WTO di non saper porre un termine alla controversia, a causa, principalmente, della natura fragile del DSU e della complessità della questione stessa. La struttura giuridica all'interno del WTO non sembrerebbe abbastanza potente da rendere una decisione rispettabile da parte perdente, ovvero dall'Unione Europea. La situazione conferirebbe all'Organizzazione molto più potere di quanto essa possa assorbire o proiettare, lasciando quindi la situazione in stallo. In mancanza di una soluzione chiara e un giro di vite minimo da parte del WTO, entrambe le parti, statunitense ed europea, sarebbero propense a continuare a sovvenzionare le rispettive industrie. In questo contesto, i rischi di uno scontro commerciale sicuramente aumenterebbero.

---

[10] I jet 737 Max della Boeing sono rimasti a terra dal marzo del 2019, in seguito ad un incidente mortale dell'aereo in Etiopia che ha ucciso 157 persone. La tragedia è avvenuta meno di cinque mesi dopo che un altro Max si fosse schiantato nel Mar di Giava, al largo della costa indonesiana, uccidendo 189 persone. Fonte: ASHUTOSH PANDEY, *Airbus topples Boeing as biggest plane maker*, 2020, https://www.dw.com/, 01/09/2020

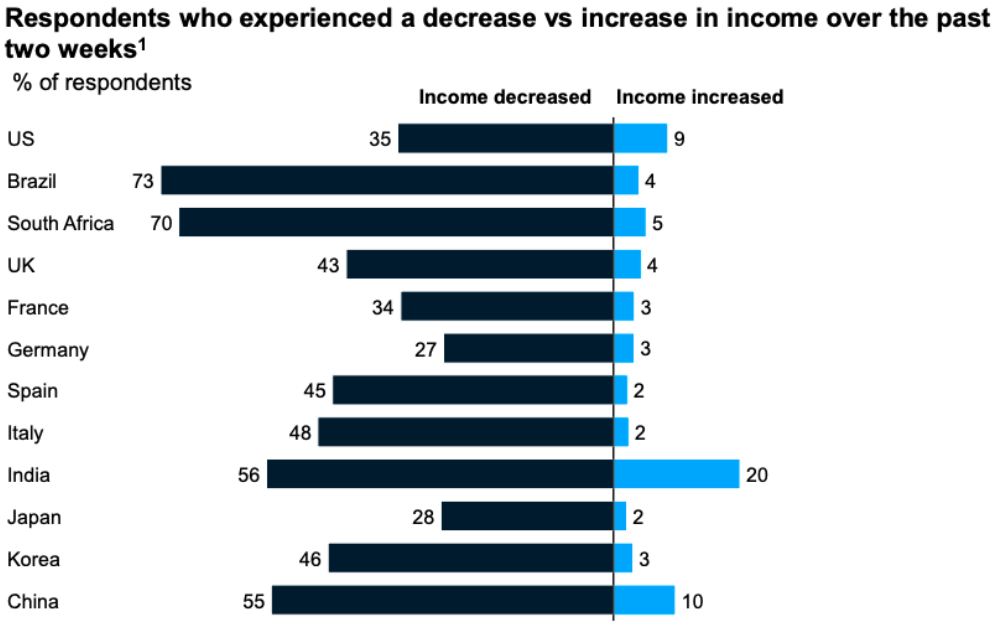
[11] *Vedi nota n° 7*

3.3 La profonda trasformazione del consumatore a livello mondiale

Il COVID-19 avrebbe influenzato il comportamento dei consumatori in cinque modi chiave, e alcuni di essi si prospetta che avranno un impatto duraturo nel tempo. La maggior parte delle categorie ha osservato una crescita di oltre il 10% della propria base di clienti online durante il periodo di pandemia, e molti tra questi ultimi hanno dichiarato di aver intenzione di continuare a fare shopping online anche quando i negozi riapriranno. L'e-commerce continua a crescere anche nei mercati che avevano già alti tassi di convertibilità online prima della pandemia, come Regno Unito e Stati Uniti, e gli intervistati di tutti i paesi affermano di voler acquistare maggiormente da aziende che rispettano le norme igieniche e si prendono cura dei propri dipendenti, mettendo in luce una nuova figura del consumatore come attento e selettivo. Molti consumatori hanno visto i propri redditi diminuire, e naturalmente l'ottimismo verso la ripresa ha continuato a calare. Di conseguenza, essi, aspettandosi che l'impatto del COVID-19 durerà nel tempo, sono più attenti alle loro spese e preferiscono investire i propri guadagni in gran parte nell'essenziale, come nei generi alimentari e nelle forniture per la casa, riducendo le categorie discrezionali. Nonostante i consumatori globali stiano sperimentando una diminuzione del reddito, la sua profondità varia notevolmente da un paese all'altro. Il reddito dei consumatori ha registrato il maggior impatto in Brasile, Sudafrica e India. Anche in Cina, dove molti sono tornati al lavoro in seguito allo shock, il 55% dei consumatori segnala ancora una diminuzione del reddito.

La figura 4 dimostra quanto appena affermato presentando i risultati di sondaggi condotti a livello globale tra il 15 e il 21 giugno 2020. Per quanto riguarda il Sudafrica e il Brasile, le analisi sono state effettuate da McKinsey & Company tra il 15 e il 25 maggio 2020. La domanda posta è stata *In che modo la situazione del coronavirus (COVID-19) ha influito sul vostro reddito (familiare) nelle ultime due settimane?*

Figura 4 - Diminuzione del reddito dei consumatori a livello globale durante la pandemia

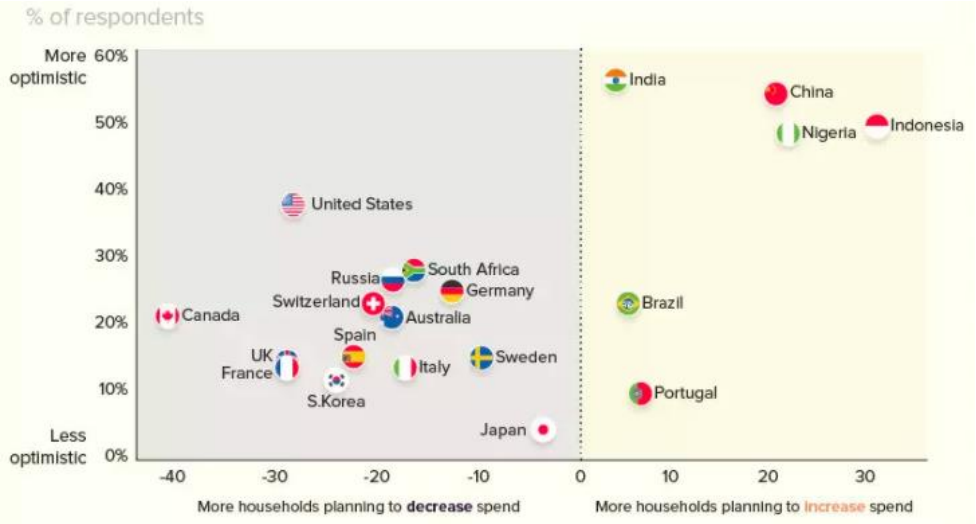


Fonte: https://mckinsey.com/

Nella maggior parte dei paesi, oltre il 70% dei consumatori non si sente a proprio agio a riprendere le normali attività fuori casa, e molti di essi preferiscono tenersi ancora lontani dai viaggi e dagli spazi affollati. I comportamenti d'acquisto sono notevolmente cambiati anche a causa dell'interruzione di molte catene di fornitura, con i consumatori che si sono spostati verso nuovi marchi e negozi non riuscendo ad avere a disposizione i propri prodotti abituali, con un conseguente vero e proprio shock alla fedeltà.[12]

[12] NIDHI ARORA; TAMARA CHARM; ANNE GRIMMELT; MIANNE ORTEGA; KELSEY ROBINSON; CHRISTINA SEXAUER; YVONNE STAACK; SCOTT WHITEHEAD; NAOMI YAMAKAWA, *A global view of how consumer behaviour is changing amid COVID-19*, 2020, https://www.mckinsey.com/, 30/08/2020

Figura 5 - Ottimismo sulla ripresa economica nei paesi dopo la pandemia COVID-19
(*Aspettative di spesa delle famiglie per le due settimane successive al 06 aprile 2020*)



Fonte: https://www.mckinsey.com/

La figura 5 mostra chiaramente il livello di ottimismo dei consumatori nel mondo in seguito alla pandemia COVID-19. Da metà marzo 2020, McKinsey ha condotto indagini sui consumatori in tutto il mondo per analizzare l'impatto del COVID-19 sul comportamento dei consumatori. I sondaggi sono condotti online nelle lingue locali su base settimanale, bisettimanale o mensile, a seconda della regione, e in ogni paese i risultati vengono campionati per un equilibrio rappresentativo della classe consumatrice, prendendo in considerazione variabili come l'età e lo stato socioeconomico.
In India, Cina, Nigeria e Indonesia, le famiglie pianificano di aumentare le spese, al contrario della maggior parte dei paesi presi in analisi. Il 37% degli americani crede che il paese si riprenderà in due o tre mesi, con un ottimismo maggiore rispetto a quello degli europei, per la maggior parte, però, da parte delle persone che guadagnano più di 100.000 dollari all'anno.

Tra le industrie in rosso, che registrano un calo allarmante, vi sono i ristoranti e i settori di intrattenimento fuori casa. L'inevitabile duraturo declino nel settore dei viaggi e dei trasporti è un riflesso dei livelli di isolamento sociale di massa e dell'inasprimento delle misure di restrizione sui viaggi. Considerando che l'industria relativa a questi ultimi rappresenta il 10,4% del PIL globale, la lenta ripresa in quest'area potrebbe avere gravi ramificazioni.

L'abbigliamento sta vivendo un rallentamento altrettanto drastico e preoccupante, con consumi inferiori del 40-50% in Cina rispetto ai livelli pre-pandemici, con un aumento, invece, per quanto riguarda lo shopping online. Mentre i consumatori trattengono i risparmi per altri settori più necessari, i marchi di abbigliamento saranno costretti a ridimensionare la propria produzione e a reinventare il modo in cui si posizionano.[13]

3.4 Il cambiamento e la trasformazione delle catene globali del valore

Le vulnerabilità nascoste nelle catene di approvvigionamento globali sono state chiaramente messe in evidenza a causa della crisi sanitaria globale. Quest'ultima, infatti, è diventata un catalizzatore per ripensare al modo in cui le aziende hanno da sempre organizzato le loro catene di fornitura, mettendo in atto nuovi modelli che affrontino i punti deboli, capaci questa volta di resistere meglio alle prossime grandi interruzioni.

I modelli di *supply chain* esistenti sono stati molto efficienti nel ridurre i costi, ma la pandemia ha messo in luce i seri problemi legati a queste ultime, e sembrerebbe essere giunto il momento, per le aziende, di valutare seriamente se esse possano semplicemente tornare al loro precedente modello di catena del valore oppure se esso vada ripensato completamente. La realtà sarebbe quella per cui il 2020 sarebbe un fallimento per molte aziende che devono ripensare velocemente ai propri piani di sviluppo per il 2021. Le esposizioni a livello globale continueranno sicuramente ad esistere, ma l'approvvigionamento da un'unica regione o da un unico fornitore sarà, sicuramente, fortemente evitato.[14]
La pandemia ha messo a dura prova le catene di approvvigionamento e il modo in cui operano i vari settori in tutto il mondo, ed è chiaro che un modello globale perfezionato negli ultimi venticinque anni debba essere aggiornato per un mondo post-pandemico, ad esempio differenziando il più possibile le reti di fornitura.

---

[13] KATIE JONES, *These charts show how COVID-19 has changed consumer spending around the world*, 2020, https://www.weforum.org/, 30/08/2020
[14] CHELSEA STEIN, *Pandemic-driven changes to the supply chain*, 2020, https://msutoday.msu.edu/, 03/09/2020

Secondo il Professor Tim Benton, direttore della ricerca sui rischi emergenti presso la think tank Chatham House, catene di approvvigionamento interconnesse più globali hanno portato a prodotti più economici, ma allo stesso tempo sono più suscettibili ad un impatto a cascata nel momento in cui un singolo anello della catena fallisce. Esse sono ora più fragili poiché hanno rimosso tutta la ridondanza alla diversità.

L'Organizzazione mondiale del commercio ha esplicitamente sottolineato che l'interruzione della catena di approvvigionamento è stata una caratteristica chiave della pandemia, poiché le fabbriche e i collegamenti sono stati chiusi rapidamente. Ad aprile 2020, esso ha rilevato che i settori che dipendono da catene di fornitura altamente elaborate, come elettronica ed automobilistica, hanno sofferto di più rispetto alla crisi generale avvenuta nel commercio di merci.[15]

Prendendo in considerazione gli Stati Uniti, anche prima della crisi di COVID-19 nei Consigli di amministrazione e a Washington si stava iniziando a rivalutare la dipendenza della loro catena di approvvigionamento da alcuni Paesi. Le aziende americane, infatti, a causa dei maggiori costi di produzione nei principali paesi fornitori come la Cina, dei minori costi energetici negli Stati Uniti e del maggior utilizzo delle tariffe del governo statunitense in varie controversie commerciali, stavano già ripensando ai propri rapporti con i fornitori. Nel 2019, alcune aziende hanno espresso crescenti timori sulla Cina e sulla sua idoneità a lungo termine come partner commerciale statunitense. Preoccupante per gli Stati Uniti e l'Unione Europea erano i precedenti cinesi in materia di diritti umani, la sua scarsa gestione ambientale, i suoi comportamenti legati alla proprietà intellettuale e alle sue azioni conflittuali sulla scena mondiale. La pandemia, dunque, è andata ad aggiungersi alla lista dei fattori di allarme, con la presunta mancanza di franchezza della Cina sull'entità della crisi e con il fallimento del paese nel contenere la diffusione del virus.

I blocchi commerciali conseguenti alla diffusione della pandemia hanno causato un grave stress alle catene di fornitura globali, e i leader economici e politici hanno iniziato a mettere in discussione le proprie idee non solo sulla Cina – colpevole di aver tardato la comunicazione e quindi aver contribuito alla diffusione del virus a livello globale – ma sulle loro filosofie di approvvigionamento in generale.[16]

---

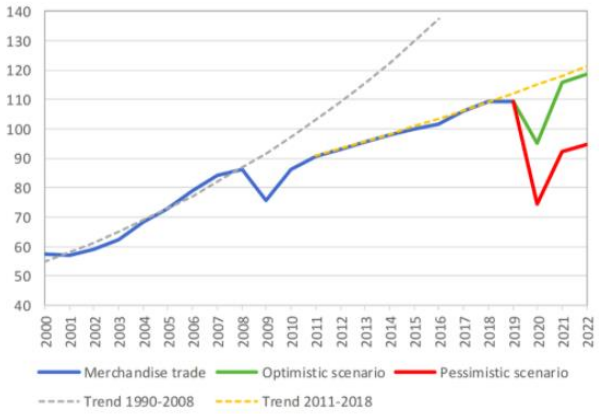
[15] *COVID-19 is changing the way global supply chains work*, 2020, https://www.icaew.com/, 03/09/2020
[16] JIM VINOSKI, *Post-COVID Supply Chain Changes Probably Won't Be What You Think*, 2020, https://www.forbes.com/, 04/09/2020

Questo shock ha infatti portato ad una crisi di proporzioni elevatissime, in termini sanitari oltre che economici, e sicuramente lascerà un'impronta duratura sulle percezioni. L'esperienza personale ha delle conseguenze sui comportamenti a rischio, ed è probabile che questa crisi aumenterà l'avversione al rischio, per molto tempo, da parte di un certo numero di decisori. Da ciò potrebbero scaturire modifiche alle strategie internazionali delle imprese che impatterebbero negativamente le catene del valore globali. Le aziende potrebbero essere meno propense a rischiare di investire in mercati stranieri, per non trovarsi in un futuro esposte a perdite causate da nuove restrizioni delle attività economiche in questi Paesi.

3.5 Prospettive del World Trade Organization per gli scambi futuri e considerazioni finali

L'ampia gamma di possibilità per il declino previsto, secondo il WTO, è spiegata dalla natura unica e senza precedenti della crisi sanitaria causata dal COVID-19, e dalla sua conseguente incertezza circa il suo impatto economico futuro. Nonostante ciò, secondo gli economisti in seno all'Organizzazione, il declino supererà probabilmente il crollo commerciale provocato dalla crisi finanziaria globale del 2008-2009 (vedi figura 6).

Figura 6 - Volume degli scambi mondiali di merci dal 2000 al 2022



Fonte: https://www.wto.org/

Le stime sulla ripresa nel 2021 sono incerte, ed esse dipenderanno molto dalla durata della pandemia e dall'efficacia delle risposte politiche.

Si ritiene rilevante citare un confronto con la crisi finanziaria globale del 2008-2009, shock simili per certi aspetti ma molto diversi per altri. Come nel 2008-2009, i governi hanno dovuto, con il diffondersi della pandemia COVID-19, intervenire con la politica monetaria e fiscale per contrastare la recessione, fornendo sostegno temporaneo al reddito delle imprese e delle famiglie. Le restrizioni ai movimenti e le distanze sociali sono però due fattori che non erano presenti durante la crisi precedente, e questo significa che l'offerta del lavoro, i trasporti e gli spostamenti sono oggi direttamente colpiti in modi in cui non lo erano in passato. La figura 6 illustra i possibili scenari della performance futura degli scambi. Prima di tutto (linea verde) il WTO ha previsto una ripresa ottimistica, con un forte calo degli scambi seguito da una crescita a partire dalla seconda metà del 2020. Lo scenario più pessimistico (linea rossa), invece, prevede un calo iniziale più ripido e una ripresa più prolungata e incompleta.

Se lo scenario ottimistico vede una ripresa già abbastanza forte da portare il commercio vicino al suo andamento pre-pandemico (linea gialla tratteggiata), quello pessimistico prevede una crescita solo parziale. È importante sottolineare che, dopo la crisi finanziaria del 2008-2009, il commercio non è mai tornato al suo andamento precedente (linea grigia tratteggiata). Sarà più facile, in futuro, giungere ad una ripresa se le aziende ed i consumatori considereranno la pandemia come uno shock temporaneo ed una tantum, e in questo modo la spesa per beni di investimento e di consumo durevoli potrebbe riprendersi tornando a livelli prossimi di quelli precedenti. D'altra parte, però, se la pandemia si prolungherà insieme all'incertezza che ne proviene, allora è molto probabile che le famiglie e le imprese spendano con maggiore cautela, come dimostrato nel sottocapitolo 3.1.

Nonostante i due scenari differenti, tutte le regioni subiranno cali a due cifre delle esportazioni e delle importazioni nel 2020. I servizi non sono stati inclusi nelle previsioni degli scambi del WTO, ma la maggior parte del commercio di merci sarebbe impossibile senza di essi, come il trasporto. A differenza delle merci, non esistono inventari di servizi da prelevare oggi e riassortire successivamente, e di conseguenza il calo degli scambi di servizi durante la pandemia potrebbe essere perso per sempre.[17]

[17] *Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy*, 2020, https://www.wto.org/, 06/09/2020

Secondo un rapporto pubblicato dal WTO il 13 agosto 2020, molti governi hanno implementato misure per mitigare le interruzioni dell'attività economica legate alla pandemia, per esempio mediante l'esenzione di alcuni membri del personale di trasporto dalle restrizioni di viaggio, oppure migliorando la qualità e l'accesso alle *Information and Communication Technologies* ICT. Se molti cambiamenti nei costi commerciali potranno essere ripristinati una volta che la pandemia sarà sotto controllo, l'Organizzazione osserva che alcuni effetti persisteranno. Il consolidamento del settore aeronautico e il cambiamento dell'appetito dei passeggeri per i viaggi aerei porterebbero a costi di trasporto aereo più elevati in futuro.[18]

Nella scelta tra i due scenari sopracitati, in seguito all'analisi degli ultimi rapporti presentati dal WTO, sembrerebbe evidente il fatto che quello più pessimistico sia il più adatto a descrivere il futuro degli scambi globali. Lo studio dell'8 aprile 2020, infatti, inizia a trovare un appoggio nelle analisi più recenti fornite dall'Organizzazione.

Il 23 settembre 2020, il WTO ha annunciato che gli scambi globali di merci sono diminuiti del 14% in volume e del 21% in valore nel secondo trimestre del 2020, poiché le misure di contenimento del COVID-19 hanno influenzato le economie di tutto il mondo. Questa contrazione è maggiore del calo del 10,2% registrato durante la crisi finanziaria, tra il terzo trimestre del 2008 e il primo trimestre del 2009. Le flessioni più marcate sono state registrate in Europa (-21%) e in Nord America (-20%), mentre l'Asia sembrerebbe essere relativamente meno colpita (-7%). Guardando al valore nominale in dollari del commercio di merci, anch'esso è crollato del 21% su base annua. Le stime mensili, le quali si basano sui dati di settantadue economie che rappresentano il 92% del commercio mondiale di merci, hanno registrato un indebolimento del -9% del commercio di merci a luglio 2020.

Osservando la diminuzione del commercio mondiale dei servizi, essa rimane ancora più preoccupante, con un calo del 29% su base annua sia ad aprile che a maggio, e del 22% a luglio 2020, sulla base di statistiche di trentotto economie che rappresentano oltre due terzi del commercio di servizi. Sempre nel luglio del 2020, le esportazioni di servizi dalle economie nordamericane sono diminuite del 30%.[19]

---

[18] *WTO issues new report on how COVID-19 crisis may push up trade costs*, 2020, https://www.wto.org/, 06/09/2020
[19] *World merchandise trade fell 14% in volume, 21% in value in Q2 amid global lockdown*, 2020, https://www.wto.org/, 30/09/2020

La maggior parte degli indici dei componenti del barometro commerciale del WTO è rimasta al di sotto del trend, ma alcuni di essi hanno mostrato segni di aver toccato il fondo. Il trasporto aereo di passeggeri è stato il più colpito dalla pandemia, con un dato del WTOI di 49.2. Si ricorda che letture superiori a 100 suggeriscono una crescita superiore al trend, mentre inferiori indicano il contrario. In questo caso, il dato sopracitato indica la diminuzione peggiore mai registrata per uno qualsiasi dei componenti del barometro, e riflette il calo repentino dei viaggi legato al COVID-19 e agli sforzi per limitarne la diffusione. Ancora, la contrazione in questo settore è stata talmente grave da pesare sul totale degli scambi globali di servizi.[20]

Il COVID-19 ha messo in luce i punti deboli della partecipazione alle catene del valore globali, svelando molto sull'inadeguatezza di quest'ultime nell'affrontare problemi di salute pubblica e crisi economiche conseguenti. Come già affermato, le future pandemie potrebbero avere un impatto tanto sulle economie nazionali che su quelle estere, e, in ragione di ciò, i governi nazionali probabilmente decideranno di comportarsi come Stati Uniti, Giappone ed Australia, Paesi che propendono per un disaccoppiamento dall'economia cinese. Il sistema che ne scaturisce appare come frammentato, multipolare e orientato a livello regionale, ed un ritorno al nazionalismo economico comporterebbe un crollo dell'economia mondiale e un ulteriore aumento delle tensioni internazionali.[21] Alla luce di quanto espresso, lo scenario ottimistico del WTO, il quale prevede una ripresa già abbastanza forte da portare il commercio vicino al suo andamento pre-pandemico, sembrerebbe non trovare nessun punto d'appoggio neanche su questo tema.

Ciò che il commercio internazionale si può aspettare dal futuro non sarebbe, come dimostrato, uno scenario caratterizzato da una rapida crescita in seguito ad una ripresa in pochi mesi. Dai dati studiati, è riscontrabile una grave crisi presente – al momento della stesura del presente capitolo, settembre 2020 – a ben sei mesi dal momento di massima emergenza da COVID-19. Se lo scenario ottimistico prevedeva – si ricorda – una ripresa a partire dalla seconda metà del 2020, è evidente che esso non coincide con la realtà, e la tesi secondo cui il commercio internazionale conoscerà una ripresa rapida e duratura non può quindi essere dimostrata.

[20] *Services trade barometer signals resilience in key sectors amid overall decline*, 2020, https://www.wto.org/, 30/09/2020
[21] DOMENICO BEVERE, *Le catene globali del valore post-virus*, 2020, https://www.ispionline.it/, 01/10/2020

CONCLUSIONI

La presente tesi di laurea si è posta come obiettivo quello di rispondere alla questione del futuro del commercio internazionale, oggetto di una crisi preesistente alla diffusione del COVID-19 e protagonista di un crollo senza precedenti con il sopraggiungere di quest'ultima.
I dati raccolti sono stati rilevanti al fine di dimostrare che gli scambi a livello globale, influenzati dalle misure di contenimento e di conseguenza drasticamente diminuiti, naturalmente faticheranno a tornare ai livelli precedenti in tempi brevi.

A sostegno di quanto riportato, numerosi sono gli indicatori che dimostrano un rallentamento che durerà nel tempo.

Le spese dei consumatori, a livello mondiale, sono state duramente modificate, a causa dei cambiamenti della vita quotidiana imposti a ciascun individuo durante il periodo di emergenza. Più allarmante, a parte il crollo degli acquisti in alcuni settori, è la minore propensione degli individui a spendere i propri risparmi in settori economici non essenziali. Come affermato, più della metà dei consumatori non si sente pronto a riprendere le normali attività fuori casa, e di conseguenza i settori del turismo, della ricettività e dell'ospitalità, tra i maggiormente colpiti dalla pandemia, si troveranno di fronte a numerose difficoltà prima di sperare in una ripresa.
Spostando l'attenzione alle relazioni internazionali, la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina non è stata che l'apice delle ostilità presenti fra le due superpotenze mondiali, le quali non cessano di sussistere di fronte ad una volontà di non porre nessun punto di tregua da parte di entrambi i paesi. Le tensioni ancora in corso, tra cui le divergenze circa il colosso delle forniture mondiali di tecnologie Huawei e l'accordo di Fase I solamente parziale, fanno presagire un futuro caratterizzato da scontri sia commerciali che ideologici, i quali non andranno ad influenzare solamente Stati Uniti e Cina ma che, come visto, porteranno a disastrose conseguenze per tutte le economie strettamente connesse.
Le relazioni fra Unione Europea e Stati Uniti, sebbene distanti dallo scontro, mostrano segni di tensione crescente. Il caso Airbus-Boeing potrebbe avere conseguenze di lungo periodo nelle relazioni commerciali ed economiche in generale tra i due blocchi che metterebbero ulteriormente in difficoltà il sistema di libero scambio e il multilateralismo. Guardando alle percezioni dei vari paesi nella scena internazionale, l'Unione Europea ha espressamente descritto la Cina come un attore aggressivo, e questo non fa che presagire un avvenire, per gli scambi bilaterali, tutt'altro che pacifico.

Le crescenti tensioni tra i principali attori economici e politici hanno progressivamente indebolito il ruolo svolto dall'Organizzazione Mondiale del Commercio nel gestire e promuovere lo sviluppo del commercio a livello internazionale. L'esempio più evidente dell'indebolimento del WTO si palesa nella volontà di Washington di non collaborare alla nomina di nuovi giudici per l'Organo di Appello del WTO che si ritroverà, nei mesi futuri, sempre più in difficoltà nel gestire il sistema commerciale globale. Il quadro politico ed economico è messo in discussione dalla stessa potenza che ha contribuito alla sua creazione, gli Stati Uniti, e, oltre a ciò, è presente un duraturo confronto con la Cina, la quale detiene valori completamente differenti. Anche se la sintesi di quanto affermato ancora non può essere conosciuta, lo scontro nel sistema commerciale dimostra come a rischio vi sia la stabilità della stessa struttura politica ed economica.
Le catene di fornitura globali, ormai protagoniste del sistema degli scambi a livello mondiale, hanno messo in luce le proprie debolezze di fronte alle interruzioni volte a limitare la diffusione del COVID-19. Apparentemente forti e strettamente interconnesse, esse hanno registrato un profondo effetto a cascata non appena un solo anello della catena è mancato. Molte aziende stanno rivalutando i propri rapporti con fornitori geograficamente lontani, e le filosofie di approvvigionamento generali hanno iniziato a mutare notevolmente. Influenzati dai crescenti timori nei confronti della Cina come principale partner commerciale, a causa delle numerose tensioni e dei maggiori costi di produzione cinesi che rendono meno conveniente la produzione nel paese, oltre che alla preoccupazione per la scarsa gestione della pandemia e della tutela dei diritti umani, gli Stati Uniti stanno ripensando alla collocazione geografica della loro produzione, e, come analizzato nel primo capitolo, il principale beneficiario di un potenziale disaccoppiamento delle economie statunitense e cinese sarebbe il Vietnam. Questo andrebbe a rivoluzionare i rapporti fra le varie economie mondiali con conseguenze per l'intero sistema commerciale.

Secondo il World Trade Organization, il crollo degli scambi internazionali causato dal COVID-19 molto probabilmente supererà il declino avvenuto in seguito allo shock finanziario del 2008-2009.[22] La pandemia non ha fatto altro, inoltre, che rendere ancora più disomogenee le relazioni fra paesi e settori, con le nazioni emergenti al centro di una crisi sia sanitaria che economica senza precedenti.

[22] Questo perché le restrizioni ai movimenti e l'allontanamento sociale volti a rallentare la diffusione della malattia significano che l'offerta del lavoro, i trasporti e i viaggi sono oggi "direttamente colpiti in modi in cui non lo erano durante la crisi finanziaria".

Ancora più rilevante, questo andrebbe a cancellare decenni di progressi per i mercati emergenti, i quali senza dubbio faticheranno più degli altri a ritrovare la via verso una possibile ripresa.

Alla luce di quanto espresso, la tesi del presente lavoro risulta chiara e dimostrata.

Il commercio internazionale, a fronte del contesto preesistente la crisi da COVID-19 e duramente colpito dal suo sopraggiungere, è incapace di ritornare velocemente ai livelli precedenti, a causa dei problemi esistenti e della non volontà da parte delle Organizzazioni internazionali e delle principali potenze mondiali di giungere a soluzioni durature.

BIBLIOGRAFIA

Pubblicazioni di Istituzioni nazionali e internazionali

COMMISSIONE EUROPEA, *L'agricoltura dell'UE e il recesso del Regno Unito dall'UE*
COMMISSIONE EUROPEA, *Come prepararsi alla Brexit*
COMMISSIONE EUROPEA, *Verso un commercio equo e aperto a livello mondiale*

COUNCIL ON FOREIGN RELATIONS (2020), *Huawei: China's Controversial Tech Giant*

G20 (2009), *Sommet de Londres*, *Déclaration des chefs d'État et de gouvernement*
G20 (2012), *A Summit of Significant Success: G20 Los Cabos Leaders Deliver the Desired Double Dividend*

GERMAN INSTITUTE FOR INTERNATIONAL AND SECURITY AFFAIRS (2019), *Ways Out of the WTO's December Crisis*

IATA, *IATA Economics*

INTERNATIONAL BAR ASSOCIATION (2019), *WTO ruling on Airbus-Boeing dispute exacerbates US-EU trade tensions*

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, *Il commercio internazionale dei servizi – verso una nuova fase di liberalizzazione*

NAZIONI UNITE (2020), *COVID-19 and the least developed countries*

OECD (2018), *International trade statistics: trends in third quarter 2018*
OECD (2019), *International trade statistics: trends in first quarter 2019*
OECD (2019), *OECD sees rising trade tensions and policy uncertainty further weakening global growth*
OECD (2020), *COVID-19 and international trade: Issues and actions*
OECD (2020), *Developing countries and development cooperation: What is at stake?*
OECD (2020), *The face mask global value chain in the COVID-19 outbreak: Evidence and policy lessons*

CARNEGIE ENDOWMENT FOR INTERNATIONAL PEACE (2020), *How the Coronavirus Pandemic Shattered Europe's Illusions of China*

OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (2018), *Who does the UK trade with?*

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE, *The People's Republic of China*

PARLAMENTO EUROPEO (2020), *COVID-19 and the tourism sector*

THE WORLD BANK (2020), *The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World*
THE WORLD BANK, *World Bank Country and Lending Groups*
THE WORLD BANK (2019), *Global Wave of Debt Is Largest, Fastest in 50 Years*
THE WORLD BANK (2019), *Emerging and Developing Economies Less Prepared Now for a Deeper Downturn than Prior to 2009 Global Recession: Study*

UK PARLIAMENT (2017), *Brexit and trade*

UNCTAD (2013), *Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries (Study Series No. 55)*
UNCTAD (2019), *The trade cost of a no-deal Brexit to the United Kingdom*
UNCTAD (2020), *COVID-19 and Tourism*

UNITED STATES CENSUS BUREAU (2020), *Trade in Goods with China*

WORLD ECONOMIC FORUM (2015), *A brief history of China's economic growth*
WORLD ECONOMIC FORUM (2020), *These charts show how COVID-19 has changed consumer spending around the world*

WORLD HEALTH ORGANIZATION (2020), *Coronavirus disease (COVID-19) Weekly Epidemiological Update and Weekly Operational Update*

WTO (2019), On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They are Positive and Large After All
WTO (2019), *Revamped trade indicator suggests further weakening of goods trade into third quarter*
WTO (2019), *World Trade Outlook Indicator*
WTO (2019), *Global Value Chains*
WTO (2020), *An Economic Analysis of the US-China Trade Conflict*
WTO (2020), *GATT and the Goods Council*
WTO (2020), *Goods barometer confirms steep drop in trade but hints at nascent recovery*
WTO (2020), *Members discuss challenges and opportunities of online services trade amid COVID-19 crisis*
WTO (2020), *Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy*
WTO (2020), *WTO issues new report on how COVID-19 crisis may push up trade costs*
WTO (2020), *World merchandise trade fell 14% in volume, 21% in value in Q2 amid global lockdown*
WTO, *A unique contribution*
WTO (2020), *Services trade barometer signals resilience in key sectors amid overall decline*
WTO, *Africa and the WTO crisis: What role in future global trade governance?*

Articoli in Internet

http://concorsoeconomia.it/wp-content/uploads/2013/01/La_globalizzazione_Polese.pdf, consultato l'08/07/2020

http://www.cscc.it/blog/p/ko-alle-catene-di-fornitura-globali, consultato l'08/08/2020

https://ecointernazionale.com/2016/07/brexit-conseguenze-economiche/, consultato il 08/08/2020

https://economictimes.indiatimes.com/news/international/world-news/g20s-achievements-for-global-economy-since-the-2008-crisis/articleshow/54251577.cms, consultato il 20/08/2020

https://edition.cnn.com/2020/08/15/tech/tiktok-wechat-security-us-china-intl-hnk/index.html, consultato il 14/09/2020

https://europaatlantica.it/global-look/2019/03/brexit-e-catene-globali-del-valore/, consultato l'08/08/2020

https://ihsmarkit.com/research-analysis/brexit-scenarios-for-the-uk-eu-and-global-trade-relations.html, consultato l'08/08/2020

https://inomics.com/blog/how-the-coronavirus-pandemic-broke-the-commercial-freight-transport-sector-1477737?language=fr, consultato il 26/08/2020

https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2020/05/the-investment-cost-of-the-us-china-trade-war.html, consultato l'08/08/2020

https://msutoday.msu.edu/news/2020/pandemic-driven-changes-to-the-supply-chain, consultato il 03/09/2020

https://qz.com/1498654/the-astonishing-impact-of-chinas-1978-reforms-in-charts/, consultato il 27/08/2020

https://scenarieconomici.com/2020/01/01/effetti-della-politica-tariffaria-usa-sul-saldo-commerciale-bilaterale-usa-cina-e-su-quello-globale-usa/, consultato l'08/08/2020

https://st.ilsole24ore.com/art/commenti-e-idee/2019-01-20/dietro-brexit-fallimento-una-classe-dirigente-100727.shtml, consultato l'08/08/2020

https://www.ahla.com/covid-19s-impact-hotel-industry, consultato il 09/08/2020

https://www.amedeolomonaco.it/commercio-internazionale-mercato-globale/, consultato l'08/07/2020

https://www.askanews.it/economia/2020/08/13/donald-trump-grazia-il-made-in-italy-top10_20200813_111854/, consultato il 29/08/2020

https://www.bbc.com/news/business-49245654, consultato il 17/08/2020

https://www.bbc.com/news/business-50681431, consultato l'08/08/2020

https://www.bbc.com/news/business-52352395, consultato il 09/08/2020

https://www.china-briefing.com/news/minimum-wages-china-2020/, consultato il 29/08/2020

https://www.cnbc.com/2020/04/14/china-reports-march-2020-trade-exports-imports-data-amid-coronavirus.html, consultato il 09/08/2020

https://www.cnbc.com/2020/05/14/dubai-airports-passenger-numbers-plunged-20percent-in-the-first-quarter-as-coronavirus-crushed-travel.html, consultato il 25/08/2020

https://www.colorado.edu/polisci/2020/03/02/competition-between-airbus-and-boeing, consultato il 01/09/2020

https://www.dw.com/en/airbus-topples-boeing-as-biggest-plane-maker/a-49536539, consultato il 01/09/2020

https://www.dw.com/en/chinas-export-spike-masks-darker-prospects/a-53359804, consultato il 09/08/2020

https://www.dw.com/en/wto-chief-roberto-azevedo-resigns-amid-appeals-dispute-with-united-states/a-53436077, consultato il 26/08/2020

https://www.economist.com/britain/2019/02/16/brexit-has-not-caused-much-economic-damage-until-now, consultato l'08/08/2020

https://www.economist.com/leaders/2020/05/14/has-covid-19-killed-globalisation, consultato l'08/07/2020

https://www.euractiv.com/, consultato il 25/08/2020

https://www.forbes.com/sites/jimvinoski/2020/06/17/post-covid-supply-chain-changes-probably-wont-be-what-you-think/#27e880a1315a, consultato il 04/09/2020

https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2020/03/01/coronavirus-could-be-the-end-of-china-as-global-manufacturing-hub/#7210fe5c5298, consultato il 27/08/2020

https://www.forbes.com/sites/wadeshepard/2020/03/26/covid-19-undermines-chinas-run-as-the-worlds-factory-but-beijing-has-a-plan/#5a0c7f3459a9, consultato il 27/08/2020

https://www.ft.com/content/de3f9c12-e3a0-11e9-9743-db5a370481bc, consultato il 19/08/2020

https://www.ft.com/video/80b1eb31-6cbc-422d-865b-29686dc9b235, consultato il 15/09/2020

https://www.geopolitica.info/lomc-ai-suoi-25-anni-tra-protezionismo-commerciale-trumpiano-e-crisi-del-multilateralismo/, consultato l'08/08/2020

https://www.gtpbroker.it/brexit-cosa-cambia-consigli-utili-per-import-ed-export/, consultato l'08/08/2020

https://www.hlb.global/covid-19-implications-on-the-hospitality-industry/, consultato il 09/08/2020

https://www.icaew.com/insights/features/2020/july-2020/covid19-is-changing-the-way-global-supply-chains-work, consultato il 03/09/2020

https://www.ilsole24ore.com/art/perche-l-europa-rischia-soccombere-guerra-dazi-usa-cina-ACKQVOd, consultato l'08/08/2020

https://www.infodata.ilsole24ore.com/2020/06/25/il-commercio-mondiale-e-crollato/, consultato il 09/08/2020

https://www.intereconomics.eu/contents/year/2020/number/3/article/how-the-covid-19-pandemic-is-reshaping-the-trade-landscape-and-what-to-do-about-it.html, consultato il 06/09/2020

https://www.investopedia.com/insights/worlds-top-economies/, consultato il 24/08/2020

https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/g20-osaka-e-possibile-rianimare-il-multilateralismo-23275, consultato l'08/08/2020

https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/le-catene-globali-del-valore-post-virus-27269, consultato il 01/10/2020

https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/logistica-e-coronavirus-doccia-gelata-il-trasporto-merci-25874, consultato il 26/08/2020

https://www.iusinitinere.it/principi-fondamentali-della-wto-3636, consultato il 09/08/2020

https://www.marketwatch.com/story/us-trade-deficit-soars-12-in-march-as-coronavirus-slams-american-exporters-2020-05-05, consultato il 09/08/2020

https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Business%20Functions/Marketing%20and%20Sales/Our%20Insights/A%20global%20view%20of%20how%20consumer%20behavior%20is%20changing%20amid%20COVID%2019/20200707/covid-19-global-consumer-sentiment-20200707.pdf, consultato il 30/08/2020

https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains, consultato il 18/08/2020

https://www.money.it/Cos-e-una-guerra-commerciale-Usa-Cina-cosa-succede, consultato il 30/07/2020

https://www.notiziegeopolitiche.net/g20-di-osaka-la-fine-del-multilateralismo/, consultato l'08/08/2020

https://www.npr.org/2020/07/24/895191968/what-is-the-future-of-u-s-china-relations, consultato il 02/09/2020

https://www.nytimes.com/2019/10/06/business/boeing-airbus-world-trade-organization.html, consultato il 19/08/2020

https://www.nytimes.com/2020/01/03/business/manufacturing-trump-trade-war.html, consultato il 16/08/2020

https://www.nytimes.com/2020/01/16/business/us-china-trade.html, consultato il 02/09/2020

https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-effects/drag-from-trumps-trade-wars-continues-to-ripple-through-u-s-economy-idUSKBN1ZD2GU, consultato il 16/08/2020

https://www.reuters.com/article/us-wto-aircraft-timeline-idUSKBN20901R?taid=5e475b50035a2400014b5a64&utm_campaign=trueAnthem:+Trending+Content&utm_medium=trueAnthem&utm_source=twitter, consultato il 19/08/2020

https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3090900/why-us-china-supply-chain-decoupling-will-be-more-whimper-bang, consultato il 25/08/2020

https://www.scmp.com/topics/us-china-trade-war, consultato l'08/08/2020

https://www.startingfinance.com/approfondimenti/guerra-commerciale-crisi-wto/, consultato l'08/07/2020

https://www.startingfinance.com/approfondimenti/guerra-commerciale-crisi-wto/, consultato l'08/08/2020

https://www.statista.com/chart/21008/impact-of-different-brexit-trade-scenarios/, consultato l'08/08/2020

https://www.thebalance.com/u-s-china-trade-deficit-causes-effects-and-solutions-3306277, consultato il 16/08/2020

https://www.theitaliantimes.it/mondo/brexit-theresa-may_180620/, consultato l'08/08/2020

https://www.thelocal.de/20200123/explained-why-germany-is-vulnerable-to-us-car-tariffs, consultato il 16/08/2020

https://www.usnews.com/news/best-countries/best-international-influence, consultato il 24/08/2020

https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/03/21/does-trump-want-a-trade-war-what-you-need-to-know-about-smoot-hawley-tariffs-and-the-1930s/, consultato il 30/07/2020

https://www.worldwinecentre.com/magazine/news/riduzione-scambi-nellagroalimentare-ue-uk-del-62, consultato l'08/08/2020

https://www.zpcsrl.com/zpc/2020/05/22/brexit-regno-unito-annuncia-regime-tariffario-doganale/, consultato l'08/08/2020