

# **La sovranità economica come problema filosofico**

*Dazi, governance e transizione sistemica nell'epoca post-liberale*

Per una razionalità commerciale orientata all'equilibrio

Carlo Mancosu

---

Dicembre 2025

## ABSTRACT

Il presente lavoro si propone di analizzare la crisi del paradigma liberoscambista attraverso una lente filosofica che integri considerazioni economiche, geopolitiche, monetarie, tecnologiche e ambientali. La tesi centrale è che le teorie classiche del commercio internazionale — a partire dal principio ricardiano del vantaggio comparato — poggino su assunti storicamente situati che appaiono oggi largamente erosi: la neutralità politica degli scambi, l'immobilità dei fattori produttivi tra nazioni, l'assenza di rendimenti crescenti, la separazione tra economia reale e finanza.

In questo contesto di discontinuità sistemica, i dazi doganali — tradizionalmente esecrati come distorsioni inefficienti — possono essere ripensati come strumenti legittimi di una governance economica rinnovata, a condizione che vengano iscritti in un'architettura di coordinamento internazionale orientata a obiettivi comuni: equilibrio tra aree economiche, sostenibilità ambientale e sociale, resilienza delle catene produttive, transizione ecologica. Non si tratta di un ritorno al mercantilismo nazionalista, ma della costruzione di un framework post-liberale in cui gli strumenti di politica commerciale operano come meccanismi di riequilibrio dentro regole condivise e standard aperti.

La monografia articola questa tesi in tre movimenti: una genealogia critica del dogma liberoscambista; un'analisi delle discontinuità che ne minano i fondamenti (finanziarizzazione, crisi monetaria, tecnologia, clima); una proposta di architettura alternativa fondata su obiettivi comuni e governance cooperativa. L'epilogo riflette sulle condizioni politiche di una simile transizione.

## PROLOGO

### *L'economia come questione ontologica*

*«L'esperienza degli anni Trenta insegnò ai pianificatori mondiali che la mancanza di un sistema di pagamenti internazionali e l'utilizzo dissennato di dazi e svalutazioni competitive possono diventare nemici della pace.»*

— U.S. Department of State, Office of the Historian

Esiste una tentazione ricorrente nel pensiero economico contemporaneo: quella di trattare il proprio oggetto come un dominio tecnico separato, governato da leggi proprie che operano indipendentemente dalle scelte politiche, dalle strutture di potere, dalle forme di vita che le società si danno. Il commercio internazionale, in questa visione, sarebbe un meccanismo neutrale — una sorta di macchina allocativa che, lasciata operare senza interferenze, distribuisce risorse e opportunità secondo criteri di efficienza oggettiva. I dazi, le barriere, le protezioni appaiono allora come sabbia negli ingranaggi: attriti che rallentano il funzionamento ottimale del sistema.

Questa monografia muove da un'ipotesi diversa. L'economia — e in particolare l'economia degli scambi internazionali — non è mai stata un dominio neutrale. È, al contrario, uno dei luoghi privilegiati in cui si decidono le forme di vita: chi produce cosa, dove, per chi; quali saperi vengono valorizzati e quali dismessi; quali territori prosperano e quali declinano; quali futuri sono possibili e quali preclusi. Il commercio, lungi dall'essere un fatto naturale che precede la politica, è sempre già un *campo di forze* — attraversato da asimmetrie di potere, stratificazioni storiche, decisioni implicite su ciò che conta e ciò che può essere sacrificato.

---

Riconoscere questa dimensione ontologica dell'economia — il fatto che essa non descrive semplicemente un mondo dato ma contribuisce a *costituirlo* — non significa abbandonare il rigore analitico per un relativismo inerte. Significa, piuttosto, storicizzare le categorie: comprendere che concetti come «vantaggio comparato», «efficienza allocativa», «libero scambio» non sono verità eterne ma costruzioni teoriche sorte in contesti specifici, con presupposti specifici, per rispondere a problemi specifici. E che questi presupposti possono erodersi quando il mondo muta.

La tesi di questo lavoro è che ci troviamo precisamente in una di queste fasi di erosione. L'architettura economica internazionale edificata dopo la Seconda guerra mondiale — il sistema di Bretton Woods e i

suoi eredi, il GATT e poi il WTO, il dollaro come valuta di riserva globale, l'ideologia del «Washington Consensus» — sta scricchiolando sotto il peso di contraddizioni che non riesce più a contenere. Le rivalità geopolitiche tra grandi potenze, gli squilibri finanziari sistemici, la crisi climatica, le vulnerabilità delle catene produttive globali emerse con la pandemia, l'ascesa di attori economici che non rispettano le regole tacite del gioco liberale: tutto questo mette in questione non i dettagli del sistema, ma i suoi fondamenti.

In questo scenario, i dazi — strumento arcaico, quasi premoderno agli occhi dell'ortodossia economica — tornano al centro del dibattito. Ma è essenziale comprendere *come* vi tornano. Esistono almeno due modi radicalmente diversi di pensare il ritorno delle tariffe doganali.

Il primo è il nazionalismo economico: l'idea che ogni Stato debba massimizzare la propria posizione in un gioco a somma zero, usando i dazi come armi offensive o difensive nella competizione globale. È la logica del «America First» trumpiano, ma anche delle ritorsioni cinesi e dei blocchi commerciali che rischiano di frammentare l'economia mondiale in sfere d'influenza rivali. Questa via conduce, come insegna la storia degli anni Trenta, verso l'instabilità cronica e, in ultima analisi, verso il conflitto.

Il secondo modo — quello che questa monografia intende esplorare — vede i dazi non come armi nazionali ma come *strumenti di una governance condivisa*. In questa prospettiva, le tariffe doganali possono avere una funzione di riequilibrio sistemico: correggere asimmetrie, internalizzare esternalità (come quelle ambientali), proteggere beni pubblici (come la resilienza delle catene di approvvigionamento), accompagnare transizioni industriali senza abbandonare intere popolazioni alla disoccupazione strutturale. Ma questa funzione può dispiegarsi solo se i dazi operano *dentro* un'architettura di regole condivise, orientata a obiettivi comuni — non contro di essa.

---

L'orizzonte normativo che emerge da questa riflessione non è dunque né il liberismo dogmatico (che nega legittimità a qualsiasi intervento sui flussi commerciali) né il protezionismo nazionalista (che subordina tutto all'interesse di parte). È, piuttosto, quello che potremmo chiamare una *governance economica cosmopolita ma non ingenua*: un sistema in cui gli scambi sono regolati da standard aperti, negoziati multilateralmente, orientati a finalità che trascendono il vantaggio immediato dei singoli attori — la stabilità climatica, lo sviluppo inclusivo, la pace.

In un certo senso, si tratta di riprendere e radicalizzare l'intuizione originaria di Bretton Woods. Keynes e White, nel 1944, non immaginavano un mondo senza regole né un mondo di puro *laissez-faire*: immaginavano un ordine *cooperativo*, in cui i controlli sui movimenti di capitale e i meccanismi di aggiustamento servivano a garantire stabilità e piena occupazione, non a massimizzare i profitti finanziari. Quell'architettura fu poi progressivamente smantellata — prima con la fine della convertibilità aurea nel 1971, poi con la liberalizzazione finanziaria degli anni Ottanta e Novanta — in nome di un'efficienza che si è rivelata, in parte, illusoria.

La sfida contemporanea è costruire un'architettura adeguata al XXI secolo: un sistema che tenga conto delle interdipendenze reali (nessun paese può isolarsi, né deve farlo), ma anche dei limiti ecologici planetari, delle esigenze di sicurezza, delle aspirazioni democratiche dei popoli a controllare le condizioni della propria esistenza. È un compito immenso, e questa monografia non pretende certo di risolverlo.

Si propone, più modestamente, di contribuire a *pensarlo* — a delinearne i contorni concettuali, a identificare le condizioni di possibilità, a distinguere le vie praticabili da quelle illusorie.

---

La struttura del lavoro riflette questa ambizione. La *Prima Parte* opera una genealogia critica del paradigma liberoscambista: ripercorre la genesi storica della teoria del vantaggio comparato, ne esplicita i presupposti impliciti, ne mostra le crepe interne emerse nel dibattito economico degli ultimi decenni — da Samuelson a Krugman, da Chang a Rodrik. L'obiettivo non è «demolire» Ricardo, ma *situarlo*: comprendere in quale mondo quella teoria funzionava e perché quel mondo non è più il nostro.

La *Seconda Parte* analizza le discontinuità che hanno eroso i fondamenti del vecchio ordine: la finanziarizzazione «apolide» e il potere dei grandi fondi, la crisi del sistema dollaro-centrico e i tentativi di de-dollarizzazione, l'emergere di rendimenti crescenti e lock-in tecnologici, la questione ecologica come vincolo sistemico che ridefinisce i vantaggi comparati.

La *Terza Parte* si volge al futuro: esplora le condizioni per un'architettura economica alternativa fondata sull'equilibrio tra aree, sulla sostenibilità integrale, su obiettivi comuni codificati in standard aperti. I dazi, in questa prospettiva, non sono né un tabù né una panacea, ma uno tra gli strumenti di una governance rinnovata — strumenti che richiedono, per essere efficaci, un contesto istituzionale cooperativo oggi ancora da costruire.

L'*Epilogo* riflette sulla questione aperta: quali soggetti politici, quali coalizioni, quali discontinuità storiche potrebbero rendere possibile questa transizione? La storia suggerisce che le grandi architetture internazionali nascono da grandi crisi. Forse la crisi climatica, o una futura pandemia, o un collasso finanziario, o la stessa escalation delle tensioni geopolitiche, apriranno finestre di opportunità. Saperle riconoscere, e avere pronte idee adeguate, è compito di chi pensa.

# PARTE PRIMA

## *Genealogia del dogma*

Ricardo e i suoi limiti

## CAPITOLO 1

### *Il vantaggio comparato come costruzione storica*

La teoria del *vantaggio comparato*, formulata da David Ricardo nel 1817, costituisce da oltre due secoli il fondamento concettuale del libero scambio. La sua eleganza logica è innegabile: anche un paese meno efficiente in tutto — in termini assoluti — trae beneficio dallo scambio se si specializza in ciò che produce con *relativo* minor svantaggio. Nel celebre esempio di Ricardo, il Portogallo potrebbe produrre sia tessuti che vino con meno lavoro dell’Inghilterra; eppure, se la sua superiorità relativa è maggiore nel vino, conviene a entrambi che il Portogallo si specializzi in vino e l’Inghilterra in tessuti, scambiandoli poi reciprocamente. Il risultato è un aumento della produzione totale e, teoricamente, del benessere di tutti.

Questo principio è stato celebrato come una delle leggi più solide dell’economia — Paul Samuelson lo definì «il caso più assodato di tutta la disciplina». Per generazioni, criticare l’assunto dei benefici universali del libero scambio esponeva politici e commentatori al rischio di venire bollati come protezionisti ignoranti o difensori di interessi particolari. Il *mantra* del «libero mercato uguale prosperità» si è cristallizzato in un dogma che ha orientato le politiche commerciali occidentali dal secondo dopoguerra fino ai nostri giorni.

Eppure, come ogni costruzione teorica, il modello ricardiano poggia su presupposti precisi — presupposti che, se esplicitati, rivelano la sua natura di *astrazione situata* piuttosto che di legge universale.

### **I presupposti impliciti del modello classico**

Il primo presupposto è quello della *piena mobilità interna dei fattori produttivi*. Nel modello ricardiano, se un settore si contrae a causa della concorrenza estera, i lavoratori e i capitali impiegati in quel settore si spostano fluidamente verso settori in espansione. Non esistono attriti, costi di transizione, competenze non trasferibili. Un operaio tessile licenziato diventa senza difficoltà un viticoltore — o qualsiasi altra cosa il mercato richieda.

Nella realtà, naturalmente, le cose stanno diversamente. Le competenze sono spesso specifiche e difficilmente riconvertibili; i territori si specializzano e non possono essere «ricollocati» altrove; le comunità costruite attorno a determinate industrie non si dissolvono senza traumi quando quelle industrie scompaiono. Le regioni deindustrializzate del Midwest americano o del Nord dell’Inghilterra testimoniano cosa accade quando il libero commercio opera su un tessuto sociale che non corrisponde alle assunzioni del modello.

Il secondo presupposto è l’*immobilità internazionale dei fattori*. Ricardo assume che il capitale e il lavoro non si muovano tra paesi: solo le merci attraversano i confini. In questo modo, le differenze nei costi relativi — che determinano i vantaggi comparati — restano stabili. Ma nel mondo contemporaneo il capitale si muove istantaneamente attraverso i confini, inseguendo rendimenti maggiori; le imprese

delocalizzano produzioni intere; i lavoratori migrano, sia pure con maggiori frizioni. Questo cambia radicalmente le dinamiche: un paese non compete più solo con le proprie dotazioni di fattori, ma in un mercato globale dei fattori stessi.

Il terzo presupposto riguarda la *struttura dei mercati*: si assume concorrenza perfetta, assenza di economie di scala, assenza di esternalità. In questo mondo ideale, nessuna impresa ha potere di mercato, i costi unitari non variano con la quantità prodotta, e tutti i costi e benefici sono internalizzati nei prezzi. Anche qui, il contrasto con la realtà è stridente. I mercati contemporanei — specialmente quelli tecnologici — sono dominati da oligopoli e monopoli; le economie di scala sono pervasive; le esternalità (positive e negative) abbondano.

Il quarto presupposto, spesso dimenticato, è quello della *neutralità monetaria*. Nel modello classico il commercio avviene essenzialmente in termini reali — si scambiano beni contro beni — e la moneta è un velo neutrale che non influenza le quantità. Ma nel mondo reale la moneta conta: i tassi di cambio possono essere manipolati (o semplicemente fluttuare) in modi che alterano i vantaggi comparati; le politiche monetarie influenzano l'inflazione e quindi la competitività; il sistema finanziario può amplificare squilibri invece di correggerli.

Infine, e forse più importante, il modello classico presuppone un *contesto cooperativo e pacifico*. Gli Stati commerciano perché è nel loro interesse reciproco; non usano il commercio come arma; non cercano di danneggiare i partner. È un'assunzione che, come vedremo, appare sempre più problematica nell'attuale fase di rivalità geopolitica.

### **Il contesto storico: la Pax Britannica e il Gold Standard**

Quando Ricardo formulò la sua teoria, l'Inghilterra era la potenza egemone incontrastata. La Rivoluzione industriale aveva dato al paese un vantaggio competitivo schiacciante nella manifattura; la Royal Navy dominava i mari; la sterlina era la valuta di riferimento globale, ancorata all'oro in un sistema di cambi fissi. In questo contesto, il libero scambio serviva *oggettivamente* gli interessi britannici: abolire le barriere significava aprire mercati alle merci inglesi, che nessuno poteva eguagliare.

Non è un caso che l'Inghilterra sia stata la grande promotrice del free trade nel XIX secolo — a partire dall'abolizione delle Corn Laws nel 1846, che eliminò i dazi protettivi sul grano a favore dei proprietari terrieri. Ma è importante notare che altri paesi, in quello stesso periodo, seguirono strategie diverse. Gli Stati Uniti mantennero tariffe elevate per tutto l'Ottocento, proteggendo la propria industria nascente dalla concorrenza britannica. La Germania di Bismarck introdusse dazi protettivi negli anni Settanta. Il Giappone dell'era Meiji costruì la propria base industriale con un forte intervento statale e protezioni mirate.

Questi paesi non erano «ignoranti» della teoria ricardiana. Semplicemente, riconoscevano che il libero scambio conveniva a chi era già competitivo, non a chi doveva ancora diventarlo. Friedrich List, economista tedesco contemporaneo di Ricardo, formulò esplicitamente l'*argomento dell'industria nascente*: un paese in via di industrializzazione deve proteggere i propri settori strategici finché non raggiungono la scala e l'efficienza necessarie a competere sul mercato mondiale. Solo allora potrà abbracciare il libero scambio — come fece, in effetti, la stessa Inghilterra dopo essersi industrializzata dietro barriere protettive nei secoli precedenti.

La storia economica, dunque, offre una lezione che la teoria pura tende a oscurare: *il libero scambio non è una ricetta universale, ma una strategia che conviene in certi momenti e a certi attori*. Predicarlo a paesi che non hanno ancora costruito le proprie capacità produttive significa, nei fatti, condannarli a restare fornitori di materie prime e importatori di manufatti — la classica divisione coloniale del lavoro.

### **La funzione ideologica del paradigma**

C'è un ulteriore aspetto da considerare, più sottile ma non meno importante: la funzione *ideologica* della teoria del vantaggio comparato. Presentando il libero scambio come una legge naturale — valida sempre e ovunque, indipendentemente dal contesto — il paradigma ricardiano ha operato come potente strumento di legittimazione. Chi proponeva dazi o protezioni poteva essere liquidato come ignorante (non capisce l'economia), come corrotto (difende interessi particolari), o come nemico del progresso (vuole tornare al mercantilismo).

Questa chiusura del dibattito ha avuto conseguenze reali. Ha reso difficile, per decenni, discutere seriamente dei costi sociali della globalizzazione — le fabbriche chiuse, le comunità devastate, le disuguaglianze crescenti. Chi sollevava questi temi veniva accusato di populismo o di ignoranza economica. E quando i costi sono diventati troppo evidenti per essere ignorati — quando Trump ha vinto le elezioni americane anche grazie al voto delle regioni deindustrializzate — l'establishment economico si è trovato spiazzato, incapace di rispondere se non ripetendo formule ormai screditate.

Come ha osservato l'economista Nat Dyer in un recente intervento sul Financial Times, opporre dogmaticamente Ricardo a chi critica il commercio globale è controproducente. Se le teorie economiche mainstream non sanno riconoscere i limiti storici delle proprie assunzioni, lasciano il campo libero a chi propone soluzioni semplicistiche e potenzialmente dannose — come i dazi punitivi indiscriminati della guerra commerciale trumpiana. Serve, invece, una *storicizzazione* del dibattito: riconoscere cosa è cambiato, ammettere i limiti delle vecchie ricette, proporre nuove sintesi.

## CAPITOLO 2

### *Le crepe interne: da Samuelson a Chang*

Se la critica «esterna» al paradigma liberoscambista — quella che proviene da economisti eterodossi, storici dell'economia, critici della globalizzazione — poteva essere liquidata come ideologicamente motivata, più difficile è ignorare le crepe che si sono aperte *all'interno* dello stesso mainstream economico. Negli ultimi decenni, alcuni dei più autorevoli esponenti della disciplina hanno riconosciuto limiti significativi nel modello classico — limiti che non ne invalidano necessariamente la logica interna, ma ne circoscrivono drasticamente l'ambito di applicabilità.

#### **Il ripensamento di Samuelson (2004)**

Un momento spartiacque fu la pubblicazione, nel 2004, di un articolo di Paul Samuelson — il decano della sintesi neoclassica, premio Nobel, autore del manuale di economia più diffuso al mondo — che scosse le certezze della professione. Samuelson mostrò, con un modello formale rigoroso, un caso in cui il progresso tecnologico di un paese emergente (la Cina, nell'esempio implicito) nell'industria avanzata *danneggia* permanentemente il paese avanzato (gli Stati Uniti).

L'argomento è sottile ma devastante. Nel modello classico, il progresso tecnologico è sempre benvenuto: se la Cina diventa più efficiente, produce merci a minor costo, i consumatori americani ne beneficiano, e l'America può specializzarsi in ciò che sa fare meglio. Tutti vincono. Ma Samuelson mostrò che questo ragionamento funziona solo se il progresso tecnologico cinese avviene nei settori in cui la Cina ha già un vantaggio comparato (diciamo, i beni a basso valore aggiunto). Se invece la Cina riesce a *catturare* i settori ad alto valore — attraverso trasferimenti di tecnologia, investimenti massicci, politiche industriali aggressive — il risultato può essere una riduzione permanente dei salari e del benessere americani.

La conclusione di Samuelson fu lapidaria: «il libero scambio non è sempre win-win». Era un'ammissione notevole da parte di chi aveva dedicato una vita a formalizzare e difendere il paradigma classico. Non significava che Ricardo avesse «torto», ma che la sua teoria funziona solo *a condizioni date* — e che quelle condizioni, nel mondo reale, possono non verificarsi.

#### **La nuova teoria del commercio: Krugman e i rendimenti crescenti**

Prima ancora di Samuelson, negli anni Ottanta, Paul Krugman e altri economisti avevano sviluppato quella che venne chiamata «nuova teoria del commercio» (*New Trade Theory*). Il punto di partenza era un'osservazione empirica che il modello ricardiano non sapeva spiegare: perché paesi simili — con

dotazioni di fattori comparabili — commerciano intensamente tra loro? Secondo Ricardo, il commercio dovrebbe avvenire tra paesi *diversi*, ciascuno specializzato in ciò che sa fare meglio. Ma nella realtà, gran parte del commercio mondiale avviene tra economie avanzate, e consiste spesso nello scambio di beni simili (automobili tedesche contro automobili giapponesi, per esempio).

La risposta di Krugman fu introdurre le *economie di scala* nel modello. Quando i costi unitari diminuiscono con l'aumentare della produzione — a causa di costi fissi elevati, effetti di apprendimento, o esternalità di rete — la specializzazione non dipende più (solo) dai vantaggi comparati «naturali», ma dalla storia, dal caso, dalle politiche. Un paese può conquistare un vantaggio duraturo in un settore semplicemente *partendo per primo* e accumulando economie di scala che diventano poi difficili da scalzare.

Le implicazioni per la politica commerciale sono profonde. Se i vantaggi comparati non sono dati dalla natura ma sono *costruiti* storicamente, allora le politiche industriali hanno un ruolo legittimo: proteggere un settore nascente finché non raggiunge la scala critica, o impedire che un concorrente estero conquisti un monopolio irreversibile. La nuova teoria del commercio, pur restando nel solco del mainstream, forniva basi formali a ciò che gli economisti eterodossi sostenevano da tempo: che il *laissez-faire* non è sempre la strategia ottimale, e che lo Stato può avere un ruolo positivo nella costruzione del vantaggio competitivo.

### Ha-Joon Chang e la scala ritirata

Se Samuelson e Krugman operano dall'interno del mainstream, economisti come Ha-Joon Chang hanno sviluppato una critica più radicale — ma non per questo meno documentata. Il libro di Chang *Bad Samaritans* (2007) è un'indagine storica sistematica su come i paesi oggi avanzati si siano effettivamente industrializzati. La conclusione è scomoda per i difensori del libero scambio: *tutti* — Gran Bretagna, Stati Uniti, Germania, Giappone, Corea del Sud — si sono sviluppati proteggendo i propri mercati e sovvenzionando settori strategici. Il libero scambio è arrivato *dopo*, quando erano già competitivi.

Chang utilizza la metafora della «scala ritirata» (*kicking away the ladder*): i paesi ricchi sono saliti verso lo sviluppo usando la scala delle politiche protettive, e ora la ritirano per impedire agli altri di fare lo stesso. Le istituzioni internazionali — FMI, Banca Mondiale, WTO — impongono ai paesi in via di sviluppo politiche di apertura precoce che i loro predecessori non hanno mai praticato. Il risultato è che molti paesi restano intrappolati in produzioni a basso valore aggiunto, incapaci di compiere il salto verso l'industrializzazione avanzata.

L'argomento di Chang non è che il protezionismo sia *sempre* benefico — la storia offre anche molti esempi di protezioni inefficienti e catturate da interessi particolari. Ma la lezione è che le politiche commerciali devono essere valutate *contestualmente*, in relazione allo stadio di sviluppo, alla struttura produttiva, agli obiettivi di lungo periodo. Le ricette universali — «apritevi al commercio e prosperete» — sono, nel migliore dei casi, ingenui; nel peggiore, strumenti di dominio.

### Dani Rodrik e il trilemma della globalizzazione

Una sintesi influente delle critiche al paradigma liberoscambista viene dall'economista di Harvard Dani Rodrik. Rodrik non è un avversario del commercio internazionale — ne riconosce i benefici potenziali — ma insiste sulla necessità di *vincoli e salvaguardie*. Il suo contributo più noto è il cosiddetto «trilemma della globalizzazione»: l'impossibilità di avere simultaneamente integrazione economica profonda, sovranità nazionale e democrazia politica. Al massimo, si possono avere due di queste tre cose.

Se un paese vuole integrarsi pienamente nei mercati globali e mantenere la democrazia, deve rinunciare a molta della propria sovranità — accettare regole decise altrove, adattarsi a standard esterni. Se vuole sovranità e integrazione, deve limitare la democrazia — impedire che le preferenze popolari interferiscano con gli impegni internazionali. Se vuole democrazia e sovranità, deve accettare limiti all'integrazione — mantenere margini per politiche autonome che riflettano le scelte dei cittadini.

Il trilemma di Rodrik illumina le tensioni che attraversano l'ordine economico contemporaneo. L'iper-globalizzazione degli anni Novanta e Duemila ha compresso sia la sovranità che la democrazia: i governi nazionali hanno sempre meno margini di manovra, e i cittadini si sentono sempre più impotenti di fronte a forze economiche che non controllano. La reazione populista — da Trump a Brexit — è, in questa luce, una domanda di *riappropriazione democratica*: il desiderio di riportare le decisioni economiche sotto controllo politico.

Rodrik non propone di smantellare la globalizzazione, ma di riformarla: preservare i benefici dell'integrazione economica mantenendo però margini per politiche nazionali legittime. In questa prospettiva, i dazi possono avere le loro utilità — come «scudo» per proteggere politiche economiche domestiche in settori sensibili, o come strumento di pressione per ottenere condizioni più eque. Ma Rodrik avverte che i dazi da soli non risolvono nulla: possono essere «al massimo un complemento» a una strategia economica domestica ben congegnata, non il suo fulcro. Chi promette che le tariffe ricostruiranno la classe media — come fece Trump — vende illusioni.

## CAPITOLO 3

### *Il commercio come campo di potere*

Le critiche teoriche esaminate nel capitolo precedente convergono su un punto: il modello ricardiano astrae dalle relazioni di potere. Assume attori simmetrici che commerciano su un piano di parità, ciascuno perseguendo il proprio vantaggio in un gioco a somma positiva. Ma la storia economica racconta una storia diversa — una storia in cui il commercio è sempre stato anche un *campo di forze*, attraversato da asimmetrie, strategie, strumentalizzazioni.

#### **La dimensione coloniale del «libero scambio»**

La prima globalizzazione — quella del periodo 1870-1914, sotto l'egida della Pax Britannica — non fu un fenomeno neutrale. L'apertura dei mercati avvenne in un contesto di profonda asimmetria: da un lato l'Impero britannico e le altre potenze europee, industrializzate e militarmente dominanti; dall'altro colonie e semicolonie costrette ad accettare condizioni commerciali sfavorevoli. I «trattati ineguali» imposti alla Cina dopo le guerre dell'oppio, le capitolazioni ottomane, il sistema delle preferenze imperiali: tutto questo apparteneva a un ordine commerciale formalmente «libero» ma sostanzialmente coercitivo.

Il libero scambio, in questo contesto, funzionava a senso unico: i paesi industrializzati esportavano manufatti, i paesi periferici fornivano materie prime. La divisione internazionale del lavoro che ne risultava non rifletteva «vantaggi comparati naturali», ma rapporti di forza sedimentati storicamente. E quando un paese periferico tentava di industrializzarsi — di costruire le proprie manifatture invece di importarle — incontrava l'opposizione delle potenze dominanti, interessate a mantenere mercati di sbocco per i propri prodotti.

Questa storia coloniale non è semplicemente «passata». Le sue eredità persistono nelle strutture dell'economia mondiale: nella dipendenza di molti paesi dalle esportazioni di commodities, nella difficoltà di risalire le catene del valore, nella vulnerabilità ai movimenti di capitali e alle condizionalità delle istituzioni finanziarie internazionali. Quando si parla di «libero scambio» come se fosse un principio neutrale, si cancella questa storia — e si rischia di perpetuarne le logiche.

#### **La protezione strategica dei paesi oggi avanzati**

Particolarmente istruttivo è esaminare come i paesi oggi campioni del libero scambio abbiano costruito le proprie economie. L'Inghilterra stessa — culla dell'ideologia free trade — si industrializzò nei secoli XVII e XVIII dietro robuste barriere protettive. Le leggi sulla navigazione (*Navigation Acts*) riserva-

vano il commercio coloniale alle navi inglesi; dazi elevati proteggevano la manifattura tessile dalla concorrenza indiana; lo Stato interveniva massicciamente per sostenere settori strategici. Solo quando l'industria inglese ebbe conquistato un vantaggio schiacciante — grazie anche a queste politiche — l'Inghilterra abbracciò il libero scambio e cominciò a predicarlo agli altri.

Gli Stati Uniti seguirono un percorso simile. Alexander Hamilton, primo Segretario al Tesoro, era un convinto sostenitore delle tariffe protettive per l'industria nascente americana. Per tutto l'Ottocento, gli USA mantennero dazi tra i più alti del mondo — mentre le teorie del libero scambio venivano insegnate nelle università. Solo dopo la Seconda guerra mondiale, quando l'industria americana era ormai la più potente del pianeta, gli Stati Uniti divennero i campioni dell'apertura commerciale.

La Germania unificata da Bismarck introdusse tariffe protettive nel 1879, abbandonando un breve esperimento liberista. Il Giappone dell'era Meiji costruì la propria base industriale con un intervento statale pervasivo: non solo dazi, ma banche pubbliche, pianificazione settoriale, acquisti governativi preferenziali. La Corea del Sud, fino agli anni Ottanta, era un'economia pesantemente protetta e sussidiata — la Samsung che conosciamo oggi è figlia di decenni di politica industriale, non del libero mercato.

Il paradosso è evidente: *i paesi che predicano il libero scambio sono quelli che lo hanno praticato di meno nella fase cruciale del loro sviluppo*. Come osservava già List nell'Ottocento, il free trade è la politica dei vincitori — di chi ha già costruito la propria competitività e vuole ora accedere ai mercati altrui.

### **Il commercio come arma: sanzioni, embargo, coercizione economica**

Nel mondo contemporaneo, la dimensione di potere del commercio assume forme nuove. Le sanzioni economiche sono diventate uno strumento privilegiato di politica estera — soprattutto per gli Stati Uniti, che sfruttano la centralità del dollaro nel sistema finanziario globale per imporre la propria volontà anche a paesi terzi. Le sanzioni secondarie — che colpiscono non il paese bersaglio, ma chi intrattiene rapporti commerciali con esso — estendono la portata della coercizione economica americana ben oltre i confini giurisdizionali tradizionali.

Il caso della Russia dopo l'invasione dell'Ucraina nel 2022 è emblematico. In poche settimane, le principali banche russe furono escluse dal sistema SWIFT; le riserve valutarie della banca centrale russa — centinaia di miliardi di dollari — furono congelate; l'export di tecnologie strategiche verso la Russia fu vietato. Era una dimostrazione di forza senza precedenti: la capacità dell'Occidente di «scollegare» un'intera economia dal sistema globale.

Ma questa dimostrazione ha anche rivelato i rischi del sistema. Se il dollaro e le infrastrutture finanziarie occidentali possono essere usati come armi, allora i paesi non allineati con l'Occidente hanno un incentivo a costruire alternative: sistemi di pagamento alternativi (come lo SPFS russo o il CIPS cinese), accordi bilaterali che bypassano il dollaro, accumulo di riserve in oro o altre valute. La weaponization del commercio e della finanza, in altre parole, accelera la frammentazione del sistema — esattamente ciò che, sul lungo periodo, potrebbe minare l'egemonia che quelle armi servono a proteggere.

### **La rivalità sistemica USA-Cina**

Il caso più significativo di politicizzazione del commercio è naturalmente la rivalità tra Stati Uniti e Cina. Ciò che era iniziato come competizione economica si è trasformato in confronto sistemico — una nuova Guerra Fredda, secondo molti osservatori, con il commercio come uno dei principali campi di battaglia.

La guerra dei dazi avviata da Trump nel 2018 — con tariffe fino al 25% su centinaia di miliardi di dollari di importazioni cinesi — non era semplicemente una misura protezionista nel senso tradizionale. Era un tentativo di usare la leva economica per ottenere concessioni strategiche: la fine del trasferimento forzato di tecnologia, la protezione della proprietà intellettuale, l'apertura dei mercati cinesi agli investimenti americani. Era, in altre parole, politica estera con altri mezzi.

L'amministrazione Biden, pur criticando la retorica trumpiana, ha mantenuto la gran parte di quei dazi e li ha affiancati a misure ancora più incisive: controlli all'esportazione su semiconduttori avanzati e macchinari per produrli, restrizioni sugli investimenti americani in settori tecnologici cinesi, pressioni sugli alleati (Paesi Bassi, Giappone) per coordinare le limitazioni. L'obiettivo dichiarato è impedire alla Cina di raggiungere la frontiera tecnologica in settori considerati critici per la sicurezza nazionale — intelligenza artificiale, quantum computing, chip avanzati.

La Cina, dal canto suo, ha risposto con ritorsioni mirate (dazi su prodotti agricoli americani, restrizioni sull'export di terre rare) e accelerando gli sforzi per l'autosufficienza tecnologica. Il risultato è un progressivo *decoupling* — un disaccoppiamento delle catene produttive che inverte decenni di integrazione.

In questo contesto, parlare di «libero scambio» come se fosse una norma neutrale appare sempre più irrealistico. Il commercio tra grandi potenze in competizione strategica non è — e probabilmente non può essere — governato dalle sole logiche dell'efficienza allocativa. È un'arena di conflitto, dove ciascuno cerca di massimizzare i propri vantaggi e minimizzare le proprie vulnerabilità. La domanda non è se la politica interferisca con l'economia, ma *come* gestire questa interferenza inevitabile.

## **PARTE SECONDA**

### *Le discontinuità del presente*

Perché il vecchio mondo non funziona più

## CAPITOLO 4

### *La finanza apolide e l'erosione della sovranità*

Se il modello ricardiano presupponeva fattori produttivi radicati nei territori nazionali — terra, lavoro, capitale come dotazioni fisse di ciascun paese — il mondo contemporaneo è attraversato da flussi finanziari che non conoscono confini. Il capitale si muove istantaneamente da una giurisdizione all'altra, inseguendo rendimenti, sfuggendo tasse, amplificando o punendo le politiche nazionali con una velocità che nessun governo può eguagliare. Questa *finanziarizzazione apolide* rappresenta una delle discontinuità più profonde rispetto al mondo in cui le teorie classiche furono formulate.

### **I giganti dell'asset management**

Consideriamo le dimensioni del fenomeno. BlackRock, il più grande gestore di asset al mondo, amministra patrimoni per oltre 10.000 miliardi di dollari — più del PIL di qualsiasi paese eccetto Stati Uniti e Cina. Insieme a Vanguard e State Street, i «Big Three» dell'asset management detengono partecipazioni significative nella quasi totalità delle grandi corporation quotate. Sono azionisti di maggioranza relativa in centinaia di imprese nominalmente in competizione tra loro.

Questi attori non operano secondo logiche westfaliane. Non sono fedeli a nessuno Stato, non rispondono a nessun elettorato, non perseguono obiettivi di politica industriale o sociale. Il loro mandato è massimizzare i rendimenti per i clienti — fondi pensione, fondi sovrani, investitori individuali — e lo fanno spostando capitali dove promettono di rendere di più. Se un paese alza le tasse, i capitali fuggono. Se un altro offre condizioni migliori, i capitali affluiscono. I governi nazionali si trovano così in competizione per attrarre investimenti, in una corsa al ribasso fiscale e regolamentare che erode la loro capacità di perseguire politiche autonome.

La questione è aggravata dal ruolo dei paradisi fiscali — giurisdizioni che offrono segretezza e vantaggi tributari per attrarre capitali da tutto il mondo. Si stima che tra 7.000 e 32.000 miliardi di dollari siano parcheggiati in paradisi fiscali — ricchezza sottratta alla tassazione degli Stati dove è stata generata. Questo *shadow banking system* globalizzato opera in un limbo giuridico, al di là della portata delle autorità nazionali.

### **I limiti strutturali delle politiche nazionali**

In questo contesto, le politiche commerciali tradizionali — dazi, quote, preferenze — appaiono strumenti singolarmente limitati. Un paese può imporre tariffe sulle merci che attraversano i suoi confini, ma non può facilmente controllare i flussi di capitale che li attraversano istantaneamente. Può proteggere un

settore dalla concorrenza estera, ma non può impedire che i profitti generati in quel settore vengano trasferiti in giurisdizioni a bassa tassazione. Può cercare di costruire campioni nazionali, ma questi possono essere acquisiti da fondi globali che li gestiranno secondo logiche estranee agli interessi nazionali.

Il paradosso è che i dazi operano su un piano — quello del commercio di merci — mentre il potere si è spostato su un altro piano — quello dei flussi finanziari e delle strutture proprietarie. È come cercare di regolare il traffico stradale ignorando l'esistenza dell'aviazione.

Questo non significa che i dazi siano inutili — vedremo che possono avere funzioni importanti. Ma significa che non possono essere pensati isolatamente. Una strategia economica nazionale efficace deve integrare strumenti commerciali, fiscali, finanziari, regolamentari. E poiché i flussi finanziari sono globali, anche la regolamentazione deve avere una dimensione sovranazionale. Un singolo paese che tenta di tassare i capitali o di regolare i fondi globali si espone alla fuga verso giurisdizioni più compiacenti. Solo un'azione coordinata — a livello almeno regionale, idealmente globale — può sperare di riportare sotto controllo democratico i flussi finanziari apolidi.

## CAPITOLO 5

### *Moneta, debito e il privilegio esorbitante*

Il modello ricardiano trattava la moneta come un velo neutrale — un semplice mezzo di scambio che non influenza le quantità reali. Ma nel sistema economico contemporaneo, la moneta è tutt'altro che neutrale. Il dollaro statunitense, in particolare, occupa una posizione di centralità sistemica che conferisce agli Stati Uniti quello che Valéry Giscard d'Estaing chiamò il «privilegio esorbitante»: la capacità di indebitarsi nella propria valuta senza i vincoli che gravano su tutti gli altri paesi.

### **L'architettura del sistema dollaro-centrico**

Il sistema monetario internazionale post-Bretton Woods non ha un centro formale — dopo il 1971 i cambi fluttuano, l'oro non è più riferimento, nessun accordo istituzionalizza la supremazia di una valuta. Eppure, *di fatto*, il dollaro resta al centro di tutto. Circa il 60% delle riserve valutarie mondiali sono denominate in dollari. La grande maggioranza delle transazioni commerciali internazionali avviene in dollari — anche tra paesi che non hanno alcun rapporto con gli Stati Uniti. I mercati finanziari più profondi e liquidi del mondo sono quelli denominati in dollari: i Treasury americani sono considerati l'asset sicuro per eccellenza.

Questa centralità ha conseguenze profonde. Gli Stati Uniti possono finanziare deficit commerciali persistenti senza le crisi valutarie che colpirebbero qualsiasi altro paese. Quando importano più di quanto esportano, pagano in dollari che il resto del mondo è felice di accumulare — perché servono per le transazioni internazionali, perché i Treasury sono il rifugio sicuro nei momenti di crisi, perché non ci sono alternative altrettanto liquide e affidabili. In pratica, gli USA ricevono merci reali in cambio di pezzi di carta (o, più precisamente, di registrazioni digitali) che loro stessi creano.

Il rovescio della medaglia è che il mondo dipende dalla politica monetaria americana. Quando la Federal Reserve alza i tassi, i capitali affluiscono verso gli USA e defluiscono dai mercati emergenti, causando crisi valutarie e di debito in paesi che non hanno alcuna responsabilità per le scelte americane. Quando la Fed stampa moneta per stimolare l'economia USA, la liquidità si riversa sui mercati globali, gonfiando bolle speculative ovunque. Il sistema dollaro-centrico socializza i costi delle politiche americane su tutto il pianeta.

### **Tentativi di de-dollarizzazione**

È in questo contesto che vanno compresi i tentativi di *de-dollarizzazione* portati avanti da diversi paesi. La Cina ha promosso l'uso dello yuan nel commercio bilaterale con i partner — il cosiddetto

«petroyuan» per gli acquisti di petrolio, accordi di swap valutari con decine di banche centrali. La Russia, dopo le sanzioni del 2022, ha accelerato il distacco dal dollaro, vendendo riserve e cercando alternative per i pagamenti internazionali. I BRICS (Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica) discutono periodicamente di una valuta comune o di un sistema di pagamenti alternativo.

Finora, questi tentativi hanno ottenuto risultati limitati. Il dollaro resta dominante — la quota delle «valute non tradizionali» nelle riserve globali è cresciuta, ma partendo da livelli molto bassi. Lo yuan, nonostante gli sforzi cinesi, rappresenta ancora solo circa il 2-3% delle riserve mondiali. I motivi sono strutturali: la Cina mantiene controlli sui capitali che ne limitano la convertibilità; i suoi mercati finanziari mancano della profondità e trasparenza di quelli americani; il sistema politico non offre le garanzie istituzionali che gli investitori cercano.

Eppure, il trend è innegabile. Il FMI stima che in uno scenario di forte frammentazione geopolitica, il PIL globale potrebbe risultare inferiore fino al 7% rispetto al trend — un costo enorme, ma che alcuni attori potrebbero essere disposti a pagare pur di sottrarsi alla dipendenza dal dollaro e dalle sue possibili strumentalizzazioni. La weaponization del sistema finanziario — dimostrata con le sanzioni alla Russia — ha reso evidente a tutti che la centralità del dollaro non è solo un fatto economico, ma un'arma geopolitica. E le armi, prima o poi, generano contromisure.

## CAPITOLO 6

### *Tecnologia, rendimenti crescenti e lock-in*

Un'altra assunzione implicita del modello classico è che i costi di produzione siano costanti o crescenti con la scala. In un mondo così fatto, non esistono monopoli naturali: se un'impresa diventa troppo grande, i suoi costi aumentano e aprono spazio ai concorrenti. Il mercato si autoregola, e l'intervento statale non è necessario.

Ma i settori più dinamici dell'economia contemporanea — tecnologia, farmaceutica, aerospaziale, piattaforme digitali — sono caratterizzati da *rendimenti crescenti*: i costi unitari diminuiscono con l'aumentare della produzione. Un software costa miliardi da sviluppare, ma il costo marginale di una copia aggiuntiva è prossimo a zero. Una piattaforma come Google o Facebook diventa più preziosa man mano che acquisisce più utenti — effetti di rete che creano barriere all'ingresso quasi insormontabili. Un'azienda di semiconduttori che raggiunge la frontiera tecnologica accumula vantaggi di apprendimento che i concorrenti non possono facilmente colmare.

In questi settori, il vantaggio comparato non è dato dalla natura — non dipende dal clima, dalle risorse naturali, dalla dotazione di fattori. È *costruito* attraverso investimenti, politiche, decisioni strategiche. E una volta costruito, tende a perpetuarsi: chi arriva primo conquista una posizione dominante difficile da scalzare. Gli economisti chiamano questo fenomeno *path dependency* o *lock-in*: il futuro è vincolato dalle scelte passate, e piccoli vantaggi iniziali possono trasformarsi in domini permanenti.

### **Il caso dei semiconduttori**

Il settore dei semiconduttori illustra perfettamente queste dinamiche. La produzione di chip avanzati richiede investimenti colossali — decine di miliardi di dollari per una singola fonderia — e competenze accumulate in decenni. Oggi, la frontiera tecnologica è concentrata in pochissimi attori: TSMC a Taiwan (oltre il 90% dei chip più avanzati), Samsung in Corea, Intel negli Stati Uniti. Le macchine litografiche necessarie per produrre questi chip sono monopolio di un'unica azienda — la olandese ASML.

Questa concentrazione non è il risultato del «libero mercato» inteso in senso classico. È il prodotto di decenni di politiche industriali, investimenti pubblici, collaborazione tra governi e imprese. Taiwan ha costruito TSMC come progetto strategico nazionale, con sostegno statale massiccio. La Corea ha fatto lo stesso con Samsung. Gli Stati Uniti, che negli anni '80 dominavano la produzione di chip, hanno poi lasciato che si spostasse in Asia — una scelta strategica che oggi rimpiangono.

La concentrazione in settori strategici crea vulnerabilità sistemiche. Se Taiwan fosse invasa dalla Cina — o anche solo sottoposta a blocco navale — l'economia mondiale perderebbe accesso alla maggior parte dei chip avanzati. Auto, smartphone, server, dispositivi medici: tutto si fermerebbe. È una dipendenza che i governi occidentali stanno ora cercando affannosamente di ridurre — attraverso i

sussidi del CHIPS Act americano, le iniziative europee per una produzione continentale, i tentativi di diversificare le fonti. Ma costruire alternative richiede tempo, investimenti enormi, e competenze che non si improvvisano.

### **Le implicazioni per la politica commerciale**

In un mondo di rendimenti crescenti, il laissez-faire non garantisce esiti ottimali. Se lasciato a sé stesso, il mercato tende verso la concentrazione — pochi attori dominanti che godono di rendite di posizione. E la distribuzione geografica di questa concentrazione non riflette «vantaggi comparati naturali», ma decisioni storiche, politiche industriali, effetti di lock-in.

Questo dà una nuova legittimità alle politiche di intervento. Proteggere un settore strategico nascente non è necessariamente inefficiente — può essere l'unico modo per costruire capacità che il mercato, da solo, non creerebbe. Impedire che un concorrente estero conquisti un monopolio non è «protezionismo», ma difesa di opzioni future. Investire in R&D, sussidiare settori strategici, coordinare gli sforzi di imprese e università: tutto questo rientra in una legittima politica industriale.

Naturalmente, i rischi sono reali. Le protezioni possono essere catturate da interessi particolari, perpetuarsi oltre il necessario, sostenere imprese inefficienti invece di costruire competitività genuina. Ma il punto è che *non esiste una soluzione semplice*. Né il laissez-faire né l'intervento indiscriminato garantiscono buoni esiti. Ciò che serve è un'analisi contestuale, caso per caso, settore per settore — e un framework istituzionale che permetta di valutare e correggere le politiche nel tempo.

## CAPITOLO 7

### *La questione ecologica come limite esterno*

Esiste un'ultima discontinuità che il paradigma classico non poteva contemplare: la crisi ecologica. Il modello ricardiano — come tutta l'economia politica classica e neoclassica — tratta l'ambiente come sfondo inerte, serbatoio illimitato di risorse e recettore passivo di scarti. I «costi» che contano sono quelli monetari; i «benefici» si misurano in produzione e consumo. Ciò che non ha prezzo non esiste.

Oggi sappiamo che questa è una cecità fatale. Il cambiamento climatico, la perdita di biodiversità, l'esaurimento di risorse non rinnovabili pongono *vincoli sistemici* all'attività economica — vincoli che non possono essere elusi indefinitamente. E questi vincoli ridefiniscono profondamente le logiche del commercio internazionale.

### **Esternalità non prezzate e dumping ambientale**

Il commercio globalizzato permette di esternalizzare i costi ambientali. Un'impresa può produrre in un paese con regolamentazioni lassiste — inquinando aria, acqua, suolo — e vendere in mercati con standard elevati, lucrando la differenza. È ciò che alcuni chiamano *dumping ambientale*: competere non attraverso l'innovazione o l'efficienza, ma attraverso la capacità di scaricare costi sulla biosfera e sulle comunità locali.

Il problema è strutturale. Finché il prezzo delle merci non include i costi ambientali della loro produzione, il commercio internazionale incentiva una corsa al ribasso: le produzioni si spostano dove costa meno inquinare, e i paesi con standard elevati sono penalizzati. Il risultato aggregato è un livello di emissioni, inquinamento, degrado superiore a quello che qualsiasi singolo paese, lasciato a sé stesso, sceglierebbe.

La soluzione teorica è nota: internalizzare le esternalità, far sì che i prezzi riflettano i costi reali. Ma l'implementazione è complessa, perché richiede coordinamento internazionale. Un singolo paese che impone standard ambientali stringenti rende meno competitiva la propria industria rispetto a chi non lo fa. Il risultato può essere *carbon leakage*: le emissioni si spostano altrove invece di ridursi.

### **La carbon border tax come strumento di riequilibrio**

È in questo contesto che emergono strumenti come il *Carbon Border Adjustment Mechanism* (CBAM) europeo — una tariffa sulle importazioni calibrata sul contenuto di carbonio dei prodotti. L'idea è semplice: se l'Europa impone un prezzo alle emissioni interne (attraverso il sistema ETS), le importa-

zioni da paesi che non lo fanno devono pagare un compensativo alla frontiera. In questo modo si evita il carbon leakage e si crea un incentivo per i partner commerciali ad adottare politiche climatiche simili.

Il CBAM non è protezionismo nel senso tradizionale. Non mira a favorire l'industria europea a scapito di quella estera — almeno non in quanto tale. Mira a *pareggiare le condizioni di competizione* includendo nei prezzi costi ambientali che altrimenti resterebbero esternalizzati. È, in un certo senso, un dazio «correttivo» — non per distorcere il mercato, ma per correggere una distorsione preesistente (l'assenza di un prezzo globale del carbonio).

Questo esempio illustra una possibilità più generale: i dazi possono servire a internalizzare esternalità, a tutelare beni pubblici globali, a incentivare convergenze normative verso l'alto. Non sono strumenti di chiusura nazionalistica, ma meccanismi di governance per problemi che trascendono i confini nazionali. Naturalmente, tutto dipende da *come* vengono disegnati e implementati. Un dazio ambientale genuino è diverso da un protezionismo mascherato. Ma la possibilità esiste, ed è importante riconoscerla.

### **Lo spostamento dei vantaggi comparati**

Il cambiamento climatico non ridefinisce solo le regole del commercio — ridefinisce anche le dotazioni. I vantaggi comparati «naturali» che il modello classico assumeva stabili si stanno spostando. Paesi che basavano la propria economia sull'agricoltura irrigua potrebbero trovarsi senz'acqua. Rotte commerciali consolidate potrebbero diventare impraticabili — il Canale di Panama già oggi soffre di siccità che riducono il traffico. Nuove rotte potrebbero aprirsi — l'Artico, libero dai ghiacci, offre percorsi più brevi tra Asia ed Europa.

Alcuni paesi saranno «vincitori» della transizione: quelli con abbondanti risorse di energia rinnovabile (sole, vento), con riserve di minerali critici per le batterie e le tecnologie verdi, con territori meno esposti agli eventi estremi. Altri saranno «perdenti»: quelli dipendenti dai combustibili fossili, vulnerabili all'innalzamento del mare, colpiti da ondate di calore o desertificazione.

Questa ridefinizione pone sfide immense alla governance globale. I paesi perdenti avranno incentivi a resistere alla transizione, a difendere modelli economici ormai insostenibili. I flussi migratori legati al clima — già in corso, destinati a crescere — creeranno pressioni sociali e politiche enormi. Il commercio internazionale, in questo scenario, non può essere governato dalle sole logiche dell'efficienza: deve integrare considerazioni di equità, compensazione, solidarietà tra regioni diversamente colpite.

## PARTE TERZA

*Verso un'architettura dell'equilibrio*

Oltre il nazionalismo e oltre il liberismo

## CAPITOLO 8

### *I dazi come strumenti di riequilibrio sistemico*

Dopo aver attraversato la genealogia critica del paradigma liberoscambista e l'analisi delle discontinuità che ne erodono i fondamenti, è tempo di volgersi alla questione costruttiva: quale ruolo possono legittimamente avere i dazi in un'architettura economica rinnovata? La risposta che emerge dalla nostra analisi non è né quella del dogmatismo liberista (i dazi sono sempre errori) né quella del nazionalismo mercantilista (i dazi sono armi per il vantaggio nazionale). È una terza via: i dazi come *strumenti di riequilibrio sistemico*, legittimi a certe condizioni, dentro un framework di governance condivisa.

#### **Le funzioni legittime dei dazi**

Una prima funzione è quella di *accompagnare transizioni industriali*. Quando un settore subisce la concorrenza di importazioni a basso costo — che sia per differenze nei costi del lavoro, per sussidi esteri, o per dumping — il risultato può essere una deindustrializzazione rapida e traumatica. Intere comunità perdono la base economica; competenze accumulate in decenni si disperdono; il tessuto sociale si lacera. Una protezione temporanea — un dazio che rallenti l'impatto — può dare il tempo necessario per una riconversione ordinata: riqualificazione dei lavoratori, diversificazione dell'economia locale, costruzione di alternative. Il punto cruciale è che la protezione sia *temporanea e condizionata a una strategia* di adattamento, non un sussidio permanente all'inefficienza.

Una seconda funzione è quella di *correggere distorsioni competitive*. Se un paese partner sovvenziona massicciamente la propria industria, o pratica dumping (vendita sottocosto per conquistare quote di mercato), o sfrutta standard ambientali e sociali lassisti, il «libero scambio» non avviene su un piano di parità. I dazi antidumping e compensativi servono a riequilibrare le condizioni — a far sì che la competizione avvenga sulla base dell'efficienza reale, non della capacità di esternalizzare costi o di godere di sussidi statali. Il WTO riconosce da sempre questa funzione; la questione è se le regole attuali siano adeguate alle nuove forme di distorsione (in particolare quelle del modello cinese di capitalismo di Stato).

Una terza funzione è quella di *internalizzare esternalità*. Abbiamo visto il caso della carbon border tax: un dazio calibrato sul contenuto di carbonio delle importazioni può pareggiare le condizioni di competizione tra produttori che pagano un prezzo per le emissioni e quelli che non lo pagano. Lo stesso principio può estendersi ad altre esternalità — sociali (standard lavorativi), ambientali (deforestazione, inquinamento idrico), sanitarie. Non si tratta di protezionismo, ma di far sì che i prezzi riflettano i costi reali della produzione.

Una quarta funzione — più controversa ma non meno importante — è quella di *tutelare la resilienza e la sicurezza*. La pandemia ha mostrato i rischi dell'eccessiva dipendenza da catene di approvvigiona-

mento globali per beni essenziali — mascherine, farmaci, dispositivi medici. Mantenere una capacità produttiva interna in settori strategici, anche se più costosa, è una forma di assicurazione contro shock futuri. Lo stesso vale per settori legati alla sicurezza nazionale in senso stretto — difesa, infrastrutture critiche, tecnologie sensibili. Qui il calcolo economico puro non basta; servono considerazioni di rischio e di opzioni future.

## I limiti e i rischi

Ma se queste funzioni sono legittime, perché l'ortodossia economica ha così a lungo demonizzato i dazi? La risposta è che i rischi sono reali. La storia offre abbondanti esempi di protezioni che, invece di accompagnare transizioni o correggere distorsioni, si sono trasformate in rendite permanenti per settori inefficienti, catturate da interessi particolari capaci di influenzare la politica.

Il problema è quello che gli economisti chiamano *economia politica del protezionismo*. I beneficiari di un dazio — le imprese e i lavoratori del settore protetto — sono pochi e concentrati; hanno forti incentivi a organizzarsi, fare lobby, mantenere le protezioni. I danneggiati — i consumatori che pagano prezzi più alti, le imprese che usano quei beni come input — sono molti e dispersi; raramente si mobilitano. Il risultato è che le protezioni «temporanee» tendono a diventare permanenti, e le eccezioni tendono a moltiplicarsi fino a diventare la regola.

Un secondo rischio è quello delle *ritorsioni*. Se un paese impone dazi, i partner commerciali risponderanno con dazi simili. Si innesca una spirale che può degenerare in guerra commerciale — come negli anni Trenta, quando lo Smoot-Hawley Act americano scatenò ritorsioni a catena che contribuirono al collasso del commercio mondiale. La lezione storica è chiara: i dazi unilaterali, imposti senza coordinamento, tendono a produrre esiti peggiori per tutti.

Un terzo rischio è quello dell'*inefficienza allocativa*. Proteggere un settore significa dirottare risorse — lavoro, capitale — verso usi meno produttivi di quelli che il mercato selezionerebbe. Nel lungo periodo, questo riduce la crescita aggregata. È l'argomento classico contro il protezionismo, e conserva la sua validità — almeno come monito a non abusare dello strumento.

## Le condizioni di legittimità

Come navigare tra funzioni legittime e rischi reali? La risposta non può essere una formula universale — «mai dazi» o «sempre dazi» — ma un approccio *contestuale e istituzionale*. I dazi possono essere strumenti sensati se:

1. sono *inseriti in una strategia coerente*: non fine a sé stessi, ma parte di un piano per costruire competitività, accompagnare transizioni, raggiungere obiettivi definiti;
2. sono *temporanei e condizionati*: con scadenze predefinite, meccanismi di revisione, clausole di sunset che ne impediscano la perpetuazione indefinita;
3. sono *trasparenti e prevedibili*: regolati da criteri chiari, non da decisioni arbitrarie o negoziate caso per caso con i gruppi di pressione;

4. sono *coordinati multilateralmente*: negoziati con i partner commerciali, inseriti in un framework di regole condivise che preveda meccanismi di risoluzione delle dispute;
5. sono *orientati a obiettivi comuni*: non al vantaggio di una parte a scapito delle altre, ma a finalità che tutti possono riconoscere come legittime — stabilità, sostenibilità, equità.

Questa lista di condizioni può sembrare esigente — e lo è. Ma è proprio questa esigenza che distingue una politica commerciale razionale dal protezionismo opportunistico. Gli strumenti esistono; ciò che spesso manca è la volontà politica e il contesto istituzionale per usarli bene.

## CAPITOLO 9

### *Obiettivi comuni e standard aperti*

La chiave per distinguere un uso legittimo dei dazi da uno opportunistico sta nel *riferimento a obiettivi comuni*. Se un dazio è imposto unilateralmente per favorire gli interessi nazionali a scapito degli altri, siamo nel territorio del mercantilismo — della guerra commerciale più o meno dichiarata. Se invece è inserito in un framework condiviso, orientato a finalità che tutti possono riconoscere come legittime, diventa uno strumento di governance cooperativa.

### **La lezione di Bretton Woods**

L'intuizione originaria di Bretton Woods era precisamente questa. Keynes e White, nel 1944, non immaginavano un mondo di puro *laissez-faire* né un mondo di autarchie nazionali. Immaginavano un *ordine cooperativo*: regole condivise che permettessero di godere dei benefici del commercio internazionale proteggendo però gli obiettivi di politica interna — in primis la piena occupazione e la stabilità sociale.

Il sistema di Bretton Woods prevedeva cambi fissi ma aggiustabili, controlli sui movimenti di capitale, un prestatore internazionale di ultima istanza (il FMI) per aiutare i paesi in difficoltà temporanea. Non era libero scambio nel senso dogmatico; era *commercio gestito*, con margini per le politiche nazionali e meccanismi di coordinamento. E per trent'anni funzionò: furono i «trent'anni gloriosi» di crescita sostenuta, bassa disoccupazione, riduzione delle disuguaglianze nelle economie avanzate.

Quell'architettura fu poi progressivamente smantellata. La fine della convertibilità aurea nel 1971, la liberalizzazione finanziaria degli anni Ottanta, il Washington Consensus degli anni Novanta: tutto spinse verso un'integrazione sempre più profonda, con sempre meno spazio per le politiche nazionali. Il risultato, come abbiamo visto, è stato l'emergere di squilibri — commerciali, finanziari, sociali — che il sistema non sa più gestire.

La sfida contemporanea è costruire un'architettura adeguata al XXI secolo — che incorpori le lezioni di Bretton Woods ma risponda alle nuove condizioni: la multipolarità geopolitica, la crisi climatica, la rivoluzione digitale, le catene del valore globali. Non può essere un semplice ritorno al passato; deve essere un salto in avanti.

### **Standard aperti, negoziati, orientati a fini**

Un elemento centrale di questa nuova architettura dovrebbe essere la costruzione di *standard aperti*: regole che non siano imposte dall'egemone del momento, ma genuinamente negoziate; che siano

accessibili e modificabili collettivamente; che siano orientate a finalità condivise piuttosto che a interessi particolari.

Prendiamo l'esempio degli standard ambientali. Oggi esistono regolamentazioni molto diverse tra paesi — alcuni prezzano il carbonio, altri no; alcuni vietano certe sostanze, altri le permettono. Questa frammentazione crea distorsioni competitive e impedisce di affrontare efficacemente problemi globali come il cambiamento climatico. Uno standard comune — un prezzo globale del carbonio, per esempio — eliminerebbe queste distorsioni e creerebbe incentivi allineati per tutti.

Ma chi decide lo standard? Se lo decidono unilateralmente le economie avanzate, imponendolo alle altre attraverso condizionalità commerciali, è una forma di dominio. Se invece emerge da un negoziato genuino — dove i paesi in via di sviluppo hanno voce, dove si tengono conto delle responsabilità storiche differenziate, dove si prevedono meccanismi di compensazione e supporto — diventa uno strumento di cooperazione.

Lo stesso vale per altri ambiti: standard lavorativi, regole sulla proprietà intellettuale, governance dei dati e delle piattaforme digitali, norme sulla concorrenza. In tutti questi campi, la frammentazione attuale crea inefficienze e tensioni. Standard comuni, negoziati multilateralmente, potrebbero risolverle — ma solo se il processo negoziale è genuinamente inclusivo e orientato a benefici condivisi, non alla perpetuazione di asimmetrie esistenti.

### **I dazi come meccanismi di aggiustamento**

In questo framework, i dazi non sarebbero eccezioni alla regola del libero scambio, da tollerare con riluttanza. Sarebbero *parte della regola*: strumenti legittimi e previsti per gestire le inevitabili asimmetrie e transizioni.

Un paese che adotta standard ambientali più stringenti potrebbe imporre dazi compensativi alle importazioni da paesi che non lo fanno — non come protezionismo mascherato, ma come meccanismo per pareggiare le condizioni e incentivare la convergenza verso l'alto. Un paese che subisce un'ondata di importazioni disruptive potrebbe attivare clausole di salvaguardia — temporanee, monitorate, condizionate a programmi di adattamento. Un paese in via di sviluppo potrebbe mantenere protezioni per settori strategici nascenti — con scadenze definite, revisioni periodiche, graduali riduzioni man mano che la competitività aumenta.

Il punto è che questi strumenti opererebbero *dentro* un sistema di regole condivise, non contro di esso. Sarebbero soggetti a monitoraggio, revisione, eventuale contestazione attraverso meccanismi di risoluzione delle dispute. Non sarebbero armi unilaterali, ma valvole di sfogo previste dal sistema per gestire le tensioni senza che esplodano.

Questo richiede naturalmente istituzioni adeguate — un WTO riformato, o nuove istituzioni ancora da inventare. Richiede volontà politica di cooperare invece che di competere a somma zero. Richiede la capacità di vedere oltre gli interessi nazionali immediati, verso un interesse comune di lungo periodo. Non sono condizioni scontate; anzi, sono precisamente ciò che oggi sembra mancare. Ma senza di esse, l'alternativa è la frammentazione — un mondo di blocchi contrapposti, guerre commerciali croniche, inefficienze cumulative. Vale la pena tentare.

## CAPITOLO 10

### *Sostenibilità integrale: ambiente, società, sviluppo*

Gli «obiettivi comuni» a cui un'architettura commerciale rinnovata dovrebbe orientarsi non possono ridursi alla sola efficienza allocativa — il criterio dominante nel paradigma liberoscambista. Devono includere dimensioni che l'economia tradizionale ha trattato come esternalità o vincoli, ma che sono in realtà costitutive di qualsiasi ordine economico duraturo: la sostenibilità ambientale, la coesione sociale, lo sviluppo inclusivo.

#### **Sostenibilità ambientale: i limiti planetari come vincolo sistemico**

La crisi climatica non è una «esternalità» tra le altre — è un vincolo esistenziale. Se le temperature globali superano certe soglie, interi ecosistemi collassano, regioni diventano inabitabili, catene alimentari si spezzano. Non si tratta di ottimizzare trade-off marginali, ma di evitare catastrofi irreversibili.

Un sistema commerciale che ignora questo vincolo — che permette di esternalizzare le emissioni, che premia la corsa al ribasso ambientale, che non prezza la distruzione di ecosistemi — non è «efficiente» in alcun senso ragionevole del termine. È semplicemente cieco ai costi che sta generando per le generazioni presenti e future.

Integrare la sostenibilità ambientale nell'architettura commerciale richiede strumenti specifici: carbon border adjustments, standard minimi di sostenibilità per l'accesso ai mercati, meccanismi di tracciabilità delle filiere, divieti su prodotti legati a pratiche distruttive (deforestazione, pesca illegale). Alcuni di questi strumenti esistono già; altri sono in fase di sviluppo. La sfida è renderli universali, efficaci, non aggirabili — e farlo in modo che non diventino pretesti per protezionismi mascherati.

#### **Coesione sociale: il lavoro come questione politica**

La globalizzazione degli ultimi decenni ha prodotto guadagni aggregati — il PIL mondiale è cresciuto, centinaia di milioni di persone sono uscite dalla povertà nei paesi emergenti. Ma ha anche prodotto perdenti: i lavoratori dei settori esposti alla concorrenza internazionale nelle economie avanzate, le comunità costruite attorno a industrie delocalizzate, le regioni lasciate indietro dalla concentrazione dell'attività economica nelle metropoli.

Per lungo tempo, l'ortodossia economica ha risposto a queste sofferenze con argomenti teorici: i guadagni aggregati superano le perdite, quindi il libero scambio è benefico; basta redistribuire i guadagni per compensare i perdenti. Ma la redistribuzione promessa non è mai avvenuta — o non nella

misura necessaria. I «perdenti della globalizzazione» sono rimasti tali, e la loro rabbia ha alimentato movimenti populistici che ora minacciano l'intero ordine liberale.

Un'architettura commerciale sostenibile deve prendere sul serio la questione sociale. Non può limitarsi a massimizzare l'efficienza aggregata, confidando che la redistribuzione avverrà altrove. Deve integrare meccanismi che proteggano le comunità vulnerabili — clausole di salvaguardia sociale, fondi di adattamento, programmi di riqualificazione. Deve riconoscere che il lavoro non è solo un «fattore di produzione» da allocare efficientemente, ma il fondamento dell'identità, della dignità, dell'appartenenza delle persone.

### **Sviluppo inclusivo: superare la divisione coloniale del lavoro**

La terza dimensione della sostenibilità integrale riguarda lo sviluppo. Il sistema commerciale attuale, pur avendo permesso l'ascesa di alcune economie emergenti (Cina, Tigri asiatiche), ha anche perpetuato forme di dipendenza per molti altri: paesi intrappolati nell'esportazione di materie prime, incapaci di risalire le catene del valore, vulnerabili alla volatilità dei prezzi delle commodities.

Un'architettura orientata allo sviluppo inclusivo dovrebbe prevedere *margini di manovra* per i paesi in via di sviluppo — la possibilità di proteggere settori nascenti, di perseguire politiche industriali, di costruire gradualmente capacità tecnologiche e istituzionali. Non si tratta di perpetuare il protezionismo, ma di riconoscere che il percorso verso la competitività richiede tempo e spazio per l'apprendimento — come la storia di tutti i paesi oggi avanzati dimostra.

Dovrebbe anche prevedere meccanismi di *compensazione e supporto*: trasferimenti di tecnologia, finanziamenti per l'adattamento climatico, assistenza tecnica per raggiungere standard ambientali e sociali elevati. Se i paesi ricchi vogliono che i paesi poveri adottino standard stringenti, devono aiutarli a farlo — non imporre condizionalità senza fornire i mezzi per soddisfarle.

In sintesi, la sostenibilità integrale — ambientale, sociale, di sviluppo — non è un lusso da aggiungere all'efficienza economica quando le condizioni lo permettono. È la *condizione di possibilità* di un ordine economico duraturo. Un sistema che degrada l'ambiente, che lacera il tessuto sociale, che perpetua dipendenze coloniali, non è sostenibile — crollerà sotto il peso delle sue contraddizioni, prima o poi. Integrare queste dimensioni nell'architettura commerciale non è idealismo; è realismo.

## CAPITOLO 11

### *Scenari futuri e condizioni di transizione*

Abbiamo delineato i contorni di un'architettura possibile — un sistema commerciale orientato all'equilibrio, alla sostenibilità integrale, a obiettivi comuni. Ma come arrivarci? Quali percorsi potrebbero condurre dal presente frammentato e conflittuale a un futuro più cooperativo? È utile, a questo punto, tracciare alcuni scenari — non come previsioni, ma come euristiche per orientare l'azione.

#### **Scenario 1: Continuità egemonica — riforma incrementale**

Un primo scenario ipotizza che gli Stati Uniti mantengano la leadership del sistema economico internazionale, accettando però di riformarlo per rispondere alle critiche e alle pressioni emergenti. Sarebbe una sorta di «Bretton Woods 2.0»: gli USA restano al centro, ma concedono maggiore voce agli altri attori, accettano vincoli alla propria libertà d'azione, investono nel rafforzamento delle istituzioni multilaterali.

Questo scenario richiede che l'establishment americano riconosca i limiti dell'approccio attuale — la guerra commerciale permanente, la weaponization del dollaro, l'unilateralismo — e opti per una strategia di «egemonia benevola»: leadership attraverso la costruzione di consenso piuttosto che attraverso la coercizione. Richiede anche che gli altri attori — Cina, UE, emergenti — accettino un ruolo americano centrale, purché esercitato in modo più inclusivo.

Le probabilità di questo scenario dipendono fortemente dalla politica interna americana. Un'amministrazione convinta del valore delle alleanze e delle istituzioni multilaterali potrebbe perseguirlo; un'amministrazione nazionalista lo renderebbe impossibile. Al momento, le tendenze prevalenti non sono incoraggianti.

#### **Scenario 2: Multipolarismo cooperativo — governance condivisa**

Un secondo scenario ipotizza l'emergere di un ordine genuinamente multipolare, in cui nessuna potenza domina ma diverse (USA, Cina, UE, forse India e altri) cooperano nella gestione del sistema. Sarebbe un mondo di «governance senza egemone»: istituzioni multilaterali riformate per riflettere i nuovi equilibri di potere, decisioni prese per consenso o a maggioranza qualificata, regole che vincolano tutti inclusi i più potenti.

Questo scenario è forse il più desiderabile, ma anche il più difficile da raggiungere. Richiede che le grandi potenze superino la logica della competizione a somma zero e riconoscano l'interesse comune

a un sistema stabile e prevedibile. Richiede istituzioni capaci di produrre compromessi legittimi agli occhi di tutti. Richiede una leadership collettiva che oggi non esiste.

Storicamente, ordini multipolari cooperativi sono rari e fragili. Tendono a scivolare verso l'egemonia di uno (se un attore prevale) o verso la frammentazione (se la cooperazione fallisce). Ma la posta in gioco — crisi climatica, rischi nucleari, pandemie — potrebbe essere sufficiente a indurre comportamenti più cooperativi di quanto la storia suggerirebbe.

### **Scenario 3: Frammentazione in blocchi — deglobalizzazione parziale**

Un terzo scenario — più probabile ma meno desiderabile — vede il mondo frammentarsi in blocchi regionali o ideologici: un blocco occidentale (Nord America, Europa, alleati asiatici), un blocco sino-centrico (Cina, parte dell'Asia orientale, clienti della Belt and Road), forse un blocco russo-iraniano, e molti paesi non allineati che cercano di barcamenarsi.

Il commercio intra-blocco resterebbe relativamente libero; quello tra blocchi sarebbe ostacolato da dazi elevati, sanzioni, restrizioni tecnologiche. Si svilupperebbero ecosistemi paralleli: standard tecnici diversi, sistemi di pagamento separati, catene del valore duplicate per evitare dipendenze strategiche. Il PIL globale ne soffrirebbe — stime del FMI parlano di perdite fino al 7% rispetto al potenziale — ma alcuni attori potrebbero considerare il costo accettabile in cambio di maggiore autonomia e sicurezza.

Questo scenario ricorda la Guerra Fredda, ma con una differenza cruciale: allora, i due blocchi erano poco integrati economicamente (il commercio Est-Ovest era marginale); oggi, l'interdipendenza è profonda, e spezzarla comporterebbe costi enormi. La frammentazione sarebbe un processo doloroso, non un ritorno a uno status quo precedente.

### **Scenario 4: Crisi come catalizzatore**

La storia suggerisce che le grandi architetture internazionali nascono da grandi discontinuità. Bretton Woods emerse dalle ceneri della Seconda guerra mondiale; il sistema post-1971 prese forma attraverso crisi petrolifere e monetarie. È possibile — forse probabile — che la transizione verso un nuovo ordine avvenga non per evoluzione graduale, ma per shock.

Quali shock potrebbero catalizzare il cambiamento? Una crisi climatica sufficientemente grave da rendere impossibile ignorare il problema — ondate di calore letali, collasso di ecosistemi chiave, migrazioni di massa. Una pandemia peggiore del Covid, che mostri ancora più brutalmente i limiti delle risposte nazionali frammentate. Un collasso finanziario che travolga il sistema dollaro-centrico. Un conflitto che porti il mondo sull'orlo della catastrofe nucleare.

Nessuno di questi scenari è auspicabile; ma se dovesse verificarsi, l'esito dipenderebbe dalla preparazione: esistono idee adeguate? Esistono coalizioni pronte a promuoverle? La finestra di opportunità che le crisi aprono è breve; se non si è pronti a sfruttarla, si chiude. Pensare oggi l'architettura del domani è quindi un compito urgente — non perché la transizione sia imminente, ma perché quando arriverà il momento bisognerà essere preparati.

## EPILOGO

*Per una razionalità economica storicizzata*

*«Navigare l'economia globale odierna richiede realismo e flessibilità intellettuale:  
riconoscere i meriti del libero scambio, ma anche i suoi limiti.»*

Al termine di questo percorso, possiamo tentare una sintesi. La tesi centrale che abbiamo sviluppato è che le teorie classiche del commercio internazionale — il paradigma ricardiano e i suoi sviluppi — non sono «sbagliate» in senso assoluto, ma sono *storicamente situate*: funzionano a certe condizioni, che nel mondo contemporaneo appaiono sempre meno verificate.

I presupposti impliciti del modello — neutralità monetaria, immobilità internazionale dei capitali, assenza di rendimenti crescenti, contesto cooperativo tra nazioni — sono stati progressivamente erosi dalla finanziarizzazione globale, dalla rivalità geopolitica, dalla concentrazione tecnologica, dalla crisi ecologica. Il mondo in cui Ricardo teorizzò non esiste più; applicarne meccanicamente le ricette è anacronistico.

Questo non significa che il libero scambio sia «male» e il protezionismo «bene». Significa che *non esistono ricette universali*. Le politiche commerciali — come tutte le politiche — devono essere valutate contestualmente, in relazione agli obiettivi che si vogliono raggiungere, alle condizioni in cui si opera, alle conseguenze prevedibili. I dazi possono essere strumenti sensati in certi contesti e deleteri in altri. Il dogmatismo — in entrambe le direzioni — è il vero nemico.

---

Abbiamo cercato di delineare le condizioni in cui i dazi possono essere legittimi: quando accompagnano transizioni industriali, correggono distorsioni competitive, internalizzano esternalità, tutelano la resilienza. Ma abbiamo anche sottolineato che queste funzioni possono dispiegarsi solo *dentro* un'architettura di governance condivisa — non contro di essa. I dazi unilaterali, usati come armi nella competizione tra potenze, conducono verso la frammentazione e il conflitto. I dazi come strumenti di una governance cooperativa, orientata a obiettivi comuni, possono contribuire a un ordine più stabile e giusto.

Gli obiettivi comuni a cui questa architettura dovrebbe orientarsi trascendono la sola efficienza economica. Includono la sostenibilità ambientale — il rispetto dei limiti planetari senza i quali nessuna economia può durare. Includono la coesione sociale — la protezione delle comunità vulnerabili, il

riconoscimento del lavoro come fondamento della dignità umana. Includono lo sviluppo inclusivo — la possibilità per tutti i paesi di costruire capacità produttive e tecnologiche, superando le eredità coloniali.

Integrare queste dimensioni non è idealismo; è realismo. Un sistema che degrada l'ambiente, che lacera il tessuto sociale, che perpetua dipendenze, non è sostenibile — crollerà sotto il peso delle sue contraddizioni. La questione non è *se* riformarlo, ma *come* e *quando*.

---

Resta la domanda più difficile: *chi* può portare avanti questa transizione? Quali soggetti politici, quali coalizioni, quali processi?

La risposta onesta è che non lo sappiamo. Le forze che spingono verso la frammentazione — nazionalismi, rivalità geopolitiche, interessi consolidati — sono potenti. Le forze che spingono verso la cooperazione — interdipendenze reali, minacce comuni, movimenti transnazionali — sono più deboli e meno organizzate. L'esito non è predeterminato; dipenderà da scelte che devono ancora essere fatte.

Ciò che possiamo fare è *pensare* — chiarire le alternative, identificare le condizioni di possibilità, distinguere le vie praticabili da quelle illusorie. Non è poco. Le idee contano: Bretton Woods fu possibile perché Keynes e White avevano passato anni a elaborare proposte; quando la guerra finì, c'era un progetto pronto. Se la prossima discontinuità arriverà — e la storia suggerisce che arriverà — bisognerà avere idee adeguate.

Questo lavoro ha cercato di contribuire a quell'elaborazione. Non pretende di avere tutte le risposte; spera di aver posto le domande giuste. Il paradigma liberoscambista, nella sua forma dogmatica, è in crisi. Ciò che lo sostituirà dipende da noi.

## NOTA BIBLIOGRAFICA

Questo lavoro attinge a una letteratura vasta e interdisciplinare. Senza pretesa di esaustività, indichiamo le fonti principali che hanno informato l'analisi.

**Teoria del commercio internazionale.** Il testo fondativo rimane D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1817). Per la sintesi neoclassica, P. Samuelson, *Economics* (varie edizioni). L'articolo che segnò una svolta nel dibattito è P. Samuelson, «Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization», *Journal of Economic Perspectives*, 18(3), 2004. Sulla nuova teoria del commercio, P. Krugman, «Increasing Returns and Economic Geography», *Journal of Political Economy*, 99(3), 1991.

**Critica eterodossa.** H.-J. Chang, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism* (2007) e *Kicking Away the Ladder* (2002) offrono la critica storica più documentata. D. Rodrik, *The Globalization Paradox* (2011) e *Straight Talk on Trade* (2018) propongono una sintesi equilibrata tra apertura e protezione. Il dibattito Lin-Chang è ricostruito in J.Y. Lin e H.-J. Chang, «Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage?», *Development Policy Review*, 27(5), 2009.

**Storia economica internazionale.** Per l'era del gold standard, B. Eichengreen, *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System* (2008). Su Bretton Woods, l'Office of the Historian del U.S. Department of State offre sintesi accessibili. Sulla Grande Depressione e lo Smoot-Hawley, D.A. Irwin, *Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression* (2011).

**Geopolitica del commercio.** Sul confronto USA-Cina, G. Allison, *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides's Trap?* (2017). Sulle sanzioni e la weaponization della finanza, H. Farrell e A. Newman, «Weaponized Interdependence», *International Security*, 44(1), 2019. Sul ruolo dei dazi come strumento strategico, J. Schenker, «Tariffs Are Sword and Shield of U.S. Economic Security», *Forbes*, 2025.

**Finanza e moneta.** Sul privilegio esorbitante del dollaro, B. Eichengreen, *Exorbitant Privilege* (2011). Sui tentativi di de-dollarizzazione, i rapporti dell'OMFIF e del FMI offrono analisi aggiornate. Sul ruolo dei grandi fondi, J. Fichtner, E.M. Heemskerk e J. Garcia-Bernardo, «Hidden Power of the Big Three?», *Business and Politics*, 19(2), 2017.

**Sostenibilità e clima.** Il Grantham Research Institute della LSE pubblica regolarmente analisi sull'impatto del clima sul commercio. Sul carbon border adjustment, la documentazione della Commissione Europea sul CBAM è la fonte primaria. Per una prospettiva integrata, K. Raworth, *Doughnut Economics* (2017).

**Scenari futuri.** Il FMI ha pubblicato diverse analisi sui costi della frammentazione economica (G. Gopinath et al., 2023). Per una visione d'insieme, il World Economic Forum ospita contributi regolari, tra cui l'intervento di D. Rodrik su «Tariffs, Globalization and Democracy» (2025).

Oltre a queste fonti accademiche e istituzionali, l'analisi ha beneficiato della copertura giornalistica di *Financial Times*, *The Economist*, *Foreign Affairs*, e dei contributi di think tank come Peterson Institute, Bruegel, CEPR.

