



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea Magistrale in Economia e Management

**IL DECLINO DEL MULTILATERALISMO
DOPO LA SVOLTA PROTEZIONISTICA
DEGLI STATI UNITI**

**THE DECLINE OF MULTILATERALISM AFTER
THE UNITED STATES' PROTECTIONIST SHIFT**

Relatore: Chiar.mo
Prof.ssa Alessia Lo Turco

Tesi di Laurea di:
Carletti Francesco

Anno Accademico 2025 – 2026

SOMMARIO:

INTRODUZIONE:	4
CAPITOLO 1: LA PRIMA AMMINISTRAZIONE DI DONALD TRUMP E IL RITORNO DEL PROTEZIONISMO COMMERCIALE	6
1.1 - Il contesto politico della prima amministrazione Trump e la dottrina American First	6
1.2 - Il ritiro degli Stati Uniti dal Trans-Pacific Partnership (TPP)	7
1.3 - La guerra commerciale con la Cina	8
1.3.1 - Introduzione dei dazi su acciaio e alluminio.....	8
1.3.2 - Reazione cinese.....	12
1.3.3 - Inasprimento dei dazi statunitensi.....	15
1.3.4 - Accordi di Fase 1 tra Stati Uniti e Cina del 2020	18
1.4 - Reazioni internazionali	21
CAPITOLO 2: L'AMMINISTRAZIONE DI JOE BIDEN: CONTINUITÀ E NUOVE POLITICHE INDUSTRIALI	23
2.1 - Continuità delle misure tariffarie nei confronti della Cina	23
2.2 - Ritorno alla cooperazione con i paesi alleati	25
2.3 - Politiche industriali interne e sussidi alla produzione.....	26
2.3.1 - Chips and Science Act	26
2.3.2 - Inflation Reduction Act (IRA)	30
2.4 - Impatti delle politiche economiche dell'amministrazione Biden sul commercio globale .	33
CAPITOLO 3: LA SECONDA AMMINISTRAZIONE TRUMP E IL RAFFORZAMENTO DELLE POLITICHE PROTEZIONISTICHE	34
3.1 - Il ritorno alla presidenza e la nuova agenda commerciale statunitense	34
3.2 - Tariffe verso Canada e Messico	35
3.3 - L'introduzione dei nuovi dazi: Il Liberation Day	38

3.3.1 - Accordi commerciali con i singoli paesi	45
3.4 - Dazi aggiuntivi per i paesi che non supportano la politica espansionistica verso la Groenlandia	47
3.5 - La sentenza della Corte Suprema contro i dazi	48
3.6 - Critica al multilateralismo e uscita dalle associazioni internazionali	49
CAPITOLO 4: ANALISI EMPIRICA DELLA RIORGANIZZAZIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI.....	
4.1 - Descrizione del dataset.....	52
4.2 - Costruzione delle variabili	53
4.3 - Modello empirico.....	55
4.3.1 - Analisi Stati Uniti - Cina.....	56
4.3.2 - Analisi Unione Europea - Cina	57
4.3.3 - Analisi Unione Europea - Stati Uniti	59
4.4 - L'aumento degli accordi bilaterali dopo la crisi del WTO.....	61
4.4.1 - Accordo UE - Mercosur	62
4.4.2 - Accordo UE - India	63
CONCLUSIONI:	65
BIBLIOGRAFIA:	67
RINGRAZIAMENTI:.....	75

INTRODUZIONE

Nel contesto attuale delle relazioni internazionali, le dinamiche economiche e commerciali rivestono un ruolo sempre più determinante nel definire gli equilibri tra le principali potenze globali.

Gli ultimi anni hanno infatti portato ad una progressiva e rapida modifica del sistema di commercio internazionale, mettendo in discussione il multilateralismo e l'ampia cooperazione internazionale a cui ci eravamo ormai abituati, e portando al ritorno di politiche protezionistiche, in particolar modo da parte degli Stati Uniti.

Lo scopo di questa tesi è quello di esaminare l'evoluzione della politica commerciale statunitense a partire dalla prima amministrazione di Donald Trump, analizzandone le principali direttrici e gli effetti sul piano globale.

L'analisi prosegue successivamente con l'amministrazione di Joe Biden e con il ritorno alla presidenza di Donald Trump, con l'obiettivo di mettere in luce elementi di continuità e cambiamento nelle strategie adottate.

Nel primo capitolo verrà approfondito il contesto politico della prima amministrazione Trump e l'affermazione della dottrina "America First", che ha portato alla fine del multilateralismo in senso stretto e all'avvio della guerra commerciale con la Cina, analizzando sia le varie fasi di tale conflitto, sia le principali reazioni a livello internazionale.

Il secondo capitolo sarà concentrato sull'amministrazione Biden, evidenziando sia la permanenza di alcune misure restrittive nei confronti della Cina, sia il tentativo di rilanciare la cooperazione con gli alleati storici, affiancato da un copioso utilizzo di misure volte a stimolare la produzione interna.

Nel terzo capitolo si analizzerà la seconda amministrazione Trump e l'introduzione di politiche ancora più protezionistiche rispetto alla sua prima amministrazione, con particolare attenzione sui nuovi strumenti tariffari e sulle implicazioni sulle relazioni internazionali, sia con alleati che non, delle scelte adottate.

Nel quarto capitolo verrà presentato un modello empirico, illustrandone la struttura, le variabili utilizzate e la metodologia econometrica impiegata.

Nel corso del capitolo, i dati ottenuti dalle analisi del modello verranno utilizzati per valutare i cambiamenti nella politica commerciale tra vari blocchi di paesi: prima verrà svolta un'analisi dei cambiamenti tra Stati Uniti e Cina, poi tra Unione Europea e Cina ed infine tra Unione Europea e Stati Uniti.

L'obiettivo è quindi quello di offrire una lettura complessiva delle trasformazioni in atto, evidenziando come le scelte delle principali superpotenze mondiali stiano andando a modificare gli assetti globali e i rapporti diplomatici tra gli stati.

Vi auguro una buona lettura.

CAPITOLO 1: LA PRIMA AMMINISTRAZIONE DI DONALD TRUMP E IL RITORNO DEL PROTEZIONISMO COMMERCIALE

1.1 - Il contesto politico della prima amministrazione Trump e la dottrina American First

La prima elezione di Donald Trump, avvenuta contro ogni pronostico durante le elezioni presidenziali del 2016, si inserisce in un contesto politico ed economico caratterizzato da un crescente malcontento nei confronti degli effetti della globalizzazione.

In particolare, una parte significativa della popolazione statunitense appartenente alla classe media e operaia, ha percepito una progressiva perdita di opportunità economiche, attribuita alla delocalizzazione produttiva e alla sempre maggiore concorrenza internazionale.

Durante la campagna elettorale Trump ha fortemente cavalcato questo malcontento, venendo fin da subito etichettato come protezionista, per aver dichiarato di voler innalzare i dazi sulle esportazioni cinesi e messicane, nonché di voler stimolare la produzione interna riducendo la pressione fiscale e favorendo una deregolamentazione del mercato.

In questo scenario, per la prima volta dopo più di cinquanta anni, negli Stati Uniti si è tornato a parlare della dottrina “America First”.

Tale dottrina, ideata ed attuata per la prima volta nel 1916 dal presidente T.W. Wilson e successivamente, ripresa solo per un breve periodo nel secondo dopoguerra, si fonda sull’idea di una priorità assoluta da attribuire agli interessi nazionali: promuovendo la produzione interna, la riduzione della dipendenza dalle importazioni e una revisione degli accordi commerciali ritenuti svantaggiosi per gli Stati Uniti. Trasformando di fatto il commercio internazionale da strumento di cooperazione ad un ambito competitivo da cui massimizzare il vantaggio nazionale ed il profitto.

L’adozione di questa visione, ha modificato fortemente la tradizionale politica commerciale statunitense, orientata da molti anni al sostegno del libero scambio e al rafforzamento del sistema multilaterale, incarnato da istituzioni come la World Trade Organization (WTO).

Al contrario, l'amministrazione Trump ha privilegiato un approccio di tipo unilateralista e bilaterale, facendo ampio ricorso a strumenti protezionistici, in particolare all'introduzione di dazi, con l'obiettivo di tutelare le industrie nazionali e riequilibrare i rapporti commerciali.

Questo forte cambiamento, ha posto le basi per le successive tensioni commerciali con i principali partner economici degli Stati Uniti, segnando l'inizio di una fase di messa in discussione e trasformazione del sistema commerciale internazionale.

1.2 - Il ritiro degli Stati Uniti dal Trans-Pacific Partnership (TPP)

Il ritiro degli Stati Uniti dal Trans-Pacific Partnership può essere considerato come il primo atto della politica protezionistica americana durante la prima presidenza di Donald Trump.

Già durante la campagna elettorale, Trump aveva affermato, in un videomessaggio diffuso il 21 novembre 2016, che se fosse stato eletto presidente avrebbe proposto una politica economica volta a mettere l'America al primo posto (il primo accenno al ritorno della dottrina "America First"), criticando il Trans-Pacific Partnership per non proporre condizioni eque nei confronti degli Stati Uniti.

L'accordo prevedeva l'abbattimento di un grande numero di tariffe, circa 18.000, che avrebbero liberato tutti i beni manifatturieri statunitensi e quasi tutti i prodotti agricoli statunitensi dalle barriere commerciali verso dodici paesi dell'area pacifica e asiatica, creando di fatto un'area di libero scambio con: Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

Le stime fatte all'epoca prevedevano che l'accordo avrebbe generato flussi commerciali per circa 900 miliardi di dollari in esportazioni di beni e servizi statunitensi e di quasi 1.000 miliardi di dollari in importazioni.

Il 23 gennaio 2017, solo tre giorni dopo il suo primo insediamento alla Casa Bianca, Donald Trump firmò un ordine esecutivo tramite il quale ritirò l'adesione dal trattato, affermando che sarebbe però stato disponibile a trattare degli accordi bilaterali singolarmente con ogni paese.

È chiaro che una decisione presa da Trump in tempi così brevi dopo il suo insediamento rappresentò, oltre che una mossa di tipo economico, un messaggio chiaro che il neopresidente aveva intenzione di rispettare le sue promesse elettorali di modificare l'assetto commerciale statunitense.

Successivamente, nonostante le critiche degli altri paesi che volevano stipulare l'accordo, dopo l'abbandono degli Stati Uniti il trattato non completò l'iter di approvazione e di fatto non entrò mai in vigore (Schott, 2017).

1.3 - La guerra commerciale con la Cina

Le origini della conflittualità economiche e commerciali tra Stati Uniti e Cina risalgono all'inizio degli anni 2000. Nel 2001 infatti, la Cina, dopo un processo di adesione durato più di quindici anni, aderì formalmente al World Trade Organization (WTO), entrando di fatto nel commercio internazionale in maniera stabile.

L'adesione, che già ai suoi albori aveva generato malcontento da parte degli Stati Uniti, allontanò nel corso degli anni sempre di più le parti, viste le accuse che gli americani lanciarono più volte nei confronti della superpotenza asiatica di porre in essere delle pratiche commerciali scorrette e contrarie ai principi del WTO, come il dumping o il furto di proprietà intellettuale.

Tali tensioni divennero centrali durante la prima presidenza di Donald Trump, arrivando a sfociare in una vera e propria guerra commerciale tra le due superpotenze che è, senza ombra di dubbio, l'evento che ha maggiormente caratterizzato i cambiamenti di politica estera e di introduzione delle nuove politiche protezionistiche ad opera di Trump.

1.3.1 - Introduzione dei dazi su acciaio e alluminio

Il primo atto formale, che porterà poi all'avvio della guerra commerciale, è avvenuto nell'agosto 2017, quando Trump avviò un'indagine ai sensi della Sezione 301 del Trade Act del 1974 per indagare su possibili pratiche commerciali scorrette da parte della Cina.

La sezione 301 del Trade Act consente infatti al Presidente di poter imporre, ad un paese straniero che violi un accordo commerciale internazionale o che attui delle politiche ingiustificate e discriminatorie nei confronti degli Stati Uniti, delle ritorsioni tariffarie o non tariffarie finché il paese non accetti un accordo di risarcimento o di eliminazione della pratica commerciale scorretta.

Caratteristica peculiare della legge è che per poter entrare in vigore non necessita dell'approvazione del WTO, dando modo al governo di poterla attuare immediatamente (Bown, Kolb, 2025).

I primi dazi arrivarono il 23 gennaio 2018, due mesi prima della fine dell'indagine avviata da Trump, e riguardarono solamente i pannelli solari prodotti al di fuori degli Stati Uniti, colpendoli con una tariffa del 30% (gradualmente ridotta al 15% nei quattro anni successivi).

Tale misura colpì prevalentemente la Cina, che era leader mondiale nella produzione dei pannelli, riducendo nettamente l'importazione degli stessi, come visibile nella Figura 1.1 (U.S. Energy Administration, 2019).

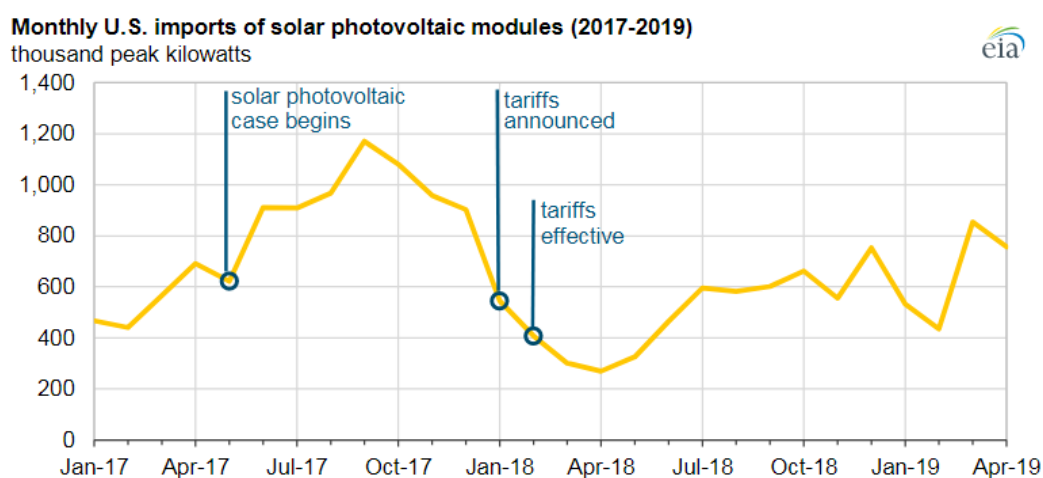


Figura 1.1 - Tratto da: U.S. Energy Information Administration

Insieme ai dazi sui pannelli solari, furono emanate tariffe anche per colpire le importazioni di lavatrici. Nel primo anno di applicazione, le tariffe previste erano pari al 20% per le prime 1,2 milioni di unità importate e del 50% per le successive.

Nel corso del secondo anno le tariffe vennero leggermente scalate, arrivando al 18/45%, e nel terzo anno furono ulteriormente ridotte al 16/40%.

L'inizio della vera politica protezionistica arrivò però il 1° marzo 2018, quando Trump ricorse alla sezione 232 del Trade Expansion Act, che consente al Presidente di imporre dazi doganali, qualora il Segretario al Commercio degli Stati Uniti ritenga che un bene venga importato negli Stati Uniti in quantità tali da minacciare, se non compromettere, la sicurezza nazionale.

Trump impose tariffe pari al 25% sulle importazioni di acciaio e pari al 10% sulle importazioni di alluminio verso tutti i paesi esteri.

Le tariffe sarebbero dovute entrare in vigore dal 23 marzo ma, contemporaneamente, fu concessa una sospensione temporanea a Canada e Messico, vista la volontà dei due paesi di condurre dei negoziati. Successivamente, dal 30 aprile 2018, anche l'Unione Europea, la Corea del Sud, il Brasile, l'Argentina e l'Australia furono esentati temporaneamente dalle tariffe. Tale esenzione divenne permanente per Unione Europea, Messico e Canada a partire dal 1° giugno 2018.

La figura 1.2 mostra come furono colpiti i vari stati, dopo la revisione del 30 aprile:

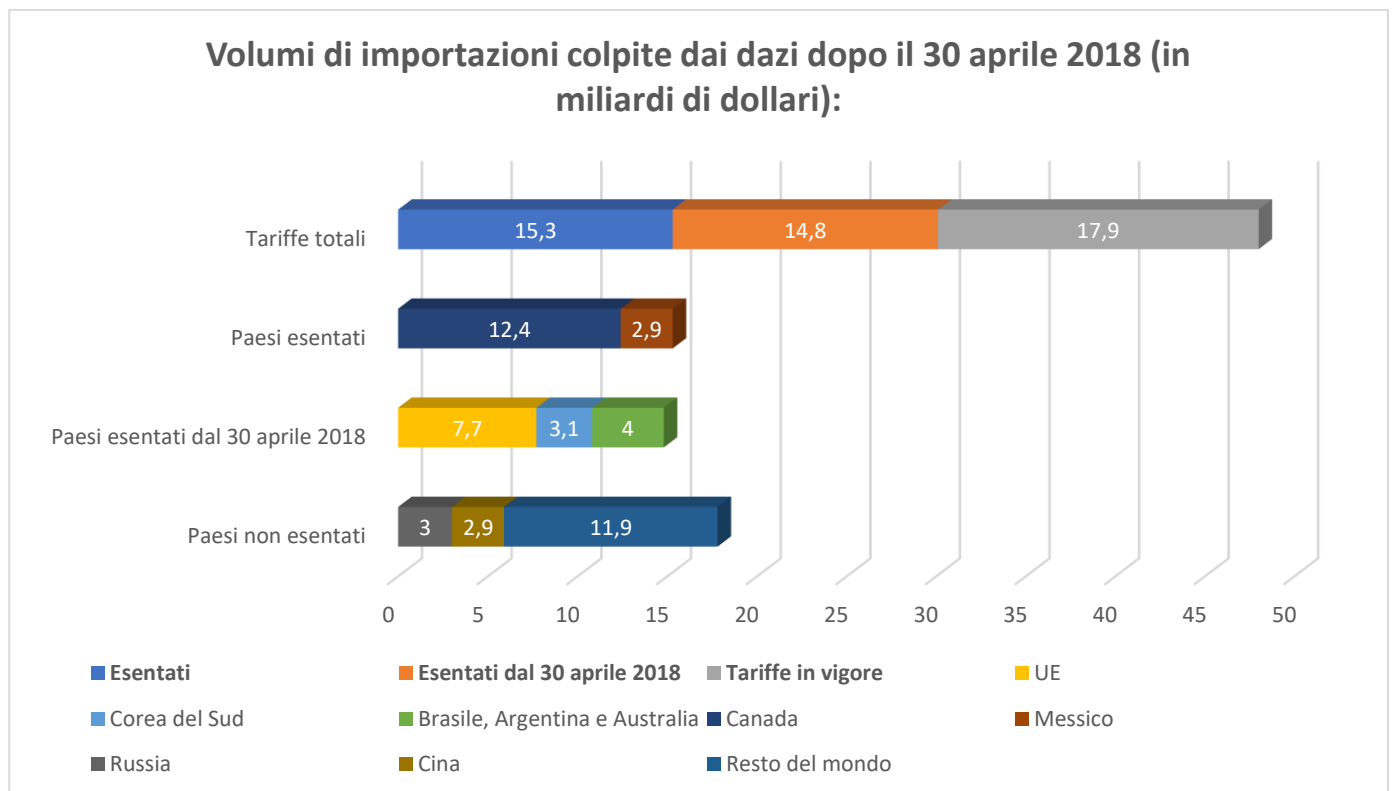


Figura 1.2 - Tratto da: Chad P. Brown (2018) - *Who is affected by Trump's Steel and Aluminium Tariffs?*

È interessante notare come queste contromisure colpiscano in misura minima la Cina, imponendo dazi su circa 3 miliardi di dollari di esportazioni che, nel concreto, andarono ad arrecare una perdita commerciale stimata intorno ai 700 milioni di dollari per la superpotenza asiatica (Bown, 2018).

Tuttavia, dopo aver emanato questi dazi sfruttando la sezione 232, Trump decise di concentrarsi maggiormente nella guerra commerciale con Pechino.

Il 22 marzo 2018, il Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti Robert Lighthizer, annunciò di aver completato l'indagine avviata da Trump con la sezione 301 del Trade Act e, dal giorno dopo, 1.333 beni di importazione cinese, per un totale di circa 46,2 miliardi di dollari, furono colpiti dal nuovo dazio, pari al 25%.

Per giustificare l'attivazione della sezione 301, Trump affermò che i dazi imposti erano una risposta alle pratiche commerciali sleali che erano state condotte dalla Cina nel corso degli ultimi anni, incluso il furto di proprietà intellettuale statunitense.

I beni colpiti furono per lo più beni intermedi e strumentali, come visibile dall'analisi dettagliata mostrata nella Figura 1.3. È interessante sottolineare che gli 1,7 miliardi di dollari di prodotti metallici colpiti dalle nuove tariffe, comprendevano parte dei beni già colpiti dalle sanzioni imposte dall'applicazione della sezione 232 del Trade Expansion Act (acciaio e alluminio).

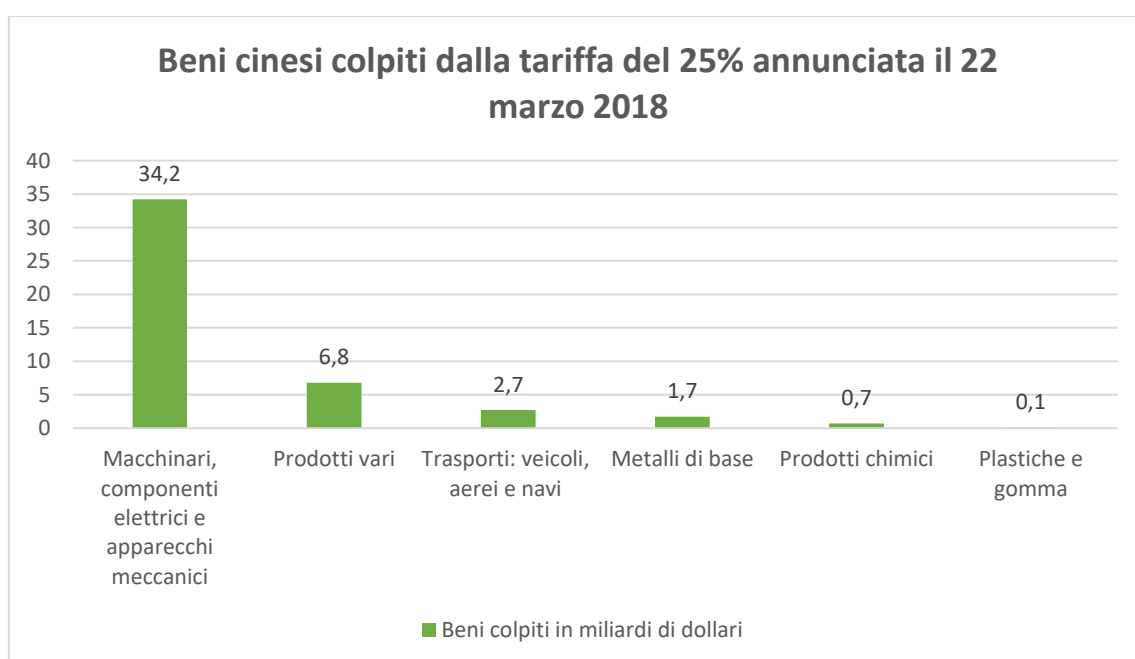


Figura 1.3 - Tratto da: Chad P. Bown (2018) - *More than Soybeans: Trump's Section 301 Tariffs and China's Response*

Analizzando nel dettaglio i 1.333 beni oggetto dei dazi, quelli maggiormente colpiti furono:

- Televisioni, per circa 3,9 miliardi di dollari di importazioni
- Automobili, per circa 1,5 miliardi di dollari di importazioni
- Accessori per macchinari da stampa, per circa 1,4 miliardi di dollari di esportazioni
- Alluminio, circa 1,1 miliardi di dollari di esportazioni

Il 6 luglio 2018, la Casa Bianca ha reso effettive le sanzioni per 34 miliardi di dollari di merci cinesi, mentre i restanti 16 miliardi (pari a circa 279 merci sulle 1.333 totali) sono entrate definitivamente in vigore dal 8 agosto 2018.

Il periodo che va dall'aprile 2018 all'agosto 2018 è riconosciuto come la prima fase della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, ed è stata denominata da Trump come "Fase 1" (Bown, 2018).

1.3.2 - Reazione cinese

Se nel caso dell'attivazione dei dazi verso tutti gli stati, tramite la sezione 232 del Trade Expansion Act, la Cina si era limitata a chiedere l'intervento del WTO, nel caso delle politiche direttamente volte ad attaccarla, reagì con fermezza.

Il 3 aprile 2018, pochi giorni dopo l'annuncio dei dazi statunitensi, l'ambasciatore cinese negli Stati Uniti, Cui Tiankai, affermò che la Cina "aveva fatto il possibile per evitare quel tipo di situazione, ma che se l'altra parte compie una scelta sbagliata, allora la Cina non poteva fare altro che reagire".

Il giorno dopo, il 4 aprile, furono infatti annunciati dei dazi del 25% su 106 prodotti statunitensi, che nel complesso avrebbero colpito 49,8 miliardi di dollari di esportazioni degli Stati Uniti verso la Cina.

La figura 1.4 mostra la composizione iniziale dei prodotti assoggettati a tariffe:

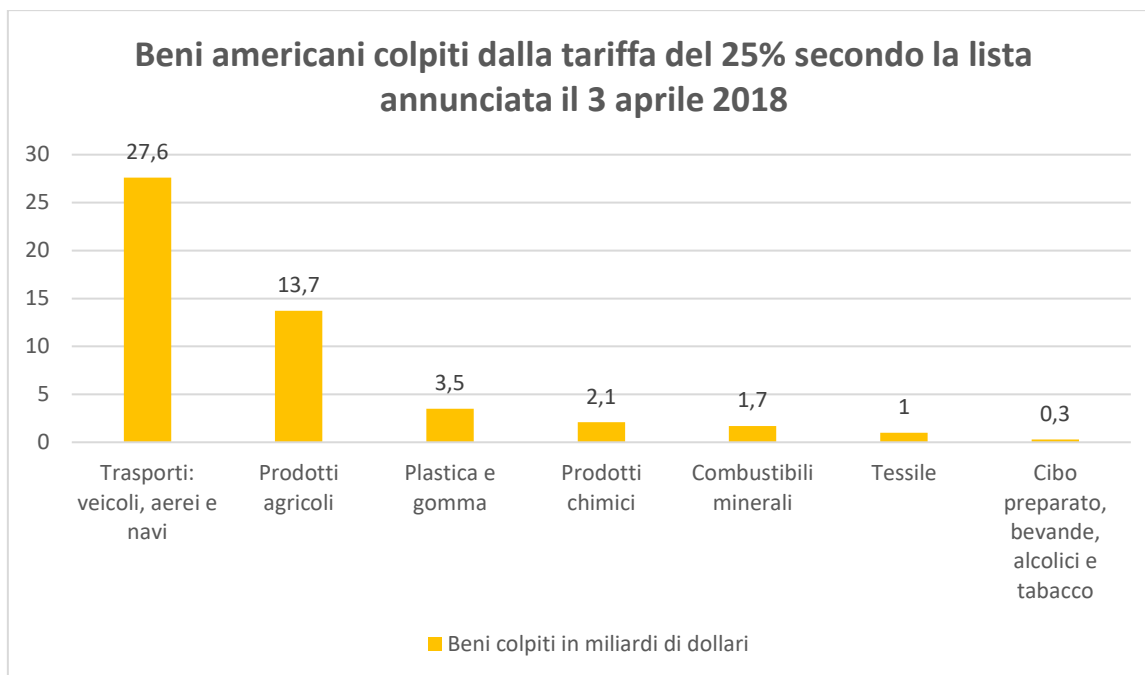


Figura 1.4 - Tratto da: Chad P. Bown (2018) - More than Soybeans: Trump's Section 301 Tariffs and China's Response

Il 15 giugno 2018 la Cina pubblicò un elenco aggiornato dei beni che sarebbero stati effettivamente oggetto delle tariffe, questi nuovi dazi entrano in vigore in due momenti diversi: i primi, che colpiscono 29,6 miliardi di dollari di esportazioni statunitensi furono attivati a partire dal 6 luglio 2018, i restanti 15,4 miliardi entrarono in vigore dall'8 agosto, seguendo in maniera speculare le mosse compiute dal presidente Trump.

La nuova lista, abbastanza rivisitata rispetto a quella inizialmente prevista, comprendeva 44,9 miliardi di dollari di esportazioni statunitensi di cui 33,5 miliardi erano già presenti nell'elenco annunciato ad aprile, mentre 11,4 miliardi furono prodotti aggiunti successivamente: prevalentemente combustibili minerali (per 6,5 miliardi di cui 4,4 di petrolio greggio), apparecchiature mediche (per 1,6 miliardi) e beni di consumo (per 2 miliardi).

La componente principale rivisitata rispetto alla lista iniziale fu quella inerente ai veicoli, andando a rimuovere 16,3 miliardi di tariffe che erano indirizzate alle importazioni sugli aeromobili statunitensi (Bown et al, 2018).

La nuova composizione delle tariffe cinesi è rappresentata nella figura 1.5:

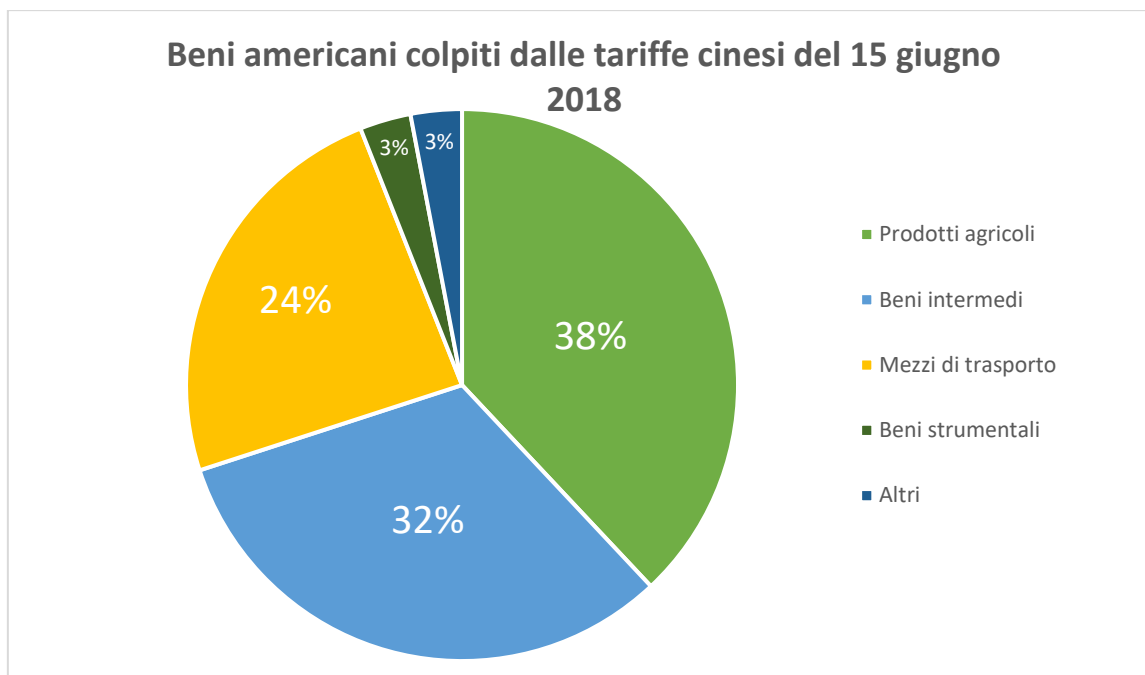


Figura 1.5 - Tratto da: Chad P. Bown (2018) - China's Retaliation to Trump's Tariffs

È chiaramente visibile come la maggior parte del peso delle nuove tariffe si fosse spostato sul settore agricolo e alimentare statunitense, colpito per quasi 17 miliardi di dollari di esportazione sui 44,9 miliardi totali di beni colpiti.

La figura 1.6 mostra poi come il prodotto maggiormente colpito sia la soia, storicamente uno dei beni più esportati dagli Stati Uniti verso la Cina.

La soia era già stata oggetto di ritorsioni il mese precedente, quando il 9 maggio 2018, il direttore cinese del Consiglio per l'esportazione di soia degli Stati Uniti Zhang Xiaoping, aveva annunciato di aver annullato diversi ordini di soia che erano stati precedentemente fatti agli Stati Uniti.

Tale manovra dimostra senza ombra di dubbio la volontà del Dragone di colpire una parte del settore agroalimentare statunitense molto vulnerabile alle contromosse cinesi, in quanto strettamente connesse vista la mole di ordini fatti annualmente, con ricadute che potrebbero danneggiare, se non compromettere, l'intera filiera alimentare e agricola degli Stati Uniti (Bown et al., 2018).

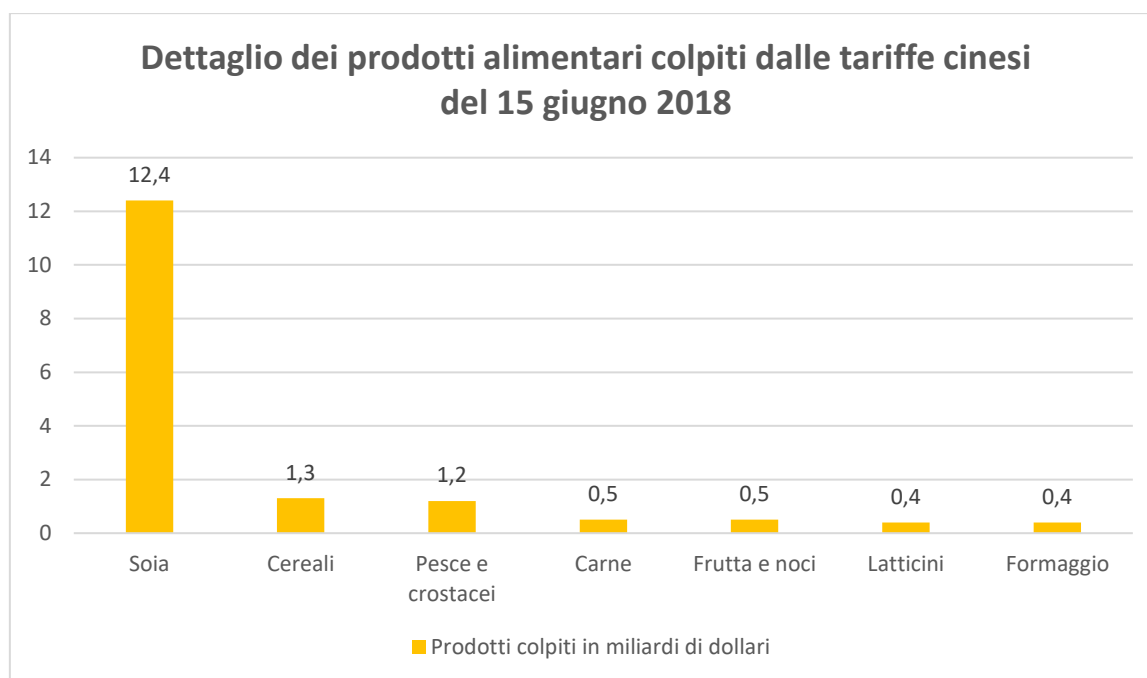


Figura 1.6 - Tratto da: Chad P. Bown (2018) - China's Retaliation to Trump's Tariffs

1.3.3 - Inasprimento dei dazi statunitensi

Già l'8 luglio 2018, due giorni dopo l'entrata in vigore dei primi dazi americani, il Presidente Trump aveva minacciato di imporre una nuova tariffa del 10% su ulteriori 200 miliardi di dollari di esportazioni cinesi in risposta alla reazione di Pechino, concentrati per lo più in beni di consumo (come computer e mobili) e in beni intermedi.

Il 10 luglio Trump ha effettivamente presentato una prima lista dei prodotti che sarebbero stati colpiti, mostrata nel dettaglio nella figura 1.7:

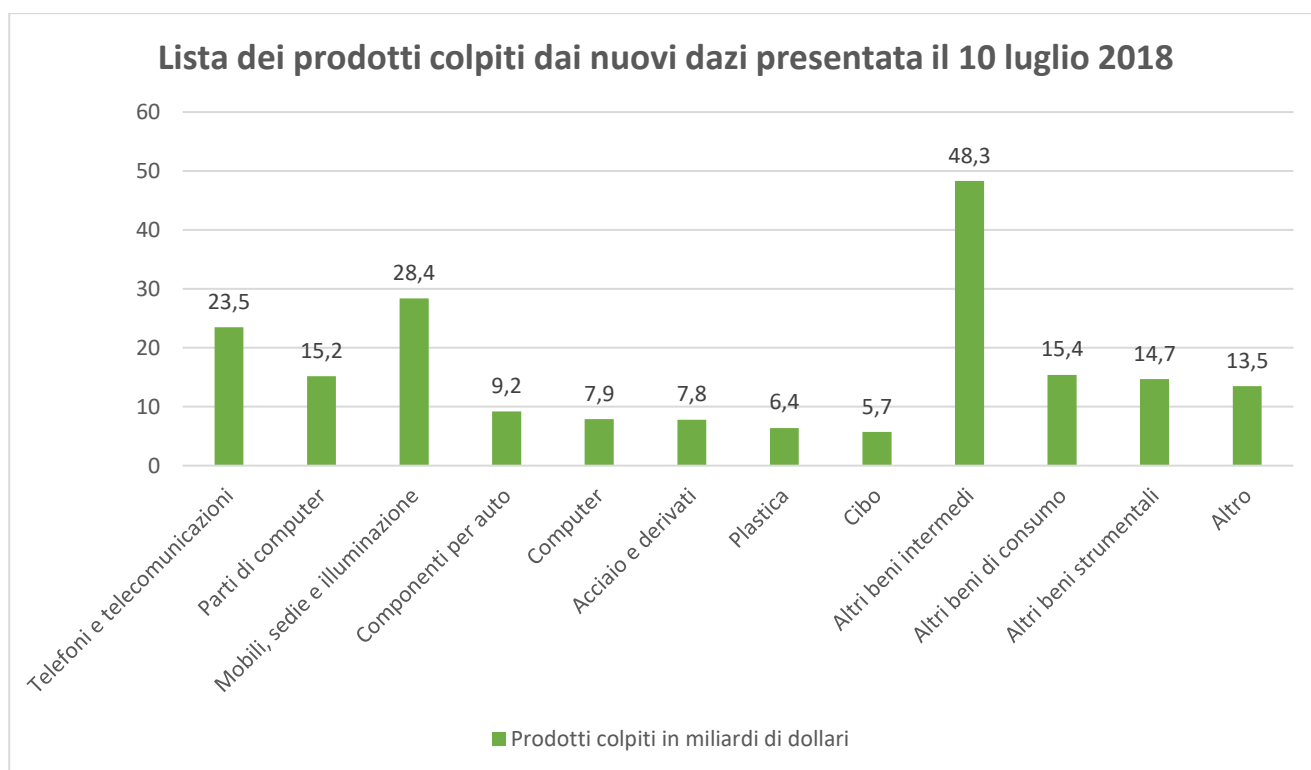


Figura 1.7 - Tratto da: Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao Lu (2018) - *Trump's Latest \$200 Billion Tariffs on China Threaten a Big Blow to American Consumers*

Successivamente, il 20 luglio, durante un'intervista rilasciata alla CNBC Trump ha aumentato la sua retorica nei confronti della Cina, avvertendo che sarebbe stato disposto ad arrivare a imporre fino a 500 miliardi di dollari di dazi, numero scelto come chiaro riferimento ai 504 miliardi di dollari totali di merci importate dalla Cina nel 2017.

Il 2 agosto, Trump è tornato a parlare ancora una volta dei nuovi dazi, affermando che qualora fossero stati attuati la tariffa applicata non sarebbe più stata del 10%, ma del 25%.

Il 3 agosto, in risposta alle nuove minacce americane, la Cina ha presentato una lista contenente circa 60 miliardi di ulteriori merci importate dagli Stati Uniti, che sarebbero state oggetto di un nuovo dazio, con tariffa variabile dal 5 al 25%, colpendo prevalentemente beni intermedi importati dagli Stati Uniti (circa il 67% del totale).

Il 17 settembre 2018, Trump ha formalizzato la sua intenzione di attuare i dazi sui 200 miliardi di dollari di importazioni cinesi annunciati due mesi prima, rendendoli effettivi dal 24 settembre e aprendo quella che poi sarà denominata "Fase 2".

La lista definitiva presentata, comprendeva 5.745 prodotti cinesi (quindi quasi 5.000 prodotti colpiti in più rispetto alla lista della Fase 1) per un valore complessivo di 176,4 miliardi di dollari di importazioni, rimuovendo circa 300 prodotti che abbassarono leggermente il totale rispetto all'annuncio iniziale dei 200 miliardi di dollari.

Il 18 settembre, un solo giorno dopo la formalizzazione della lista di Fase 2, la Cina ha confermato l'entrata in vigore dei dazi annunciati il 3 agosto senza modifiche rilevanti sull'elenco dei prodotti colpiti, modificando solo il range delle aliquote applicate, facendole passare da un minimo del 5% ad un massimo del 10%.

Oltre alle nuove misure protezionistiche, Trump ha deciso anche di operare sul fronte interno, andando a fornire dei sussidi per i produttori di soia per un totale di 12 miliardi di dollari.

Analizzando i dati sulle esportazioni del 2017 si nota infatti come il prodotto agricolo più esportato dagli Stati Uniti fosse proprio la soia, per un totale di 21,7 miliardi di dollari di esportazioni, e dopo i dazi imposti dalla Cina (tra l'altro suo maggior importatore) e dagli altri paesi del mondo in risposta ai dazi su acciaio e alluminio, 13,9 miliardi di dollari di tali importazioni (il 64% del totale) erano state oggetto di ritorsioni (Bown et al, 2018).

Tale sussidio venne giustificato da Trump utilizzando una legge del 1933, ideata in risposta alla Grande Depressione, e nonostante venne annunciato solo a luglio, le probabilità dell'attuazione di una misura simile si erano già alzate il 5 aprile, quando Trump aveva ordinato al Segretario all'Agricoltura Sonny Perdue di elaborare un piano di risposta alla prima ondata di contro dazi cinesi. Complessivamente parlando, alla fine del 2018, le misure protezionistiche imposte da Trump avevano fatto sì che il 14,9% delle importazioni statunitensi totali fosse oggetto di una qualche forma di protezione commerciale (Bown, Zhang, 2018).

1.3.4 - Accordi di Fase 1 tra Stati Uniti e Cina del 2020

Nei mesi successivi all'attuazione della Fase 2 di sanzioni, il Presidente Trump aveva più volte minacciato un'ulteriore tornata di dazi denominata "Fase 3", che avrebbe coinvolto altri 267 miliardi di importazioni, andando di fatto a colpire qualsiasi prodotto importato dalla Cina.

Esattamente come nelle due fasi precedenti, la Cina rispose subito preparando dei contro dazi (stavolta per un valore di 53 miliardi di dollari) che sarebbero stati attuati qualora gli Stati Uniti avessero effettivamente posto in essere la Fase 3.

La figura 1.8 e la figura 1.9 mostrano nel dettaglio le categorie dei beni colpiti nelle varie fasi:

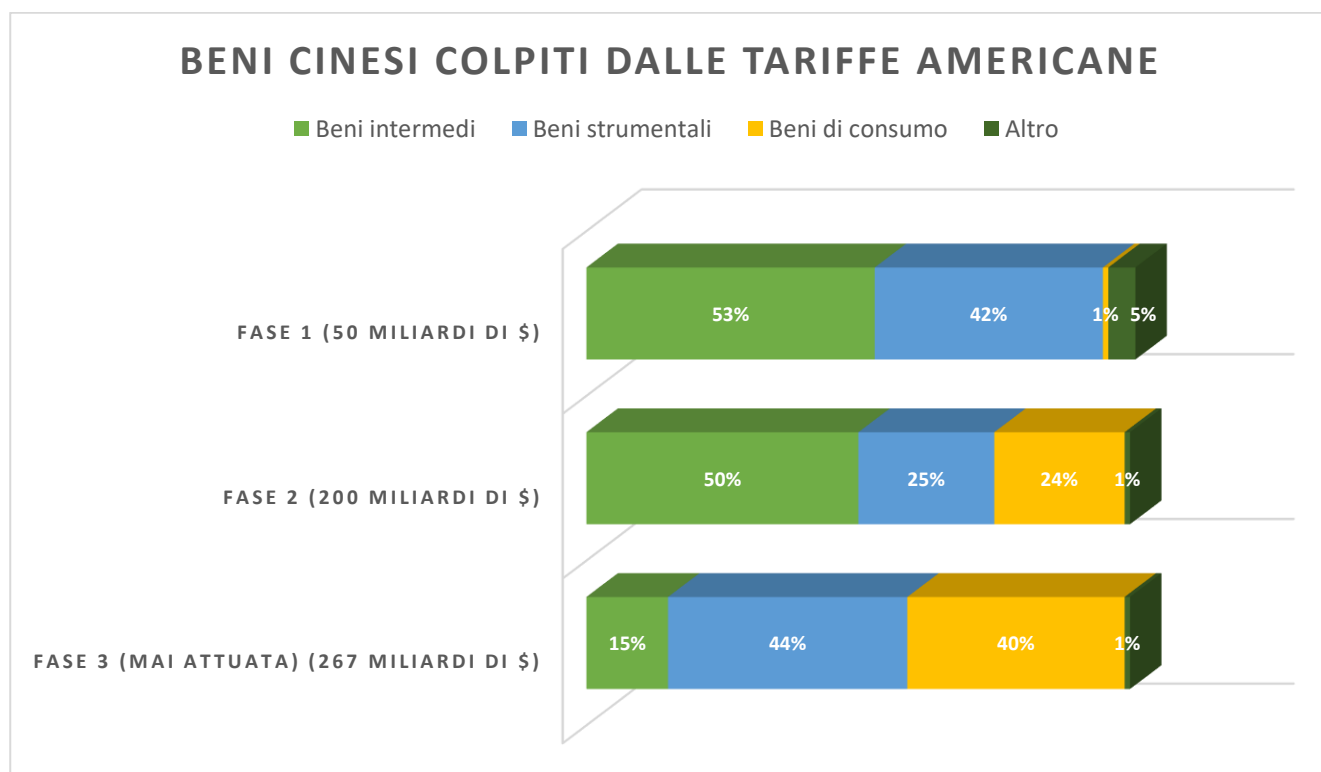


Figura 1.8 - Tratto da: Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao Lu (2018) - *Trump and China Formalize Tariffs on \$260 Billion of Imports and Look Ahead to Next Phase*

REAZIONI CINESI AI DAZI AMERICANI

■ Beni intermedi ■ Beni strumentali ■ Beni di consumo ■ Altro

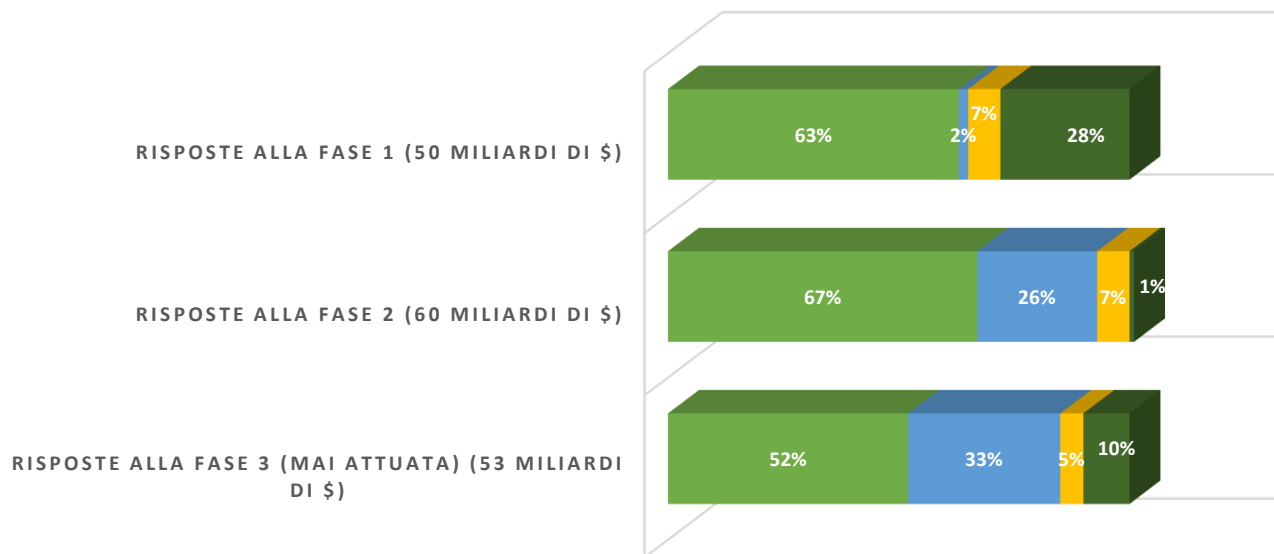


Figura 1.9 - Tratto da: Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao Lu (2018) - *Trump and China Formalize Tariffs on \$260 Billion of Imports and Look Ahead to Next Phase*

In seguito, nonostante le premesse non ottimali, i rapporti tra le due superpotenze si sono iniziati a distendere verso la fine del 2019, quando le parti hanno iniziato a percorrere la via diplomatica, cercando di raggiungere un accordo per porre fine, o quanto meno ridurre, la guerra commerciale.

Il 15 gennaio 2020, dopo qualche mese di trattative, Stati Uniti e Cina hanno firmato il “Phase One Deal”, siglato in un incontro bilaterale a Washington tra il Presidente Trump e il vice primo ministro cinese Liu He.

L’accordo, oltre a favorire la trasparenza e una maggiore tutela dei diritti di proprietà intellettuale, impegnava gli Stati Uniti a non attuare nuove misure protezionistiche e la Cina a importare 200 miliardi di dollari di determinati beni statunitensi, suddivisi in 76,7 miliardi nel 2020 e 123,3 miliardi nel 2021.

Tuttavia, nonostante il passo avanti compiuto dal punto di vista diplomatico, analizzando i dati, si può comprendere come la manovra fosse più un passo simbolico verso un ritorno alla cooperazione che un’effettiva conclusione della guerra commerciale.

Paragonando le esportazioni americane verso la Cina nel 2017, prima dell'inizio dei dazi, si arrivava ad un totale di 185,8 miliardi di dollari, di cui solo 134,2 miliardi facevano parte delle merci effettivamente contenute nella lista del Phase One Deal.

Di conseguenza, facendo una stima, la Cina dovrebbe passare da importare 134,2 miliardi di dollari di beni contenuti nella lista (con i dati del 2017) a 257,5 miliardi di dollari nel 2021, ovvero un aumento di circa il 92% (Bown, 2020).

Per comprendere meglio quanto sia irrealistico tale obiettivo, basta prendere in considerazione i prodotti agroalimentari che, sulla base dell'accordo, avrebbero rappresentato 50 dei 200 miliardi di importazioni totali previste.

Come visibile dalla tabella 1.1, la Cina non ha mai importato neanche la metà di quanto promesso nel Phase One Deal, rendendo veramente difficile credere che dopo una guerra commerciale di tale portata, Pechino possa effettivamente sostenere un impegno del genere (Schott, 2019).

ESPORTAZIONI AGROALIMENTARI STATUNITENSIS (MLD DI DOLLARI)								
	Esportazioni totali				Esportazioni verso la Cina			
Anno	Cibo e animali	Bevande e tabacco	Soia	Totale	Cibo e animali	Bevande e tabacco	Soia	Totale
2016	99,7	7,8	22,9	130,5	5,5	0,3	14,2	20
2017	102,9	7,9	21,5	132,4	5,6	0,3	12,2	18,1
2018	71,9	5,7	11	88,5	3,3	0,2	3	6,6
2019	69,3	5	10	85	2,7	0,1	4,5	7,3

Tabella 1.1 - Tratto da: Jeffrey J. Schott - Will Farmers Gain from the New US-China Trade Truce?

Conclusa l'analisi economica, è interessante fare delle valutazioni a livello politico. Innanzitutto, il termine di scadenza del Phase One Deal era fissato oltre la fine della prima presidenza Trump, mossa attuata probabilmente per eludere eventuali critiche del mancato raggiungimento degli obiettivi fissati e, anche nel caso in cui Trump fosse stato rieletto per il secondo mandato consecutivo, avrebbe potuto utilizzare la situazione a suo vantaggio, non portando a termine il patto ma accusando la controparte di non aver mantenuto la parola, tecnica retorica più volte utilizzata dal Presidente.

1.4 - Reazioni internazionali

Durante il primo mandato di Donald Trump, le politiche protezionistiche adottate dagli Stati Uniti segnarono una profonda discontinuità rispetto all'ordine economico internazionale consolidatosi nei due decenni successivi alla fine della Guerra Fredda (1991) e alla nascita del World Trade Organization (1995).

In questo periodo, la globalizzazione e il multilateralismo erano stati percepiti dalla comunità internazionale come un percorso pressoché inevitabile e irreversibile, fondato sull'abbattimento delle barriere commerciali e sulla progressiva integrazione dei mercati.

Tuttavia, l'introduzione di dazi su larga scala e l'adozione di misure unilaterali come quella nei confronti della Cina, misero in discussione tale paradigma, dimostrando concretamente l'esistenza di un'alternativa basata su logiche di sovranità economica e tutela degli interessi nazionali.

Questo cambiamento ebbe un impatto significativo sul sistema internazionale, poiché indusse numerosi attori a riconsiderare i benefici e i costi della globalizzazione spinta.

In Europa, le istituzioni e i principali Stati membri reagirono inizialmente difendendo con forza l'ordine multilaterale e le regole del commercio internazionale, sottolineando l'importanza di un sistema aperto e regolato, rispondendo anche con dei contro dazi (seppur molto ridotti) a quelli applicati da Trump su acciaio e alluminio.

Tuttavia, emersero rapidamente divergenze interne e una crescente consapevolezza della necessità di rafforzare l'autonomia strategica europea, soprattutto in ambito commerciale e industriale, anche alla luce delle tensioni tra Stati Uniti e Cina, cosa che portò, in meno di un mese, a raggiungere un accordo con gli Stati Uniti e la conseguente sospensione dai dazi analizzata al paragrafo 1.3.1.

Inoltre, la portata globale delle misure intraprese da Trump, fece sì che durante il G20 tenutosi il 30 novembre 2018 il tema della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina fu estremamente centrale.

Per concludere l'analisi, è importante sottolineare come le politiche di Trump abbiano evidenziato ancor di più l'inefficienza del WTO, il vero sconfitto di questa guerra commerciale.

In primo luogo, l'organizzazione avrebbe dovuto impedire, o quanto meno limitare, le politiche protezionistiche americane, azione ostacolata anche dallo stesso Trump che riuscì a bloccare la Corte d'Appello, che il WTO usa per risolvere le controversie tra membri, semplicemente non nominando i nuovi magistrati a cui era scaduto il mandato (Il Post, 2019).

In secondo luogo, dopo l'inizio della guerra commerciale, diversi rappresentanti di paesi alleati degli Stati Uniti (come l'Unione Europea o il Messico) affermarono che, seppur non condividendo i metodi drastici utilizzati da Trump, concordavano sul fatto che il WTO fosse ampiamente inadeguato nel proteggere i paesi membri dalle pratiche sleali perpetrate negli anni dalla Cina, sia sulla violazione di proprietà intellettuale che sui sussidi statali alle imprese di cui la superpotenza asiatica fece ampiamente uso.

Le politiche di Trump contribuirono quindi non solo a ridefinire gli equilibri commerciali globali, ma anche a segnare simbolicamente la fine dell'illusione di un ordine economico internazionale pienamente cooperativo e basato su regole condivise.

CAPITOLO 2: L'AMMINISTRAZIONE DI JOE BIDEN: CONTINUITÀ E NUOVE POLITICHE INDUSTRIALI

2.1 - Continuità delle misure tariffarie nei confronti della Cina

Il 15 gennaio 2021, Joe Biden si è insediato alla Casa Bianca andando a sostituire Donald Trump dopo le turbolente elezioni presidenziali del 2020.

Il Presidente Biden aveva dichiarato, fin dagli albori della campagna elettorale, che avrebbe adottato un approccio estremamente più moderato in ambito commerciale, specialmente nella gestione dei rapporti con gli alleati.

Nonostante l'evidente cambiamento sulla linea diplomatica arrivato col mutare della presidenza, Biden non ha mai effettivamente rimosso le sanzioni commerciali che erano state imposte da Trump, cercando invece di fare pressioni per costringere la Cina a rispettare il Phase One Deal.

Analizzando le esportazioni avvenute nell'effettivo alla fine del 2021, ovvero al termine del biennio in cui la Cina si era impegnata ad importare 200 miliardi di merci statunitensi, il risultato delle esportazioni totali da parte degli Stati Uniti verso Pechino, doveva attestarsi intorno ai 310 miliardi di dollari, quando invece, ad ottobre 2021, il totale sia delle merci contenute nella lista del Phase One Deal, sia di quelle esportate senza accordo, non superava i 186 miliardi di dollari, un fallimento di oltre il 40% dell'obiettivo fissato.

La conferma delle intenzioni di Biden di far pressione alla Cina è arrivata il 4 ottobre 2021, quando la Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti, Katherine Tai, confermò la volontà di tenere in vigore tutti i dazi imposti da Trump e di aver discusso direttamente con i funzionari cinesi per esortarli a rispettare l'accordo preso.

Tuttavia, anche dopo le pressioni fatte dall'amministrazione Biden, i rapporti commerciali tra i due paesi non cambiarono significativamente, portando la Cina ad importare un totale di 290,8 miliardi di merci statunitensi nel corso del biennio 2020-2021, contro i 502,4 miliardi che avrebbero dovuto essere importati se il Phase One Deal fosse stato effettivamente rispettato (Bown, 2022).

Visto lo stallo diplomatico e, conseguenzialmente, i risultati inferiori alle aspettative, Biden ha progressivamente orientato la propria strategia verso strumenti differenti rispetto ai tradizionali dazi, ponendo maggiore attenzione al controllo dei settori tecnologici ritenuti strategici.

Il cambio di approccio è emerso con particolare evidenza nell'ottobre 2022, quando gli Stati Uniti hanno introdotto nei confronti della Cina, una serie di misure restrittive nel settore dei semiconduttori non impostate come dazi in senso stretto, bensì come restrizioni all'esportazione di tecnologie avanzate.

In particolare, gli Stati Uniti hanno limitato in maniera significativa la possibilità per le imprese americane di esportare verso la Cina semiconduttori ad alte prestazioni, fondamentali per lo sviluppo di ambiti quali l'intelligenza artificiale e il calcolo avanzato.

Contestualmente, sono state introdotte restrizioni anche sulla vendita di macchinari e strumenti necessari alla produzione di chip, impedendo alle aziende cinesi di accedere alle tecnologie più avanzate per lo sviluppo della propria industria (Bown, Wolf, 2022).

Un ulteriore elemento di rilievo riguarda il capitale umano: ai cittadini statunitensi è stato vietato di collaborare con imprese cinesi operanti nel settore dei semiconduttori senza una specifica autorizzazione governativa.

Le misure volute dall'amministrazione Biden, unite al Chips and Science Act (che sarà analizzato nel dettaglio al paragrafo 2.3.1) hanno aperto un nuovo scenario della guerra tra le due superpotenze, spostando il conflitto da puramente economico a tecnologico e strategico.

2.2 - Ritorno alla cooperazione con i paesi alleati

Durante la campagna elettorale che lo aveva portato alla Casa Bianca, Biden aveva più volte affermato che avrebbe immediatamente rimosso tutti i dazi dall'Unione Europea se fosse stato eletto al posto di Trump.

Effettivamente, il 31 ottobre 2021, Biden ha perfezionato un accordo insieme alla Presidente della Commissione Europea Ursula von der Leyen che prevedeva la fine delle misure protezionistiche volute da Trump, riaprendo la collaborazione tra i due blocchi atlantici.

L'accordo prevedeva, da parte degli americani la rimozione delle tariffe su acciaio e alluminio, passando dal protezionismo in senso stretto ad un "commercio gestito", e da parte dell'Unione Europea la rimozione di tutti i dazi di ritorsione applicati su prodotti iconici statunitensi (come le moto Harley Davidson, il bourbon del Kentucky o i jeans Levi's) e la mancata attivazione di un'ulteriore tornata di dazi che avrebbero dovuto attivarsi nel corso del 2021 per ulteriori 4 miliardi di dollari di esportazioni statunitensi (Bown, Russ, 2021).

L'accordo, che sarebbe entrato in vigore dal 1° gennaio 2022, oltre a distendere i rapporti tra gli storici alleati, dopo un periodo abbastanza complicato e controverso, si offrì anche di andare a regolarizzare il commercio di acciaio e alluminio dal punto di vista ambientale, con entrambe le parti che si impegnarono a promuovere la produzione di acciaio e alluminio a basso impatto ambientale e di incoraggiare politiche green a livello nazionale (Commissione Europea, 2021).

Analizzando nel dettaglio l'accordo sul "commercio gestito", esso prevedeva la possibilità per gli esportatori europei di vendere agli Stati Uniti fino a 3,3 milioni di tonnellate metriche (MMT) di acciaio senza dazi. Queste, sommate alle 1,1 milioni di tonnellate metriche concesse da Trump con le sue esenzioni, portava all'UE la possibilità di esportare 4,4 MMT di acciaio all'anno senza dazi, che si andavano ad attestare molto vicino al volume medio di importazioni degli Stati Uniti dall'Europa (4,7 MMT nel 2015, 4 MMT nel 2016 e 4,7 MMT nel 2017) prima dei dazi voluti da Trump nel 2018 (Bown, Russ, 2021).

Il commercio gestito sull'alluminio è stato calcolato invece sulla base dei volumi di esportazione del biennio 2018-2019 (ad eccezione dei fogli di alluminio per i quali ci si è basati sulle esportazioni del 2021), prevedendo un'esenzione totale dalle tariffe per 18.000 tonnellate metriche (TMT) per l'alluminio primario e 366 tonnellate metriche per i semilavorati (Bown, Russ, 2021).

2.3 - Politiche industriali interne e sussidi alla produzione

Se dal lato di politica estera Biden ha favorito una linea più distesa e volta alla cooperazione, dal punto di vista di politica interna la mossa utilizzata per rilanciare l'economia è stata quella di fare largo utilizzo di sussidi statali.

Gli obiettivi principali di tale manovra erano quelli di favorire l'innovazione tecnologica e la riduzione della dipendenza da produttori esteri, soprattutto in ambiti strategici come i semiconduttori e i chips avanzati.

Inoltre, l'attuazione di misure d'incentivazione interna, hanno evitato agli Stati Uniti ulteriori guerre commerciali, che si sarebbero aperte con gli stati colpiti dalle sanzioni, nel caso in cui fossero state applicate.

Le manovre interne più rilevanti dell'amministrazione Biden sono senza dubbio il Chips and Science Act e l'Inflation Reduction Act, entrambe varate nell'agosto 2022.

2.3.1 - Chips and Science Act

Il 9 agosto 2022 Biden ha promulgato il Chips and Science Act, un pacchetto volto a stimolare la produzione interna di microchip.

Gran parte della misura, per un totale di 52,7 miliardi di dollari, era destinata alla sovvenzione di ricerca e produzione di semiconduttori.

Nel dettaglio, 39 miliardi erano sussidi dedicati alla produzione, così da incentivare le aziende internazionali a produrre su suolo americano (da richiedere sotto forma di credito d'imposta da parte delle aziende che avrebbero costruito nuovi impianti o ampliato impianti già esistenti), e 13 miliardi

erano dedicati alla ricerca e sviluppo, sempre inerente al mondo dei microchip, così da non perdere il passo con la Cina (Hufbauer, Hogan, 2022).

Ci furono varie motivazioni che spinsero l'amministrazione Biden a puntare fortemente su questa legge:

Innanzitutto, Biden voleva supportare il settore dei microchip in un momento cruciale per i semiconduttori, vista l'importanza strategica dell'essere leader nell'esportazione di tale prodotti ed anche per supportare le aziende durante la grave carenza di chip avvenuta nel biennio 2021-2022 (le cui cause, oltre che alla guerra commerciale, sono da attribuire alla pandemia da Covid-19).

In secondo luogo, nonostante le esportazioni di chip da parte degli Stati Uniti fossero ancora il 46% del totale mondiale, come rappresentato nella figura 2.1, tale dato aveva iniziato a subire un trend negativo visto che nel 2000 tali esportazioni si attestavano poco sopra al 50% del totale, cosa che sommata all'intenzione della Cina di aprire 31 nuove fabbriche di microchip nel corso del quadriennio 2020-2024, poteva rappresentare per gli Stati Uniti l'inizio di un trend ancora più negativo e difficilmente reversibile una volta iniziato.

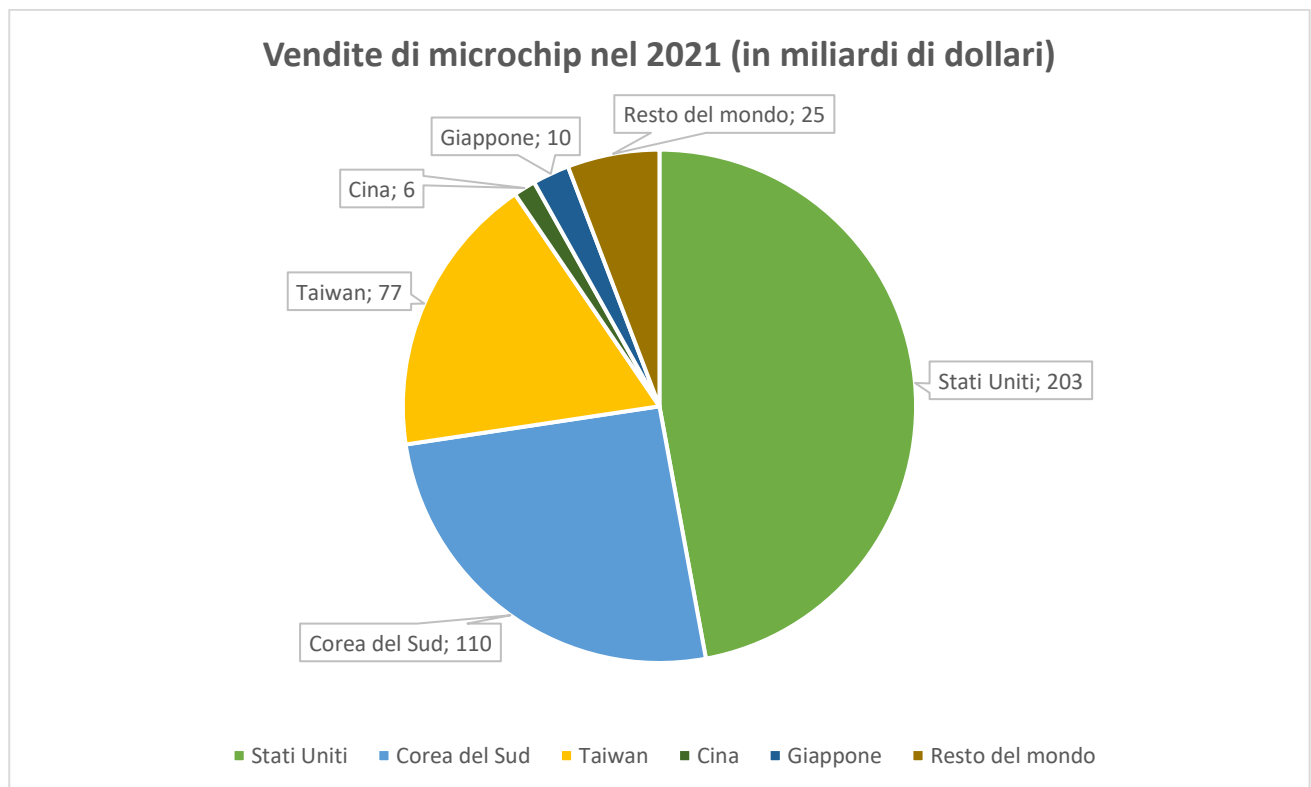


Figura 2.1 - Tratto da: G.C. Hufbauer, M. Hogan (2022) - *Chips act will spur US Production but Not Foreclose China*

Infine, il Chips and Science Act volle anche contrastare la tendenza delle grandi aziende statunitensi del settore (Intel, NVIDIA, ...) a spostare la produzione in Asia, sfruttando i costi di lavoro nettamente più bassi e la presenza di sussidi statali molto generosi (Hufbauer, Hogan, 2022).

Oltre alle disposizioni interne, la legge operava anche in ambito di politica estera, prevedendo la creazione del “Chip 4”, un’alleanza quadrilaterale tra Stati Uniti, Giappone, Corea del Sud e Taiwan (che complessivamente rappresentano circa l’82% della produzione mondiale di microchip), col fine di aumentare la cooperazione nella progettazione di chip avanzati.

Ogni paese dell’alleanza ricopre infatti un ruolo cruciale nella filiera di produzione globale: gli Stati Uniti nella progettazione e produzione di micro chip avanzati, il Giappone nel fornire materiali ed attrezzature essenziali e la coppia Corea del Sud/Taiwan nella produzione di chip sia avanzati che semplici.

Per comprendere meglio il valore medio dei chip che vengono esportati dagli stati basta analizzare la Figura 2.2:

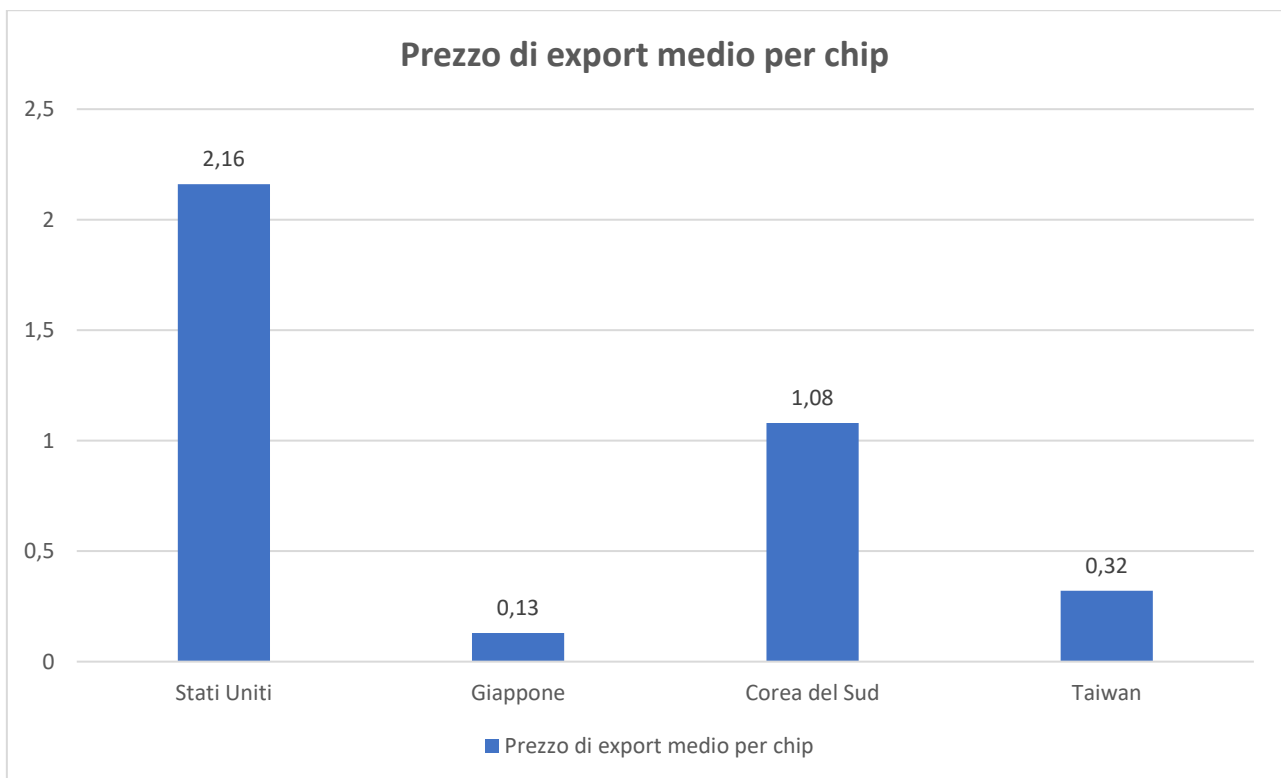


Figura 2.2 - Tratto da: G.C. Hufbauer, M. Hogan (2022) - *Major semiconductor producing countries rely on each other for different types of chips*

Dal grafico si evince come il valore medio delle esportazioni dei chip cresca con la complessità media dei prodotti esportati da parte di ogni nazione.

La differenza maggiore è visibile infatti tra Stati Uniti, che esportano chip estremamente avanzati (per un valore medio di 2,16 \$ a chip), ed il Giappone, che invece esporta per lo più chip semplici usati in automobili ed elettrodomestici (per un valore medio di 0,13\$ a chip) (Hufbauer, Hogan, 2022).

Gli sforzi del blocco dei Chip 4, puntano quindi alla creazione di una coordinazione politica per offrire sussidi alle proprie imprese e contrastare lo sviluppo della Cina sul mercato (Hufbauer, Hogan, 2022).

Analizzando i dati al 2024, due anni dopo l'approvazione del Chips and Science Act, la spesa dei produttori privati statunitensi è passata da una media annuale di 6 miliardi di dollari (nel periodo 2011-2020), ad un ritmo di 11 miliardi di dollari al mese nel 2024, ovvero un totale di investimenti annuali intorno ai 135 miliardi di dollari.

Inoltre, nel biennio 2016-2017, gli investimenti dedicati alla costruzione di impianti per la produzione elettronica, rappresentavano circa il 3% del totale degli investimenti infrastrutturali del settore manifatturiero, contro il livello toccato nel giugno del 2024, pari al 58% del totale (Chorzempa, 2024).

Complessivamente, si prevede che nel periodo che va dal 2022 al 2032 la spesa totale per finanziare gli investimenti negli Stati Uniti si sarebbe attestata intorno ai 646 miliardi di dollari (Chorzempa, 2024).

Dopo il Chips and Science Act, la guerra sui semiconduttori si inasprì ulteriormente il 7 ottobre 2022, quando Biden emanò una serie di restrizioni in modo da vietare l'esportazione di apparecchiature e servizi verso le aziende cinesi di semiconduttori, con il chiaro obiettivo di rallentare la capacità produttiva di chip avanzati cinesi.

Il divieto applicato, non era limitato solamente alle aziende situate in Cina che richiedevano l'importazione di chip statunitensi, ma anche a tutte le imprese estere, operanti in paesi terzi, ma con sede principale in Cina.

Le limitazioni vietarono l'export verso la Cina di: semiconduttori a nodo avanzato, apparecchiature per la produzione di semiconduttori, computer con capacità di calcolo avanzate e supercomputer.

Analizzando nel complesso le mosse di Biden, sia dal punto di vista dei chip sia nei rapporti con la Cina, è chiaro come le mosse poste in essere fossero fondamentalmente continuative di quelle fatte dalla prima amministrazione Trump, mantenendo la volontà di difendere la sicurezza nazionale limitando l'accesso cinese alle tecnologie americane (Bown, Wolf, 2022).

2.3.2 - Inflation Reduction Act (IRA)

L'Inflation Reduction Act è stata una delle riforme più importanti volute dell'amministrazione Biden, firmata il 16 agosto 2022, oltre a concentrarsi sulla riduzione del deficit di bilancio, stanziò una spesa totale di 891 miliardi di dollari, di cui 783 miliardi spesi in sussidi per il cambiamento climatico e la sanità.

Uno degli obiettivi principali della manovra, era infatti quello di iniziare a ridurre la dipendenza degli Stati Uniti dai veicoli termici, spostando gli investimenti sui veicoli elettrici, concedendo alle imprese che producevano e vendevano suddetti veicoli esclusivamente sul territorio nazionale un sussidio alla produzione ed un'ulteriore agevolazione (sottoforma di credito d'imposta) per la produzione di batterie e relativi componenti per veicoli elettrici.

La scelta di sovvenzionare così fortemente la produzione interna ha scatenato delle reazioni negative da parte di paesi alleati, specialmente di Unione Europea e Corea del Sud, che espressero preoccupazioni circa la possibilità di distorcere la concorrenza globale del settore (Bown, 2023).

L'Unione Europea è rimasta particolarmente "sorpresa" dall'introduzione dell'Inflation Reduction Act, reagendo in maniera relativamente lenta ma coesa. Bernd Lange, il presidente della commissione per il commercio del Parlamento europeo, ha chiesto immediatamente un ricorso al WTO ed il presidente francese Emmanuel Macron ha affermato che l'IRA rischiava di frammentare l'occidente, portando ad una guerra di sussidi.

Il rischio principale sentito dai paesi membri era quello che l'IRA spingesse a loro volta i paesi dell'Unione a concedere sussidi (nonostante ciò fosse vietato dal Trattato sul funzionamento

dell'Unione Europea) andando a creare differenze tra paesi fiscalmente capaci di reggere tali riforme e quelli non.

Inoltre, i paesi europei speravano che dopo quattro anni di complicate trattative col Presidente Trump, Biden fosse più predisposto al dialogo e alla coordinazione nell'utilizzo di determinati strumenti commerciali.

Di conseguenza, per scongiurare crisi diplomatiche, Biden acconsentì la creazione di una task force specifica per coordinarsi con l'Unione Europea e, dopo qualche mese di trattative, il 29 dicembre 2022, ha annunciato di aver ampliato i criteri dei sussidi, facendo sì che anche i veicoli elettrici provenienti da paesi esteri (con peso inferiore a 14.000 libbre) fossero idonei a ricevere il credito.

Tuttavia, analizzando i dati dell'ultimo trimestre del 2022, quindi subito dopo l'introduzione dell'*Inflation Reduction Act*, i dati sulle importazioni di veicoli elettrici dall'Unione Europea non indicano nessuna contrazione della domanda.

Questo molto probabilmente perché i consumatori statunitensi hanno continuato ad acquistare veicoli elettrici in quantità elevata, così da non rendere sufficiente l'offerta interna per soddisfare tutti i consumatori.

Nonostante l'aver scongiurato i timori peggiori dell'IRA sull'economia globale, la preoccupazione peggiore dei paesi dell'Unione Europea rimase quella di apprendere che gli Stati Uniti avessero intenzione di sovvenzionare l'energia tramite sussidi, non utilizzando la carbon tax come i membri dell'Unione (Bown, 2023).

La Corea del Sud, a differenza dell'Unione Europea, ha reagito molto più rapidamente, inviando immediatamente dopo l'aver scoperto dell'introduzione della legge, il proprio ministro del commercio, Ahn Dukgeun.

La Corea, reduce da quattro anni di amministrazione Trump assai difficili dal punto di vista diplomatico, ha comunicato di sentirsi “tradita” dall'implementazione dell'IRA, dopo un periodo di ritrovata intesa (soprattutto grazie al Chip 4), ma ha comunque continuato sulla via diplomatica, ritrovandosi il 29 dicembre a beneficiare delle stesse modifiche che Biden aveva introdotto per

collaborare con l'Unione Europea e, sempre come nel caso dell'UE, analizzando i dati di fine 2022, non si notò nessuna contrazione della domanda.

Inoltre, a differenza dell'Unione Europea, obbligata da vincoli interni a non poter attuare sussidi all'industria, la Corea ha rilasciato nel giugno 2023 un sussidio alla produzione di veicoli elettrici sia per case automobilistiche nazionali (come Kia o Hyundai) sia per aziende straniere operanti su suolo coreano (BMW, Tesla, Smart, ...) ed un ulteriore incentivo, congiunto con le aziende private del settore delle batterie, allo sviluppo di tecnologie del settore, per un totale di 15,1 miliardi di dollari entro il 2030 (Bown, 2023).

La figura 2.3 mostra l'andamento delle importazioni statunitensi di veicoli elettrici (esprese in miliardi di dollari):

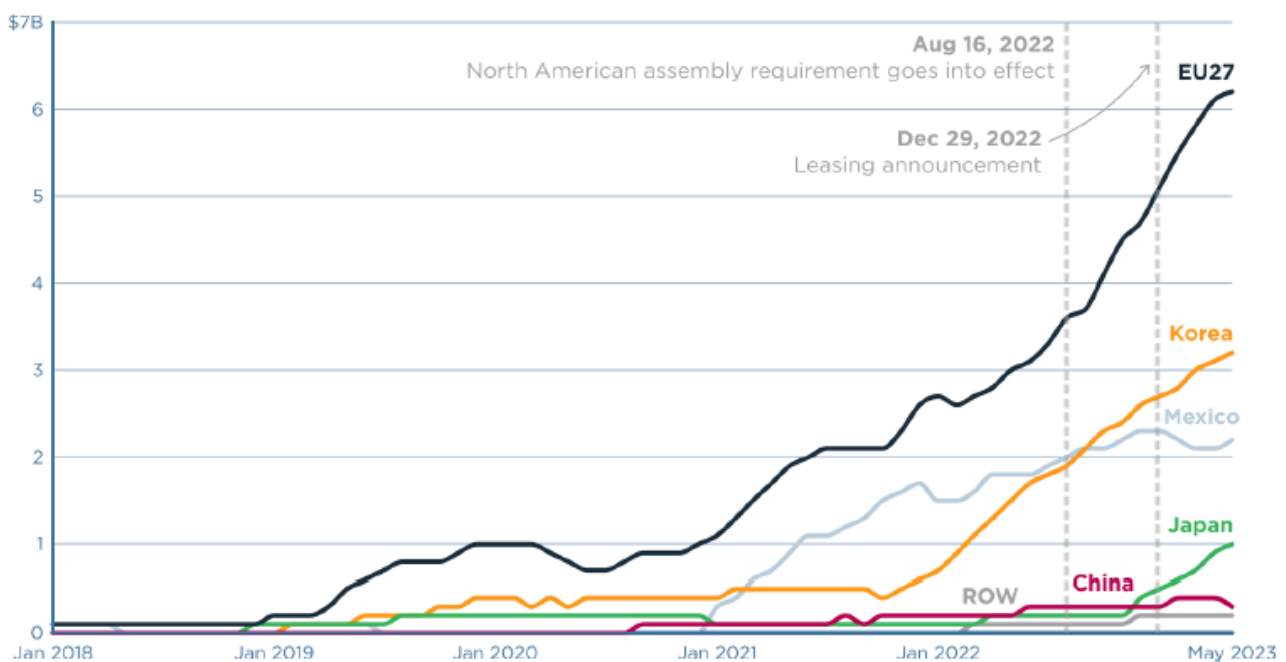


Figura 2.3 - Tratto da: Chad P. Bown (2023) - *How the United States solved South Korea's problems with electric vehicle subsidies under the Inflation Reduction Act*

2.4 - Impatti delle politiche economiche dell'amministrazione Biden sul commercio globale

Durante i quattro anni di presidenza di Joe Biden, la politica commerciale americana ha subito delle variazioni sostanziali rispetto a quanto accaduto con Trump.

Per quanto riguarda il rapporto con gli alleati, Biden ha attenuato le divergenze, aprendosi al dialogo sia verso l'Unione Europea sia verso gli alleati asiatici (Giappone, Corea del Sud e Taiwan), con questi soprattutto tramite le politiche del Chips and Science Act.

Tuttavia, nonostante l'apertura, le politiche d'incentivazione interna di cui l'amministrazione Biden ha fatto ampio utilizzo, ribattezzate poi con il nome di agenda "Made in America", hanno portato a delle divergenze anche con gli alleati, che hanno visto nei sussidi il timore di concorrenza sleale da parte degli americani, cosa parzialmente attenuata grazie agli accordi bilaterali fatti da Biden con i paesi interessati (Bown, 2023).

Nei rapporti con la Cina, nonostante la distensione dei toni tra le due superpotenze, Biden ha sostanzialmente proseguito il progetto iniziato da Trump, lasciando in vigore pressoché tutti i dazi (colpendo la metà delle importazioni cinesi) e addirittura spostando l'attenzione del conflitto su un piano assai più strategico come quello dei microchip.

L'allontanamento degli Stati Uniti, dopo le due amministrazioni Trump e Biden, mostra chiaramente come il vero sconfitta delle varie guerre commerciali non sia un singolo paese, ma il multilateralismo e, soprattutto, le istituzioni globali (WTO, Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale), che non hanno saputo attivare nessuna contromisura nei confronti degli Stati Uniti che, oltre ad aver scosso il sistema globale, hanno anche creato un pericoloso precedente, che potrebbe permettere ad altri paesi in futuro di giustificare l'attuazione di politiche simili (Hufbauer, 2024).

CAPITOLO 3: LA SECONDA AMMINISTRAZIONE TRUMP E IL RAFFORZAMENTO DELLE POLITICHE PROTEZIONISTICHE

3.1 - Il ritorno alla presidenza e la nuova agenda commerciale statunitense

Il 20 gennaio 2025, esattamente otto anni dopo il suo primo insediamento, Donald Trump è tornato alla Casa Bianca a seguito delle elezioni presidenziali del 2024.

Negli ultimi mesi di campagna elettorale, l'ex presidente era tornato a parlare dei dazi, rivendicando i benefici che avevano portato agli Stati Uniti, tanto che durante la presidenza di Joe Biden quelli effettivamente rimossi furono soltanto una parte minima del totale, e promettendo una nuova ondata di tariffe, qualora fosse stato rieletto.

Precisamente, Trump promise di applicare un dazio oscillante tra il 10% ed il 20% per tutte le importazioni, eccezion fatta per le merci provenienti dalla Cina, che sarebbero state colpite da una tariffa del 60% (Wolff, 2024).

Poco dopo essere stato rieletto, il 21 febbraio 2025, Trump ha firmato un ordine esecutivo denominato “American First Investment Policy” che andava a revisionare il modo con cui gli Stati Uniti concedevano la possibilità a paesi esteri di investire sul proprio territorio.

Varando l'ordine esecutivo, Trump bloccò ogni possibile investimento da parte della Cina, che precedentemente venivano valutati singolarmente caso per caso, per cercare dei così detti “accordi di mitigazione”, prevedendo delle misure di controllo (ad esempio il monitoraggio costante dell'azienda dopo l'acquisizione per garantire accesso a soli cittadini americani ai dati sensibili), negando alla Cina ogni tipo di partecipazione in aziende dei settori tecnologici, delle infrastrutture critiche e dell'energia statunitensi.

La notizia fu accolta negativamente da Pechino, che sperava di poter negoziare nuovamente con Trump dopo il suo ritorno alla Casa Bianca, per poter raggiungere degli accordi commerciali (Chorzempa, 2025).

3.2 - Tariffe verso Canada e Messico

Durante la sua prima presidenza, Trump aveva concluso un accordo di libero scambio, firmato il 30 novembre 2018 in occasione del G20 a Buenos Aires, con Canada e Messico, ratificato con i rispettivi presidenti Justin Trudeau e Enrique Peña Nieto.

L'accordo, denominato USMCA, andava a sostituire il criticato NAFTA, proponendo condizioni a detta di Trump molto più eque e giuste nei confronti degli Stati Uniti.

Tuttavia, nelle prime settimane del secondo mandato, il Tycoon ha cambiato radicalmente retorica nei confronti dei due paesi, minacciando e poi attuando il 1° febbraio 2025, dazi del 25% su tantissime importazioni statunitensi dai due paesi, utilizzando come giustificazione principale il non aver fermato i flussi di immigrati irregolari e quello dell'introduzione di fentanil.

L'introduzione dei dazi, andò logicamente in netto contrasto con i principi e i valori raggiunti con l'USMCA, che permetteva a quasi tutti le importazioni statunitensi provenienti dai due paesi di essere esentate dai dazi o di avere dazi minimi inferiori al 1% (Contreras et al., 2025).

Le importazioni statunitensi dai due stati ammontavano al 3,3% del PIL statunitense nel 2023, di conseguenza, le tariffe, rappresenterebbero un duro colpo sia per il settore industriale (con importazioni stimate per circa 100 miliardi di dollari all'anno) sia per i consumatori, che vedrebbero i costi di molti beni come cibo in scatola, frutta, verdura, carne, abbigliamento e calzature alzarsi del 1,2%, con un aumento di spesa per la famiglia americana media di circa 1.200 \$ all'anno (Clausing, Lovely, 2025).

Le figure 3.1 e 3.2 mostrano la rilevanza delle principali importazioni statunitensi, espresse in percentuale, sul totale delle esportazioni di Canada e Messico, per tipologia di prodotto:

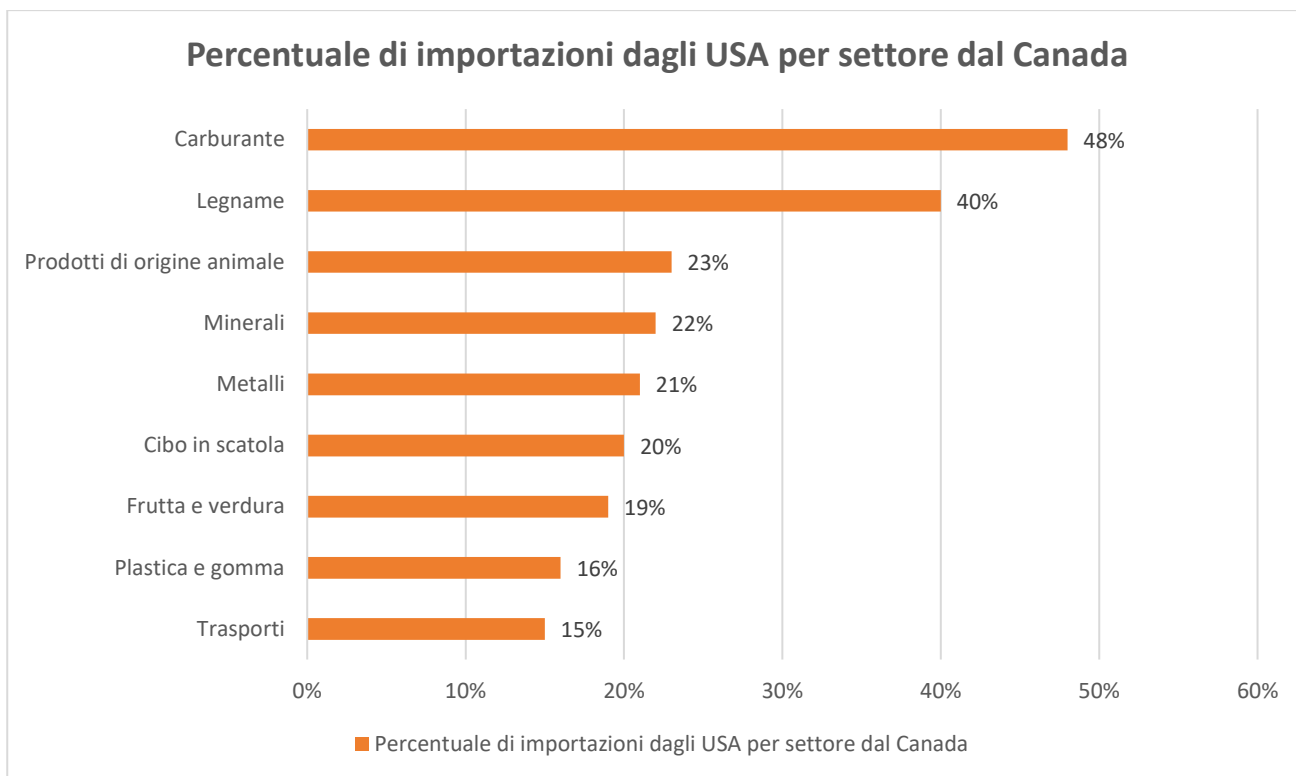


Figura 3.1 - Tratto da: Julieta Contreras, Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Ye Zhang (2025) - *The future of the USMCA*

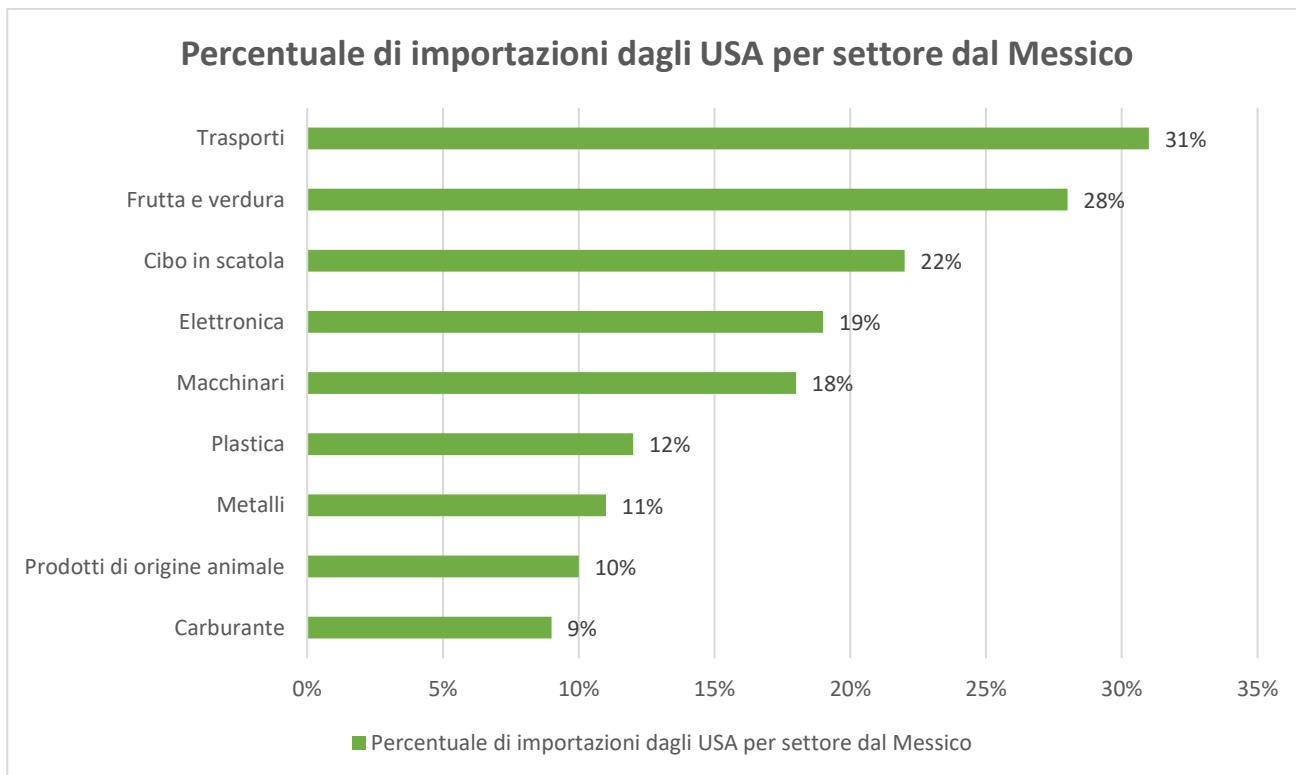


Figura 3.2 - Tratto da: Julieta Contreras, Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Ye Zhang (2025) - *The future of the USMCA*

È chiaro che le economie dei tre paesi siano altamente integrate, soprattutto dopo diversi anni di mercato libero, ma analizzando attentamente i dati si evince facilmente come Messico e Canada siano molto più dipendenti dagli Stati Uniti di quanto non lo siano questi ultimi.

Ad esempio, il Messico esporta verso gli Stati Uniti l'80% del totale delle sue esportazioni, pari al 40% del PIL annuo. Una tale connessione rende il dazio del 25% estremamente pesante nei confronti dell'economia messicana (McKibbin, Noland, 2025).

In ogni caso, l'introduzione dei dazi prospetta senza dubbio l'aumento del tasso di inflazione in tutti e tre paesi, con una stima di 3-4 punti percentuali in più rispetto ai normali livelli di riferimento e, contemporaneamente una riduzione del PIL, analizzata nella figura 3.3:

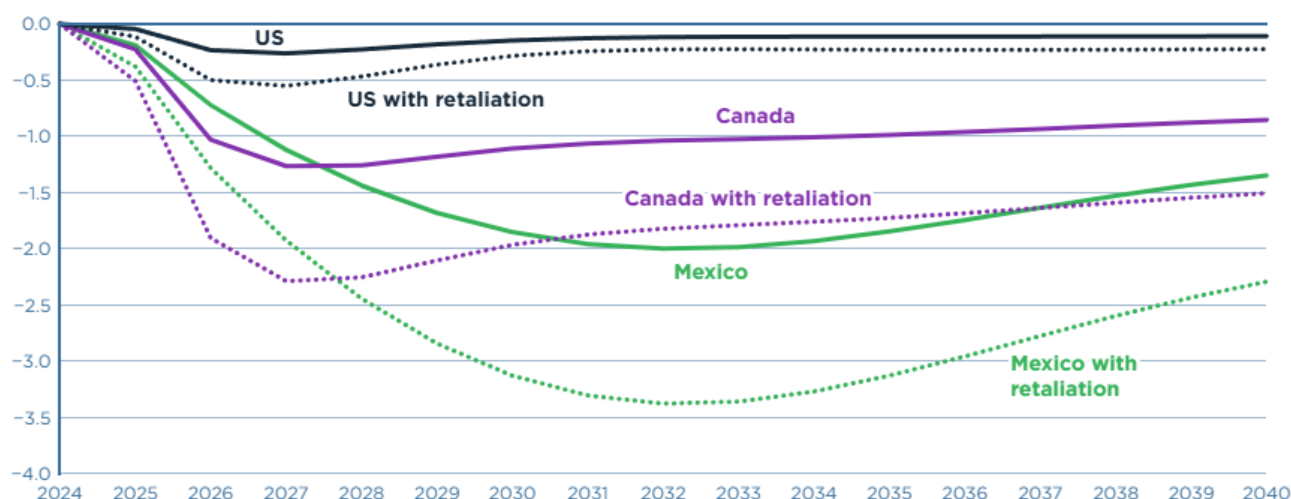


Figura 3.3 - Tratto da: Warwick J. McKibbin, Marcus Noland - *Us Tariffs on Canada and Mexico would hurt all three economies; retaliation would worsen the damage*

Come si può notare dal grafico, tutti e tre i paesi subirebbero un contraccolpo dal punto di vista economico, ma a pagarne le spese sarebbero soprattutto Messico e Canada, mentre gli Stati Uniti tornerebbero, poco dopo lo shock iniziale, quasi al livello precedente dell'introduzione delle tariffe (McKibbin, Noland, 2025).

Inoltre, contestualmente all'aumento delle tariffe verso Messico e Canada, Trump ha imposto anche un ulteriore dazio del 10% nei confronti della Cina, giustificato come per gli altri due stati, dal volere contrastare il commercio di fentanil all'interno degli Stati Uniti.

Inizialmente, le tariffe imposte a Canada e Messico sono state sospese per un mese, visto l'impegno di entrambi gli stati nel voler collaborare per contrastare l'immigrazione illegale (nel caso del Messico) e l'ingresso di fentanil (nel caso del Canada).

Tuttavia, il 4 marzo 2025, alla scadenza della pausa, Trump ha confermato l'entrata in vigore dei dazi verso i due paesi, decidendo però di abbassarli ad una tariffa del 10% (Bown, Kolb, 2025).

Per quanto riguarda la Cina, i dazi andarono invece immediatamente in vigore il 4 febbraio e furono ulteriormente incrementati (al 20%) il 4 marzo 2025.

3.3 - L'introduzione dei nuovi dazi: Il Liberation Day

Il giorno chiave nella svolta delle politiche commerciali di Trump durante la sua seconda amministrazione è stato il 2 aprile 2025 quando, durante una cerimonia nel giardino delle rose alla Casa Bianca, il Presidente ha annunciato di aver firmato l'ordine esecutivo 14257, definendo l'occasione come "Il giorno della liberazione".

Durante la conferenza, Trump ha annunciato dazi su quasi tutti i paesi del mondo, con una tariffa "de minimis" del 10% (applicata dal 5 aprile) che veniva aumentata, stato per stato, aggiungendo ulteriori percentuali sulla base delle "tariffe reciproche" applicate dalla controparte (queste a partire dal 9 aprile) (Bown, 2025).

Ad esempio, l'Unione Europea, accusata di applicare un dazio (inesistente se non su pochissimi prodotti) del 39%, ha subito una tariffa del 20%.

La figura 3.4 mostra i dazi applicati ai principali paesi del mondo (in arancione) e la tariffa reciproca che gli Stati Uniti accusano di subire da ogni paese (in blu):

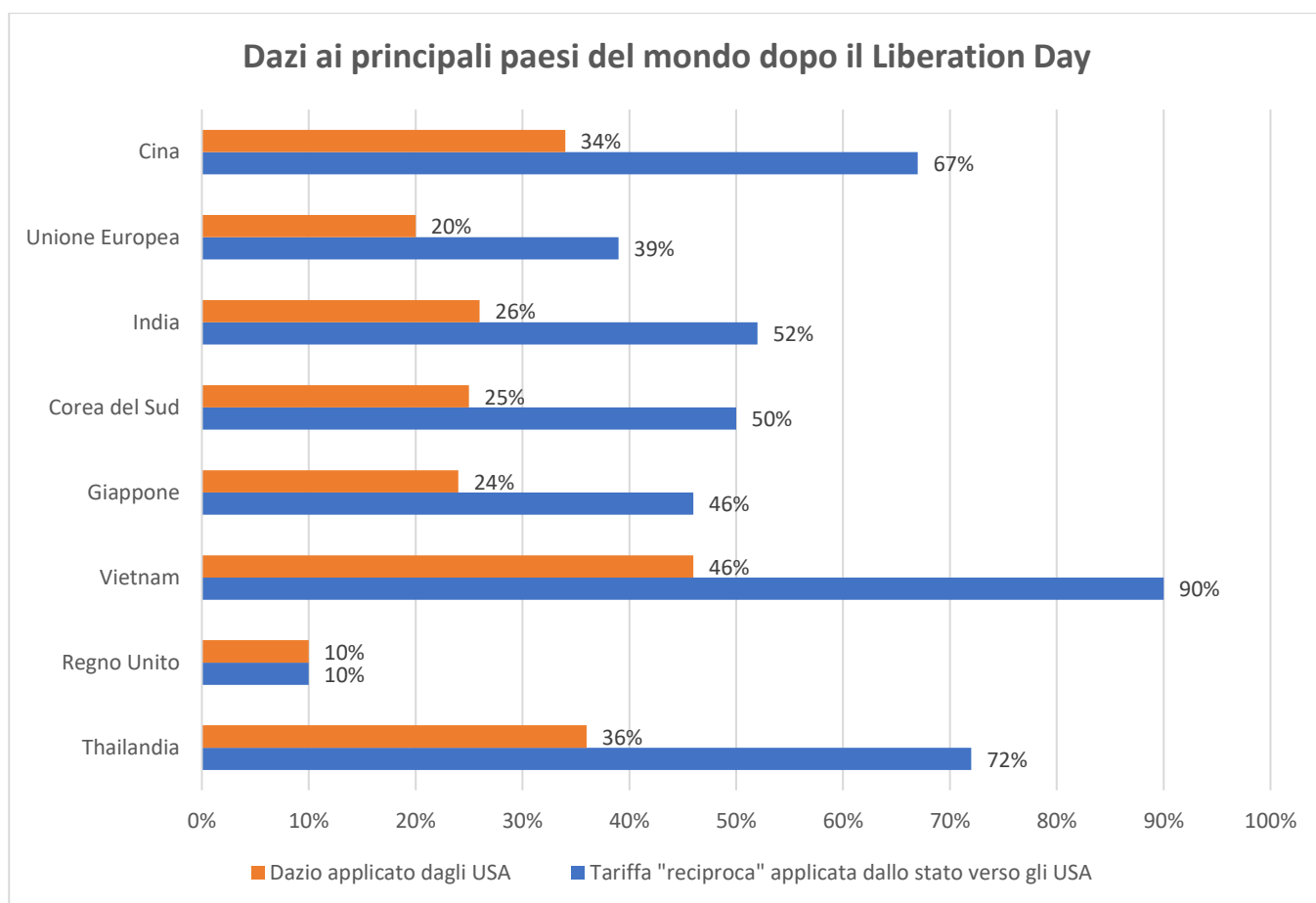


Figura 3.4 - Tratto da: Executive order 14257 of April 2, 2025

In realtà, le tariffe applicate da Trump erano calibrate utilizzando una formula che aveva lo scopo di “bilanciare” la situazione della bilancia commerciale tra Stati Uniti e il paese colpito.

Ad esempio, la Corea del Sud ha subito un dazio del 25%, nonostante avesse un accordo di libero scambio con gli Stati Uniti (con un dazio massimo dello 0,79%) ma che comunque registrava un ampio surplus commerciale per “colpa” delle scelte dei consumatori che hanno un’elevata richiesta di prodotti sudcoreani (soprattutto veicoli come Kia e Hyundai) (Obstfeld, 2025).

L’enorme portata dei dazi, ha causato un crollo dei mercati senza precedenti, con perdite ingenti per le principali borse mondiali, ad esempio (in soli due giorni) S&P ha perso il 10% e il Nasdaq l’11%.

Nonostante il disordine generato e le pressioni subite, nei giorni successivi al Liberation Day, Trump ha continuato a confermare la sua volontà di portare avanti la sua politica commerciale, affermando che questo avrebbe generato grandi profitti per l’America.

Effettivamente, il 5 aprile 2025, la tariffa base del 10% applicata all’import verso tutti i paesi del mondo è entrata in vigore, come annunciato due giorni prima.

Tuttavia, il 9 aprile, data in cui avrebbero dovuto implementarsi anche le tariffe addizionali calibrate ad hoc per ogni paese, Trump ha rilasciato un nuovo ordine esecutivo che prevedeva:

- La sospensione per novanta giorni di tutte le tariffe addizionali calcolate per i vari paesi del mondo, vista la volontà di negoziare singolarmente con ogni paese
- La conferma dell’applicazione della tariffa “de minimis” del 10% (già presente dal 5 aprile)
- L’entrata in vigore dei dazi esclusivamente per la Cina, la cui tariffa che doveva essere complessivamente del 84% fu ulteriormente alzata al 125%

In generale, la manovra voluta da Trump era stata oggetto di critiche, oltre che dai paesi alleati colpiti dai dazi, anche da molti esperti di economia internazionale.

Le principali contestazioni vertevano attorno la formula scelta per calcolare il dazio specifico per ogni paese, comunicata dall’Ufficio del Rappresentante per il Commercio degli Stati Uniti (USTR). La formula in questione era:

$$\Delta\tau_i = \frac{x_i - m_i}{\varepsilon \cdot \varphi \cdot m_i}$$

Dove, $\Delta\tau_i$ indica il cambiamento tariffario verso il determinato paese su cui si sta effettuando il calcolo, x_i le esportazioni totali dal paese, m_i le importazioni totali dal paese, ε l’elasticità delle importazioni rispetto ai prezzi e φ il tasso di conversione da tariffe a prezzi di importazione (USTR, 2025).

Tale formula, oltre ad essere ritenuta troppo semplicistica, presupponeva che l'esistenza del deficit commerciale, che gli Stati Uniti hanno nei confronti di determinati paesi, sia causato esclusivamente dall'esistenza di barriere commerciali quando, nella realtà dei fatti, anche se effettivamente alcuni stati applicano dei dazi nei confronti degli Stati Uniti, spesso il deficit viene a crearsi per ciò per cui i paesi commerciano.

I paesi del mondo, tendono infatti a specializzarsi nel produrre determinati beni e determinati servizi, col fine di esportarli il più possibile con i propri partner commerciali, accettando il fatto che questo implichi avere potenzialmente dei surplus commerciali con alcuni partner e deficit con altri.

Cercare di azzerare questo deficit con dei dazi commerciali così aggressivi, non andrebbe a far altro che tassare il commercio proprio laddove porta benefici per i cittadini americani, di fatto facendo ricadere su di essi la maggior parte dei costi (Obstfeld, 2025).

Oltre alle critiche sulla formula, la manovra di Trump era stata attaccata per rappresentare l'ennesimo episodio di disinteresse nei confronti dei principi del WTO e dei vari accordi di libero scambio fatti in precedenza con i paesi alleati.

Inoltre, erano state mosse anche critiche relative all'ottimismo di Trump sulle conseguenze benefiche dei dazi sull'economia americana, sollevando invece timori di un rallentamento della crescita (addirittura al punto di parlare di recessione) e di un aumento significativo dell'inflazione (Bhatt, 2025).

Il 7 luglio 2025, alla scadenza della sospensione di novanta giorni concessa sulla tariffa addizionale, Trump ha annunciato di aver concesso un'ulteriore estensione fino al 1° agosto 2025, affermando però che i paesi che si erano dimostrati volenterosi di concludere un accordo commerciale (i quali saranno analizzati nel paragrafo 3.3.1) non avrebbero subito il dazio aggiuntivo, ma sarebbero rimasti colpiti solamente dall'aliquota minima del 10%.

Un'ulteriore aggiornamento rilasciato il 30 luglio 2025, rimosse tutti i dazi (compreso quello minimo del 10%) verso tutte le spedizioni a basso valore provenienti da tutti i paesi del mondo.

Considerando invece il dazio del 125% che aveva colpito la Cina, il 4 maggio 2025 l'amministrazione Trump rimosse la tariffa ad hoc, riportando l'applicazione al solo livello base del 10% che, sommata a quelle già presenti, portarono le tariffe americane ad un livello del 47,5%, che però copriva il 100% dei beni importati da Pechino (Bown, 2025).

La figura 3.5 mostra il livello dei dazi verso la Cina lungo le tre amministrazioni statunitensi che si sono succedute dal primo insediamento di Trump:

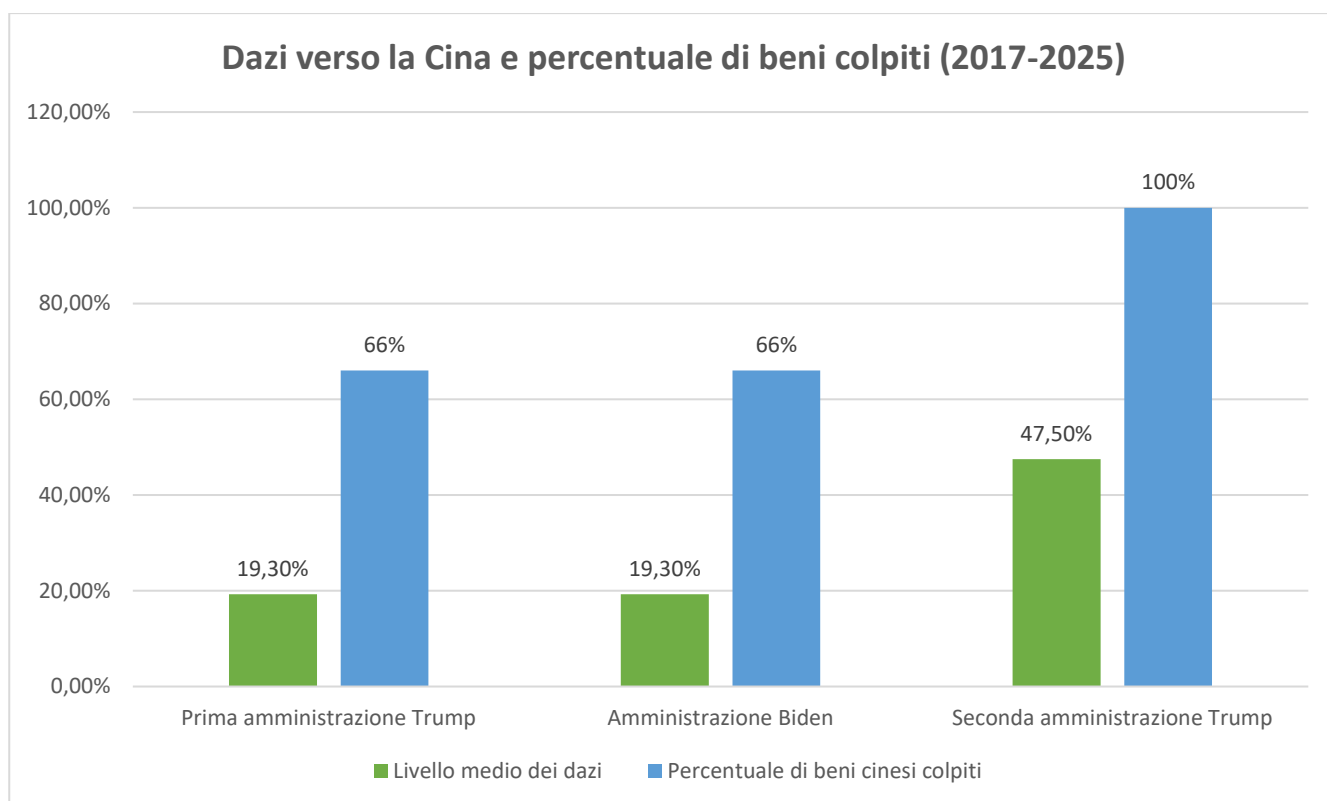


Figura 3.5 - Tratto da: Chad P. Bown - *US-China Trade War Tariffs: An Up-To-Date-Chart*

Stando a quanto dichiarato da Trump sia durante la campagna elettorale, sia durante i discorsi in cui annunciava l'introduzione dei dazi, la maggior parte del costo derivante dalle tariffe sarebbe stato assorbito dai venditori esteri. Tuttavia, analizzando i dati al luglio 2025, la situazione non era esattamente come dichiarato dal Presidente.

La figura 3.6 mostra l'andamento dei prezzi di importazione pagati ai venditori esteri (compresi costi di trasporto).

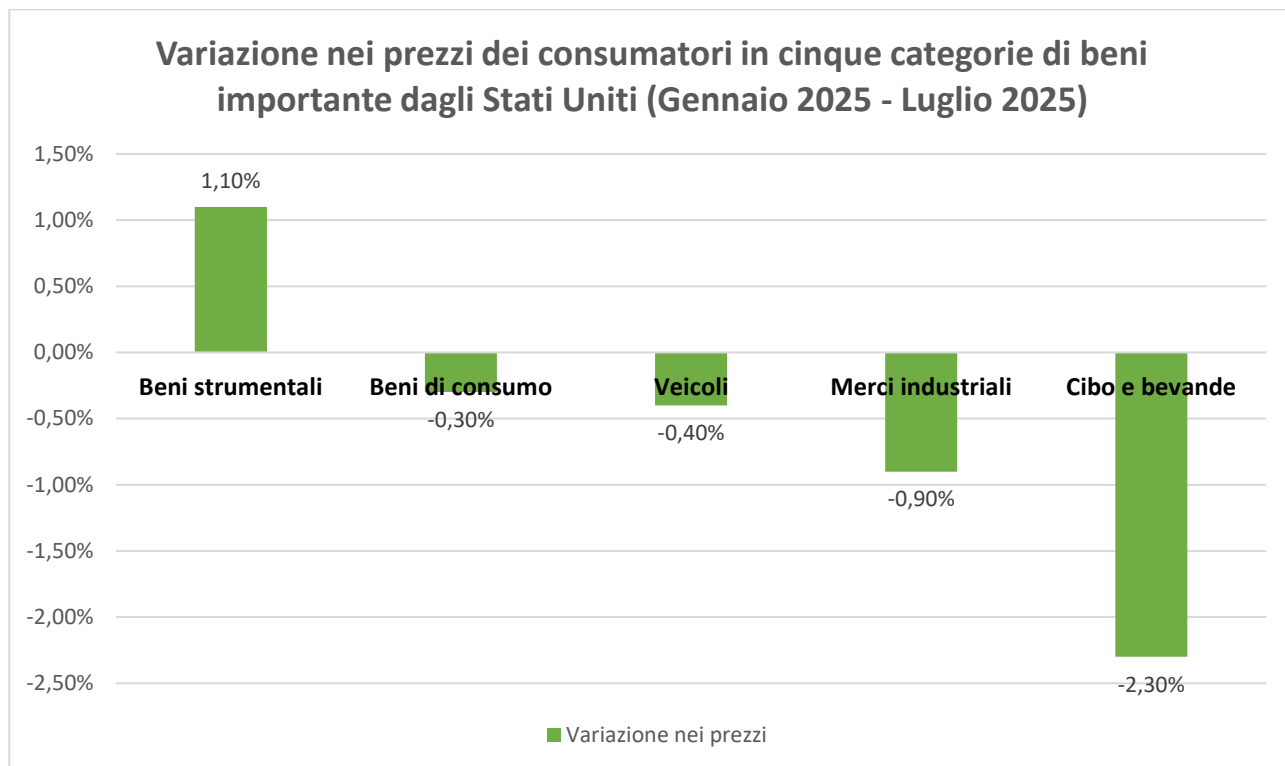


Figura 3.6 - Tratto da: Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2025) - Who is paying for Trump's tariffs? So far, it's US businesses

Come si può ben vedere, i prezzi non hanno subito variazioni significative verso l'alto, con addirittura dei prezzi che sono scesi e un Personal Consumption Expenditure (PCE) Price Index, ovvero l'indice di cambiamento nei prezzi dei beni e servizi acquistati dai consumatori, aumentato di solo un punto percentuale rispetto al periodo precedente ai dazi.

Questo indica chiaramente come il costo dei dazi, non essendo stato scaricato sui prezzi dei consumatori americani e dei venditori esteri, è stato assorbito prevalentemente dalle aziende americane, dato in contrapposizione alle tesi di Trump (Hufbauer, Zhang, 2025).

Tuttavia, nonostante i dazi non abbiano "colpito" la categoria di soggetti indicata da Trump, la loro efficacia è visibile nella figura 3.7, che mostra l'aumento dei profitti statali derivanti dall'implementazione dei dazi (Hufbauer, Zhang, 2025):

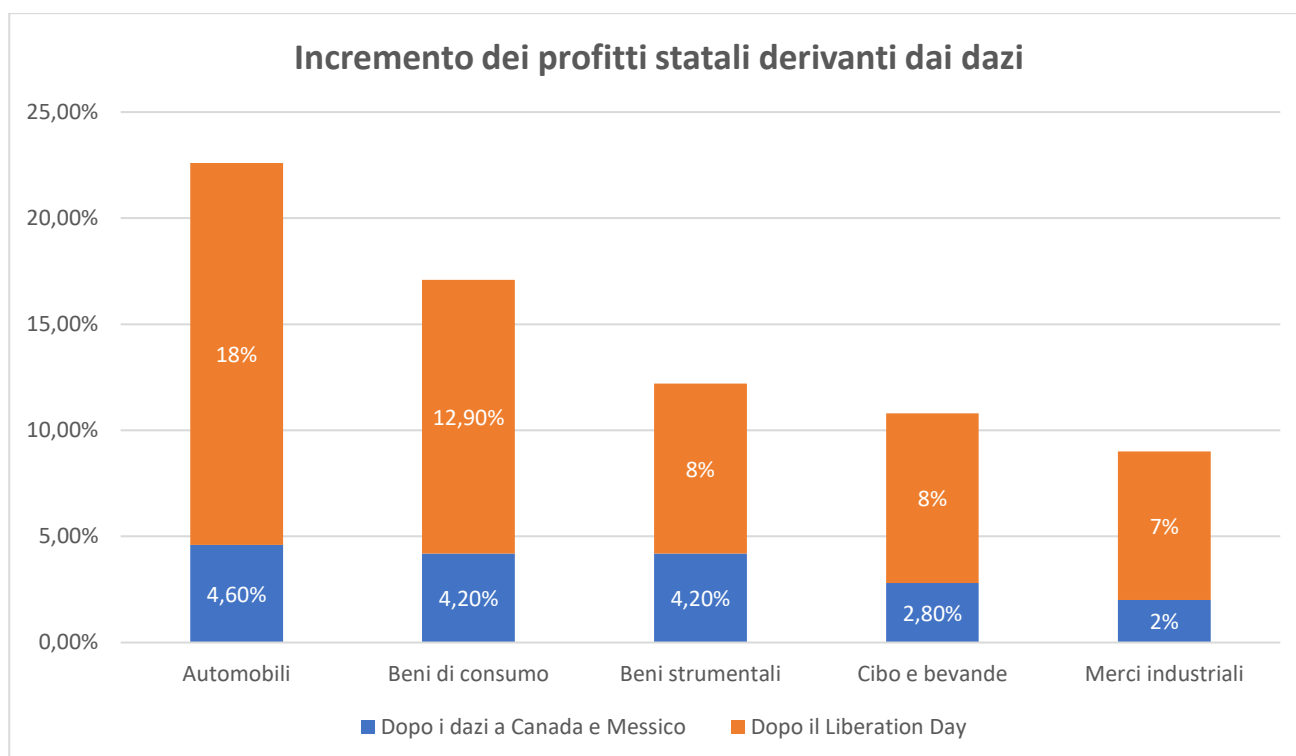


Figura 3.7 - Tratto da: Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2025) - *Who is paying for Trump's tariffs? So far, it's US businesses*

Stando alle analisi degli introiti dei dazi, da ottobre 2025 a gennaio 2026 il totale incassato si è attestato intorno ai 107 miliardi di dollari contro un totale di 182 miliardi di dollari dal gennaio 2025 al settembre 2025.

Questo implica che l'aumento di introiti nelle casse statali statunitensi derivanti dai dazi si è attestato intorno al 32% dopo la stabilizzazione delle tariffe (Hufbauer, Zhang, 2026).

La figura 3.8 mostra nel dettaglio da quali paesi provengono gli incassi dai dazi:

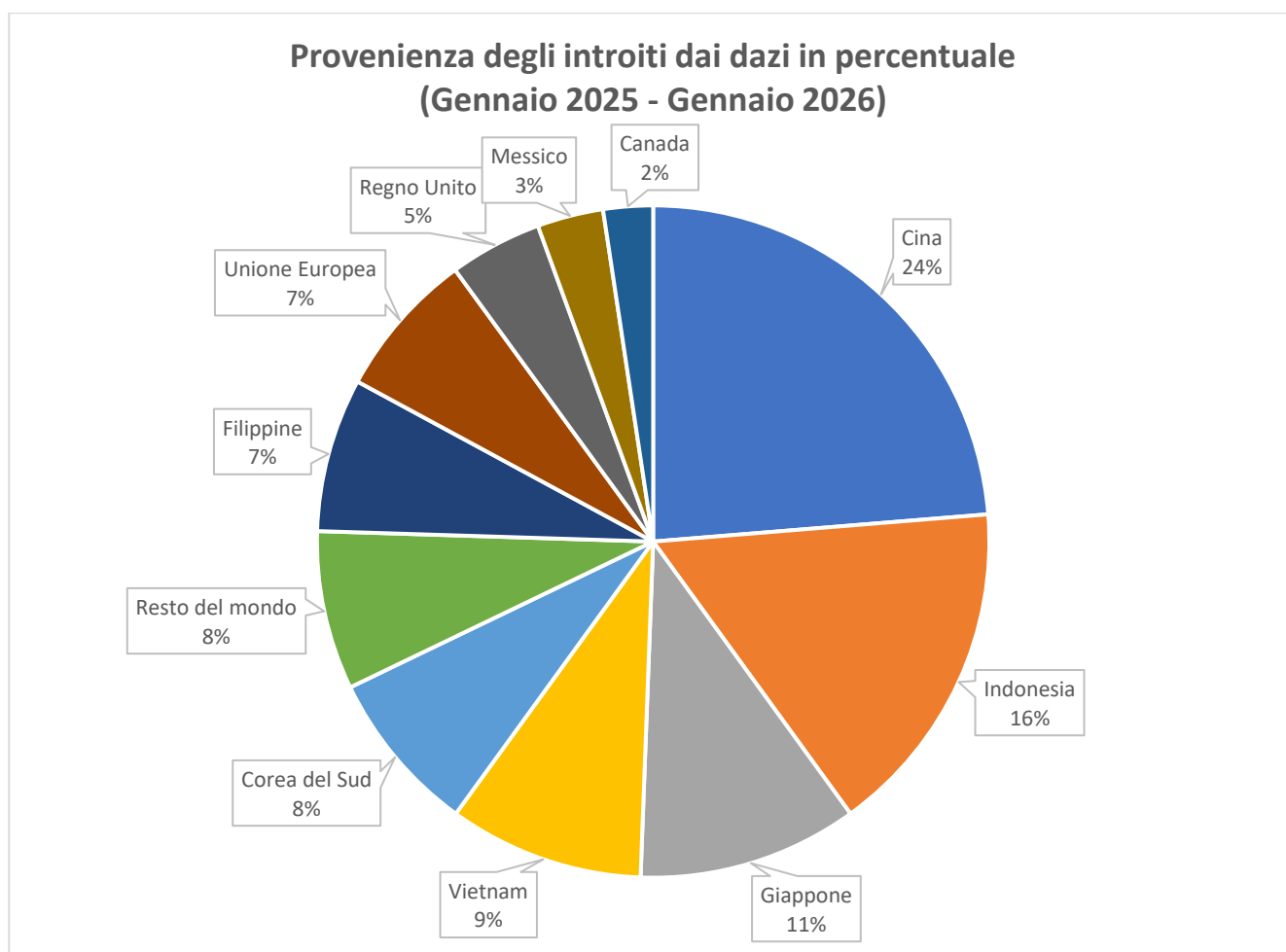


Figura 3.8 - Tratto da: Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2026) - Trump's tariff revenue tracker: How much is the US collecting? Which imports are hit?

3.3.1 - Accordi commerciali con i singoli paesi

Dopo il Liberation Day, diversi paesi hanno da subito manifestato la volontà di raggiungere degli accordi con gli Stati Uniti, per evitare ulteriori escalation nella guerra commerciale.

L'Unione Europea è stata tra le prime a voler raggiungere un accordo con gli storici alleati.

La Presidente della Commissione Europea Ursula von der Leyen ha infatti incontrato Trump a Glasgow a fine luglio, poco prima della scadenza della seconda sospensione concessa dal Presidente.

A seguito delle promesse europee di non attuare dazi di ritorsione, di acquistare 750 miliardi di dollari di beni energetici (petrolio, gas e combustibile nucleare), questo voluto in parte anche per ridurre la dipendenza dalla Russia, e di investire ulteriori 600 miliardi di dollari negli Stati Uniti per vari settori (tra cui spicca il settore degli armamenti militari), Trump ha concesso di abbassare la tariffa

all'Unione Europea ad un 15%, manifestando soddisfazione per la volontà degli alleati di raggiungere un accordo.

Nonostante l'accordo sia apertamente svantaggioso per l'Unione Europea, diversi paesi membri (in particolare Germania e Italia), avevano spinto molto per la via collaborativa con gli Stati Uniti in modo da minimizzare i danni derivanti dalla nuova linea commerciale americana, dove un dazio del 15%, seppur penalizzante, rappresenta un sacrificio accettabile (Malmström, 2025).

Nonostante l'introduzione delle tariffe, considerando il periodo da gennaio a luglio del 2025, le importazioni statunitensi sono aumentate, rispetto al periodo analogo del 2024, di 192 miliardi di dollari, portando il deficit commerciale da un livello negativo di 705 miliardi di dollari a 871 miliardi. In tale periodo, le esportazioni sono aumentate maggiormente dall'Unione Europea e dal Messico, diminuendo invece bruscamente da Cina, Canada e Corea del Sud (Hufbauer, Zhang, 2025). La figura 3.9 mostra le variazioni nel dettaglio:

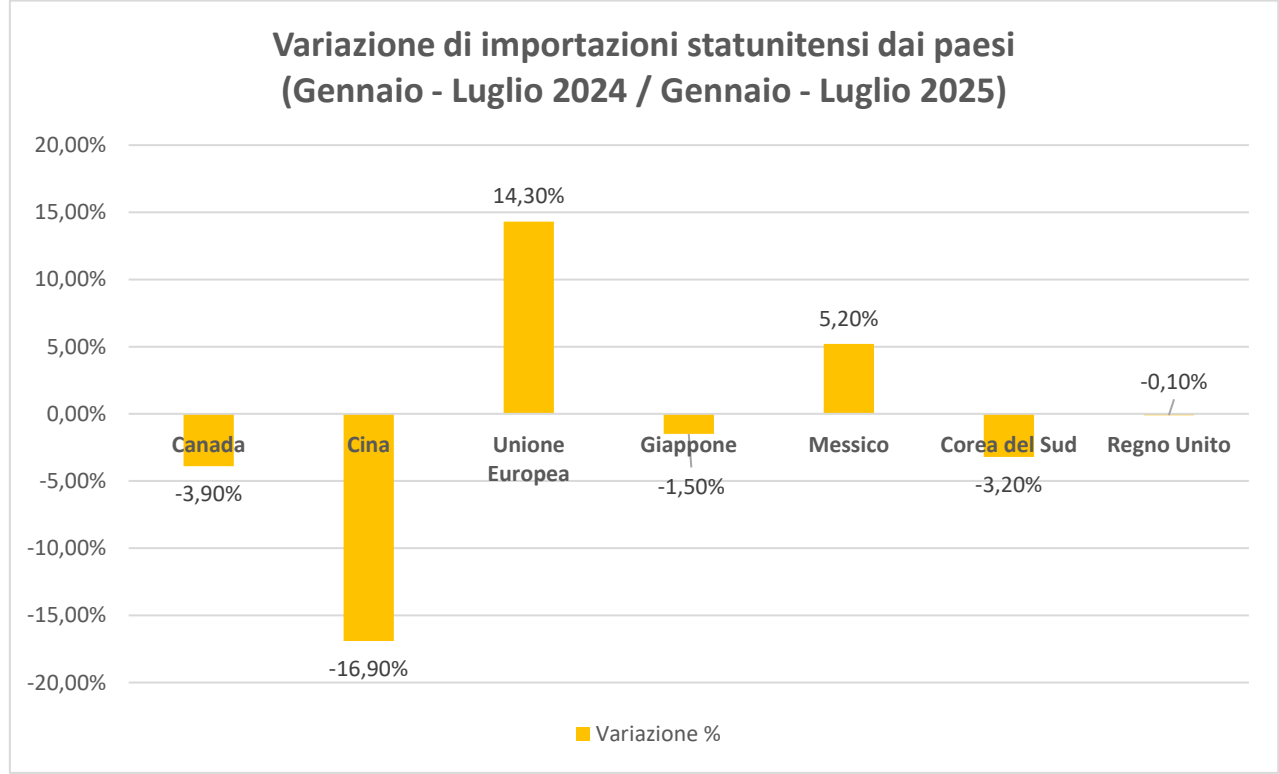


Figure 3.9 - Tratto da: Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2025) - Despite tariffs, US merchandise imports increased and exports held steady in the first half of 2025

3.4 - Dazi aggiuntivi per i paesi che non supportano la politica espansionistica verso la Groenlandia

L'annessione della Groenlandia da parte degli Stati Uniti è diventata un caso tra la fine del 2025 e l'inizio del 2026.

Durante tutto il primo anno del secondo mandato Trump aveva più volte espresso il suo desiderio di annettere lo stato, attualmente sotto il controllo formale della Danimarca, agli Stati Uniti, arrivando ad inasprire molto i toni nel gennaio 2026, affermando di voler “acquistare o affittare la Groenlandia” o, in caso di risposta negativa, di “averla in un modo o nell'altro”.

In risposta a tali minacce, otto paesi europei (Danimarca, Norvegia, Svezia, Francia, Germania, Regno Unito, Paesi Bassi e Finlandia) hanno inviato piccoli contingenti di truppe sull'isola artica, per esprimere dissenso rispetto le posizione prese dal tycoon.

La risposta di Trump fu quella di annunciare immediatamente che avrebbe fatto ricorso all'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) per imporre dazi del 25% (poi abbassati al 10%) a tutti e otto i paesi che avevano inviato truppe in Groenlandia (Wolff, 2026).

Fortunatamente, pochi giorni dopo l'annuncio, il 21 gennaio 2026 Trump tornò sui suoi passi, affermando di aver concluso un accordo con il segretario generale della NATO Mark Rutte e che non avrebbe più introdotto i dazi precedentemente minacciati (Bown, 2026).

In ogni caso, qualora Trump avesse effettivamente attivato l'IEEPA resta il dubbio che le misure sarebbero state effettivamente messe in campo per annettere la Groenlandia, dato che anche se l'emendamento conferisce ampi poteri al Presidente in caso di emergenza economica nazionale, è anche vero che il Congresso avrebbe la possibilità di revocare lo stato d'emergenza (anche se ciò non è mai avvenuto negli ultimi cinquant'anni, con oltre settanta emergenze dichiarate), ipotesi non del tutto trascurabile vista la possibile escalation dei rapporti internazionali in caso di un'annessione forzata dalla Groenlandia (Wolff, 2026).

3.5 - La sentenza della Corte Suprema contro i dazi

Il 20 febbraio 2026, dopo diversi mesi di analisi, la Corte Suprema degli Stati Uniti ha stabilito che la maggior parte delle tariffe applicate da Trump erano incostituzionali, in quanto secondo la Costituzione americana la decisione sull'imposizione di tasse e dazi non è di competenza del Presidente ma del Congresso.

Dopo aver appreso la notizia, Trump ha subito comunicato di non voler far marcia indietro sulla sua linea protezionistica, avendo intenzione di continuare ad applicare i dazi ricorrendo questa volta alla sezione 122 del Trade Act del 1974.

Secondo questa legge, il Presidente ha la facoltà di imporre dazi generalizzati per un massimo del 15% (anche se la tariffa effettivamente applicata da Trump è stata del 10%, nonostante le minacce di alzarla al 15%) e per non oltre 150 giorni, qualora gli Stati Uniti presentino gravi e consistenti deficit della bilancia dei pagamenti (Clausing, Obstfeld, 2026).

Tuttavia, al termine dei 150 giorni, Trump non avrebbe modo di prorogare i dazi in maniera diretta, costringendolo o a rimuoverli (ipotesi altamente improbabile) o a fare ricorso ad altri strumenti legali. Una prima opzione applicabile a livello legale alla scadenza è l'attivazione della sezione 301 della stessa legge del 1974.

Tale emendamento, consentirebbe al Presidente di poter applicare dazi senza limite verso i paesi del mondo con una tariffa personalizzata sulla base del paese specifico, a condizione però che sia presente una chiara pratica ingannevole e penalizzante nei confronti degli Stati Uniti (la stessa norma utilizzata da Trump durante il suo primo mandato per iniziare la guerra commerciale con la Cina).

Inoltre, a differenza dell'IEEPA con cui Trump aveva attivato l'emergenza commerciale che voleva risolvere coi dazi, la sezione 301 prevede espressamente di applicare tariffe in difesa della nazione, rendendo la contestazione di una politica del genere più complessa per i tribunali (Wolff, 2026).

Un'altra ipotesi, seppur di più difficile applicazione, è l'applicazione della sezione 232 del Trade Act del 1962, anche questa già utilizzata da Trump durante il primo mandato, per imporre i dazi su acciaio e alluminio.

Tale norma, prevede infatti che a seguito di un indagine da parte del Segretario del Commercio e del Segretario della Difesa che verifichino l'esistenza di una minaccia alla sicurezza nazionale, il Presidente possa imporre un dazio sulle importazioni di un determinato prodotto (Wolff, 2026).

In ogni caso, a partire dal 21 aprile 2026, l'Amministrazione statunitense ha avviato il rimborso degli incassi ottenuti dai dazi precedentemente annullati dalla Corte Suprema (per un totale che ammonta a 166 miliardi di dollari, più 22 milioni di dollari al giorno di interessi), con già dal 14 aprile 56.000 richieste che complessivamente ammontavano ad un totale di 127 miliardi di dollari (considerando anche gli interessi).

Vista la natura facoltativa della richiesta di rimborso, Trump ha affermato che "si ricorderà" delle aziende che decideranno di non aprire tali pratiche, come fatto ad esempio da Amazon ed Apple, che hanno ritenuto probabilmente più vantaggioso ottenere un vantaggio politico piuttosto che riottenere le tasse impropriamente pagate (Brambilla, 2026).

3.6 - Critica al multilateralismo e uscita dalle associazioni internazionali

Sia durante la sua prima presidenza che durante la seconda, Trump è stato sempre fortemente critico nei confronti delle associazioni internazionali e, più in generale, del multilateralismo.

Già pochi giorni dopo il suo insediamento, Trump aveva ordinato al neo istituito Dipartimento dell'Efficienza (D.O.G.E.), guidato da Elon Musk, di far sospendere ogni attività alla USAID, la principale agenzia statunitense incaricata del sostegno ai paesi del mondo poveri (con un budget annuale intorno ai 60 miliardi).

Un'altra organizzazione molto criticata da Trump è stata la WTO, già presa di mira e di fatto bloccata durante il primo mandato.

Le politiche commerciali volute dal Tycoon vanno infatti in violazione di diverse disposizioni fondamentali dell'organizzazione, che vieta espressamente l'applicazione di dazi non concordati e non equi verso tutti i membri e all'obbligo di estendere a tutti i paesi membri dell'organizzazione (secondo la regola della nazione favorita) eventuali vantaggi commerciali contrattati con singoli stati. Il 15 dicembre 2025, l'Amministrazione statunitense ha presentato un documento al WTO contenente alcune proposte per riformare l'organizzazione, col fine di migliorarne il funzionamento, di seguito elencate:

- Fine del diritto di veto dei paesi non partecipanti sui nuovi accordi, fino a quel momento approvati solo tramite diplomazia o con accordi provvisori
- Rimozione del trattamento speciale riservato ai paesi più bisognosi che consente di esonerarsi dagli obblighi previsti
- Favorire maggiore trasparenza contro pratiche sleali tramite maggiori controlli da parte del Segretariato del WTO
- Abolizione del principio della nazione favorita, lasciando che ogni membro sia autonomo nelle trattative commerciali
- Riduzione dei poteri del WTO in merito ai problemi più gravi (sovraccapacità produttiva, eccessiva concentrazione della produzione, resilienza delle catene di approvvigionamento), in quanto esulano delle capacità dell'organizzazione di poter sanare tali squilibri

Se i primi tre punti, sono stati accolti positivamente, gli ultimi due hanno suscitato diverse critiche, in quanto la loro applicazione renderebbe molto più debole l'organizzazione, limitandone fortemente i principi cooperativi (Wolff, 2025).

Come ulteriore prova della critica statunitense al multilateralismo, nel gennaio 2026 Trump ha ordinato l'uscita da 66 accordi, organizzazioni, enti e commissioni internazionali (spesso in ambito ONU), che riguardavano soprattutto ambiente, lavoro e gestione dei flussi migratori.

Trump ha giustificato l'uscita da tali organizzazioni affermando che la permanenza statunitense non coincideva più con gli interessi nazionali, segnalando in maniera sempre più netta l'intenzione del Presidente di proseguire con l'applicazione della dottrina America First (Valsania, 2026).

CAPITOLO 4: ANALISI EMPIRICA DELLA RIORGANIZZAZIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

4.1 - Descrizione del dataset

Per analizzare come i flussi di commercio internazionali si sono modificati dopo l'inizio della prima amministrazione Trump abbiamo costruito un modello empirico finalizzato a individuare eventuali cambiamenti tra le principali economie mondiali.

Nello specifico, l'analisi è stata concentrata sui rapporti tra Stati Uniti e Cina, tra Unione Europea e Cina, visto l'inasprimento dei rapporti che c'è stato negli ultimi anni tra il blocco occidentale e la superpotenza asiatica, ed infine tra Unione Europea e Stati Uniti.

Il dataset alla base del modello è stato scaricato dalla piattaforma online WITS (World Integrated Trade Solution), un tool fornito dalla Banca Mondiale che consente di scaricare liberamente i dati da numerose fonti internazionali, rappresentando così una piattaforma particolarmente adatta per studiare le dinamiche del commercio internazionale.

L'orizzonte temporale preso in considerazione copre il periodo tra il 2016 e il 2025, tale intervallo consente infatti di osservare correttamente i cambiamenti recenti del contesto economico internazionale. Il periodo analizzato vede infatti al suo interno l'ultimo anno precedente alla prima amministrazione Trump, la successiva amministrazione Biden e, infine, il ritorno del Tycoon alla Casa Bianca nel 2025.

I paesi presi in considerazione nel dataset sono stati tutti e 38 gli attuali membri dell'OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico) e la Cina.

Per ciascun paese sono stati raccolti i dati circa i flussi di importazione ed esportazione nei confronti di tre differenti partner commerciali: la Cina, l'insieme dei paesi OCSE ed il resto del mondo.

Con tale impostazione, il modello consente di confrontare correttamente l'evoluzione degli scambi con la Cina rispetto all'andamento generale delle relazioni commerciali internazionali.

L'obiettivo principale dell'analisi è stato quello di verificare se, dopo l'inizio della guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina, siano emerse variazioni significative nei flussi commerciali diretti verso il mercato cinese e, qualora riscontrate, se tali variazioni avessero determinato una modifica degli scambi verso gli altri partner commerciali.

Infine, i dati analizzati prendono in considerazione il valore complessivo delle importazioni e delle esportazioni registrate nei paesi presi in esame, senza distinzioni tra specifiche categorie merceologiche.

Nello specifico, l'unità di osservazione del nostro dataset è definita a livello di singola coppia composta dal "paese reporter" e dal "paese partner" per ogni anno di riferimento.

Il gruppo di controllo è costituito dai flussi commerciali dei paesi OCSE verso i partner differenti dalla Cina. Questa definizione permette di avere un benchmark solido per isolare l'effetto specifico delle politiche commerciali dirette a Pechino rispetto all'andamento generale degli scambi, depurando l'analisi dalle normali fluttuazioni del commercio globale.

4.2 - Costruzione delle variabili

Per analizzare il dataset descritto al paragrafo 4.1, è stato costruito un modello panel basato sulla metodologia Difference-in-Differences (DiD).

Questa tipologia di approccio, consente di analizzare l'andamento degli scambi internazionali con la Cina, utilizzando come gruppo di controllo l'insieme dei paesi OCSE, in modo da ricercare variazioni sostanziali avvenute nel commercio internazionale a partire dal 2018.

La formula adottata nel modello è stata:

$$y_{j,t} = \alpha_j + \gamma_t + \beta(China_j \cdot Post_t) + \varepsilon_{j,t}$$

Nella formula adottata, j indica la coppia "paese reporter-paese partner" e t l'anno di riferimento analizzato.

La variabile dipendente $y_{j,t}$ rappresenta il logaritmo naturale del valore delle esportazioni o delle importazioni, a seconda di quale situazione stia analizzando il modello, della coppia j nell'anno t .

Il termine α_j rappresenta l'effetto fisso di coppia, ovvero il parametro che identifica ciascuna coppia di paesi "reporter-partner", consentendo di valutare nella formula un "livello base" di commercio dovuto a tutto ciò che è costante nel tempo (distanza geografica dei paesi, cultura comune, dimensione economica relativa, accordi commerciali, ...).

Il parametro γ_t rappresenta gli effetti fissi temporali, la cui inclusione risulta necessaria per catturare gli shock comuni a tutti i paesi in un dato anno. La presenza degli effetti fissi temporali consente di assorbire l'effetto della variabile $Post_t$ da sola, permettendo al modello di identificare l'effetto del "trattamento" separatamente per trattati e controlli.

Il parametro β è il coefficiente più importante della tesi, esso è associato alle variabili dummy $Post_t$ e $China_j$ che invece controlla se il paese partner in esame sia o meno la Cina, β consente di misurare quanto è cambiato il commercio con la Cina dopo il 2018 (in positivo o in negativo), rispetto a quanto sia cambiato il commercio verso tutto il gruppo di controllo OCSE.

Il parametro rappresenta esattamente la "differenza tra le differenze" e può essere calcolato con la seguente formula:

$$\beta = (Commercio_{Cina}^{Post} - Commercio_{Cina}^{Pre}) - (Commercio_{OCSE}^{Post} - Commercio_{OCSE}^{Pre})$$

Dal valore di β possiamo ricavare importanti deduzioni:

- Se $\beta > 0$ allora il parametro è significativo, indicando che il commercio con la Cina è cresciuto più di quanto ci si aspettasse dal trend generale del gruppo di controllo (indica probabilmente un miglioramento delle relazioni con la Cina)
- Se $\beta < 0$ il parametro è significativo in maniera opposta, indicando che il commercio è diminuito più del commercio con il gruppo di controllo (indicando probabilmente tensioni geopolitiche tra i paesi in esame)

- Se $\beta = 0$ allora il parametro non è significativo, questo non indica necessariamente che l'effetto sia pari a zero, ma che non vi sia sufficiente evidenza empirica che giustifichi che il commercio con la Cina si sia discostato in modo statisticamente rilevante dal trend del gruppo di controllo.

Inoltre, essendo la variabile dipendente espressa in scala logaritmica, il coefficiente β stimato entra nella computazione dell'effetto percentuale tramite la trasformazione: $\exp(\beta) - 1$.

Infatti:

- Se $Post_t = 0$ il logaritmo del trade al tempo t_0 è catturato dalla costante e dagli effetti fissi $\ln(trade)_0 = \alpha$, di conseguenza $trade_0 = \exp(\alpha)$
- Se $Post_t = 1$ avremo invece che $\ln(trade)_1 = \alpha + \beta$, quindi $trade_1 = \exp(\alpha + \beta)$

Quindi, la variazione percentuale vera e propria può essere ricavata, matematicamente, da:

$$\frac{Trade_1 - Trade_0}{Trade_0} = \frac{\exp(\alpha) \cdot \exp(\beta) - \exp(\alpha)}{\exp(\alpha)} = \exp(\beta) - 1$$

L'ultimo parametro della formula è $\varepsilon_{j,t}$, che rappresenta la componente idiosincratICA non spiegata dal modello, comprensiva di shock specifici alla singola coppia e di errori di misurazione.

Considerando l'eterogeneità tipica dei dati sul commercio (dovuta soprattutto alle dimensioni molto diverse dei paesi), le deviazioni standard sono stimate in forma robusta, in modo da fornire inferenza statistica valida anche qualora vi sia una varianza non costante nell'errore, senza alterare il valore degli altri coefficienti stimati.

4.3 - Modello empirico

L'obiettivo dell'applicazione empirica del modello che abbiamo definito è quello di valutare come le trasformazioni geopolitiche, relative al periodo compreso tra il 2016 e il 2025, abbiano influenzato l'andamento degli scambi commerciali mondiali.

L'attenzione è stata rivolta prevalentemente al periodo successivo al 2018, anno dal quale abbiamo i primi effetti apprezzabili dell'inizio della guerra commerciale con la Cina voluta da Trump.

I risultati sono suddivisi in tre analisi, le prime due studiano i cambiamenti commerciali verso la Cina prima dagli Stati Uniti e poi dall'Unione Europea mentre l'ultima analisi si concentra sull'analisi dei cambiamenti tra Unione Europea e Stati Uniti.

4.3.1 - Analisi Stati Uniti - Cina

La prima analisi svolta è stata quella incentrata sui due paesi coinvolti direttamente nella guerra commerciale, Stati Uniti e Cina.

Dal punto di vista delle importazioni, mostrate nella figura 4.1, le stime del modello empirico confermano una drastica flessione, con un calo medio stimato del 28,20%. Il risultato è avvalorato da un intervallo di confidenza al 95% interamente negativo, compreso tra -53,3% e -3,1%.

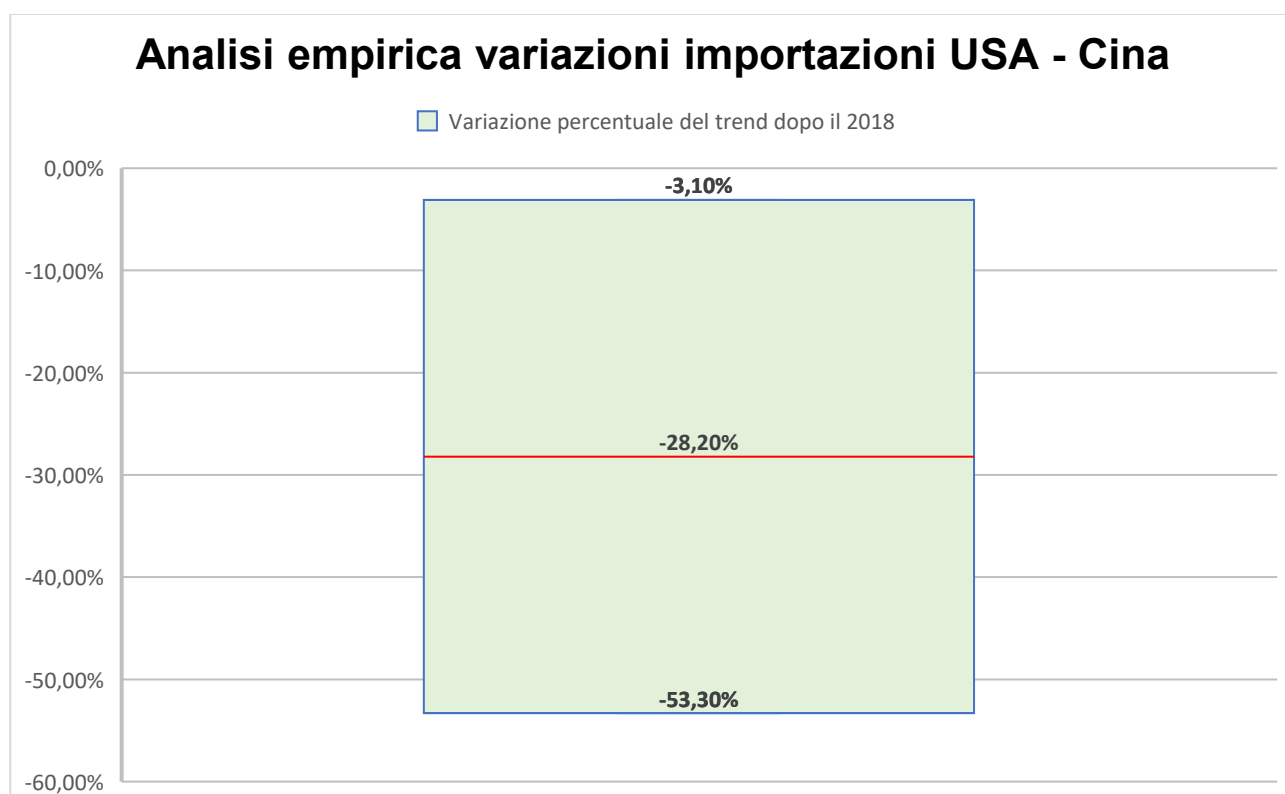


Figura 4.1 - Tratto da: WITS (World Integrated Trade Solution)

I dati sull'analisi relativa alle esportazioni statunitensi, raffigurati in figura 4.2, riportano invece una contrazione stimata del 19,30%.

Tuttavia, in questo caso, l'intervallo di confidenza al 95% supera la linea dello 0%, spaziando da -44,5% a +6,0%, di conseguenza l'elevato livello di incertezza statistica non consente di avere un sufficiente supporto empirico per confermare un impatto negativo univoco.

Quindi, pur registrando una stima in netto calo, non possiamo escludere del tutto che le esportazioni abbiano subito fluttuazioni meno severe o siano rimaste stabili, a causa della forte volatilità che ha caratterizzato l'operatività delle imprese americane sul mercato cinese.

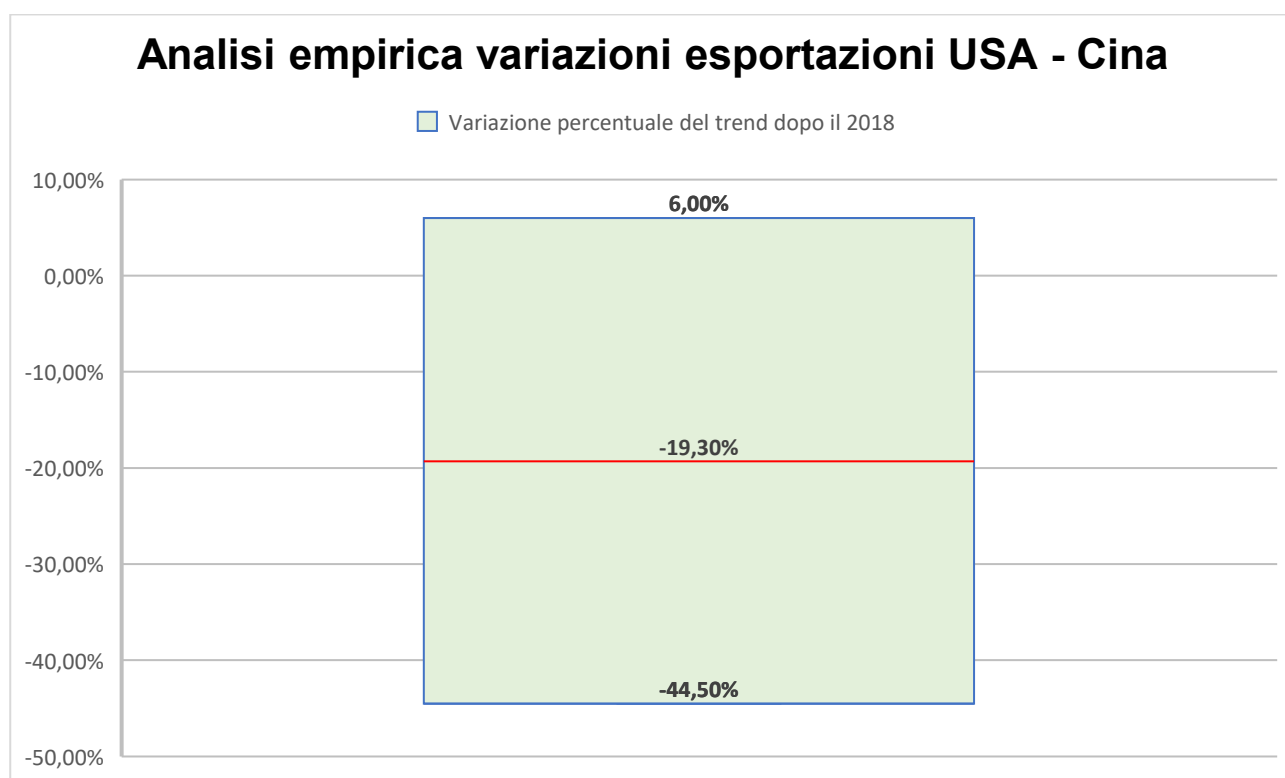


Figura 4.2 - Tratto da: WITS (World Integrated Trade Solution)

4.3.2 - Analisi Unione Europea - Cina

L'analisi relativa alla situazione tra Unione Europea e Cina presenta risultati significativamente diversi rispetto al caso statunitense, soprattutto considerando che l'Unione Europea non è mai stata direttamente coinvolta nella guerra commerciale.

Mentre Washington ha adottato, per volere di Trump, una linea orientata a promuovere il decoupling dall'economia cinese, i Paesi membri hanno invece mantenuto i rapporti con Pechino.

Le stime del modello, rappresentate in figura 4.3, indicano che le importazioni europee hanno subito un netto balzo in avanti, con un aumento stimato del 23,75% nel periodo successivo all'inizio della guerra commerciale del 2018, stima con un intervallo di confidenza al 95% compatto e positivo, compreso tra 13,01% e 35,51%.

L'evidenza empirica ci consente quindi di presumere, con ragionevole certezza, che dal lato delle importazioni europee si sia verificato un effetto di “deviazione commerciale”, tramite il quale gli esportatori cinesi hanno riallocato le merci invendute nel mercato americano verso quello europeo.

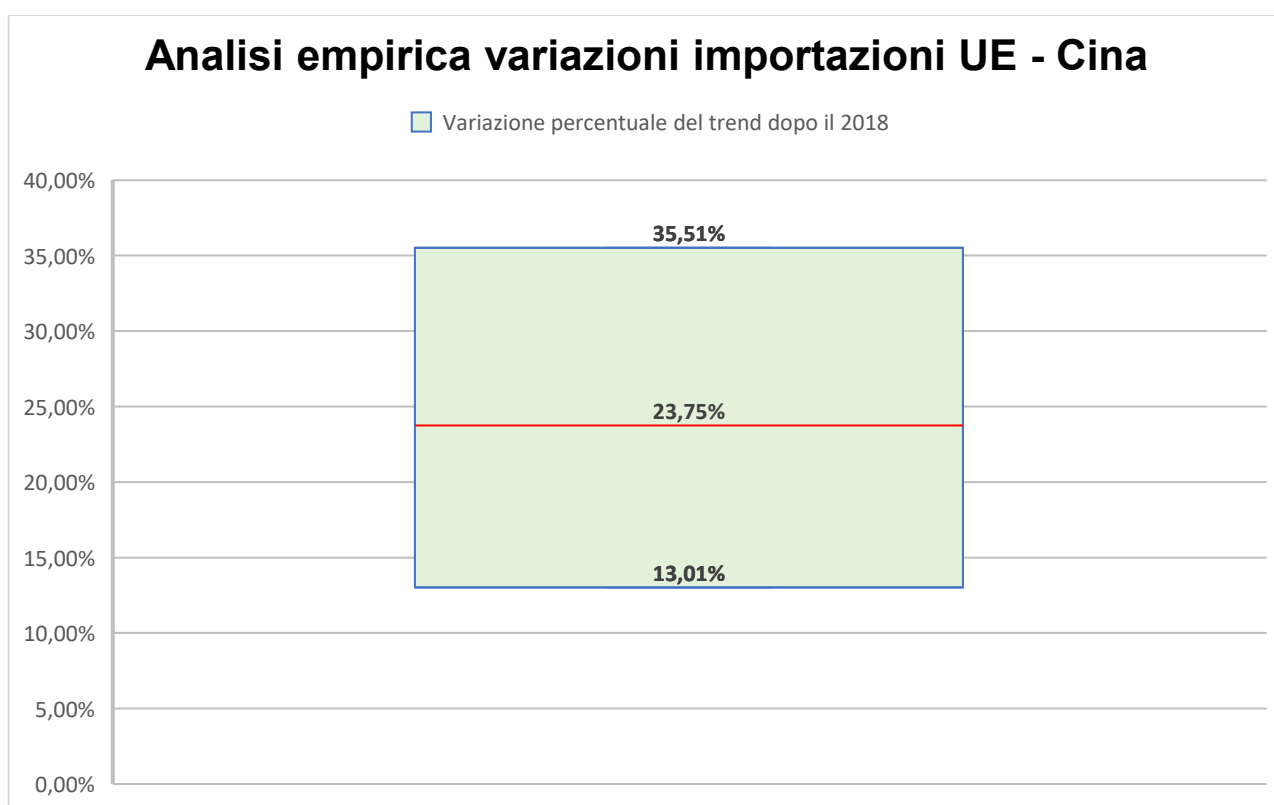


Figura 4.3 - Tratto da: WITS (World Integrated Trade Solution)

Dal lato esportazioni invece, l'evidenza empirica segnala un lieve aumento, stimato attorno al 3,3%. Tuttavia, come visibile in figura 4.4, questi dati sono accompagnati da un intervallo di confidenza al 95% ampio e a cavallo dello zero [-16,02% ; +27,07%], non consentendo di utilizzare il modello empirico per tratte conclusioni statisticamente significative.

Analisi empirica variazioni esportazioni UE - Cina

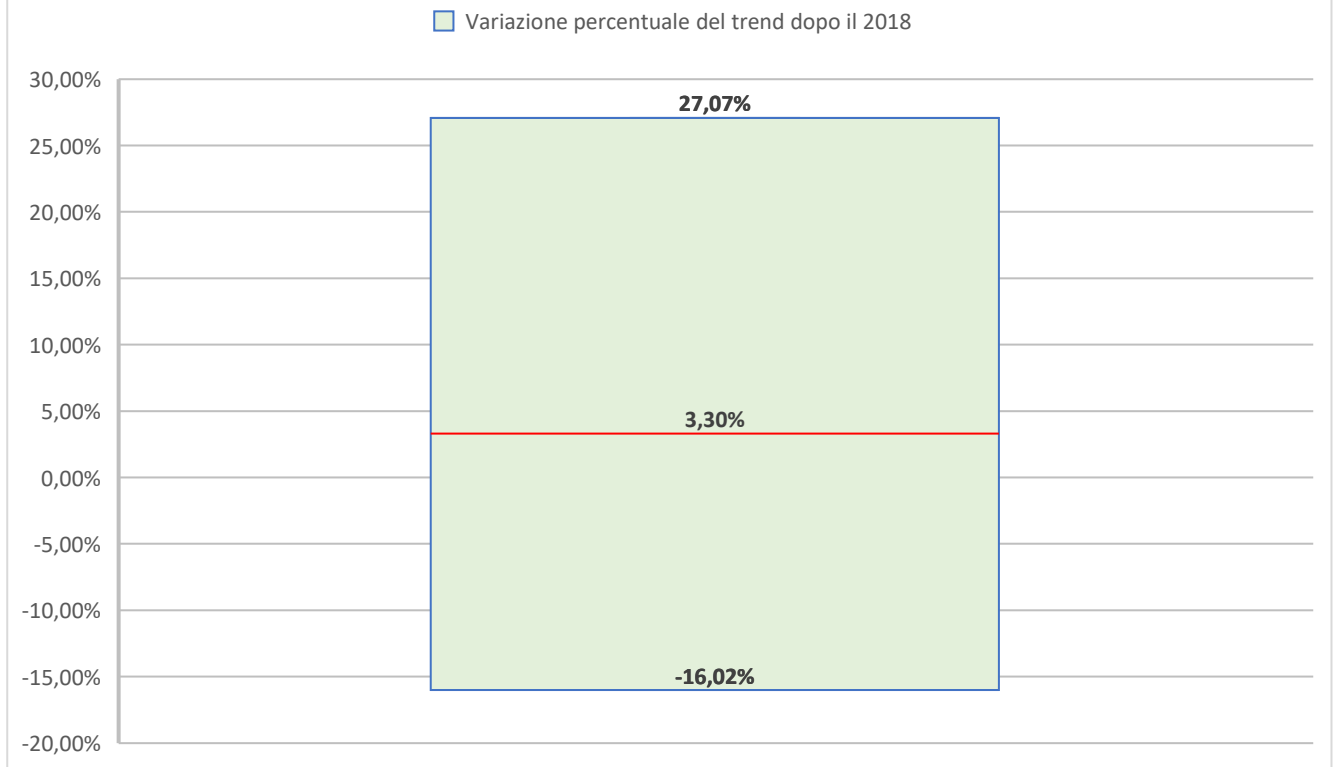


Figura 4.4 - Tratto da: WITS (World Integrated Trade Solution)

4.3.3 - Analisi Unione Europea - Stati Uniti

L'ultimo caso analizzato con il modello empirico è quello della variazione del commercio tra i paesi dell'Unione Europea e gli Stati Uniti, per comprendere se il trend degli scambi tra gli alleati atlantici sia stato in linea, maggiore o minore del trend di commercio verso il resto del mondo.

Considerando le importazioni dell'Unione Europea dagli Stati Uniti, il modello stima un incremento medio del 13,56%.

L'intervallo di confidenza al 95%, visibile in figura 4.5, oscilla però tra -0,68% e +29,85%, dato che nonostante sia quasi interamente positivo, lascia un minimo di incertezza dovuto alla piccola parte dell'intervallo che supera la linea dello zero, facendo rimanere un margine di incertezza sull'effettivo mutamento della propensione europea ad importare beni americani.

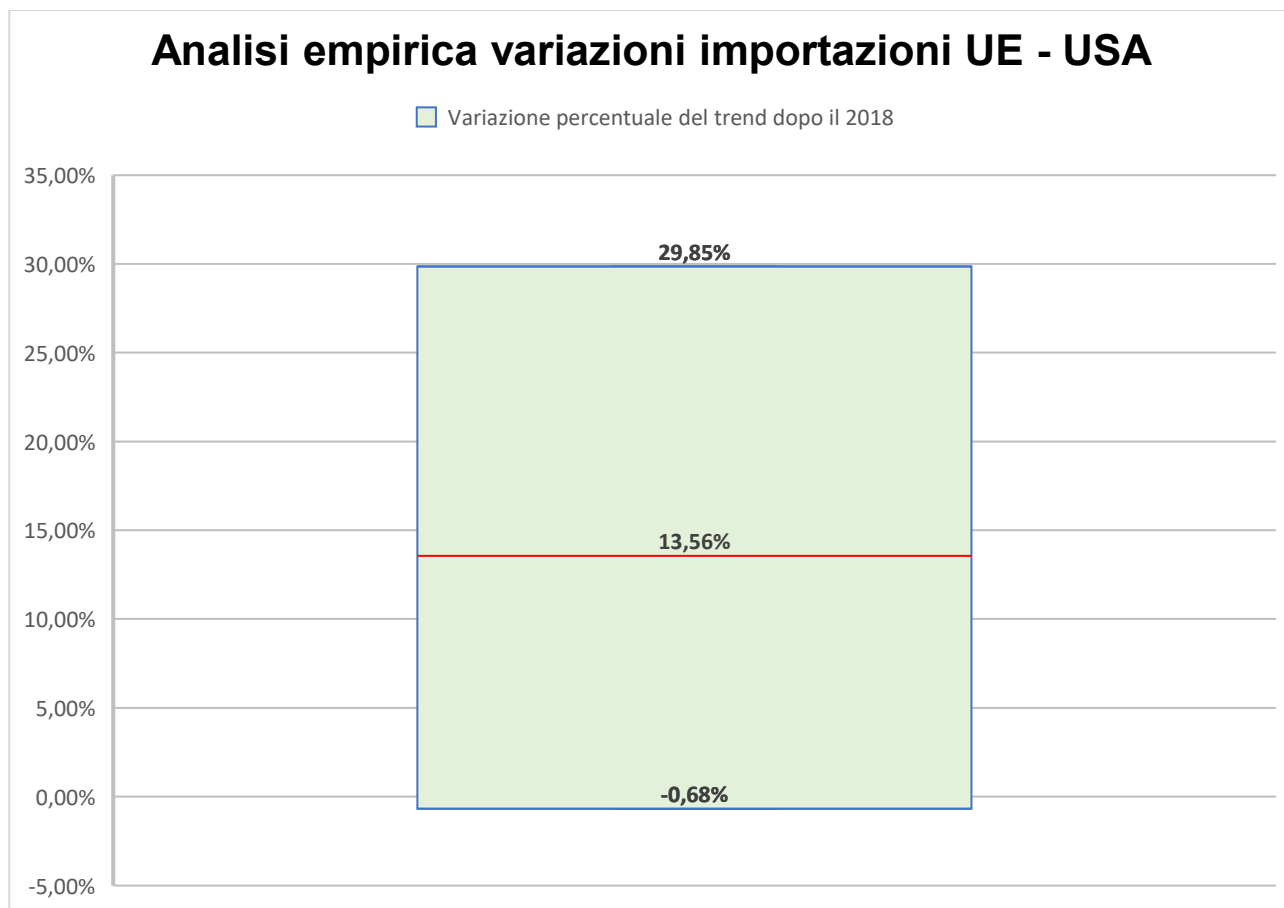


Figura 4.5 - Tratto da: WITS (World Integrated Trade Solution)

Al contrario, i dati relativi alle esportazioni europee verso gli Stati Uniti, raffigurati in figura 4.6, restituiscono risultati empirici molto più solidi, con un'espansione stimata del 21,23% e confermata da un intervallo di confidenza al 95% interamente positivo [3,66% ; 41,76%].

Questa evidenza empirica suggerisce in modo statisticamente significativo che le imprese esportatrici europee siano riuscite a intensificare i propri scambi verso il mercato statunitense a un ritmo superiore rispetto alla media globale, approfittando degli spazi di mercato creatisi in seguito alla riorganizzazione delle catene del valore internazionali.

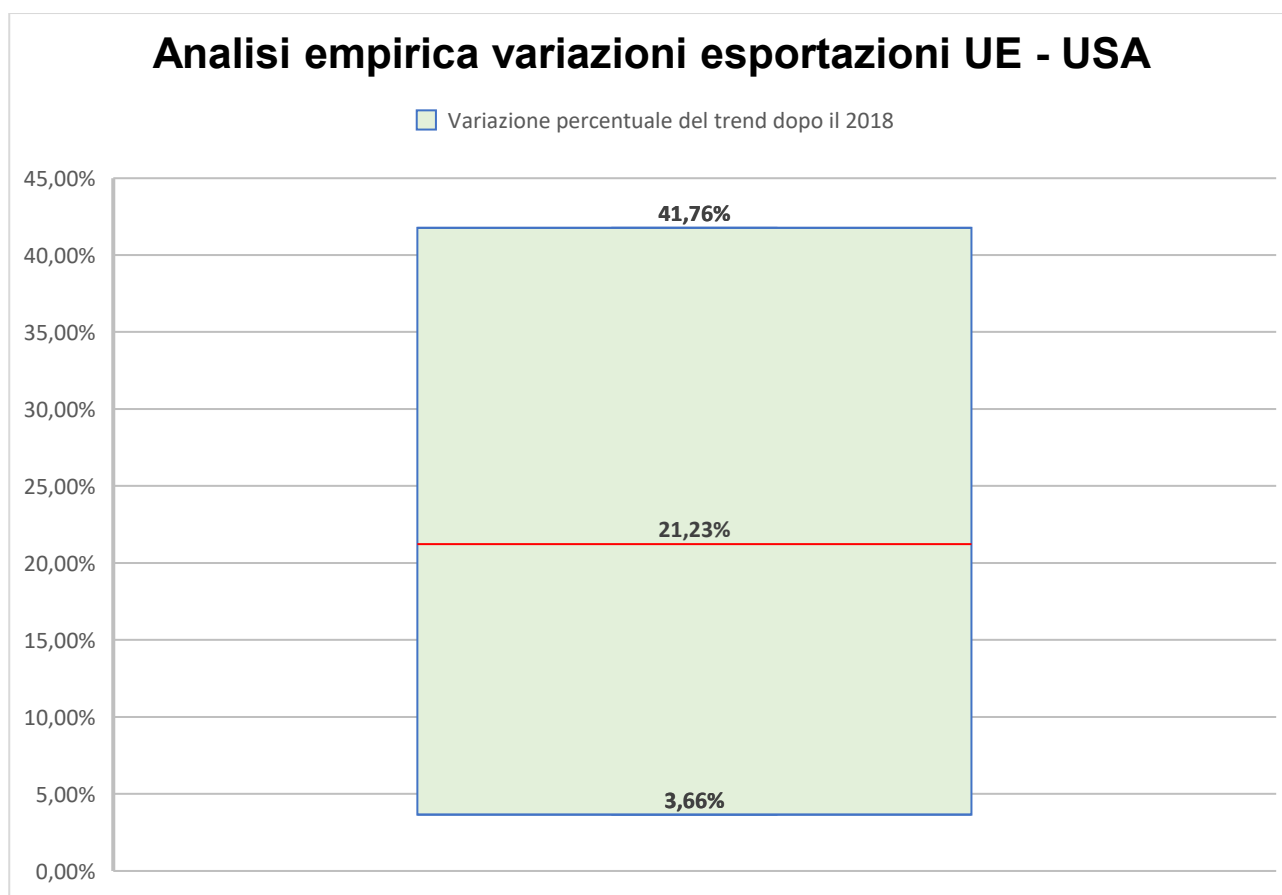


Figura 4.6 - Tratto da: WITS (World Integrated Trade Solution)

4.4 - L'aumento degli accordi bilaterali dopo la crisi del WTO

Il cambiamento principale del sistema economico internazionale degli ultimi anni è sicuramente quello del passaggio ad un sistema di accordi bilaterali tra i vari paesi.

Per gran parte del periodo successivo alla Guerra Fredda, il commercio mondiale si è sviluppato con un approccio sempre più multilaterale, portando alla nascita del WTO (World Trade Organization) che ha cercato di abbattere sempre di più le varie barriere commerciali presenti.

Tuttavia, a partire dall'inizio della guerra commerciale del 2018, questo approccio "multilaterale" si è via via dissipato, mostrando anche l'inadeguatezza del WTO nel gestire la situazione e l'incapacità nel riadattarsi rapidamente alle nuove dinamiche dell'economia globale.

L'Unione Europea è stata, tra tutti gli attori globali, quella che più ha cercato di limitare escalation commerciali, cercando di stringere nuove alleanze e aprendosi all'idea di trattare bilateralmente con gli altri paesi interessati (Malmström, 2026).

Nel paragrafo, saranno analizzati alcuni degli accordi bilaterali più importanti che sono stati conclusi nel periodo recente.

4.4.1 - Accordo UE-Mercosur

I negoziati tra Unione Europea e paesi membri del Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay) hanno avuto origine nel 2008 ma si interruppero nel 2019, dopo l'insediamento di Jair Bolsonaro come presidente del Brasile, in quanto l'Unione Europea si opponeva fortemente alle sue politiche che stavano distruggendo la foresta amazzonica.

Il 27 dicembre 2024, poco dopo la ripresa dei negoziati, gli stati membri hanno ufficialmente avviato l'iter di approvazione dell'accordo bilaterale.

Tramite l'accordo, dal lato europeo il 91% delle merci esportate verso i paesi del Mercosur avrebbero visto l'eliminazione o la riduzione dei dazi, mentre dal lato sud americano, l'accordo avrebbe aperto a nuovi mercati di sbocco per le merci tipicamente esportate (prodotti agricoli, carne, etanolo, ...).

Inoltre, l'accordo prevedeva una grande semplificazione delle procedure doganali per stimolare ulteriormente gli scambi.

Tuttavia, in seguito ad alcune proteste mosse dalla Francia, è stato introdotto nel regolamento un meccanismo di salvaguardia per difendere gli agricoltori europei (ad esempio per la produzione di carne).

Il meccanismo prevede che, qualora i prezzi dei prodotti importati dai paesi del Mercosur diventino inferiori di più del 10% rispetto alla media dei prezzi europei, l'Unione Europea potrà avviare delle indagini ed eventualmente attivare degli strumenti provvisori di protezione contro pratiche commerciali sleali (Malmström, 2025).

Secondo la Commissione Europea, l'accordo andrà a coprire oltre 700 milioni di consumatori, con un aumento stimato di esportazioni annuali verso i paesi del Mercosur pari al 39% (circa 49 miliardi di euro) (Commissione Europea, 2026).

Oltre alla dimensione economica, l'Unione Europea ha cercato di sfruttare strategicamente questo accordo per andare a diminuire la dipendenza dalla Cina nell'approvvigionamento di terre rare pesanti e del litio.

Tramite l'accordo l'Unione Europea ha infatti eliminato tutte le tariffe che i paesi del Mercosur applicavano all'esportazione dei minerali grezzi e raffinati (nichel, rame, alluminio, acciaio, germanio, gallio, ...) e ha aperto alla possibilità per le imprese dell'UE di potersi stabilire nei paesi sudamericani con un trattamento non discriminatorio (de Bolle, 2026).

L'accordo è stato ufficialmente firmato ad Asunción, in Paraguay, il 17 gennaio 2026.

4.4.2 - Accordo UE-India

Un'ulteriore esempio di accordo bilaterale concluso dall'Unione Europea è stato quello varato con l'India nel gennaio 2026.

Già prima dell'accordo il volume di scambi annuali tra Unione Europea ed India era superiore ai 180 miliardi di euro e, sfruttando tale accordo, le stime prevedono un forte impatto positivo nell'economia dell'UE, aumentando le esportazioni verso l'India del 107,6% entro il 2032 e facendo risparmiare agli esportatori europei circa 4 miliardi di euro all'anno.

Il punto chiave dell'accordo è infatti la riduzione o l'eliminazione di circa il 90% delle tariffe presenti tra le due parti, mantenendo però in vigore i dazi (o consentendo di limitare le esportazioni) su beni particolarmente sensibili quali carne, zucchero, mais, frutta, verdura ed amidi.

La figura 4.7 mostra la variazione delle tariffe sui prodotti agricoli esportati dall'Unione Europea verso l'India, che aiuterà molto i produttori europei ad espandere l'export verso il paese asiatico:

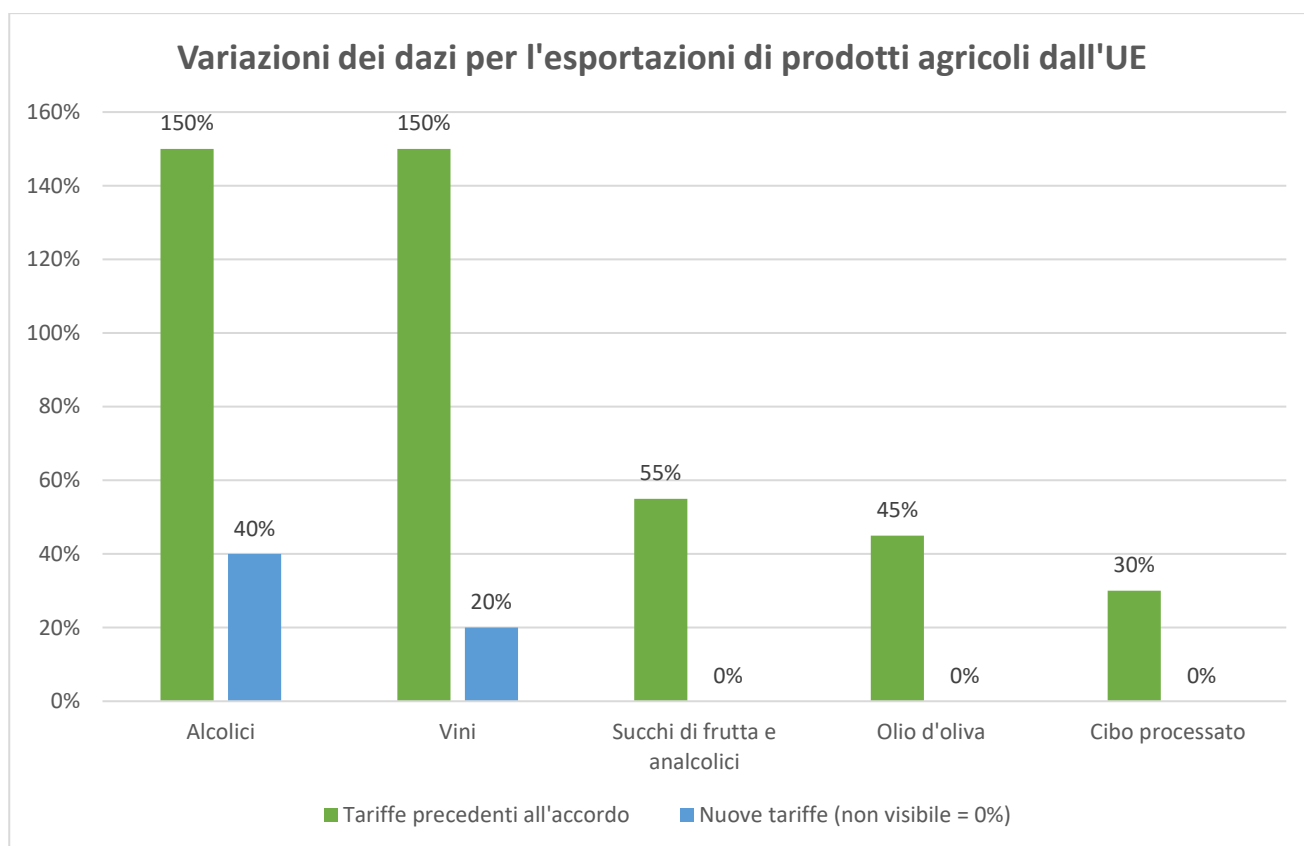


Figura 4.7 – Tratto da: Commissione Europea (2026) – *The EU-India trade agreement*

Infine, l'accordo prevede, in maniera analoga a quanto accaduto con i paesi del Mercosur, una semplificazione nelle procedure doganali, per incentivare ancora di più le aziende dei paesi a commerciare (Commissione Europea, 2026).

CONCLUSIONI

L'analisi condotta in questa tesi evidenzia in modo chiaro come il sistema commerciale internazionale abbia attraversato, nell'ultimo decennio, una fase di profondi cambiamenti strutturali, trasformando permanentemente l'architettura globale, fondata prima sul multilateralismo e sul libero scambio, in un sistema frammentato, dominato da accordi bilaterali tra paesi e con logiche protezionistiche.

Come ampiamente esaminato nel primo capitolo, la causa scatenante di questo cambiamento è senza dubbio da rintracciare nella prima amministrazione Trump, che ha reintrodotto i dazi come strumento di politica estera, ha attaccato pesantemente la Cina, aprendovi una guerra commerciale, e minato le fondamenta della WTO.

Tuttavia, è chiaro che l'effettiva fine dell'illusione di un sistema commerciale completamente multilaterale si è avuta con l'amministrazione Biden che, nonostante avesse più volte affermato in campagna elettorale di voler ritornare alla situazione precedente all'arrivo di Trump, ha di fatto confermato, in alcuni casi addirittura inasprito, le linee politiche iniziate dal Tycoon.

Il culmine del processo di chiusura iniziato dagli Stati Uniti si è avuto col ritorno alla Casa Bianca di Trump, durante il Liberation Day, giornata in cui il Presidente ha annunciato dazi verso pressoché ogni paese del mondo.

Il modello empirico applicato in questa tesi ci ha permesso di misurare l'impatto reale e le asimmetrie del nuovo assetto commerciale.

I risultati dell'analisi hanno confermato l'efficacia delle barriere tariffarie nel ridurre drasticamente le importazioni statunitensi dalla Cina.

Tuttavia, l'analisi ha anche confermato che come effetto collaterale, la capacità di esportazione americana verso Pechino sia stata penalizzata dall'incertezza generata dal conflitto, producendo un effetto di deviazione commerciale che ha riallocato i beni cinesi verso l'Unione Europea.

I dati relativi agli scambi tra Stati Uniti e Unione Europea hanno invece evidenziato una reazione asimmetrica tra gli storici alleati atlantici.

Nonostante i rapporti politici non siano ai massimi storici, soprattutto in seguito all'inizio della seconda amministrazione Trump, e le frizioni tariffarie abbiano colpito diversi settori, le imprese europee sono riuscite a sfruttare la riorganizzazione delle catene del valore per aumentare le proprie esportazioni verso il mercato americano.

Le analisi svolte in questo elaborato hanno anche evidenziato l'inefficacia della World Trade Organization (WTO) nel contrastare l'ascesa delle stesse politiche protezionistiche che l'organismo era chiamato a rimuovere e disincentivare, portando ad un totale declino della sua rilevanza politica nella scena internazionale.

In conclusione, il decennio analizzato certifica la fine della "iper-globalizzazione". Il mondo che esce da questa fase non è privo di commercio internazionale, ma è caratterizzato da una globalizzazione frammentata, in cui gli scambi economici sono subordinati agli interessi di sicurezza nazionale e gestiti attraverso reti di accordi bilaterali.

In questo nuovo assetto, la capacità delle nazioni, di bilanciare la tutela delle proprie industrie interne con la necessità di stringere alleanze strategiche esterne, determinerà i nuovi equilibri di potere dell'economia mondiale.

BIBLIOGRAFIA

- Alan Wm. Wolff (2024) - Can the world trading system survive Donald Trump?, <https://www.piie.com/commentary/speeches-papers/2024/can-world-trading-system-survive-donald-trump>
- Alan Wm. Wolff (2025) - Trump's proposed reforms of the WTO: Some good, some not, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-proposed-reforms-wto-some-good-some-not>
- Alan Wm. Wolff (2026) - Can Trump legally tariffs on US allies over Greenland?, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/can-trump-legally-apply-tariffs-us-allies-over-greenland>
- Alan Wm. Wolff (2026) - Would the US imposing high tariffs on Denmark bring it Greenland? If it did, at what cost?, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/would-us-imposing-high-tariffs-denmark-bring-it-greenland-if-it-did>
- Alan Wm. Wolff (2026) - What's next for Trump's tariffs?, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/whats-next-trumps-tariffs>
- Alan Wm. Wolff (2026) - The obstacles facing Trump's next attempt at imposing tariffs, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/obstacles-facing-trumps-next-attempt-imposing-tariffs>

- Anjali V. Bhatt (2025) - PIIE experts react to Trump's tariffs announced April 2, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/piie-experts-react-trumps-tariffs-announced-april-2>

- Cecilia Malmström (2025) - The European Union is forging a new strategic alliance with Latine America, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/european-union-forging-new-strategic-alliance-latin-america>

- Cecilia Malmström (2026) - Can the EU lead a new world order in trade?, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/can-eu-lead-new-world-order-trade>

- Cecilia Malmström (2026) - Trump's very bad trade deal with Europe, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-very-bad-trade-deal-europe>

- Chad P. Bown (2018) - More than Soybeans: Trump's Section 301 Tariffs and China's Response, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/more-soybeans-trumps-section-301-tariffs-and-chinas>

- Chad P. Bown (2018) - Trump's Steel and Aluminium Tariffs: How WTO Retaliation Typically Works, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/trumps-steel-and-aluminum-tariffs-how-wto-retaliation>

- Chad P. Bown (2018) - Who Is Affected by Trump's Steel and Aluminium Tariffs?, <https://www.piie.com/research/piie-charts/2018/who-affected-trumps-steel-and-aluminum-tariffs>

- Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao (Lucy) Lu (2018) - China's Retaliation to Trump's Tariffs, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/chinas-retaliation-trumps-tariffs>
- Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao (Lucy) Lu (2018) - Trump's Latest \$200 Billion Tariffs on China Threaten a Big Blow to American Consumers, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/trumps-latest-200-billion-tariffs-china-threaten-big>
- Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao (Lucy) Lu (2018) - Trump's \$262 Billion China Tariff Threat Plays with the Bank's Money, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/trumps-262-billion-china-tariff-threat-plays-banks>
- Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao (Lucy) Lu (2018) - China's \$60 Billion Tariff Announcement, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/chinas-60-billion-tariff-announcement>
- Chad P. Bown, Euijin Jung, Zhiyao (Lucy) Lu (2018) - Trump and China Formalize Tariffs on \$260 Billion of Imports and Look Ahead to Next Phase, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/trump-and-china-formalize-tariffs-260-billion-imports>
- Chad P. Bown, Eva (Yiwen) Zhang (2018) - First Tariffs, Then Subsidies: Soybeans Illustrate Trump's Wrongfooted Approach on Trade, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/2018/first-tariffs-then-subsidies-soybeans-illustrate>

- Chad P. Bown, Eva (Yiwen) Zhang (2019) - Measuring Trump's 2018 Trade Protection: Five Takeaways, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/measuring-trumps-2018-trade-protection-five-takeaways>
- Chad P. Bown (2020) - Unappreciated hazards of the US-China phase one deal, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/unappreciated-hazards-us-china-phase-one-deal>
- Chad P. Bown (2021) - Anatomy of a flop: Why Trump's US-China phase one trade deal fell short, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/anatomy-flop-why-trumps-us-china-phase-one-trade-deal-fell>
- Chad P. Bown (2022) - China bought none of the extra \$200 billion of US exports in Trump's trade deal, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2022/china-bought-none-extra-200-billion-us-exports-trumps-trade-deal>
- Chad P. Bown, Kevin Wolf (2022) - National security, semiconductors, and the US move to cut off China, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2022/national-security-semiconductors-and-us-move-cut-china>
- Chad P. Bown (2023) - Industrial policy for electric vehicle supply chains and the US-EU fight over the Inflation Reduction Act, <https://www.piie.com/publications/working-papers/2023/industrial-policy-electric-vehicle-supply-chains-and-us-eu-fight>
- Chad P. Bown (2023) - How the United States solved South Korea's problems with electric vehicle subsidies under the Inflation Reduction Act, <https://www.piie.com/publications/working-papers/2023/how-united-states-solved-south-koreas-problems-electric-vehicle>

- Chad P. Bown (2025) - US-China Trade War Tariffs: An Up-To-Date-Chart, <https://www.piie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>
- Chad P. Bown, Melina Kolb (2025) - Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide>
- Commissione Europea (2026) - EU and Mercosur sign historic and ambitious partnership, https://cyprus.representation.ec.europa.eu/news/eu-and-mercosur-sign-historic-and-ambitious-partnership-2026-01-17_en
- Commissione Europea (2026) - The EU-India trade agreement, https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-india-trade-agreement_en
- European Commission (2021) - EU-US negotiation on trade on steel and aluminium, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_21_5722
- Gary Clyde Hufbauer, Megan Hogan (2022) - CHIPS Act will spur US production but not foreclose China, <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/2022/chips-act-will-spur-us-production-not-foreclose-china>
- Gary Clyde Hufbauer, Megan Hogan (2022) - Major semiconductor producing countries rely on each other for different types of chips, <https://www.piie.com/research/piie-charts/major-semiconductor-producing-countries-rely-each-other-different-types-chips>

- Gary Clyde Hufbauer (2024) - Biden-Trump lurch to tariffs a turning point in world economic history, <https://easiaforum.org/2024/06/02/biden-trump-lurch-to-tariffs-a-turning-point-in-world-economic-history/>
- Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2025) - Who is paying for Trump's tariffs? So far, it's US businesses, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/who-paying-trumps-tariffs-so-far-its-us-businesses>
- Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2025) - Despite tariffs, US merchandise imports increased and exports held steady in the first half of 2025, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/despite-tariffs-us-merchandise-imports-increased-and-exports-held>
- Gary Clyde Hufbauer, Ye Zhang (2026) - Trump's tariff revenue tracker: How much is the US collecting? Which imports are hit?, <https://www.piie.com/research/piie-charts/2025/trumps-tariff-revenue-tracker-how-much-us-collecting-which-imports-are>
- Gianluca Brambilla (2026) - USA, al via la procedura per i rimborsi dei dazi: 166 miliardi da restituire e 56mila domande. Eccome come le aziende possono rifarsi su Trump, <https://www.open.online/2026/04/21/rimborsi-dazi-usa-trump-166-miliardi/>
- Il Post (2019) - Trump ha bloccato il WTO, <https://www.ilpost.it/2019/12/11/trump-ha-bloccato-il-wto/>
- Jeffrey J. Schott (2017) - US Trade Policy Options in the Pacific Basin: Bigger Is Better, <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/us-trade-policy-options-pacific-basin-bigger-better>

- Jeffrey J. Schott (2019) - Will Farmers Gain from the New US-China Trade Truce?, <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/will-farmers-gain-new-us-china-trade-truce>
- Julieta Contreras, Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Ye Zhang (2025) - The future of the USMCA, <https://www.piie.com/microsites/2025/future-usmca>
- Kimberly Clausing, Mary E. Lovely (2025) - Trump's tariffs on Canada, Mexico and China would cost the typical US household over \$1,200 a year, <https://www.piie.com/research/piie-charts/2025/trumps-tariffs-canada-mexico-and-china-would-cost-typical-us-household>
- Kimberly Clausing, Maurice Obstfeld (2026) - What the Supreme Court's tariff ruling changes, and what it doesn't, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/what-supreme-courts-tariff-ruling-changes-and-what-it-doesnt>
- Marco Valsania (2026) - Trump ordina il ritiro degli USA da 66 trattati e organismi internazionali, https://www.ilsole24ore.com/art/dal-clima-migranti-trump-ordina-ritiro-66-trattati-e-organizzazioni-internazionali-AItoI6k?refresh_ce&nof
- Martin Chorzempa (2024) - US chip construction spending skyrocketed after US CHIPS Act passed in August 2022, <https://www.piie.com/research/piie-charts/2024/us-chip-construction-spending-skyrocketed-after-us-chips-act-passed>
- Martin Chorzempa (2024) - The US and Korean CHIPS Act are spurring investment but at high cost, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2024/us-and-korean-chips-acts-are-spurring-investment-high-cost>

- Martin Chorzempa (2025) - Trump investment order seeks to limit US-China flows, while attracting more from allies, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trump-investment-order-seeks-limit-us-china-flows-while-attracting>
- Maurice Obstfeld (2025) - Trump's tariffs are designed to maximum damage to America, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-tariffs-are-designed-maximum-damage-america>
- Monica de Bolle (2026) - The EU-Mercosur agreement could tap a new source of critical minerals for the West, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/eu-mercosur-agreement-could-tap-new-source-critical-minerals-west>
- United States Trade Representative - Presidential Tariff Actions, <https://ustr.gov/trade-topics/presidential-tariff-actions>
- Warwick J. McKibbin, Marcus Noland (2025) - Trump's threatened tariffs projected to damage economies of US, Canada, Mexico and China, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-threatened-tariffs-projected-damage-economies-us-canada-mexico>
- Warwick J. McKibbin, Marcus Noland (2025) - US tariffs on Canada and Mexico would hurt all three economies; retaliation would worsen the damage, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/us-tariffs-canada-and-mexico-would-hurt-all-three-economies>
- WITS (World Integrated Trade Solution), <https://wits.worldbank.org/>

RINGRAZIAMENTI

Concludendo questo elaborato, vorrei dedicare un momento a tutte le persone che mi hanno sostenuto durante il mio percorso universitario.

Ringrazio la professoressa Lo Turco, per avermi supportato durante la realizzazione di questa tesi, per la disponibilità dimostrata e per avermi trasmesso l'interesse verso l'Economia Internazionale.

Ringrazio mia madre Simonetta, mio padre Marino, i miei nonni Raffaele e Ferdinando e tutta la mia famiglia per essermi stati accanto e aver sempre creduto in me durante tutti e cinque gli anni dell'università.

Ringrazio Luca, Jacopo, Simone e Ge per avermi accompagnato in questo viaggio non come semplici amici ma come fratelli, sostenendomi nei momenti difficili e festeggiando in quelli belli.

Ringrazio Andrei, Matteo, Menga, Sara, Anna, Tommaso e Luca per essere stati, specialmente nella parte finale di questo percorso, come una seconda famiglia.

Ringrazio Burzo e Monda per tutte le risate e le giornate passate a studiare insieme, fin dai tempi delle superiori.

Ringrazio Gianlu per tutte le serate passate al parco, per avermi sempre sostenuto ed esserci stato ogni volta che ne abbia avuto bisogno.

Ringrazio Nicole e Ylenia per essere state le migliori amiche che potessi avere, durante tutto il percorso universitario.

Ringrazio Mirco per essermi stato amico, per avermi dato fiducia nel lavoro e per aver creduto in me.

Ringrazio Sofi, per le belle serate passate insieme a chiacchierare e a fantasticare su questo momento, che alla fine è arrivato.

“La vittoria siede sulle spalle del sacrificio”