

3. L'ordine economico liberale: Trump e il sistema aperto, tra globalizzazione e protezionismo di *Arlo Poletti*

Il capitolo si propone di offrire una breve panoramica dell'orientamento strategico della politica commerciale dell'amministrazione Trump e, successivamente, di sviluppare alcune valutazioni sulle possibili implicazioni di tale orientamento per l'ordine economico liberale internazionale. Il dibattito sui possibili effetti dell'amministrazione Trump sull'ordine internazionale viene quindi affrontato concentrandosi sulle implicazioni che la sua politica commerciale potrebbe determinare per l'architettura istituzionale che governa il commercio internazionale. In particolare, il capitolo si concentra sulle possibili implicazioni di tale politica per la stabilità e centralità di un sistema di *governance* multilaterale e non-discriminatorio altamente istituzionalizzato come l'Organizzazione Mondiale del Commercio.

3.1 Introduzione

Donald Trump ha condotto e vinto la campagna elettorale enfatizzando la necessità di ridefinire drasticamente il sistema delle relazioni commerciali degli Stati Uniti. Così come in quasi tutti gli altri dossier rilevanti di politica interna ed estera, anche nel caso della politica commerciale Trump ha costruito una narrativa basata sull'idea che marcare una discontinuità radicale con gli orientamenti strategici delle amministrazioni precedenti fosse una condizione necessaria per garantire che gli Stati Uniti potessero “tornare ad essere grandi”. Nel corso della campagna elettorale, Trump si è impegnato a ritirare gli Stati Uniti dal North Atlantic Free Trade Area (NAFTA), definito “il peggior accordo commerciale della storia”, e dal Trans-Pacific Partnership (TPP), ha avanzato l'ipotesi di un ritiro statunitense dall'Organizzazione Mondiale del Commercio

(OMC), e più in generale ha fortemente rimarcato la necessità di ri-orientare la politica commerciale statunitense per favorire crescita e occupazione interna, anche attraverso l'aumento unilaterale delle tariffe doganali sui prodotti importati da paesi come Cina e Messico.

Alla luce di queste promesse, molti hanno temuto che con l'elezione di Trump sarebbe iniziata una nuova era di protezionismo statunitense e che questo cambiamento avrebbe contribuito al declino di quell'ordine economico internazionale aperto di cui gli Stati Uniti stessi erano stati i principali fautori a partire dalla fine della Seconda guerra mondiale. Questi timori si sono dimostrati fondati alla luce delle strategie messe in campo dall'amministrazione Trump in politica commerciale? In che misura tali politiche marcano una discontinuità con quelle delle amministrazioni precedenti? E se lo fanno, tali cambiamenti rafforzano o indeboliscono il percorso di graduale disimpegno dalle istituzioni dell'ordine economico aperto che ha caratterizzato le amministrazioni precedenti?

Il capitolo si propone di approfondire questi interrogativi e offrire alcune risposte preliminari. In primo luogo, il capitolo sviluppa alcune riflessioni di carattere concettuale attraverso la definizione di alcuni criteri per l'analisi delle diverse scelte di politica commerciali in relazione alla questione dell'ordine economico internazionale. Il primo paragrafo quindi si interroga sulle condizioni che devono essere soddisfatte affinché una politica commerciale possa essere definita, o meno, come sostegno all'ordine economico internazionale. In questo contesto, la discussione si incentra sulla distinzione tra il sistema di *governance* multilaterale e non-discriminatorio dell'OMC e la crescente importanza di forme di *governance* esplicitamente discriminatorie incentrate sugli accordi commerciali preferenziali di tipo bilaterale o regionale.

In seconda battuta, il resto del capitolo analizza l'evoluzione della politica commerciale statunitense negli ultimi dieci anni, tentando in particolare di mettere in luce elementi di continuità e discontinuità tra gli orientamenti dell'amministrazione Obama e quelle che sembrano essere le indicazioni che emergono in relazioni ai possibili orientamenti strategici dell'amministrazione Trump.

Infine, il capitolo sviluppa alcune considerazioni sulle implicazioni delle recenti iniziative di politica commerciale alla luce delle categorie analitiche sviluppate nella prima parte del capitolo. Questa parte del capitolo, quindi, riprende la discussione sull'evoluzione del sistema commerciale internazionale evidenziando come alcune cruciali trasformazioni che hanno caratterizzato i sistemi internazionali di produzione, distribuzione e commercio rappresentino un vincolo strutturale per la svolta "protezionista" della politica commerciale dell'amministrazione Trump.

3.2 Ordine economico internazionale e politica commerciale

Qualsiasi speculazione sull'impatto della politica dell'amministrazione Trump sull'ordine economico internazionale deve essere logicamente preceduta dalla definizione di un qualche riferimento concettuale che permetta di delinearne le proprietà fondamentali. Quali sono le caratteristiche di quell'ordine economico internazionale in relazione al quale vogliamo comprendere i potenziali effetti degli orientamenti strategici dell'amministrazione Trump? Come ampiamente discusso nell'introduzione di questo volume, il concetto di ordine internazionale si riferisce, nella sua definizione più astratta, ad un "modello di attività che sostiene gli scopi elementari o primari della società degli Stati" (Bull 2005, pp. 18-19). Nel periodo successivo alla Seconda guerra mondiale, l'ordine internazionale si è sviluppato in quello che molti hanno definito un ordine internazionale liberale, ovvero un sistema di relazioni che, oltre ad innestarsi sull'ordine vestfaliano centrato sugli stati e sul principio di sovranità, si caratterizza per una tendenziale preferenza per valori liberali e democratici, che affianca alle norme derivanti dal principio di sovranità altre che ne depotenziano la portata o ne indirizzano l'applicazione, e che poggia su istituzioni secondarie, spesso gestite da organizzazioni internazionali, a cui viene assegnato un ruolo primario nella gestione dell'ordine (Ikenberry 2001).

Non è questa la sede per rendere conto in modo sistematico del dibattito su quali fattori – potenza egemonica e istituzioni internazionali – abbiamo maggiormente influenzato l'emergere e l'evoluzione dell'ordine liberale internazionale (Gilpin 1981; Keohane 1984; Snidal 1991). Mi limito qui a tentare di individuare gli elementi definitori che sono rilevanti ai fini di una valutazione dei possibili effetti di diversi orientamenti di politica commerciale di una potenza economica come quella degli Stati Uniti. E per fare ciò, sebbene il concetto di ordine liberale internazionale abbracci diverse dimensioni, che includono per esempio la dimensione della sicurezza e dei diritti umani (Kundnani 2017), mi soffermerò in particolare sulle proprietà che caratterizzano la sua dimensione economica. Ikenberry (2011) definisce l'ordine liberale internazionale come un "sistema aperto e regolato di relazioni fondato su istituzioni [...] e norme come il multilateralismo". Apertura, istituzioni e multilateralismo sono quindi gli elementi chiave che definiscono l'ordine economico liberale internazionale.

L'apertura esiste laddove gli stati commerciano e conducono scambi per ottenere mutui benefici, le istituzioni formalizzano norme che facilitano l'azione collettiva e garantiscono che relazioni cooperative rimangano stabili nel tempo e il multilateralismo permette a tutti i partecipanti a questo sistema di relazioni di accedere in modo non-discriminatorio ai benefici prodotti (Ikenberry 2011). La centralità di un sistema di relazioni commerciali aperto, multilaterale e non-

discriminatorio come elemento costitutivo dell'ordine internazionale è messa in luce anche da autori marcatamente realisti. Anche secondo i teorici della stabilità egemonica, infatti, esiste ordine internazionale laddove una potenza egemonica contribuisce a produrre alcuni beni pubblici essenziali, tra i quali il più importante è un regime commerciale aperto, basato sui principi di non-discriminazione e reciprocità incondizionata (Kindleberger 1973; Gilpin 1981).

Queste proprietà si manifestano con chiarezza nel sistema politico incardinato nell'Organizzazione Mondiale del Commercio, istituzione formalmente creata nel 1995 e diretta emanazione dell'Accordo Generale sulle Tariffe Doganali e il Commercio (*General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT) adottato nel 1947, che non a caso Ikenberry (2011, p. 62) definisce come “l’istituzione più formalizzata e sviluppata dell’ordine internazionale liberale”. Il carattere “aperto” del sistema di relazioni commerciali multilaterali trova fondamento operativo nei due principi cardine su cui poggia l'intero sistema di regole dell'OMC: non-discriminazione e reciprocità. Il principio di non-discriminazione consiste nell'idea che ogni stato membro debba avere uguali opportunità nelle relazioni commerciali con gli altri stati membri e viene attuato attraverso due norme fondamentali: la clausola della nazione più favorita (*Most Favored Nation* – MFN) e la clausola del trattamento nazionale. La prima, definita dall'Art. 1 del GATT, stabilisce il principio secondo cui è proibito adottare qualsiasi politica commerciale che favorisca alcuni paesi a discapito di altri. La seconda, inserita nell'Art. 3 del GATT, invece vieta che gli stati membri usino strumenti legislativi nazionali per avvantaggiare i produttori interni rispetto a quelli di altri paesi.

Il secondo principio cardine su cui si fonda il regime commerciale internazionale è quello della reciprocità. Affinché per qualsiasi stato sia vantaggioso operare all'interno di un sistema commerciale aperto è, infatti, necessario che i guadagni attesi siano maggiori di quelli derivanti da un processo di liberalizzazione unilaterale. Per questo, ad ogni concessione da parte di uno stato membro corrispondono altrettante concessioni da parte di altri stati membri nello stesso o in altri settori produttivi, permettendo di bilanciare costi e benefici derivanti dall'apertura commerciale.

Infine, occorre notare che se questi due principi costituiscono l'architettura normativa su cui regge il regime commerciale internazionale, è l'esistenza di un meccanismo altamente formalizzato di risoluzione delle controversie che rende l'OMC un caso quasi unico nel panorama delle organizzazioni internazionali (Poletti e De Bièvre 2016). Garantendo la possibilità di attivare meccanismi istituzionali da parte di stati che ritengono siano in corso violazioni di norme da parte di altri membri e, in ultima istanza, di autorizzare l'uso di strumenti sanzionatori, l'OMC ha potuto contare su una strumentazione istituzionale efficace

per scoraggiare comportamenti opportunistici da parte degli stati membri (De Bièvre *et al.* 2014).

Non è questo il luogo per una discussione sistematica sugli effetti generati dal sistema commerciale multilaterale incardinato nell'OMC sull'economia internazionale nel suo complesso, sulle traiettorie di crescita dei paesi cosiddetti in via di sviluppo, e sulle dinamiche di cambiamento nella geografia del potere relativo tra gli stati. È sufficiente notare come il sistema politico incardinato nel GATT/OMC abbia indubbiamente contribuito al raggiungimento dell'obiettivo di mantenere un sistema di relazioni commerciali multilaterali aperto. Da un lato, tale sistema politico ha stimolato un processo di graduale riduzione/eliminazione delle barriere al libero commercio, come dimostra il fatto che nel 1947 la tariffa media applicata sulle importazioni di beni manifatturieri era del 40 per cento e che alla fine del secolo tale livello di protezione tariffaria è diminuita fino al 4 per cento (Jackson 1998). Questo successo ha creato le condizioni per una crescita del commercio mondiale senza precedenti tanto per intensità, quanto per durata. Si pensi, infatti, che il commercio mondiale è cresciuto mediamente ad un ritmo del 6 per cento annuo negli ultimi sessant'anni, portandone il valore da 84 miliardi di dollari nel 1953 a 15 trilioni di dollari nel 2006 (Hoekman e Kostecki 2009).

Dall'altro lato, le strutture politiche che governano il commercio internazionale hanno giocato un ruolo fondamentale nel contenere comportamenti opportunistici degli stati. Per esempio, l'OMC ha contribuito ad un grado sorprendentemente alto di rispetto delle norme comuni da parte degli stati membri (Poletti e De Bièvre 2014), offrendo un sistema di vincoli e incentivi grazie ai quali è stato possibile limitare pressioni protezionistiche particolarmente intense come nel periodo immediatamente successivo alla crisi finanziaria globale del 2007-2008 (Baccini e Kim 2012).

In sostanza, istituzioni quali il GATT-OMC hanno svolto un ruolo cruciale sia nel fornire incentivi per una graduale smantellamento degli ostacoli al libero commercio già esistenti tra gli stati, sia nel creare vincoli e disincentivi alla creazione di nuove barriere commerciali come possibile risposta a periodi di stagnazione o crisi economica internazionale (De Bièvre e Poletti 2015).

Ma al di là di queste valutazioni, la questione di rilievo in questo contesto è quali siano le politiche che, se portate avanti in modo sistematico da una potenza economica di rilievo sistemico come gli Stati Uniti, potrebbero minare le fondamenta di questo pilastro dell'ordine economico liberale internazionale. Tali politiche sono essenzialmente due. La prima consisterebbe in un ritorno a politiche commerciali unilaterali. A questa categoria appartengono strategie come l'imposizione o l'aumento unilaterale di tariffe doganali al di sopra dei

livelli previsti dalle regole dell'OMC, qualsiasi politica domestica che avvantaggi in modo esplicitamente discriminatorio i produttori nazionali e un rifiuto esplicito di riportare queste politiche in linea con le regole del regime commerciale multilaterale laddove ciò dovesse venire richiesto attraverso l'attivazione del meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC.

La seconda consisterebbe in un rafforzamento ulteriore di una strategia di liberalizzazione internazionale basta sugli accordi commerciali preferenziali, ovvero sul rafforzamento di un approccio di politica commerciale competitivo e discriminatorio. L'enorme aumento del numero di accordi commerciali regionali nel corso degli ultimi anni è uno dei fenomeni più rilevanti del sistema commerciale internazionale, nonché uno dei più studiati.

L'esplosione del fenomeno degli accordi commerciali preferenziali, infatti, costituisce una potenziale minaccia per l'ordine economico liberale internazionale poiché questi accordi si fondano su un principio che è alternativo a quello su cui si regge l'OMC. Un accordo commerciale regionale può essere definito tale quando due o più Stati decidono di liberalizzare in modo preferenziale i flussi commerciali tra di essi, cioè quando ogni Stato offre accesso preferenziale alle esportazioni provenienti dagli altri Stati che fanno parte dell'accordo (Oatley 2009). Quindi, mentre il regime commerciale internazionale si fonda sui principi di non discriminazione e multilateralismo, gli accordi commerciali regionali, per definizione, hanno un carattere discriminatorio, ovvero prevedono una differenziazione di trattamento tra stati che ne fanno parte e stati che ne sono al di fuori. Queste caratteristiche hanno, ovviamente, importanti implicazioni in termini di effetti distributivi (Viner 1950). Per il loro carattere discriminatorio, infatti, questi accordi generano simultaneamente un effetto di creazione di flussi commerciali e di investimenti tra i paesi partner, e un effetto di diversione di tali flussi tra paesi partner e paesi esclusi dall'accordo (Baccini e Dür 2015; Baldwin 2014).

La rilevanza che questo fenomeno è venuto ad acquisire nel corso del tempo ha stimolato un intenso dibattito sui suoi possibili effetti per la stabilità dell'ordine economico liberale internazionale incentrato sull'OMC. Mentre esistono buoni argomenti per sostenere la tesi che la proliferazione degli accordi commerciali preferenziali possa essere compatibile con il sistema commerciale multilaterale (Baldwin 1993; Ethier 1998), è indubbio che l'intensificarsi di questo fenomeno ponga seri interrogativi circa la rilevanza e stabilità dell'ordine economico liberale internazionale (Bhagwati 1993). In particolare, l'emergere dei cosiddetti accordi commerciali mega-regionali, ovvero accordi di una scala economica tale da generare necessariamente effetti economici di carattere sistemico, viene considerata una possibile minaccia esistenziale per il sistema commerciale multilaterale (Winters 2015). Inoltre, e precisamente per la loro natura

discriminatoria, questi accordi rappresentano uno strumento particolarmente efficace per quanti sono tentati di portare avanti una politica commerciale incentrata su logiche di tipo mercantilista. Questi accordi, infatti, e in particolare quelli di portata economica significativa, permettono alle parti contraenti di ottenere significativi benefici peggiorando, al contempo, le condizioni economiche dei propri competitori. Non a caso, alcuni commentatori hanno interpretato la decisione degli Stati Uniti di sostenere con forza il Trans-Pacific Partnership secondo le lenti interpretative del realismo, ovvero come risultato di una strategia volta a contenere la crescita economica cinese (Poletti 2017).

3.3 La politica commerciale dell'amministrazione Trump: vorrei ma non posso?

In questo paragrafo analizzerò brevemente gli orientamenti di politica commerciale dell'amministrazione Trump alla luce delle categorie analitiche considerate nel paragrafo precedente. In particolare, tenterò di mettere in luce elementi di continuità e di discontinuità tra gli orientamenti strategici di politica commerciale delle amministrazioni Obama e dell'amministrazione Trump in relazione alle due questioni sopracitate che possono avere un effetto determinante sulla stabilità dell'OMC. Nella prima parte considererò in che misura l'amministrazione Trump sia caratterizzata da un maggiore unilateralismo nella politica commerciale, mettendo in evidenza quanto le dinamiche di produzione e scambio dell'economia globale contemporanea determinino vincoli politici significativi per tale strategia di unilateralismo commerciale. Nella seconda parte mi concentrerò sugli orientamenti dell'amministrazione Trump in relazione ad una strategia di liberalizzazione internazionale di tipo competitivo e discriminatorio incentrata sugli accordi commerciali preferenziali.

3.3.1 Pretese di unilateralismo e i vincoli derivanti dalla globalizzazione dei processi produttivi

Senza dubbio la retorica dell'amministrazione Trump va nella direzione di marcare una forte discontinuità con l'orientamento dell'amministrazione Obama, accentuando in particolare l'importanza di garantire l'autonomia e la sovranità nazionale rispetto ai possibili vincoli derivanti dall'OMC. Il testo ufficiale che delinea la strategia di politica commerciale dell'amministrazione Trump, l'Agenda di Politica Commerciale del Presidente (US Government 2017, p. 3), chiarisce questo punto con forza e in diversi passaggi. Secondo il documento, infatti, la prima priorità dell'amministrazione Trump è quella di difendere la sovranità nazionale degli Stati Uniti in politica commerciale, una difesa che

passa innanzitutto dal riconoscimento che “Stati Uniti non sono automaticamente soggetti alle decisioni delle istituzioni dell’OMC” e che, quindi, “anche se un panel dell’OMC dovesse emettere un verdetto contrario agli Stati Uniti, tale verdetto non si tradurrebbe necessariamente in un cambiamento delle leggi e delle pratiche commerciali statunitensi”.

Ma l’amministrazione Trump non si limita a rivendicare autonomia dai vincoli del sistema politico dell’OMC per quanto riguarda la sua capacità di intrusione nelle politiche domestiche. Il documento chiarisce, infatti, che tale autonomia deve necessariamente declinarsi anche attraverso una più marcata capacità di agire unilateralmente per rimuovere le pratiche commerciali “ingiuste” dei propri partner, per esempio laddove “l’OMC adotta interpretazioni degli accordi multilaterali che limitano la capacità degli Stati Uniti di rispondere in modo efficace alle pratiche commerciali ingiuste attraverso i rimedi previsti dalle norme dell’OMC” (US Government 2017, p. 4).

In buona sostanza, il documento chiarisce che l’amministrazione Trump non si ritiene vincolata dalle norme del sistema commerciale multilaterale e rivendica ampi margini di autonomia nel promuovere politiche volte a rimuovere le pratiche commerciali considerate ingiuste dei propri partner commerciali. Questo orientamento strategico è in evidente discontinuità con quello dell’amministrazione precedente che riteneva che gli Stati Uniti dovessero “continuare ad assumere un ruolo di leadership nel sistema commerciale multilaterale [...] che rifletta un impegno a preservare, migliorare e rafforzare l’OMC [...] argine efficace contro il protezionismo” e che considerava “il meccanismo di risoluzione delle controversie il forum preminente per la discussione e la soluzione delle controversie con i propri partner commerciali (US Government 2014, pp. 4-9).

In che misura questi orientamenti strategici hanno trovato riscontro nella condotta dell’amministrazione Trump? È troppo presto per sviluppare una valutazione dell’atteggiamento di questa amministrazione in relazione alle pressioni provenienti dal sistema politico dell’OMC per riportare politiche interne in conformità con le norme dell’OMC. Dall’insediamento di questa amministrazione, gli Stati Uniti sono stati sfidati solo una volta da un partner commerciale attraverso l’attivazione del meccanismo di risoluzione delle controversie e il procedimento è ancora nella fase delle consultazioni politiche tra le parti. È quindi al momento impossibile valutare se il richiamo ad una maggiore autonomia nella formulazione della politica commerciale statunitense verrà declinata nella forma di un rifiuto sistematico a cambiare leggi e pratiche commerciali domestiche quando richiesto dall’OMC.

È, invece, possibile abbozzare una valutazione preliminare della coerenza dell’amministrazione Trump rispetto all’obiettivo dichiarato di agire in modo

più aggressivo e autonomo per punire gli stati che praticano politiche commerciali considerate ingiuste. In questo caso, le prime evidenze segnalano che l'amministrazione stia incontrando difficoltà nel dare seguito ai propri proclami. Per esempio, il candidato Trump aveva annunciato in campagna elettorale l'intenzione di applicare tariffe punitive nei confronti di partner commerciali "scorretti", paventando la possibilità di applicare tariffe fino al 45 per cento sulle importazioni di prodotti provenienti dalla Cina, il bersaglio principale di Trump. Inoltre, Trump si era impegnato a dichiarare ufficialmente la Cina come un paese "manipolatore di moneta", definizione che avrebbe reso più semplice l'imposizione di restrizioni commerciali alle importazioni cinesi. Su nessuna di queste due questioni, una volta insediato, Trump ha deciso di passare dalle promesse ai fatti¹. Mentre su altri temi, come discuterò in seguito, l'amministrazione Trump ha immediatamente dato seguito agli impegni presi in campagna elettorale, su questo fronte è osservabile un'evidente distanza tra le promesse e l'assenza di iniziative politiche. Le ragioni di queste difficoltà sono di individuare, plausibilmente, nelle dinamiche dell'economia politica che sottendono la formulazione della politica commerciale di un paese, come gli Stati Uniti, fortissimamente integrato nelle catene globali del valore.

Un breve analisi dell'evoluzione dell'atteggiamento dell'amministrazione statunitense riguardo alle importazioni di alluminio e acciaio mi permette di illustrare sia il tentativo di marcare una distanza di approccio dell'amministrazione Trump rispetto a quella guidata da Obama, sia i vincoli di carattere politico-economico con i quali la prima si deve confrontare nel tentativo di portare avanti una politica commerciale più aggressiva.

In linea con quanto dichiarato ufficialmente riguardo i propri orientamenti strategici in materia di politica commerciale, l'amministrazione Obama aveva agito in modo consistente attraverso le strutture istituzionali dell'OMC per convincere i propri partner commerciali a rimuovere barriere commerciali considerate non conformi con le regole del commercio multilaterale. Dal 2009 fino alla fine del 2016, infatti, il governo statunitense ha iniziato ben 24 contenziosi attivando il meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC. In tutte le controversie che sono giunte ad un verdetto gli Stati Uniti sono risultati vittoriosi e in ben 15 di queste controversie l'amministrazione Obama ha sfidato le pratiche commerciali cinesi². In sostanza, sebbene anche per l'amministrazione Obama la Cina rappresentasse il principale target dell'azione commerciale esterna, essa ha agito sempre attraverso i canali istituzionali multilaterali

¹ Evaluating 100 days of Trump trade policy, 8 maggio 2017 (disponibile a: <https://thediomat.com/2017/05/evaluating-100-days-of-trump-trade-policy/>).

² President Obama on enforcing trade rules: what you need to know, 13 settembre 2016 (disponibile a: <https://obamawhitehouse.archives.gov/blog/2016/09/13/president-obama-enforcing-trade-rules-what-you-need-know-1>).

dell'OMC. L'ultima di queste controversie, iniziata alla fine del 2016 appena prima che l'amministrazione Obama rimettesse il proprio incarico, aveva come oggetto i sussidi offerti dal governo cinese ai produttori di alluminio, che secondo le accuse statunitensi avevano l'effetto di espandere artificialmente la quota di mercato detenuta dai produttori cinesi, in violazione delle norme dell'OMC sui sussidi³.

Nei mesi immediatamente successivi alla sua elezione, Trump è intervenuto su questa questione con forza nel tentativo di declinare in un'iniziativa di politica commerciale di forte rilievo domestico il nuovo corso della sua amministrazione. Nel giugno del 2017, infatti, Trump ha deciso di aumentare le pressioni sui propri partner commerciali, in primo luogo la Cina, aprendo la procedura cosiddetta "sezione 232", ovvero una procedura che si attiva laddove si ritiene che le pratiche commerciali dei propri partner commerciali rappresentino una minaccia per la sicurezza nazionale e che potrebbe avere come esito l'attribuzione di un'autorizzazione formale al governo ad aumentare i livelli tariffari imposti sulle importazioni⁴.

Questa iniziativa, tuttavia, ha incontrato subito forti resistenze sia all'interno dell'amministrazione stessa, sia tra alcune rilevanti *constituencies* di produttori statunitensi⁵. L'aumento unilaterale di tariffe imposte sulle importazioni di alluminio, infatti, ha immediatamente obbligato l'amministrazione Trump a confrontarsi con i vincoli che le caratteristiche dell'economia contemporanea pongono ai tentativi di portare avanti politiche protezionistiche unilaterali.

Nel contesto di una sempre crescente frammentazione e internazionalizzazione dei processi produttivi all'interno delle cosiddette catene globali del valore, le politiche protezionistiche possono essere economicamente controproducenti per chi le impone. Le economie statunitensi e cinesi hanno aumentato in modo vertiginoso il loro livello di interdipendenza nelle ultime due decadi in virtù di questo processo di globalizzazione dei processi produttivi (Nanto 2010). Negli ultimi anni sempre più imprese statunitensi hanno dislocato parte dei loro processi produttivi, in particolare quelli che richiedono manodopera a basso costo, nei paesi in via di sviluppo e, in particolare, in Cina (Poletti 2017). In virtù di questi processi, è anche cambiata la natura degli scambi commerciali. Il commercio tra paesi fortemente integrati in queste catene globali del valore è sempre meno il commercio tradizionale di prodotti finiti e sempre più un commercio

³ "US launches WTO complaint over Chinese aluminum subsidies". *Reuters*, 12 gennaio 2017 (disponibile a: <https://www.reuters.com/article/us-usa-china-trade-aluminum/u-s-launches-wto-complaint-over-chinese-aluminum-subsidies-idUSKBN14W1ZV>).

⁴ "Aluminium industry scrambles to align Trump's trade guns", *Reuters*, 22 giugno 2017 (disponibile a: <https://www.reuters.com/article/us-trade-aluminium-home/aluminum-industry-scrambles-to-align-trumps-trade-guns-andy-home-idUSKBN19D1WA>).

⁵ "Trump risks global trade war if he restricts imports of steel and aluminium", *The Guardian*, 1 luglio 2017 (disponibile a: <https://www.theguardian.com/us-news/2017/jul/01/trump-global-trade-war-steel-aluminium-imports>).

all'interno degli stessi settori industriali e di componenti intermedi. Basti pensare che l'80 per cento del commercio statunitense è mediato da imprese multinazionali, molte delle quali operano in Cina o nel continente asiatico (Bernard *et al.* 2005). Ciò significa che, accanto ai tradizionali produttori di acciaio e alluminio che potrebbero beneficiare dell'imposizione di tariffe doganali sulle importazioni cinesi, nell'economia statunitense vi è un grande e politicamente rilevante numero di produttori che verrebbero fortemente danneggiati da questa politica protezionistica perché le importazioni di acciaio e alluminio cinesi rappresentano un elemento cruciale dei propri processi produttivi. In altri termini, la crescente integrazione delle economie nelle catene globali del valore crea una dinamica di conflitto politico domestico nella quale alle tradizionali *constituencies* di interessi esportatori si uniscono quei gruppi che hanno interesse ad avere accesso ad importazioni a basso costo per rendere efficienti i loro processi produttivi, aumentando nel complesso lo spettro dell'opposizione sociale alle politiche protezionistiche (Eckhardt e Poletti 2016).

Queste dinamiche sono evidenti nel caso della discussione in corso sull'imposizione unilaterale di tariffe sulle importazioni cinesi di alluminio e acciaio. Molti commentatori, infatti, mettono in luce non solo che tale politica sarebbe largamente inefficace, ma anche che sarebbe potenzialmente dannosa per gli interessi economici statunitensi. Da un lato, questa politica sarebbe stata inefficace perché la Cina esporta poco alluminio puro e molti prodotti semi-manifatturieri all'interno delle catene del valore. Il paradosso, quindi, è che questa politica pur essendo pensata per esercitare pressioni prevalentemente sulla Cina, finirebbe per imporre costi maggiori a Canada e Unione Europea, due esportatori nel mercato statunitense che nel settore utilizzano pratiche commerciali perfettamente in linea con le norme dell'OMC. Dall'altro lato, questa politica sarebbe potenzialmente dannosa perché imporrebbe costi aggiuntivi per quei produttori statunitensi che utilizzano intensamente prodotti cinesi a base di alluminio e acciaio all'interno dei loro processi produttivi. Non a caso, l'associazione dell'alluminio statunitense si è affrettata a chiedere limitazioni all'imposizione di questi aumenti tariffari⁶.

Al momento l'amministrazione Trump non ha ancora preso una decisione su questa delicata questione di politica commerciale e non è quindi possibile prevedere quali orientamenti prevarranno. Questa breve analisi, tuttavia, rende possibili alcune riflessioni generali sui vincoli con i quali questa amministrazione dovrà confrontarsi laddove volesse dare seguito ai propri proclami di mettere in campo una politica commerciale più aggressiva e protezionistica. Molte analisi hanno messo in luce quanto la globalizzazione dei processi produttivi abbia generato dinamiche politiche profonde che vanno nella direzione di una maggiore

⁶ *Ibidem.*

propensione a sostenere un regime commerciale aperto. La letteratura ha evidenziato come l'integrazione crescente delle economie avanzate e di alcuni paesi in via di sviluppo nelle catene globali del valore abbia limitato la propensione degli stati a ricorrere a misure di anti-dumping (De Bièvre e Eckhardt 2011; Eckhardt 2013, 2015; Jensen *et al.* 2015), aumentato la loro propensione a liberalizzare il commercio su base bilaterale e regionale (Antras e Staiger 2012; Baldwin 2011; Chase 2003; Eckhardt e Poletti 2016; Kim 2015; Manger 2009; Orefice e Rocha 2014) e rappresentato un vincolo fortissimo all'emergere di politiche protezionistiche a seguito della crisi finanziaria globale del 2007-2008 (Gawande *et al.* 2011). Gli Stati Uniti, ovviamente, rappresentano uno dei motori principali che hanno sostenuto l'emergere e lo sviluppo di queste dinamiche di cambiamento nell'economia globale, soprattutto nella loro intensa relazione basata sugli investimenti esteri diretti nel continente asiatico. È quindi lecito essere cautamente ottimistici e ritenere che, anche se le intenzioni dell'amministrazione Trump dovessero essere sincere, troveranno vincoli difficilmente resistibili negli interessi politico-economici che hanno tutto da guadagnare da un sistema commerciale aperto.

3.3.2 Un passo indietro sui mega-accordi commerciali regionali: una contraddizione strategica?

Il tema sul quale l'amministrazione Trump ha dimostrato maggiore coerenza rispetto alle promesse elettorali, marcando anche una distanza maggiore con l'operato delle amministrazioni precedenti, è quello dell'approccio relativo agli accordi commerciali preferenziali. Le promesse di ripudiare il NAFTA e il TPP hanno rappresentato due pilastri fondamentali della campagna elettorale del candidato Trump durante la quale il primo è stato a più riprese definito "il peggior accordo commerciale della storia", mentre il secondo è stato definito come un "potenziale disastro" e come un "accordo ammazza occupazione".

In questo caso, l'amministrazione Trump ha immediatamente voluto dare seguito alle proprie promesse. Al quarto giorno dall'inizio formale del suo mandato, infatti, dopo un'intensa discussione con i leader delle principali associazioni di rappresentanza degli interessi manifatturieri del paese, Trump ha firmato un ordine esecutivo per porre fine formalmente alla partecipazione degli Stati Uniti al TPP⁷. Per quanto riguarda il NAFTA, invece, dopo le iniziali minacce di ritiro dall'accordo, Trump ha optato per una linea meno radicale, no-

⁷ "President Trump signs order to withdraw from Trans-Pacific Partnership", *The Washington Post*, 23 January 2017. Disponibile a: https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2017/01/23/president-trump-signs-order-to-withdraw-from-transpacific-partnership/?utm_term=.e0588e821d7c (ultimo accesso: 26 febbraio 2017).

tificando formalmente al Congresso l'intenzione di avviare un processo di rinegoziazione dell'accordo e, in seconda battuta, definendo gli obiettivi di questo processo⁸. Dopo aver incassato la disponibilità di Canada e Messico a rinegoziare il NAFTA, i negoziati sono in corso e molti analisti concordano nel sostenere che difficilmente tale processo di rinegoziazione potrà portare ad una ridefinizione radicale dell'accordo⁹.

In sostanza, mentre sul tema dei grandi accordi commerciali preferenziali l'amministrazione Trump ha dimostrato maggiore coerenza rispetto alle promesse fatte in campagna elettorale, al momento l'unico vero significativo elemento di discontinuità sembra essere quello relativo al TPP. Data la rilevanza potenzialmente sistemica di questo accordo, nonché la sua centralità nella strategia di politica commerciale delle amministrazioni Obama, mi concentrerò su questa particolare scelta strategica per tentare di sviluppare alcune considerazioni generali sulla questione della stabilità degli assetti istituzionali dell'ordine economico internazionale liberale. Per fare ciò, occorre innanzitutto analizzare le intenzioni che avevano mosso l'amministrazione Obama nel sostenere questa iniziativa e, poi, delinearne i possibili effetti.

Il 4 ottobre 2015, dodici stati affacciati sul Pacifico hanno concluso i negoziati per un accordo commerciale di portata storica, il TPP. Iniziato con un accordo quadrilaterale tra Brunei Darussalam, Cile, Nuova Zelanda e Singapore, questo processo ha cambiato natura quando nel febbraio del 2008 gli Stati Uniti hanno annunciato di considerare la possibilità di unirsi all'accordo e, di conseguenza, altri paesi del Pacifico hanno deciso di seguirne le orme. Nel 2010, sono iniziati i negoziati formali con Stati Uniti, Australia, Perù, Vietnam e Malesia, mentre nel 2011 hanno preso parte ai negoziati anche Giappone, Canada e Messico. Sebbene gli ultimi due decenni siano stati caratterizzati da un aumento vertiginoso di accordi commerciali preferenziali, il TPP rappresenta senza dubbio una novità per la sua portata economica e, quindi, per i suoi possibili effetti sistemici sul sistema di *governance* commerciale globale. I paesi firmatari dell'accordo rappresentano il 38 per cento del PIL globale e il 24 per cento dei flussi di esportazioni globali. È evidente che un accordo di questa portata economica avrebbe effetti che travalicano i confini dei paesi contraenti e potrebbe influire in modo decisivo sul commercio globale e sull'architettura istituzionale che lo regola (World Bank 2016; Winters 2015).

⁸ "Trump administration unveils goals in renegotiating NAFTA", *Washington Post*, 17 luglio 2017 (disponibile a: https://www.washingtonpost.com/news/world/wp/2017/07/17/trump-administration-outlines-goals-for-nafta-re-write/?utm_term=.8c67e59f672e).

⁹ "How the Trump administration is doing at renegotiating NAFTA", *New York Times*, 28 settembre 2017 (disponibile a: <https://www.nytimes.com/2017/09/28/business/how-the-trump-administration-is-doing-renegotiating-nafta.html>).

Diverse analisi hanno messo in luce come questa iniziativa vada letta nel più ampio contesto della strategia dell'amministrazione Obama di contenere economicamente e politicamente l'ascesa cinese, ovvero che essa rappresentasse la componente economico-commerciale del cosiddetto "pivot to Asia" (Barfield 2014; Terada 2012). Per esempio, studi sui possibili effetti distributivi del TPP mettono in luce come l'accordo avrebbe generato costi significativi per l'economia cinese, soprattutto a causa degli effetti di diversione dei flussi commerciali e degli investimenti che esso avrebbe comportato, generando al contempo guadagni significativi per le economie dei paesi contraenti (Petri e Plummer 2016). Queste analisi, soprattutto se comparate con analisi che illustrano gli effetti distributivi di scenari alternativi che prevedono l'integrazione commerciale della Cina nel TPP, corroborano l'idea che questa strategia sia nata dal desiderio statunitense di contenere il crescente declino del proprio potere economico relativo nei confronti della Cina (Poletti 2017).

Questa lettura è inoltre supportata dall'analisi della tempistica di questa iniziativa, nonché dalle dichiarazioni e dai documenti formali dell'amministrazione Obama. L'amministrazione Obama dichiara la propria intenzione di sostenere questa iniziativa nel 2010, nel periodo immediatamente successivo all'acutizzarsi delle tensioni con il governo cinese in relazioni alle strategie da adottare nei confronti della Corea del Nord e alle schermaglie relative alla contesa sulle acque territoriali nel Mare Cinese meridionale (Barfield 2014). Queste tensioni, nel contesto più ampio di una graduale presa di coscienza delle sfide poste dall'ascesa politico-economica del gigante cinese (Blackwill e Tellis 2015), hanno contribuito alla decisione dell'amministrazione Obama di intensificare il processo di bilanciamento della potenza asiatica già iniziato con l'amministrazione Bush (Manyin *et al.* 2012). Tale strategia verrà declinata nel cosiddetto "pivot to Asia", ovvero in una strategia di bilanciamento fondato sia sul pilastro tradizionale della sicurezza e della difesa – attraverso il rafforzamento della presenza militare in Asia –, sia sul pilastro economico – attraverso una politica commerciale più aggressiva incentrata sul TPP.

E sono Obama e i rappresentanti dell'amministrazione Obama stessa a chiarire a più riprese quanto l'obiettivo di questa scelta di politica commerciale fosse da comprendere nel più ampio contesto strategico della competizione politico-economica con la Cina. Nel novembre 2011, durante il suo viaggio asiatico, Obama dichiara "preserveremo la nostra capacità di proiettare potere e fungere da deterrente per le minacce alla pace [...] e con i nostri partner nella regione stiamo raggiungendo un'intesa per l'accordo commerciale più ambizioso mai siglato, il TPP" (US Government 2011). Successivamente, il rappresentante per il Commercio dell'amministrazione Obama, Michael Froman, argomenta in

modo ancora più esplicito, “sempre più l’influenza economica è il criterio attraverso il quale si misura e lo strumento attraverso il quale si esercita il potere” (Froman 2014), chiarendo che “il TPP è una componente essenziale della nostra architettura complessiva in Asia. È forse la manifestazione più concreta della strategia del presidente di riequilibrio in Asia [...] Il significato del TPP non è solo economico, è strategico, è uno strumento per approfondire la presenza degli Stati Uniti nella regione, creando abitudini cooperative e collaborazioni su un ampio raggio di questioni di interesse nazionale” (Froman 2015). E, ancora, il segretario alla Difesa Ash Carter chiarisce ulteriormente che “il TPP ha un significato principalmente strategico ed è probabilmente una delle componenti più importanti della strategia di riequilibrio. Non vi aspettereste di sentire dire questo da un segretario alla Difesa, ma in relazione alla nostra strategia di riequilibrio, il TPP è per me più importante di un’altra porta-aerei [...] ci permetterà di approfondire le nostre alleanze e sottolineare il nostro impegno nella regione. Ci permetterà di promuovere un ordine globale che riflette i nostri interessi e valori” (US Department of Defense 2015).

La breve analisi condotta sopra, quindi, suggerisce che il TPP sia stato concepito all’interno di una più ampia strategia volta a evitare che l’ascesa economica, politica e militare cinese potesse mettere a rischio il primato statunitense in Asia e la sua capacità di esercitare influenza su scala globale (Blackwill e Tellis 2015; Poletti 2017).

Se questa interpretazione è plausibile, allora in che modo va interpretata la decisione dell’amministrazione Trump di fare marcia indietro rispetto a questa importante iniziativa politica? Una risposta a questa domanda non può che basarsi su una qualche valutazione dei possibili effetti sistemici che l’implementazione del TPP avrebbe avuto. In primo luogo, si deve sottolineare come la strategia perseguita dall’amministrazione Obama riguardo al TPP sia in linea con una lettura realista della politica commerciale che individua nella preoccupazione per i vantaggi relativi il criterio principale per determinare le scelte di politica commerciale (Grieco 1990; Mearsheimer 1994). Quindi, paradossalmente, proprio l’amministrazione Trump che ha fatto della necessità di rispondere in modo più aggressivo alla crescita cinese uno dei pilastri della propria campagna elettorale ha deciso di eliminare dal proprio arsenale uno degli strumenti potenzialmente più efficaci per contenere la crescita economica cinese. Si tratta di una scelta comprensibile alla luce delle necessità di consenso elettorale di breve termine ma anche di una scelta che nel lungo termine rischia di indebolire la capacità degli Stati Uniti di esercitare influenza sulle dinamiche di competizione economica globale con il rivale cinese.

In secondo luogo, la scelta di Trump ha l'effetto probabilmente non desiderato, o quanto meno non intenzionale, di eliminare dalla scena una delle iniziative politiche potenzialmente più problematiche per la stabilità del sistema di *governance* multilaterale del commercio internazionale. Come già accennato in precedenza, da lungo tempo si dibatte sugli effetti della proliferazione degli accordi commerciali preferenziali per la stabilità del sistema di *governance* incardinato nell'OMC. Tali effetti dipendono in larga misura dalle risposte a queste iniziative da parte delle potenze economiche escluse da questi meccanismi cooperativi (Dür 2007), risposte che possono variare dalla rappresaglia unilaterale, alla decisione di sviluppare blocchi commerciali rivali, fino alla decisione di multilateralizzare gli impegni su base preferenziale nel contesto dell'OMC (Aggarwal e Evenett 2014). In sostanza, per avere un'idea di quali siano gli effetti di questi accordi bisogna chiedersi quale potrebbe essere plausibilmente stata la reazione della Cina all'iniziativa statunitense. Autorevoli commentatori ritengono che il TPP avrebbe rappresentato l'inizio della fine per l'OMC. Per esempio, Winters (2015, pp. 15-16) ritiene che mega-accordi regionali come il TPP avrebbero avuto "l'effetto di portare il sistema commerciale mondiale nella direzione di una maggiore frammentazione e discriminazione [...] indebolendo quello che ha rappresentato uno dei maggiori trionfi del sistema emerso nel secondo dopoguerra". È in linea con questa interpretazione la decisione cinese di sostenere con forza la creazione di un blocco commerciale rivale come il Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) proprio a seguito dell'adozione del TPP. Secondo questa interpretazione, quindi, la scelta dell'amministrazione Trump, da molti letta come una scelta che va nella direzione di una maggiore aggressività in politica commerciale e di una minore propensione a sostenere processi cooperativi in questa area tematica, dovrebbe essere invece letta positivamente per quanto riguarda la stabilità dell'ordine economico internazionale liberale. Paradossalmente, infatti, facendo venire meno una dinamica competitiva tra blocchi commerciali rivali, questa scelta potrebbe rafforzare, o quantomeno rallentare, il declino dell'OMC come pilastro dell'ordine economico aperto.

Altri commentatori, invece, offrono un'interpretazione opposta. Proprio perché il TPP avrebbe comportato costi significativi per la Cina in termini di diversione di flussi commerciali e di investimenti (Deardoff 2014), è plausibile ritenere che nel lungo termine il governo cinese avrebbe optato per una risposta di tipo "multilateralista", ovvero per una strategia volta a limitare tali effetti discriminatori attraverso il sostegno ad un nuovo round multilaterale di negoziati all'interno dell'OMC (Xiaotong 2014; Poletti 2017). La questione rimane, ovviamente, aperta perché entrambi i controfattuali sono logicamente plausibili

e soprattutto poiché non è ancora possibile tracciare un bilancio della risposta cinese alla decisione dell'amministrazione Trump di ritirarsi dal TPP.

Ciò che appare evidente, anche in questo caso, è quanto sia difficile offrire una valutazione semplicistica degli effetti di lungo termine della scelta di politica commerciale dell'amministrazione Trump. Quella che molti commentatori e osservatori hanno subito etichettato come una chiara scelta di disimpegno dell'amministrazione Trump dall'ordine economico internazionale liberale potrebbe invece rivelarsi come un fattore che ne garantisce maggiore stabilità.

3.4 Conclusioni

In questo capitolo ho tentato di sviluppare alcune considerazioni sulle implicazioni di quelli che sembrano emergere come gli orientamenti strategici di politica commerciale dell'amministrazione Trump per l'ordine economico internazionale liberale. In particolare, mi sono concentrato sugli effetti di tali orientamenti per la stabilità dell'OMC, una delle istituzioni cardine su cui tale ordine si è sviluppato a partire dal secondo dopoguerra.

Il capitolo lascia spazio ad un cauto ottimismo. A quanto ci è dato di capire sino ad ora, la strategia di politica commerciale di questa amministrazione si fonda su due principi: la necessità di superare i vincoli imposti dall'OMC per poter difendere in modo più efficace gli interessi domestici difensivi ed offensivi e il ripudio di una strategia di sostegno a processi di liberalizzazione fondati su accordi commerciali preferenziali su larga scala. Nel primo caso, il capitolo ha messo in luce i vincoli di carattere politico-economico con i quali questa amministrazione si sta confrontando nel momento in cui tenta di declinare praticamente l'obiettivo di agire in modo più aggressivo per difendere gli interessi economici domestici dalla competizione internazionale. In particolare, il capitolo ha evidenziato come la globalizzazione dei processi produttivi abbia reso difficile l'attuazione di politiche commerciali basate su una lettura tradizionale degli interessi offensivi e difensivi degli stati. Il richiamo a politiche protezionistiche di tipo tradizionale si scontra con una realtà nella quale i processi produttivi sono sempre più dipendenti dalle importazioni di beni e servizi intermedi provenienti dai mercati delle economie emergenti.

Nel secondo caso, con particolare riferimento alla scelta di ritirare gli Stati Uniti dal TPP, il capitolo ha evidenziato quanto una scelta largamente considerata espressione di un disimpegno dall'ordine economico internazionale possa paradossalmente finire con il rafforzare le istituzioni su cui tale ordine poggia. Va da sé che una valutazione più compiuta si potrà sviluppare quando si avrà un quadro più chiaro di come l'amministrazione Trump declinerà praticamente i propri orientamenti strategici e alla luce delle risposte che verranno da parte

degli altri attori rilevanti sulla scena economica internazionale. Questa analisi, tuttavia, suggerisce cautela nel ritenere che l'ordine economico internazionale liberale non sopravvivrà a questa amministrazione statunitense.

Bibliografia

- Aggarwal, V. e Evenett, S. (2015), «An Open Door? TTIP and Accession by Third Countries», in J. Morin, T. Novotna, F. Ponjaert, and M. Telo (eds.), *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World*, Farnham, Ashgate, pp. 93-102.
- Antràs, P. e Staiger, R. W. (2012), «Trade agreements and the nature of price determination», *The American Economic Review*, pp. 470-476.
- Baccini, L. e Dür, A. (2015), «Investment discrimination and the proliferation of preferential trade agreements», *Journal of Conflict Resolution*, 59(4), pp. 617-644.
- Baccini, L. e Kim, S. Y. (2012), «Preventing protectionism: International institutions and trade policy», *The Review of International Organizations*, 7(4), pp. 369-398.
- Baldwin, R. (1993), «A Domino Theory of Regionalism», *NBER Working Paper*, No. 4465.
- Baldwin, R. (2011), *Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters*, Cambridge, National Bureau of Economic Research.
- Baldwin, R. (2014), «WTO 2.0: Governance of 21st century trade», *The Review of International Organizations*, 9(2), pp. 261-283.
- Barfield, C. (2016), «Trans-Pacific Partnership and America's strategic role in Asia», in P. Chow (ed.), *The Trans-Pacific Partnership and the Path To Free Trade in the Asia-Pacific*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 30-48.
- Bernard, A., Jensen, B. e Schott, P. (2005), «Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the United States that Trade Goods», *The National Bureau of Economic Research*, Working Paper 11404.
- Bhagwati, J. (1993), «Regionalism and Multilateralism: An Overview», in Jaime de Melo and Arvind Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Blackwill, R. e Tellis, A. (2015), «Revising US grand strategy toward China», *Council Special Report 72*, New York, Council on Foreign Relations.

- Bull H. (2005), *La società anarchica. L'ordine nella politica mondiale*, Milano, Vita e Pensiero.
- Chase, K.A. (2003), «Economic interests and regional trading arrangements: The case of NAFTA», *International Organization*, 57(01), pp. 137-174.
- De Bièvre D. e Poletti A (2015), «Judicial politics in international trade relations: an introduction», *World Trade Review*, 14(Supplement 1), pp. 33-58.
- De Bièvre, D. e Eckhardt, J. (2011), «Interest groups and EU anti-dumping policy», *Journal of European Public Policy*, 18(3), pp. 339-360.
- De Bièvre, D., Poletti, A. e Thomann, L. (2014), «To enforce or not to enforce? Judicialization, venue shopping and global regulatory harmonization», in *Regulation and Governance*, 8 (3), pp. 269-286.
- Deardoff, A. (2014), «Trade implications of the Trans-Pacific Partnership for ASEAN and other Asian countries», *Asian Development Review*, 31(2), pp. 1-20.
- Dür, A. (2007), «Regionalism in the World Economy: Building Block or Stumbling Stone for Globalization?», in S. Schirm (ed.), *Globalization: State of the Art and Perspectives*, London, Routledge, pp. 183-199).
- Dür, A., Baccini, L., Elsig, M. (2014), «The Design of International Trade Agreements: Introducing a New Database», *The Review of International Organizations*, 9(3), pp. 353-375.
- Eckhardt, J. (2013), «EU Unilateral Trade Policy-Making: What Role for Import-Dependent Firms?», *Journal of Common Market Studies*, 51(6), pp. 989-1005.
- Eckhardt, J. (2015), *Business Lobbying and Trade Governance: The Case of EU-China Relations*, New York/Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Eckhardt, J. a Poletti, A. (2016), «The Politics of Global Value Chains: Import-Dependent Firms and EU-Asia Trade Agreements», *Journal of European Public Policy*, 23(10), pp. 1543-1562.
- Ethier, W. (1998), «The New Regionalism», *The Economic Journal*, 108(3), pp. 1149-61.
- Froman, M. (2014), «Strategic importance of TPP. Remarks By Ambassador Michael Froman at the U.S. Chamber of Commerce and Center for Strategic and International Studies Symposium on the TPP», Washington, September 18.
- Froman, M. (2015), «Remarks by Ambassador Michael Froman at the CSIS Asian Architecture Conference», Washington, September 22.

- Gawande, K., Hoekman, B. e Cuy, Y. (2011), «Determinants of trade policy responses to the 2008 financial crisis», Policy Research working paper no», WPS 5862, Washington, World Bank.
- Gereffi, G., Humphrey, J. e Sturgeon, T. (2005), «The governance of global value chains», *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.
- Gilpin R. (1981), *War and Change in World Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Grieco, J. (1990), *Cooperation Among Nations: Europe, America and Non-Tariff Barriers to Trade*, Ithaca, Cornell Univeristy Press.
- Hoekman, B. e Kostecki, M. (2009), *The political economy of the world trading system*, Oxford, Oxford University Press.
- Ikenmberry J.G. (2011), «The future of the liberal world order: internationalism after America», *Foreign Affairs*, 90(3), pp. 56-68.
- Jackson, J.H. (1998), *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*, Cambridge, MIT Press.
- Jensen, J.B., Quinn, D.P. e Weymouth, S. (2015), «The influence of firm global supply chains and foreign currency undervaluations on US trade disputes», *International Organization*, 69(4), pp. 913-947.
- Keohane, R. (1984), *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- Kim, S.Y. (2015), «Regionalization in search of regionalism: production networks and deep integration commitments in Asia's PTAs», in A. Dur and M. Elsig (eds.), *The Purpose, Design, and Effects of Preferential Trade Agreements*, Cambridge, Cambridge University Press
- Kindleberger, C. P. (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley, University of California Press.
- Kundnani H. (2017), «What is the Liberal International Order?» Policy Brief», The German Marshall Fund of the US, 03 May 2017. <http://www.gmfus.org/publications/what-liberal-international-order>.
- Manger, M.S. (2009), *Investing in protection: The politics of preferential trade agreements between north and south*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Manyin, M., Daggett, S., Dolven, B., Lawrence, S., Martin, M., O'Rourke, R. e Vaughn, B. (2012), «Pivot to the Pacific? Obama administration rebalancing toward Asia», *Congressional Research Service Report for Congress*, March 28.
- Mearsheimer, J. (1994), «The False Promise of International Institutions», *International Security*, 19(3), pp. 5-49.
- Nanto, D. (2010), *Globalized Supply Chains and U.S. Policy*, *Congressional Research Service Report for Congress*, January 27.
- Oatley, T. (2009), *International political economy: interests and institutions in the global economy*, Pearson.
- Orefice, G. e Rocha, N. (2014), «Deep integration and production networks: an empirical analysis», *The World Economy*, 37(1), pp. 106-136.
- Petri, P. e Plummer, M. (2016), «The economic effects of the Trans-Pacific Partnership: new estimates», *Working Paper 16-2*, Washington, Peterson Institute for International Economics.
- Poletti A. (2017), «Containment through trade: explaining the US support for the Trans-Pacific Partnership», in Clementi M., Pisciotta B. and Dian M. (eds.), *US Foreign Policy in a Challenging World - Building Order on Shifting Foundations*, Springer International Publishing.
- Poletti, A. e De Bièvre, D. (2016), *Judicial Politics and International Cooperation: From Disputes to Deal-Making at the World Trade Organization*, Colchester, ECPR Press.
- Poletti, A. e De Bièvre, D. (2014), «Political mobilization, veto players, and WTO litigation: Explaining European Union responses in trade disputes», *Journal of European Public Policy*, 21(8), pp. 1181-1198.
- Snidal S. (1991), «Relative Gains and the Pattern of International Cooperation», in *American Political Science Review*, 85(3), pp. 701-726.
- Terada, T. (2012), «Trade Winds: Big Power Politics and Asia-Pacific Economic Integration», *Global Asia*, 7(1), pp. 90-95.
- US Department of Defense (2015), «Asia-Pacific Remarks, Secretary of Defense Ashton Carter», McCain Institute, Arizona State University, April 6.
- US Government (2011), «Remarks By President Obama to the Australian Parliament», November 17.

- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Winters, A. (2015), «The WTO and Regional Trading Agreements: Is It all Over for Multilateralism?», *EUI Working Paper*, RSCAS 2015/94.
- World Bank (2016), *Global Economic Prospects*, January.
- Xiatong, Z. (2015), «China's Perspective: the Perception of TTIP by an Emerging Third Party», in J. Morin, T. Novotna, F. Ponjaert, and M. Telo (eds.), *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World*, Farnham, Ashgate, pp. 113-125.