

UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

FACOLTÀ DI ECONOMIA "GIORGIO FUÀ"

Corso di Laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

I DAZI U.S.A.

U.S. TARIFFS

Relatore:

Prof. Davide Ticchi

Rapporto Finale di:

Francucci Nicolò

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

CAPITOLO 1: GLI EFFETTI DEI DAZI U.S.A.

1.1: INFLAZIONE

1.2: DISOCCUPAZIONE

1.3: TASSI D'INTERESSE

CAPITOLO 2: QUANDO I DAZI POSSONO ESSERE POSITIVI

2.1: IL MIGLIORAMENTO DELLA RAGIONE DI SCAMBIO

2.2: LA PROTEZIONE DELL'INDUSTRIA NASCENTE

CAPITOLO 3: PROTEZIONISMO E IPER GLOBALIZZAZIONE

3.1: I DAZI E IL TRILEMMA DI RODRIK

3.2: DISUGUAGLIANZE INTERNE E LA CURVA DI LAKNER E MILANOVIC

3.3: I DAZI U.S.A. NELLA PROSPETTIVA DI POLANYI

INTRODUZIONE

Nel corso della storia economica i dazi hanno rappresentato uno degli strumenti principali attraverso cui gli Stati hanno cercato di regolare i rapporti commerciali con l'estero e di perseguire gli obiettivi di politica economica. L'introduzione di un dazio modifica i prezzi relativi e influenza le decisioni di consumo e investimento. Il dibattito sui dazi acquisisce particolare rilevanza quando vengono analizzati non solo dal punto di vista commerciale ma anche dai punti di vista dell'inflazione, del mercato del lavoro, della politica monetaria e della distribuzione e i costi della globalizzazione.

La questione è tornata al centro del dibattito economico internazionale negli ultimi anni in seguito al ritorno a misure protezionistiche da parte degli Stati Uniti.

Questa tesi affronta il tema partendo dagli effetti macroeconomici dei dazi per poi parlare delle condizioni in cui un dazio può essere positivo fino ad arrivare al rapporto tra globalizzazione, sovranità nazionale e distribuzione del reddito.

Il primo capitolo analizza l'effetto dei dazi sulle principali variabili macroeconomiche, in particolare viene esaminato il loro effetto sull'inflazione, poiché la loro introduzione provoca un aumento dei prezzi dei beni importati e anche del livello generale dei prezzi, poi si analizza l'effetto sulla disoccupazione e infine l'effetto sui tassi d'interesse, analizzando le ripercussioni sulla politica monetaria dopo uno shock inflazionistico.

Il secondo capitolo si concentra sulle circostanze nelle quali un dazio può avere effetti positivi e vengo analizzate due situazioni: il miglioramento della ragione di scambio e la protezione dell'industria nascente. In entrambi i casi vengono evidenziati sia gli aspetti a favore della protezione in questi casi sia i possibili rischi.

Nel terzo capitolo infine amplia l'analisi inserendo il tema dei dazi nel rapporto tra globalizzazione, politica economica e distribuzione del reddito utilizzando i contributi di: Rodrik, in particolare il suo trilemma della globalizzazione, Milanovic, con particolare rifermento al suo grafico a elefante, e Polanyi con il suo meccanismo di double movement.

Nel complesso questa tesi vuole evidenziare come il dibattito sui dazi non possa essere ricondotto ad una semplice contrapposizione tra protezionismo e libero scambio, vanno anche valutati gli effetti macroeconomici, le condizioni che possono renderli vantaggiosi e le conseguenze politiche e distributive della globalizzazione.

CAPITOLO 1

GLI EFFETTI DEI DAZI U.S.A.

1.1 INFLAZIONE

I dazi statunitensi sulle importazioni cinesi hanno prodotto circa lo 0,1% dell'inflazione sui prezzi dei consumatori e circa lo 0,4% di inflazione sui prezzi dei beni di investimento per le imprese.

Inizialmente gli Stati Uniti hanno imposto un dazio del 20-50% sui pannelli solari e lavatrici e poi uno del 25% su circa 50 miliardi di importazioni dalla Cina e poi un altro dazio del 10% su altri 200 miliardi di dollari di importazioni.

Per calcolare esattamente l'effetto dei dazi sui prezzi bisogna prima vedere quanto gli Stati Uniti fanno affidamento sui beni importati e come questi contribuiscono al prezzo del bene finale.

Ad esempio, nel settore dei motori gli Stati Uniti fanno affidamento per il 12% a importazioni e queste nel totale contribuiscono a circa il 9%, ma in settori come quelli dei vestiti e delle scarpe queste arrivano al 30% (Hale et al., 2019)

Da un punto di vista teorico un dazio influenza i prezzi attraverso il meccanismo di pass-through, cioè quanto dell'aumento del costo dovuto al dazio viene trasferito al consumatore finale.

Il pass-through dipende principalmente da due fattori:

-elasticità della domanda rispetto al prezzo, se la domanda è rigida il pass-through sarà più importante e viceversa

-grado di sostituibilità, se ci sono beni sostitutivi il pass-through sarà meno importante in quanto i consumatori potranno in caso di aumento eccessivo dei prezzi scegliere beni sostitutivi.

Tuttavia, anche nel caso si registri una sostituzione con beni nazionali il costo della vita risulterebbe comunque più alto.

L'effetto dell'inflazione colpisce prima di tutto le imprese, a questo proposito uno studio di Hobjin e Nechio della Federal Reserve Bank of San Francisco evidenzia come l'impatto sul prezzo dei beni d'investimento sia molto più alto rispetto all'impatto sui beni di consumo; infatti, considerando un dazio generale del 25% e un pass-through completo si ottiene che i prezzi dei beni d'investimento salirebbero del 9,5% mentre quello dei beni di consumo salirebbe del 2,2%.

Si ottiene questa differenza in quanto il prezzo dei beni di investimento dipende molto di più dalle importazioni rispetto al prodotto finale.

Inoltre, uno studio di Amiti, Redding e Weinstein dimostra come i dazi del 2018 si siano trasferiti sui prezzi interni dei beni importati con una riduzione del reddito statunitense di 1,4 miliardi di dollari al mese. Questo aumento sui costi di produzione costringe le imprese a rivedere i loro piani d'investimento e le loro assunzioni provocando importanti ripercussioni sul mercato del lavoro.

1.2 DISOCCUPAZIONE

L'obiettivo alla base delle misure tariffarie è legato all'occupazione nazionale e al settore manifatturiero e questo affonda le sue basi nell'ascesa economica della Cina.

Nello studio "*The China Syndrome*" di Autor, Dorn e Hanson (2013) vengono analizzati gli effetti della crescita della competizione delle importazioni cinesi tra il 1990 e il 2007. Nel 1991 i paesi a basso reddito rappresentavano solo il 9% delle importazioni manifatturiere degli Stati Uniti, mentre dopo la grande crescita economica cinese questo numero ha raggiunto il 15% nel 2000 e il 28% nel 2007, con la Cina che rappresentava l'89% di questa crescita.

La quota della spesa totale degli Stati Uniti passa dallo 0,6% del 1991 al 4,6% del 2007 e nello stesso periodo la popolazione statunitense impiegata nel manifatturiero scende dal 12,6% all'8,6%.

Questa significativa contrazione dell'occupazione ha rappresentato la principale giustificazione teorica e politica per l'adozione delle successive politiche protezionistiche. Queste politiche hanno però avuto l'effetto opposto a quello desiderato come dimostra lo studio di Flaen e Pierce sui dazi del 2018. Hanno avuto infatti una riduzione dell'occupazione in quanto il lieve impulso dato dalle misure protezionistiche è stato più che compensato dagli effetti negativi dell'aumento del costo degli input e dai dazi di ritorsione. Inoltre, l'uso dei dazi come strumento di protezione della manifattura nazionale è reso molto complesso dalle catene di approvvigionamento globalmente interconnesse.

In sintesi, le evidenze empiriche sui dazi del 2018 dimostrano come il loro uso per la protezione della manifattura nazionale produca effetti controproducenti a causa dell'aumento dei costi degli input e ai dai di ritorsione.

Tutto ciò influenza anche le scelte di politica monetaria e l'andamento dei tassi di interesse, come verrà analizzato nel paragrafo successivo.

1.3 TASSI D'INTERESSE

Il terzo canale di trasmissione delle politiche protezionistiche riguarda la politica monetaria e i tassi d'interesse.

Secondo Obstfeld (2018) l'uso di misure protezionistiche causi uno shock negativo dal lato dell'offerta, in quanto provoca inflazione e fa scendere la produzione e il reddito reale. La Banca Centrale si trova quindi di fronte ad un dilemma: se alzasse i tassi frenerebbe l'inflazione ma accentuerebbe anche il rallentamento economico, mentre se abbassasse i tassi per sostenere l'economia rischierebbe di far alzare le aspettative di inflazione.

Questa incertezza spinge la Banca Centrale a mantenere una politica monetaria cauta che tende ad apprezzare il dollaro per mantenere le aspettative di inflazione anche se il mantenimento di tassi elevati rischia di amplificare il rallentamento degli investimenti privati.

Nella realtà dei fatti, la risposta della Federal Reserve ha rispecchiato completamente questa dinamica. Nel corso del 2018 ha continuato ad alzare progressivamente i tassi d'interesse portando il tasso di rifermento al range 2,25%-2,50%, questo per impedire che i dazi aumentassero le aspettative d'inflazione a lungo termine e mantenere sotto controllo la crescita economica in quel periodo.

Nel corso del 2019 invece, con il protarsi della guerra commerciale con la Cina, la Federal Reserve poiché la spesa per investimenti delle imprese stava rallentando così come la crescita globale decise di cambiare strategia. Nel 2019 sono stati fatti tre tagli di 25 punti base ciascuno portando i tassi al 1,75%-2,00%, questo per fornire un cuscinetto all'economia contro i rischi di rallentamento causati dalla guerra commerciale, questa non è stata l'unica causa del taglio infatti tra le cause troviamo anche l'inflazione sotto il 2% e l'incertezza geopolitica internazionale più ampia.

A questo impatto di natura macroeconomica si affianca quello della trasmissione dei dazi sul credito al consumo, come analizzato dallo studio di Hankins, Momeni e Sovich sul mercato automobilistico statunitense. Questo studio dimostra come in realtà i produttori di auto hanno trasferito le spese relative ai dazi anche attraverso tassi d'interesse più alti sui prestiti per le auto e questo è avvenuto in modo sproporzionato verso chi ha un reddito più basso.

Le società di credito legate alle case automobilistiche hanno aumentato i tassi d'interesse di circa 26 punti base in più rispetto ai finanziatori indipendenti, ciò si traduce in circa 179 dollari di pagamenti in più per ogni veicolo.

Questo va a discapito delle fasce più base della popolazione che hanno una domanda di credito meno elastica

CAPITOLO 2

QUANDO I DAZI POSSONO ESSERE POSITIVI

Nel contesto dell'economia internazionale il libero scambio rappresenta generalmente la soluzione migliore. L'apertura degli scambi internazionali permette ai paesi di specializzarsi nella produzione di beni nei quali possiedono un vantaggio comparato e consente ai consumatori di beneficiare di una maggiore varietà di beni e di prezzi generalmente inferiori.

L'introduzione di un dazio determina un aumento del prezzo interno del bene importato rispetto alla situazione di libero scambio e di conseguenza modifica le decisioni di consumatori e produttori.

Nell'analisi degli effetti bisogna comunque distinguere tra il caso di un piccolo paese e il caso di un grande paese. Nel primo caso non si ha un'influenza sufficiente sui prezzi internazionali e il dazio genera principalmente una distorsione delle decisioni di consumo e produzione. Nel secondo caso, invece, il paese può essere sufficientemente grande da influenzare il prezzo mondiale e la tariffa può provocare un miglioramento della ragione di scambio e in alcuni casi un aumento del benessere nazionale.

Una seconda argomentazione a favore del protezionismo è data dalla teoria dell'industria nascente, secondo la quale alcuni settori produttivi possono presentare inizialmente costi elevati rispetto ai concorrenti stranieri, ma avere un potenziale vantaggio nel futuro. Una protezione temporanea potrebbe consentire a tali industrie di svilupparsi e raggiungere un livello di competitività sufficiente per affrontare la concorrenza internazionale.

2.1 IL MIGLIORAMENTO DELLA RAGIONE DI SCAMBIO

In questo scenario un dazio offre la possibilità di influenzare i prezzi internazionali. La ragione di scambio esprime il rapporto tra il prezzo dei beni che un paese esporta e il prezzo dei beni che importa.

Un miglioramento della ragione di scambio si ha se il paese può ottenere una quantità maggiore di beni importati a parità di beni esportati.

Se il paese è piccolo esso prenderà il prezzo dell'economia mondiale come dato in quanto non può influenzarlo, se introduce un dazio sulle importazioni il prezzo mondiale non cambia e il prezzo interno sale a causa del dazio e questo determina una diminuzione della quantità consumata e un aumento della produzione nazionale. In questo caso non si ottiene alcun miglioramento della ragione di scambio perché il prezzo internazionale non cambia.

Nel caso di un paese grande invece, poiché la sua domanda è molto importante, riesce anche ad influenzare il prezzo internazionale. La domanda si riduce con l'introduzione del dazio e il prezzo tende a diminuire, con questo meccanismo si migliora la ragione di scambio.

In particolare, per un paese grande si parte dalla condizione in cui il prezzo interno coincide con quello internazionale, il dazio poi provoca un aumento del prezzo interno e la riduzione delle importazioni determina una riduzione della domanda mondiale del bene, provocando una riduzione del prezzo dello stesso.

Il prezzo interno aumenta di meno di quanto aumenterebbe nel caso di un paese piccolo; quindi, parte del costo del dazio viene trasferito sui produttori esteri.

Il vantaggio di questa situazione, quindi, consiste proprio nel riuscire ad acquistare le proprie importazioni ad un prezzo più basso.

Questo effetto può essere rappresentato attraverso il modello generale del commercio internazionale. Nel modello il prezzo relativo dei beni dipende dall'interazione tra domanda relativa e offerta relativa mondiale, una politica commerciale di un grande paese può modificare la domanda relativa mondiale e di conseguenza anche il prezzo relativo internazionale.

La possibilità di influenzare il prezzo internazionale è collegata al concetto di dazio ottimo.

Un paese può infatti utilizzare una tariffa per migliorare la propria ragione di scambio ma questo non significa che un aumento illimitato continuo sia sempre vantaggioso.

L'introduzione di un dazio infatti genera sempre due effetti contrapposti: da una parte ci sono benefici in quanto si può acquistare a prezzi minori ma dall'altra parte si

generano diversi costi di efficienza, l'aumento del prezzo interno del bene importato infatti spinge i produttori nazionali ad aumentare la produzione anche quando il costo di quella domestica è superiore rispetto a quella estera e contemporaneamente l'aumento del prezzo produce una diminuzione del consumo.

Il dazio ottimo è quindi quel livello che massimizza il benessere nazionale tenendo anche conto degli effetti negativi.

Tuttavia, c'è un limite molto importante al miglioramento della ragione di scambio che riguarda il rischio di ritorsione, i partner commerciali infatti possono reagire al dazio. Se ciò avviene il vantaggio iniziale dato dal miglioramento della ragione di scambio può essere decisamente ridotto se non addirittura eliminato

2.2 LA PROTEZIONE DELL'INDUSTRIA NASCENTE

Dalla fine della Seconda Guerra Mondiale fino agli anni Settanta molti paesi in via di sviluppo hanno cercato di accelerare la loro crescita limitando le importazioni per favorire lo sviluppo del loro settore manifatturiero e una delle argomentazioni più importanti a favore di ciò era quella della protezione dell'industria nascente.

Secondo questa argomentazione i paesi in via di sviluppo hanno un vantaggio comparato potenziale nei beni manufatti, ma i settori manifatturieri appena nati non sono in grado di competere con quelli già avviati di paesi ben più avanzati. Secondo questa teoria sarebbe quindi ragionevole imporre dazi sulle importazioni come misure temporanee per favorire il processo di crescita dell'industria interna.

Alcune delle maggiori economie come gli Stati Uniti iniziarono la propria industrializzazione grazie a delle barriere commerciali.

Un elemento importante riguarda la presenza di economie esterne, che si verificano quando l'efficienza di una singola impresa dipende dalle dimensioni del settore in cui opera. Questo crea la possibilità che il mercato non conduca spontaneamente allo sviluppo del settore che sarebbe invece desiderabile dal punto di vista dell'economia dello Stato. Quindi la protezione permette di superare la fase iniziale dove ancora non si è competitivi.

La protezione deve essere temporanea, fino a quando il settore non ha raggiunto la competitività necessaria, questo è molto importante perché se la protezione venisse mantenuta troppo a lungo allora il settore non avrebbe incentivi a migliorare la propria efficienza.

La tesi della protezione dell'industria nascente è particolarmente convincente se sono presenti fallimenti del mercato, infatti se non sono presenti fallimenti del mercato l'argomentazione non è particolarmente solida. Un primo problema riguarda i mercati dei capitali, imprese che operano in settori nuovi possono fare fatica ad ottenere i finanziamenti necessari per i propri investimenti e un settore potenzialmente competitivo potrebbe non riuscire a svilupparsi.

Un ulteriore problema è dato dalle esternalità positive associate all'acquisizione di conoscenze, ovvero che le imprese che entrano in un nuovo settore possono generare conoscenze che successivamente verranno utilizzate anche da altre imprese; quindi, le imprese non sono in questo caso incentivate a sviluppare le proprie tecnologie nel loro settore.

Inoltre, l'argomentazione dell'industria nascente è stata utilizzata soprattutto dai paesi in via di sviluppo dopo la Seconda guerra mondiale per accelerare l'industrializzazione limitando le importazioni. L'idea era quella di consentire alle imprese nazionali di raggiungere il livello delle economie di scala.

Tuttavia, questa strategia ha mostrato dei limiti, infatti, non basta proteggere un settore per far sì che questo diventi competitivo.

La protezione, infatti, consente a settori di continuare ad esistere nonostante non riescano a migliorare la propria competitività.

Inoltre, la protezione porta con sé anche dei costi che devono essere valutati.

Innanzitutto, c'è un aumento dei prezzi per i consumatori e la protezione non garantisce che queste risorse vengano impiegate in settori nei quali il paese è potenzialmente competitivo.

Un altro problema riguarda la dimensione del mercato, le imprese potrebbero essere spinte a produrre solamente per il mercato nazionale ma se questo non fosse

sufficientemente grande le imprese potrebbero non raggiungere il livello dei produttori esteri.

L'argomentazione dell'industria nascente, inoltre, implica una concezione dinamica del concetto di vantaggio comparato, un settore oggi non competitivo potrebbe diventarlo in futuro ma deve esserci una motivazione valida a sostegno della protezione non basta proteggere qualsiasi settore nella speranza che in futuro diventi competitivo; quindi, il beneficio atteso deve essere superiore ai costi sostenuti per proteggerlo.

Uno dei principali problemi diventa quindi quello di individuare il settore da proteggere e questo può essere molto complesso e il maggiore rischio è quello che il settore scelto, dando per scontato che sia quello giusto, potrebbe essere incentivato a mantenere la protezione e quindi potrebbero esserci pressioni per mantenere il dazio anche quando il settore sarebbe dovuto arrivare alla giusta competitività.

In conclusione, questa argomentazione risulta essere convincente nei casi di fallimento del mercato ma presenta comunque diversi rischi come i costi sociali, la scelta del settore giusto e il fatto che quest'ultimo raggiunga effettivamente il livello desiderato.

CAPITOLO 3

PROTEZIONISMO E IPER GLOBALIZZAZIONE

Nei capitoli precedenti sono stati analizzati gli effetti economici delle politiche tariffarie e le condizioni nelle quali, secondo la teoria economica, l'introduzione di un dazio può risultare giustificata. Da tale analisi emerge come il libero scambio costituisca, in condizioni standard, la soluzione più efficiente, ma anche come esistano circostanze nelle quali una politica protezionistica può essere razionalmente adottata, ad esempio nel caso di un paese sufficientemente grande da influenzare la ragione di scambio o in presenza di specifici fallimenti del mercato.

L'analisi economica dei dazi, tuttavia, non è sufficiente a spiegare il loro effettivo utilizzo nella politica economica contemporanea. Una politica commerciale non viene infatti scelta esclusivamente sulla base del suo effetto sul benessere nazionale aggregato, ma anche in funzione della distribuzione dei suoi costi e benefici, delle preferenze degli elettori e della capacità delle istituzioni nazionali di compensare i soggetti penalizzati dall'apertura internazionale.

Questa dimensione assume particolare rilevanza nel caso degli Stati Uniti. La crescente integrazione commerciale degli ultimi decenni ha prodotto significativi benefici per i consumatori e per numerose imprese, ma ha contemporaneamente esposto alcuni settori e territori alla concorrenza internazionale. Nel caso statunitense, l'ascesa della Cina ha rappresentato uno degli shock commerciali più rilevanti. La letteratura sul cosiddetto China shock ha mostrato come l'aumento delle importazioni cinesi abbia prodotto effetti particolarmente concentrati nei mercati del lavoro maggiormente esposti alla concorrenza manifatturiera.

La guerra commerciale avviata dall'amministrazione Trump nel 2018 può quindi essere interpretata anche come una risposta politica alle tensioni generate dall'integrazione economica internazionale. Nel 2018 gli Stati Uniti introdussero dazi su numerosi prodotti cinesi e, entro la fine del 2019, le misure tariffarie statunitensi

interessavano circa 350 miliardi di dollari di importazioni cinesi, mentre la Cina aveva adottato ritorsioni su circa 100 miliardi di dollari di esportazioni statunitensi (Fajgelbaum & Khandelwal, 2022).

L'obiettivo di questo capitolo è quindi analizzare il protezionismo statunitense attraverso una prospettiva di economia politica. Il primo sottoparagrafo introduce il trilemma di Rodrik, utilizzandolo per interpretare la tensione tra iper-globalizzazione, sovranità nazionale e democrazia. Il secondo analizza la distribuzione dei benefici della globalizzazione attraverso la curva dell'elefante di Lakner e Milanovic, collegandola agli effetti territorialmente concentrati del China shock negli Stati Uniti. Il terzo utilizza invece la prospettiva di Karl Polanyi e il concetto di double movement per interpretare il ritorno del protezionismo come possibile reazione sociale e politica all'espansione dei mercati.

L'obiettivo non è dimostrare che i dazi rappresentino necessariamente una soluzione efficace alle conseguenze della globalizzazione. Al contrario, le evidenze empiriche analizzate nel primo capitolo mostrano che i dazi del 2018-2019 hanno generato costi rilevanti e non hanno prodotto gli effetti occupazionali attesi nei settori protetti. La questione che si vuole affrontare in questo capitolo è differente: perché una politica economicamente controversa può comunque risultare politicamente attrattiva?

3.1 I DAZI E IL TRILEMMA DI RODRIK

L'intensificazione degli scambi internazionali ha rappresentato uno dei principali elementi della trasformazione dell'economia mondiale negli ultimi decenni. La riduzione delle barriere commerciali, l'espansione degli investimenti internazionali e la crescente frammentazione internazionale dei processi produttivi hanno consentito alle imprese di organizzare la produzione oltre i confini nazionali e ai consumatori di accedere a un numero sempre maggiore di beni e servizi.

L'integrazione internazionale, tuttavia, comporta anche una limitazione degli spazi di intervento delle autorità nazionali. Quanto più i mercati risultano integrati, tanto più le decisioni economiche di un singolo paese producono effetti sugli altri e tanto più le politiche nazionali devono confrontarsi con i vincoli derivanti dalla concorrenza internazionale.

Questa tensione costituisce il punto di partenza del trilemma politico dell'economia mondiale elaborato da Dani Rodrik. In un articolo pubblicato nel 2000, Rodrik individua tre obiettivi fondamentali: l'integrazione economica internazionale, lo Stato nazionale e la politica di massa. Secondo l'autore, la piena realizzazione contemporanea dei tre obiettivi risulta problematica, poiché la profondità dell'integrazione internazionale può entrare in conflitto con la capacità dello Stato nazionale di rispondere alle preferenze della propria popolazione (Rodrik, 2000).

Nel successivo volume The Globalization Paradox, Rodrik riformula il problema attraverso la relazione tra iper-globalizzazione, sovranità nazionale e democrazia. Il concetto di iper-globalizzazione indica un livello di integrazione che va oltre la semplice liberalizzazione degli scambi e che tende a limitare in misura significativa la possibilità degli Stati di adottare politiche economiche differenti da quelle richieste dall'integrazione dei mercati internazionali (Rodrik, 2011).

Il trilemma non deve essere interpretato come un'impossibilità assoluta di combinare apertura internazionale, democrazia e sovranità. Il suo significato principale è quello di evidenziare un trade-off istituzionale: all'aumentare della profondità dell'integrazione internazionale diventa più difficile mantenere contemporaneamente un'elevata autonomia delle politiche nazionali e una piena capacità della democrazia di determinare le regole economiche interne.

Il problema assume particolare rilevanza quando le preferenze della popolazione entrano in contrasto con le conseguenze dell'apertura internazionale. Un governo democratico deve infatti rispondere alle richieste degli elettori, ma una politica economica fortemente orientata all'integrazione internazionale può limitare la possibilità di adottare misure di protezione verso i settori maggiormente esposti alla concorrenza estera.

In questo senso, il commercio internazionale non rappresenta soltanto una questione di efficienza economica, ma anche una questione di autonomia politica. La scelta tra apertura e protezione riguarda quindi anche il grado di libertà con cui un governo può intervenire sulla propria struttura produttiva e sul mercato del lavoro.

Per comprendere il problema posto da Rodrik è utile distinguere tra la liberalizzazione commerciale e la cosiddetta iper-globalizzazione. La prima consiste nella progressiva riduzione delle barriere agli scambi e costituisce uno degli elementi fondamentali dell'economia internazionale contemporanea. La seconda implica invece un livello più profondo di integrazione, nel quale le regole internazionali possono condizionare un numero crescente di decisioni precedentemente lasciate alla politica nazionale.

Rodrik osserva che il sistema economico internazionale del secondo dopoguerra era caratterizzato da un compromesso differente. L'integrazione commerciale veniva accompagnata dalla possibilità per gli Stati di mantenere un significativo spazio di intervento sulle proprie economie. Il sistema di Bretton Woods può quindi essere interpretato come un equilibrio nel quale l'apertura internazionale veniva resa compatibile con la sovranità economica nazionale.

Questa interpretazione è vicina al concetto di embedded liberalism elaborato da Ruggie (1982). Secondo Ruggie, l'ordine economico internazionale del secondo dopoguerra combinava l'obiettivo della liberalizzazione degli scambi con la possibilità per i governi nazionali di perseguire obiettivi economici e sociali interni. Il liberalismo internazionale risultava quindi "incorporato" in un sistema istituzionale che ne rendeva politicamente sostenibili le conseguenze.

A partire dagli anni Ottanta, l'integrazione internazionale ha assunto caratteristiche differenti. La crescente liberalizzazione dei movimenti di capitale, l'espansione delle catene globali del valore e la progressiva riduzione delle barriere commerciali hanno aumentato l'interdipendenza delle economie nazionali.

Il problema non consiste necessariamente nell'aumento degli scambi. Come evidenziato nel capitolo precedente, l'apertura commerciale può produrre importanti guadagni di efficienza. Il problema emerge quando la distribuzione di tali guadagni e dei relativi costi diventa politicamente difficile da sostenere.

La globalizzazione, infatti, può generare un aumento del reddito aggregato senza produrre benefici uniformi tra individui, settori e territori. Alcuni soggetti possono beneficiare dell'accesso ai mercati esteri, mentre altri possono essere esposti a una maggiore concorrenza da parte delle importazioni. In presenza di mercati del lavoro

caratterizzati da elevati costi di aggiustamento, la perdita derivante dall'apertura può inoltre persistere per un periodo molto lungo.

È proprio questo elemento che permette di collegare il trilemma di Rodrik alla letteratura sul China shock.

L'introduzione dei dazi da parte dell'amministrazione Trump può essere interpretata, almeno in parte, come un tentativo di recuperare spazio di intervento nazionale rispetto alle conseguenze dell'integrazione internazionale.

Nel 2018 gli Stati Uniti introdussero una serie di misure tariffarie nei confronti della Cina, utilizzando principalmente la Section 301 per colpire pratiche commerciali e tecnologiche considerate sleali e la Section 232 per alcune categorie di prodotti, tra cui acciaio e alluminio. La guerra commerciale rappresentò una significativa discontinuità rispetto alla tradizionale posizione statunitense favorevole all'espansione del commercio internazionale. Entro la fine del 2019, i dazi statunitensi riguardavano circa 350 miliardi di dollari di importazioni cinesi.

Dal punto di vista del trilemma, la scelta di utilizzare i dazi può essere interpretata come uno spostamento verso una maggiore sovranità nazionale, anche a costo di ridurre il grado di integrazione economica internazionale.

Il dazio, in questa prospettiva, non rappresenta solamente uno strumento destinato a modificare il prezzo relativo di un bene. Esso può essere utilizzato per riaffermare la capacità dello Stato di determinare le condizioni di accesso al proprio mercato e di intervenire nella struttura produttiva nazionale.

Questo aspetto è particolarmente evidente nella retorica dell'amministrazione Trump. Il commercio internazionale viene presentato non soltanto come una fonte di efficienza, ma anche come un possibile vincolo alla sicurezza economica, alla capacità produttiva e all'occupazione nazionale.

È tuttavia importante distinguere tra la funzione politica attribuita ai dazi e la loro efficacia economica. Come evidenziato nel primo capitolo, gli studi empirici sui dazi del 2018-2019 hanno mostrato che una parte significativa dei costi ricadde sui soggetti statunitensi e che l'aumento dei costi degli input e le ritorsioni commerciali

compensarono in larga misura gli effetti positivi della protezione nel settore manifatturiero (Flaaen & Pierce, 2024).

La questione diventa quindi particolarmente interessante dal punto di vista politico: una politica può essere inefficiente in termini aggregati e tuttavia essere sostenuta da determinati gruppi sociali.

Questa apparente contraddizione può essere spiegata osservando la distribuzione degli effetti della globalizzazione. Se i costi dell'apertura sono concentrati in determinati territori e settori, mentre i benefici sono diffusi tra milioni di consumatori, la percezione politica dei costi può risultare molto più intensa rispetto a quella dei benefici.

La letteratura empirica sulla guerra commerciale conferma questa distinzione. Autor, Beck, Dorn e Hanson (2024) rilevano che i dazi del 2018-2019 non produssero effetti significativi sull'occupazione nei settori statunitensi direttamente protetti, mentre le ritorsioni commerciali produssero effetti negativi soprattutto sull'agricoltura. Allo stesso tempo, le aree maggiormente esposte ai dazi mostrarono un maggiore sostegno elettorale a Donald Trump nel 2020 e ai candidati repubblicani.

Il risultato è particolarmente rilevante perché mostra come la politica commerciale possa avere una funzione politica indipendente dalla sua efficacia economica. I dazi non hanno necessariamente bisogno di produrre un forte aumento dell'occupazione per risultare politicamente significativi: possono essere percepiti come un segnale dell'intervento dello Stato a favore dei lavoratori e delle imprese nazionali.

In questo senso, il protezionismo può essere interpretato come una risposta alla perdita di controllo percepita da alcune fasce della popolazione. Il problema dell'iper-globalizzazione non riguarda quindi esclusivamente la quantità di commercio internazionale, ma anche la percezione che le decisioni economiche siano sempre più determinate da forze esterne alla comunità politica nazionale.

La questione della sovranità si intreccia così con quella della distribuzione. Per comprendere perché la globalizzazione possa generare una domanda di protezione è quindi necessario analizzare più direttamente chi ha beneficiato dell'integrazione internazionale e chi ne ha sostenuto i costi.

3.2 DISUGUAGLIANZE INTERNE E LA CURVA DI LAKNER E MILANOVIC

La globalizzazione non produce effetti distributivi uniformi. L'apertura commerciale permette di sfruttare i vantaggi della specializzazione internazionale e aumenta le possibilità di consumo, ma contemporaneamente modifica la struttura della domanda di lavoro e la distribuzione dei redditi tra settori e territori.

Uno degli strumenti più conosciuti per rappresentare questa trasformazione è la cosiddetta curva dell'elefante, elaborata da Christoph Lakner e Branko Milanovic (2016). Il nome deriva dalla forma della curva ottenuta rappresentando la crescita del reddito reale dei diversi percentili della distribuzione globale del reddito tra il 1988 e il 2008. È quindi più corretto parlare di curva dell'elefante di Lakner e Milanovic piuttosto che semplicemente di "curva di Milanovic".

La curva evidenzia tre caratteristiche principali. La prima è la forte crescita dei redditi intorno alla parte centrale della distribuzione globale. La seconda è la crescita molto più contenuta dei redditi di alcune fasce collocate intorno all'80° percentile globale. La terza è il significativo aumento dei redditi nella parte superiore della distribuzione, corrispondente al vertice dell'1%.

Nel periodo 1988-2008 il Gini globale si è ridotto di circa due punti, raggiungendo un valore intorno a 70,5 nel 2008. Contemporaneamente, il 90% dei decili-paese con i maggiori tassi di crescita apparteneva all'Asia, mentre quasi il 90% dei risultati peggiori riguardava economie mature. La crescita delle economie asiatiche ha quindi contribuito alla formazione di una nuova classe media globale, mentre alcuni gruppi delle economie avanzate hanno registrato una crescita molto più limitata (Lakner & Milanovic, 2016).

Il risultato è importante perché mostra che la globalizzazione può produrre contemporaneamente una riduzione della disuguaglianza tra paesi e una situazione nella quale alcuni gruppi all'interno delle economie avanzate percepiscono di non aver beneficiato in misura significativa dell'integrazione internazionale.

La curva dell'elefante deve però essere interpretata con cautela. Essa rappresenta la distribuzione globale del reddito e non costituisce, di per sé, una misura della

disuguaglianza interna agli Stati Uniti. Il suo valore per questa analisi è quindi soprattutto quello di mostrare che i benefici della globalizzazione sono stati distribuiti in maniera fortemente differenziata tra le diverse fasce della popolazione mondiale.

Per comprendere le conseguenze interne alla società statunitense è necessario integrare questa prospettiva con l'analisi dei mercati del lavoro locali e degli effetti della concorrenza cinese.

L'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2001 ha accelerato la sua integrazione nell'economia mondiale e ha contribuito a una forte crescita delle esportazioni verso gli Stati Uniti. L'aumento della concorrenza cinese rappresenta uno degli esempi più rilevanti di shock commerciale osservati negli ultimi decenni.

Autor, Dorn e Hanson (2013) hanno studiato gli effetti dell'aumento delle importazioni cinesi sui mercati del lavoro locali statunitensi tra il 1990 e il 2007. I risultati mostrano che le aree maggiormente esposte alla concorrenza delle importazioni hanno registrato aumenti della disoccupazione, riduzioni della partecipazione al mercato del lavoro e diminuzioni dei salari. Nella loro stima principale, l'aumento della concorrenza cinese spiega circa un quarto della riduzione aggregata dell'occupazione manifatturiera statunitense osservata nello stesso periodo.

La caratteristica più importante del China shock è tuttavia la sua concentrazione territoriale. La produzione manifatturiera non era distribuita uniformemente sul territorio americano, ma risultava fortemente concentrata in determinati mercati locali. Di conseguenza, l'aumento delle importazioni cinesi ha colpito in maniera molto più intensa alcune comunità rispetto ad altre.

La letteratura successiva ha mostrato inoltre che l'aggiustamento è stato particolarmente lento. Autor, Dorn e Hanson (2016) rilevano che, nei mercati del lavoro maggiormente esposti, i salari e i tassi di partecipazione sono rimasti depressi e i tassi di disoccupazione elevati anche per almeno un decennio dopo l'inizio dello shock commerciale.

Questi risultati sono importanti perché mostrano che l'effetto della globalizzazione non può essere valutato esclusivamente attraverso le variazioni del PIL o dell'occupazione

aggregata. Anche se i guadagni complessivi derivanti dal commercio possono essere positivi, i costi di aggiustamento possono essere concentrati in specifiche comunità e persistere nel tempo.

La distribuzione geografica degli effetti è infatti particolarmente importante per comprendere la dimensione politica della globalizzazione. La perdita di posti di lavoro in un territorio industriale può avere conseguenze che vanno oltre il singolo lavoratore. La riduzione dell'occupazione può diminuire la domanda locale, ridurre le entrate delle attività commerciali e indebolire la base produttiva del territorio. Gli effetti dello shock commerciale possono quindi amplificarsi attraverso il sistema economico locale.

È importante, tuttavia, evitare una relazione causale eccessivamente semplice tra concorrenza cinese e declino della manifattura statunitense. La letteratura più recente sottolinea che la crescita delle importazioni cinesi non rappresenta la causa principale dell'intero declino dell'occupazione manifatturiera statunitense. Caliendo e Parro (2023), nella loro rassegna della letteratura, concludono che l'espansione commerciale cinese ha prodotto importanti effetti distributivi, ma non può essere considerata la principale spiegazione della riduzione complessiva dell'occupazione manifatturiera americana.

Il China shock deve quindi essere interpretato come uno dei fattori che hanno modificato la struttura economica di alcune regioni statunitensi, non come l'unica causa della deindustrializzazione.

Questa distinzione è particolarmente importante. Se il declino della manifattura fosse stato causato esclusivamente dalle importazioni cinesi, l'introduzione di dazi avrebbe rappresentato una soluzione teoricamente più diretta. Se invece il fenomeno deriva dalla combinazione di commercio, innovazione tecnologica, automazione e trasformazioni della struttura produttiva, la capacità dei dazi di invertire tale processo risulta necessariamente più limitata.

La concentrazione territoriale dei costi della globalizzazione contribuisce a spiegare perché gli effetti politici dell'apertura internazionale possano essere molto più forti rispetto alla loro incidenza sul reddito nazionale aggregato.

Il consumatore che beneficia di prezzi leggermente più bassi grazie alle importazioni difficilmente identifica tale beneficio con una specifica politica commerciale. Al contrario, la perdita di un posto di lavoro manifatturiero o la chiusura di un'impresa costituiscono eventi immediatamente percepibili.

Si crea quindi un'asimmetria tra benefici diffusi e costi concentrati. I primi possono essere economicamente rilevanti ma politicamente poco visibili; i secondi possono essere relativamente limitati in termini aggregati, ma estremamente rilevanti per le comunità direttamente coinvolte.

Questa dinamica può contribuire a modificare le preferenze politiche. Autor, Dorn, Hanson e Majlesi (2020) hanno analizzato le conseguenze elettorali dell'aumento della concorrenza commerciale cinese tra il 2000 e il 2016. Gli autori trovano evidenza di un riallineamento politico nelle aree maggiormente esposte: nei territori colpiti dalla concorrenza cinese aumenta, in particolare, la probabilità di spostamento verso candidati repubblicani nelle elezioni presidenziali e congressuali, sebbene gli effetti siano differenziati in base alle caratteristiche demografiche dei territori.

Il risultato è particolarmente significativo per il caso Trump. Non significa che il China shock sia stato la causa della sua vittoria elettorale del 2016. Le scelte politiche sono determinate da numerosi fattori economici, sociali e culturali. Tuttavia, la letteratura mostra che l'esposizione alla concorrenza commerciale ha contribuito a modificare il comportamento politico di alcune comunità.

Rodrik (2021) amplia questa interpretazione sostenendo che gli shock della globalizzazione possono contribuire alla crescita del populismo attraverso meccanismi economici, culturali e identitari. Analizzando il caso statunitense, l'autore trova che variabili collegate agli atteggiamenti verso la globalizzazione rappresentavano importanti correlati del passaggio verso Trump nelle elezioni del 2016.

La relazione tra globalizzazione e populismo non deve tuttavia essere interpretata in maniera deterministica. Non tutti gli individui che subiscono un costo economico derivante dall'apertura commerciale diventano contrari al libero scambio e non tutti i movimenti populisti sostengono il protezionismo. Rodrik stesso sottolinea l'esistenza

di casi nei quali i movimenti populisti hanno assunto posizioni favorevoli all'apertura commerciale.

Ciò che emerge è quindi un meccanismo più generale: quando una parte della popolazione percepisce di non beneficiare dei processi di globalizzazione o di sostenere una quota sproporzionata dei relativi costi, può aumentare la domanda di intervento politico.

In questo contesto, i dazi possono diventare uno strumento particolarmente efficace dal punto di vista politico perché consentono di trasformare una percezione generale di vulnerabilità economica in una misura facilmente identificabile: lo Stato interviene per proteggere il mercato nazionale dalla concorrenza esterna.

È significativo che gli studi sulla guerra commerciale del 2018-2019 abbiano trovato una differenza tra gli effetti economici e quelli politici. (Autor et al., 2024) rilevano che i dazi non hanno prodotto un aumento significativo dell'occupazione nei settori protetti, ma che le aree maggiormente esposte ai dazi hanno mostrato un maggiore sostegno elettorale a Trump nel 2020.

Questo risultato consente di formulare una distinzione importante per l'analisi del protezionismo: l'efficacia economica e l'efficacia politica non coincidono necessariamente.

La guerra commerciale può quindi essere considerata economicamente inefficiente rispetto all'obiettivo di aumentare l'occupazione manifatturiera e, allo stesso tempo, politicamente efficace nel rappresentare una domanda di protezione.

La questione successiva diventa quindi comprendere perché questa domanda di protezione emerga quando l'espansione dei mercati internazionali produce conseguenze percepite come socialmente destabilizzanti. È in questo punto che la prospettiva di Karl Polanyi offre una chiave interpretativa particolarmente utile.

3.3 I DAZI U.S.A. NELLA PROSPETTIVA DI POLANYI

L'analisi di Karl Polanyi consente di interpretare la relazione tra mercato e società da una prospettiva differente rispetto a quella strettamente economica. Ne "*La grande*

trasformazione", pubblicata originariamente nel 1944, Polanyi analizza il processo storico attraverso il quale il mercato autoregolato si afferma come principio organizzativo dell'economia moderna.

Una delle idee centrali della sua analisi riguarda la trasformazione del lavoro, della terra e della moneta in "merci fittizie". Questi elementi vengono trattati come merci e sottoposti alle dinamiche di mercato, pur non essendo stati originariamente prodotti per essere venduti. Il lavoro coincide infatti con l'attività umana, la terra con la natura e la moneta con una particolare istituzione necessaria al funzionamento dell'economia (Polanyi, 2001).

La piena subordinazione di tali elementi alle forze del mercato può produrre conseguenze che non sono esclusivamente economiche. Il funzionamento del mercato del lavoro, per esempio, determina direttamente le condizioni materiali di vita degli individui; allo stesso modo, l'organizzazione della terra influenza la relazione tra società e ambiente.

Per Polanyi, il problema deriva quindi dal tentativo di costruire una società nella quale il mercato diventi il principale meccanismo di organizzazione della vita economica. La società reagisce alle conseguenze di questo processo cercando di proteggere quegli elementi che vengono sottoposti alle pressioni del mercato.

È in questo contesto che si colloca il concetto di double movement, o doppio movimento. Da una parte si sviluppa un movimento di espansione delle relazioni di mercato e di liberalizzazione; dall'altra emerge un movimento di protezione sociale volto a limitare gli effetti destabilizzanti della mercificazione (Polanyi, 2001).

La protezione, nella prospettiva polanyiana, non coincide quindi necessariamente con il rifiuto del mercato. Essa rappresenta piuttosto il tentativo della società di creare istituzioni capaci di limitare le conseguenze più destabilizzanti dell'espansione delle forze di mercato.

Questa interpretazione è particolarmente interessante per l'analisi della globalizzazione contemporanea, poiché permette di leggere il protezionismo non semplicemente come una deviazione dal libero scambio, ma come una possibile reazione politica all'espansione dei mercati internazionali.

Il concetto di double movement assume particolare rilevanza quando viene applicato alla storia dell'integrazione economica internazionale. La liberalizzazione commerciale tende infatti ad ampliare il raggio d'azione del mercato oltre i confini nazionali, mentre la protezione viene frequentemente richiesta e organizzata attraverso istituzioni politiche nazionali.

La letteratura successiva ha sottolineato proprio questo collegamento. Silver e Arrighi (2003), analizzando le trasformazioni dell'economia mondiale attraverso una prospettiva polanyiana, mostrano come i periodi caratterizzati dall'espansione dei mercati abbiano prodotto anche forme di reazione e protezione. Nel loro confronto tra la fine del XIX e l'inizio del XX secolo e la fase di globalizzazione contemporanea, gli autori interpretano la protezione come un possibile countermovement rispetto all'espansione dei mercati autoregolati.

L'elemento centrale è quindi la tensione tra due principi organizzativi differenti. Da una parte il mercato tende a estendere il proprio funzionamento a un numero crescente di attività economiche; dall'altra la società cerca di limitare gli effetti di tale espansione quando questi diventano incompatibili con la stabilità economica e sociale.

Applicando questa prospettiva alla globalizzazione contemporanea è possibile individuare una sequenza interpretativa:

espansione dei mercati internazionali, aumento della concorrenza, trasformazioni produttive e occupazionali, concentrazione dei costi in determinati gruppi e territori, domanda di protezione, intervento dello Stato.

Questa sequenza non deve essere intesa come una legge economica automatica. Polanyi non sostiene che ogni fase di globalizzazione debba necessariamente produrre un ritorno del protezionismo. Il double movement rappresenta piuttosto una chiave per comprendere perché l'espansione del mercato possa generare, contemporaneamente, forze favorevoli alla sua regolamentazione.

Il caso statunitense presenta diversi elementi compatibili con questa interpretazione. La crescente integrazione commerciale ha generato benefici aggregati, ma ha anche prodotto shock distributivi concentrati. Il China shock, come mostrato nel sottoparagrafo precedente, ha colpito in maniera particolarmente intensa alcuni

mercati del lavoro locali e ha generato costi di aggiustamento persistenti (Autor et al., 2013; 2016).

La richiesta di protezione può quindi essere interpretata come una risposta alla percezione che l'espansione del mercato internazionale abbia raggiunto un livello tale da non essere più adeguatamente compensato dalle istituzioni nazionali.

La politica commerciale dell'amministrazione Trump può essere interpretata alla luce di questa dinamica. La retorica dell'America First presentava il commercio internazionale non soltanto come una fonte di vantaggi economici, ma anche come una possibile causa della perdita di capacità produttiva, occupazione e sicurezza economica.

In questa prospettiva, il dazio assume una funzione simbolica oltre che economica. Esso rappresenta l'intervento dello Stato contro una forma di concorrenza esterna considerata eccessiva o ingiusta.

L'interpretazione polanyiana permette quindi di comprendere perché il protezionismo possa acquisire consenso anche quando la sua efficacia economica è controversa. Se alcuni gruppi sociali percepiscono la globalizzazione come una fonte di insicurezza, la richiesta di protezione può emergere indipendentemente dal fatto che i dazi riescano effettivamente a risolvere le cause di tale insicurezza.

Il caso della guerra commerciale del 2018-2019 è significativo. Come evidenziato nei capitoli precedenti, l'introduzione dei dazi ha generato costi per gli importatori e per le imprese che utilizzavano input esteri, mentre le ritorsioni hanno colpito alcuni esportatori statunitensi. Nel settore manifatturiero, inoltre, gli effetti positivi della protezione sono stati più che compensati dall'aumento dei costi degli input e dalle ritorsioni commerciali (Flaaen & Pierce, 2024).

Tuttavia, dal punto di vista politico, la situazione appare differente. Autor et al. (2024) mostrano che le aree maggiormente esposte ai dazi hanno registrato un aumento del sostegno elettorale a Trump e al Partito Repubblicano, nonostante l'assenza di significativi miglioramenti dell'occupazione nei settori protetti.

Il protezionismo può quindi essere interpretato come una forma di protezione percepita, anche quando la protezione effettivamente misurata nei dati economici risulta limitata.

Questa distinzione è fondamentale. Un dazio può proteggere un'impresa dalla concorrenza estera, ma allo stesso tempo aumentare il costo degli input utilizzati da altre imprese. Può proteggere un settore produttivo e contemporaneamente danneggiare gli esportatori attraverso le ritorsioni commerciali. Può inoltre favorire alcuni lavoratori e consumatori in maniera molto limitata, generando costi diffusi sul resto dell'economia.

Per questo motivo non è corretto identificare automaticamente il protezionismo con la protezione sociale. Il double movement di Polanyi descrive la reazione della società all'espansione del mercato, ma non stabilisce che ogni forma concreta di protezione sia efficace o equamente distribuita.

Questa distinzione è particolarmente importante nel caso Trump, poiché la politica tariffaria perseguiva contemporaneamente obiettivi diversi: protezione dell'industria nazionale, riduzione della dipendenza dall'estero, contrasto alle pratiche commerciali cinesi, recupero di capacità produttiva e, più in generale, riaffermazione della centralità dello Stato nazionale.

Il protezionismo contemporaneo assume quindi una forma più complessa rispetto alla semplice protezione di un settore industriale. Esso diventa anche uno strumento di politica industriale, sicurezza economica e competizione geopolitica.

La prospettiva di Rodrik e quella di Polanyi possono essere considerate complementari nell'interpretazione del ritorno del protezionismo.

Rodrik si concentra principalmente sulla tensione istituzionale tra globalizzazione, democrazia e sovranità nazionale. Il problema nasce dal fatto che un livello molto elevato di integrazione internazionale può limitare la capacità delle istituzioni democratiche nazionali di perseguire politiche coerenti con le preferenze dei cittadini.

Polanyi pone invece l'accento sulla reazione sociale all'espansione del mercato. Quando le forze di mercato producono conseguenze percepite come destabilizzanti, la società tende a richiedere forme di protezione.

Le due prospettive permettono quindi di descrivere due momenti differenti dello stesso processo.

La globalizzazione può, da una parte, limitare lo spazio di intervento delle istituzioni nazionali; dall'altra, può produrre conseguenze distributive che aumentano la domanda di intervento. Il risultato è una pressione politica affinché lo Stato recuperi parte dello spazio perso.

In forma schematica, il meccanismo può essere rappresentato come:

iper-globalizzazione, perdita percepita di autonomia, costi distributivi concentrati, domanda di protezione, recupero dello spazio politico nazionale.

Rodrik permette di comprendere soprattutto la parte istituzionale di questo processo, mentre Polanyi permette di interpretarne la dimensione sociale.

Questa lettura aiuta anche a comprendere perché il ritorno del protezionismo non debba necessariamente essere interpretato come un semplice ritorno al passato. Il problema contemporaneo non è la scelta tra un'economia completamente chiusa e una completamente aperta, ma la ricerca di un nuovo equilibrio tra apertura internazionale e capacità delle istituzioni nazionali di gestirne le conseguenze.

Da questo punto di vista, il concetto di embedded liberalism di Ruggie assume nuovamente rilevanza. L'esperienza del secondo dopoguerra suggerisce infatti che l'apertura internazionale può risultare politicamente sostenibile quando è accompagnata da istituzioni nazionali capaci di assorbire e redistribuire parte dei costi dell'integrazione internazionale (Ruggie, 1982).

La questione non consiste quindi necessariamente nel ridurre la globalizzazione, ma nel renderla compatibile con le esigenze delle società democratiche.

La rilevanza di questa interpretazione è ulteriormente evidente osservando la politica commerciale della seconda amministrazione Trump.

Nel 2025 il governo statunitense ha nuovamente posto i dazi al centro della propria politica economica. Il 2 aprile 2025 l'amministrazione ha annunciato una tariffa aggiuntiva del 10% sulle importazioni, accompagnata da aliquote più elevate e differenziate per alcuni partner commerciali. Le misure sono state giustificate

attraverso il riferimento ai persistenti deficit commerciali, alla protezione dei lavoratori americani, alla sicurezza economica e alla necessità di recuperare la "sovranità economica" degli Stati Uniti.

La retorica utilizzata nel 2025 è particolarmente significativa rispetto al trilemma di Rodrik. La politica tariffaria viene infatti presentata come uno strumento per recuperare autonomia rispetto a un sistema commerciale internazionale considerato non sufficientemente reciproco.

Il richiamo alla sovranità economica mostra come la questione non riguardi esclusivamente la protezione di singoli settori. I dazi vengono inseriti all'interno di una strategia più ampia nella quale commercio, politica industriale e sicurezza nazionale risultano strettamente collegati.

Anche la letteratura empirica più recente mostra però che la ripresa del protezionismo produce effetti complessi. Fajgelbaum e Khandelwal (2026) stimano che nel 2025 il dazio medio statunitense sia aumentato dal 2,4% al 9,6%, portando il livello di protezione commerciale ai valori più elevati degli ultimi ottant'anni. Gli autori stimano inoltre un trasferimento di circa il 90% dei dazi nei prezzi comprensivi delle tariffe pagati dagli importatori statunitensi. Gli effetti complessivi sul benessere risultano invece compresi, a seconda delle ipotesi sui termini di scambio, tra una perdita dello 0,13% e un guadagno dello 0,10% del PIL.

Questi risultati mostrano ancora una volta la differenza tra la funzione politica del protezionismo e la sua efficacia economica. I dazi possono raggiungere alcuni obiettivi, come aumentare le entrate pubbliche e spostare parte degli scambi dalla Cina verso altri paesi, ma rimangono più incerti gli effetti sulla riduzione del deficit commerciale, sull'occupazione manifatturiera e sul reshoring della produzione.

La seconda amministrazione Trump rappresenta quindi una prosecuzione, ma anche un ampliamento, della logica già osservata durante il primo mandato. Il protezionismo non viene più presentato solamente come una misura temporanea destinata a proteggere determinati settori, ma come uno strumento attraverso il quale ridefinire il rapporto tra gli Stati Uniti e l'economia mondiale.

In questa prospettiva, il ritorno dei dazi può essere interpretato come una forma di reazione politica all'iper-globalizzazione. La politica commerciale diventa uno degli strumenti attraverso i quali il governo cerca di ristabilire un maggiore controllo nazionale sui processi produttivi e sulle relazioni economiche internazionali.

Tuttavia, la prospettiva di Polanyi invita anche a considerare l'ambivalenza di tale processo. Il countermovement non produce necessariamente una forma di protezione progressiva o socialmente efficiente. La protezione può infatti essere indirizzata verso alcuni gruppi a discapito di altri e può assumere una dimensione nazionalistica anziché redistributiva.

Di conseguenza, il ritorno del protezionismo non deve essere interpretato come la prova che la globalizzazione sia necessariamente fallita. Esso può essere letto piuttosto come un segnale della difficoltà di sostenere politicamente un modello di integrazione internazionale quando i suoi benefici e i suoi costi risultano distribuiti in maniera molto differente tra i membri della società.

CONCLUSIONI

L'analisi sviluppata nella tesi consente di interpretare il ritorno del protezionismo statunitense da una prospettiva diversa rispetto a quella adottata nei primi due capitoli. Se l'analisi economica permette di stabilire quali siano gli effetti dei dazi e in quali condizioni essi possano essere teoricamente giustificati, la prospettiva di economia politica consente di comprendere perché una politica tariffaria possa essere adottata e sostenuta anche quando i suoi effetti economici aggregati risultano controversi.

Il primo elemento emerso riguarda il rapporto tra globalizzazione e sovranità nazionale. Il trilemma di Rodrik mostra come l'integrazione economica internazionale possa entrare in tensione con la capacità dello Stato di rispondere alle preferenze della propria popolazione. Quanto più l'integrazione assume caratteristiche di iper-globalizzazione, tanto maggiore può diventare la pressione affinché gli Stati recuperino spazio di intervento.

I dazi rappresentano uno degli strumenti attraverso i quali questo recupero può essere perseguito. Nel caso di Trump, la politica tariffaria è stata infatti accompagnata da una retorica basata sulla protezione dei lavoratori americani, sul rafforzamento della manifattura nazionale e sulla riduzione della dipendenza dall'estero. La seconda amministrazione Trump ha ulteriormente esplicitato questo obiettivo attraverso il riferimento alla sovranità economica nazionale.

Il secondo elemento riguarda la distribuzione dei benefici della globalizzazione. La curva dell'elefante di Lakner e Milanovic mostra che l'integrazione internazionale ha prodotto una forte crescita dei redditi intorno alla parte centrale della distribuzione globale e al vertice, mentre alcuni gruppi collocati nelle economie avanzate hanno registrato una crescita molto più contenuta (Lakner e Milanovic, 2016).

Nel caso statunitense, la letteratura sul China shock permette di osservare più direttamente la dimensione interna del problema. La concorrenza cinese ha prodotto costi particolarmente concentrati nei mercati del lavoro maggiormente esposti e l'aggiustamento è risultato lento. Questi effetti non possono essere interpretati come l'unica causa del declino della manifattura americana, ma hanno contribuito a creare perdite territorialmente concentrate e politicamente rilevanti (Autor et al., 2013; 2016).

La terza dimensione riguarda quindi la trasformazione di tali conseguenze economiche in domanda politica. Le aree maggiormente esposte alla concorrenza internazionale hanno mostrato significativi cambiamenti nelle preferenze elettorali e una maggiore propensione verso il Partito Repubblicano. La guerra commerciale del 2018-2019 ha inoltre mostrato una situazione particolarmente interessante: i dazi non hanno prodotto un significativo aumento dell'occupazione nei settori direttamente protetti, ma le aree maggiormente esposte hanno manifestato un maggiore sostegno elettorale a Trump (Autor et al., 2020; Autor et al., 2024).

Questo risultato consente di distinguere tra efficacia economica ed efficacia politica. Una misura può non raggiungere pienamente l'obiettivo economico dichiarato e contemporaneamente riuscire a rappresentare una domanda politica di protezione.

La prospettiva di Polanyi permette infine di interpretare questo fenomeno attraverso il concetto di double movement. L'espansione delle relazioni di mercato produce, secondo Polanyi, anche una spinta verso la protezione quando le conseguenze della mercificazione diventano incompatibili con la stabilità sociale. Applicato alla globalizzazione contemporanea, questo concetto permette di interpretare il protezionismo come una possibile reazione all'espansione dei mercati internazionali.

La prospettiva polanyiana non implica però che ogni forma di protezionismo sia socialmente desiderabile. I dazi possono proteggere alcuni produttori e contemporaneamente aumentare i costi per altri produttori e per i consumatori. Possono inoltre provocare ritorsioni commerciali e trasferire parte dei costi della protezione su settori esportatori.

Il caso Trump mostra quindi una contraddizione centrale del protezionismo contemporaneo: la domanda politica di protezione può essere reale anche quando lo strumento utilizzato per soddisfarla risulta economicamente imperfetto.

Rodrik e Polanyi consentono di interpretare questa contraddizione da due prospettive complementari. Rodrik evidenzia la tensione tra iper-globalizzazione, democrazia e sovranità nazionale; Polanyi mette invece in evidenza la reazione della società all'espansione delle forze di mercato. La letteratura empirica sulla distribuzione del reddito e sul China shock collega le due prospettive mostrando come l'integrazione

internazionale possa produrre contemporaneamente benefici aggregati e costi concentrati.

Il problema fondamentale non sembra quindi essere la scelta astratta tra libero commercio e protezionismo. La questione centrale riguarda piuttosto come rendere politicamente e socialmente sostenibile l'apertura internazionale.

L'esperienza del secondo dopoguerra, interpretata attraverso il concetto di embedded liberalism di Ruggie, suggerisce che l'integrazione internazionale può essere più stabile quando viene accompagnata da istituzioni nazionali capaci di assorbire i costi dell'aggiustamento e distribuire in maniera più equilibrata i benefici della crescita.

Da questa prospettiva, il ritorno dei dazi negli Stati Uniti può essere interpretato non semplicemente come un rifiuto del libero commercio, ma come il sintomo di una difficoltà più profonda: quella di mantenere un elevato livello di integrazione internazionale quando una parte della popolazione percepisce di non averne ricevuto benefici sufficienti o di averne sostenuto una quota sproporzionata dei costi.

Il protezionismo rappresenta quindi una possibile risposta a questa tensione, ma non necessariamente la più efficace. La sua rilevanza risiede anche nella capacità di trasformare in politica economica una domanda più ampia di sicurezza, protezione e controllo nazionale.

In conclusione, l'analisi di Rodrik, Lakner e Milanovic e Polanyi permette di ampliare la valutazione dei dazi oltre la tradizionale domanda relativa alla loro efficienza economica. I dazi possono essere compresi anche come una risposta alle contraddizioni distributive e istituzionali dell'iper-globalizzazione. La politica commerciale diventa così uno spazio nel quale si confrontano tre esigenze: i vantaggi dell'apertura internazionale, la capacità dello Stato di mantenere autonomia decisionale e la necessità di proteggere i gruppi maggiormente esposti ai costi della globalizzazione.

È proprio nella difficoltà di conciliare queste tre esigenze che si trova una delle principali ragioni del ritorno del protezionismo statunitense.

BIBLIOGRAFIA

Autor, D.H., Beck, A., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2024). Help for the Heartland? The employement and electoral effects of the trump tariffs in the United States. NBER working paper.

Autor, D. H., & Hanson, G. H., Dorn, D. (2013). The China Syndrome: Local labour market effects of import competition in the United States. American Economic Review

Autor, D. H., & Hanson, G. H. (2016). The China Schock: learning from labor market adjustment to large changes in trade. Annual Review of Economics.

Autor, D. H., Dorn, D., Hanson, G. H., & Majlesi, K. (2020). Importing political polarization? The electoral consequences of rising trade exposure. American Economic Review.

Caliendo, L., & Parro, F. (2023). Lessons from US-China trade relations. Annual Review of Economics.

Fajgelbaum, P. D., & Khandelwal, A. K. (2022). The economic impacts of the US-China trade war. Annual Review of Economics.

Fajgelbaum, P. D., & Khandelwal, A. K. (2026). Tariffs in 2025: Short-run impacts on the US economy. NBER working Paper.

Flaaen, A., & Pierce, J. R. (2024). Disentangling the effects of the 2018-2019 tariffs on a globally connected US manufacturing sector. The Review of Economics and Statistics.

Lakner, C., & Milanovic, B. (2016). Global income distribution: From the fall of the Berlin Wall to the Great Recession. The World Bank Economic Review.

Polanyi, K. (2001). The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time. Beacon Press. (Original work published in 1944)

Rodrik, D. (2000). How far will the international economic integration go? Journal of Economic Perspectives.

Rodrik, D. (2011). The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. W. W. Norton & Company.

Rodrik, D. (2021). Why does globalization fuel populism? Economics, culture, and the rise of right-wing populism. Annual Review of Economics.

Ruggie, J. G. (1982). International regimes, transactions, and charge: Embedded liberalism in the postwar economic order. International Organization.

Silver, B. J., & Arrighi, G. (2003). Polanyi's "Double Movement": The Belle Epoques of British and US Hegemony Compared. Politics & Society.

Hale, G., Hobjin, B., Nechio, F., & Wilson, D. (2019). How much do we spend on imports? FRBSF Economic Letter, 2019(01). Federal Reserve Bank of San Francisco.

Hobjin, B., Nechio, F. (2025). The effects of tariffs on inflation and production costs. FRBSF Economic Letter, 2025(12). Federal Reserve Bank of San Francisco.

Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The impact of 2018 tariffs on prices and welfare. Journal of Economic perspectives.

Krugman, P.R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. Economia Internazionale 1: Teoria e Politica del Commercio internazionale. Pearson.