



CLEC MAGAZINE

YOUNG WRITERS FOR WORLD ECONOMIC CHALLENGES

N8, APRIL 2023

NEGOTIATION

CHALLENGES

ENACTUS

MATEMATICA

INTEREST RATE

CHANGE

PROBABILITA

COMMUNICATION

INFLAZIONE

IL MONETARISMO

ECONOMIC MODELS

CRITIQUE

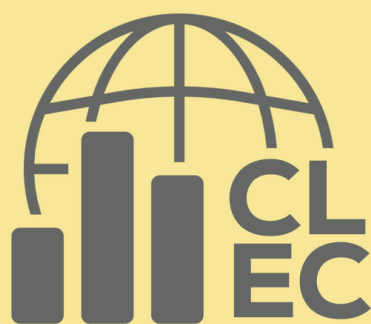
CLIMATE

DISOCCUPAZIONE

THE ECB

ENERGY

KOLMOGOROV



**Il giornale indipendente del CdL
in Economia e Commercio**

CLEC MAGAZINE # 8



CONTENTS

4

IL MONETARISMO: INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE

6

CROSS-CULTURAL COMMUNICATION

9

LA FORMALIZZAZIONE MATEMATICA DELLA
PROBABILITA: ANDREI NICOLAEVIC KOLMOGOROV

12

THE ECONOMIC COLLAPSE OF THE ROMAN EMPIRE

15

THE ECB AND THE INTEREST RATE HIKING PARTY

18

CHALLENGES IN NEGOTIATING FTA ADDRESSING
CLIMATE CHANGE CONCERNS

22

ENACTUS: L'IMPREDITORIALITÀ PER IL
CAMBIAMENTO SOSTENIBILE

26

ANNOUNCEMENT

IL MONETARISMO: INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE

DI LUDOVICA APOSTOLICO

Il termine Monetarismo viene usato per la prima volta nel 1961 da Brunner, economista svizzero del XX secolo, per indicare un gruppo di economisti che stava cercando di riscattare la parte monetaria delle dottrine neoclassiche, ponendo particolare attenzione alla teoria della moneta.

Il programma di ricerca della scuola monetarista, che ruotava intorno alla figura di Milton Friedman, si sviluppa lungo due linee principali:

- Una che tratta temi di politica economica;
- Un'altra che esamina questioni empiriche riguardanti il funzionamento concreto dei mercati finanziari e le loro relazioni con la parte reale dell'economia.

Friedman sosteneva che la domanda di moneta dipenda da parametri economici e, pertanto, in caso di eccesso di offerta di moneta, nessuno è disposto a tenere il surplus inutilizzato, e impiegandola mediante investimenti, aumenta la domanda aggregata. Infatti, quando si ha un eccesso di offerta di moneta, si ha anche un eccesso di attività non monetarie, che fruttano un interesse come obbligazioni, prestiti e depositi. Al contrario, in presenza di domanda

di moneta non crescente, si riducono i consumi.

I monetaristi, quindi, contestano le idee di Keynes e sostengono che l'ammontare di moneta disponibile influenzi i consumi.

Altro punto discordante con la teoria keynesiana è la relazione tra inflazione e disoccupazione, in quanto i Monetaristi negano che vi sia una relazione tra questi due fenomeni.

L'idea di base di Friedman è che in un sistema economico si parte da inflazione pari a zero e da un tasso naturale di disoccupazione (NRU, natural rate of unemployment).

Se ci spostiamo nel mercato del lavoro e ipotizziamo quanto appena detto, avviene contrattazione tra il lavoratore e il datore di lavoro. In questa situazione i lavoratori aumentano le loro richieste che, se soddisfatte, provocano un aumento dei prezzi e sale l'inflazione. I lavoratori, però, non hanno delle aspettative del tutto razionali e perfetta informazione, pertanto pensano che anche in futuro l'inflazione sarà sempre uguale a zero e che un aumento del loro salario nominale corrisponderà ad un aumento del salario reale.

I modelli neoclassici sono costruiti con l'astratto che i lavoratori possono scegliere quante ore lavorare, quindi se si aspettano un aumento di salario saranno incentivati a lavorare più ore. In presenza di inflazione la Banca Centrale (BC) interviene aumentando generalmente il tasso di interesse, limitando così l'incentivo delle banche commerciali a prendere in prestito denaro e frenando così l'offerta di moneta. La scelta della BC è basata su una loss function, ovvero l'obiettivo è quello di minimizzare la funzione di perdita. Le Banche Centrali devono avere una reputazione di intransigenza e delle regole rigide.

La curva di Phillips, conferma quanto detto, come evidenziato nella figura 1, dove ciascuna curva di indifferenza è associata ad un livello di perdita.

Sull'asse delle ascisse, indicata con u , è riportata la disoccupazione mentre sull'asse delle ordinate è rappresentata l'inflazione. La curva inclinata positivamente unisce i punti ottimali tra inflazione e disoccupazione. La Banca Centrale, avendo come obiettivo la minimizzazione della funzione di perdita, vorrà posizionarsi sulla più bassa tra le curve.

Nella realtà però le cose sono diverse. Finora si è ipotizzato che ci sia inflazione uguale a zero e un aumento salariale, per questo motivo aumenta l'offerta di lavoro e si riduce la disoccupazione. L'inflazione però, non è rimasta pari a zero ma è aumentata e di conseguenza anche i prezzi sono

aumentati. Viceversa, il salario reale dei lavoratori, ovvero il loro potere di acquisto si è ridotto.

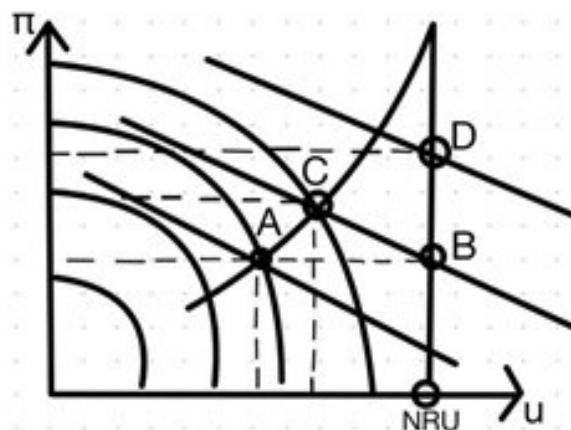


Figura 1: Friedman, inflazione e disoccupazione

Nelle successive contrattazioni quindi, il lavoratore chiederà un aumento salariale ma di conseguenza aumenterà anche l'inflazione. Ciò sposta la curva di Phillips verso l'alto. Dopo svariate contrattazioni si arriverà ad avere una verticalizzazione della curva di Phillips nel punto corrispondente al tasso naturale di disoccupazione.

La conclusione di Friedman è che l'inflazione è un male peggiore della disoccupazione e che, le autorità monetarie devono prendere atto che non possono continuare a trascurare l'inflazione.

Questa conclusione ha dato il via ad un nuovo approccio di politica monetaria, l'inflation targeting, che ha permesso alle economie occidentali di uscire dalla fase di stagflazione (ovvero bassa crescita e alta inflazione).

CROSS-CULTURAL COMMUNICATION

BY ZHANIYA SOVETKHAHOVA

Comprehending any culture is a difficult task, especially if traditions and customs are different from your own. Walk into any workplace today and you will likely find people with different national, racial, and cultural backgrounds. As individuals, we used to suffer "Culture shock" as we traveled from one country to the next. Nowadays, we suffer from "Multi-culture shock" just by sitting at our desks. In the workplace, when people from diverse cultural backgrounds

come together, we will likely stumble upon cultural roadblocks, because we all think differently about the purpose of business. Cross-cultural and other differences must be set aside for the sake of productivity. But first, individuals need to recognize them. Culture is often described as the way we do things "around here". So, what does that exactly mean? Several parameters help us understand the way people do things in their daily life. There are too many to mention, but to



get a flavor of cross-cultural communication, 4 of them will be mentioned in this article.

First, perception of time. Some cultures think that time is fixed, therefore punctuality and deadlines are crucial for them. Whereas some cultures believe that time is fluid by concluding that people are more important than deadlines. In some countries like Germany, Switzerland, China, and Japan, punctuality is considered important, and being late would be considered, at best, rude and, at worst, an insult. However, in countries such as those of South America and the Middle East, being on time does not carry the same sense of importance or urgency. Also, in international business time is divided into 2 types. They are monochronic and polychronic times.

Monochronic time means paying attention and doing only one thing at a time. It is divided into segments; it is scheduled and compartmentalized, making it possible for a person to concentrate on one thing at a time. In a monochronic system, the schedule may take priority above everything else and be treated as sacred and unalterable. Monochronic time seals people off from one another and, as a result, intensifies some relationships while shortchanging others. Time becomes a room in which some people are allowed to enter, while others are excluded.

In almost every respect, polychronic systems are the antithesis of monochronic systems. Polychronic time is characterized by the simultaneous occurrence of many things and by a great involvement with people.

There is more emphasis on completing human transactions than on holding to schedules.

Second is to understand the difference between high and low-context cultures and people. Context refers to the pieces of information that surround an event. According to that, cultures are divided into 2 groups. Japanese, Arabs, and Mediterranean people, who have extensive information among family, friends, colleagues, and clients and who are involved in close personal relationships are considered as high-context people. In daily life, they do not need to go deeply into the conversation, because they keep themselves informed about everything having to do with the people who are important in their lives. Low-context people: including Americans, Germans, Swiss, Scandinavians, and other northern Europeans sectionalize their personal relationships, their work, and many aspects of daily life. Thus, each time they interact with each other they need detailed background information. In the business area, there can be misapprehensions between these 2 groups, because

high-context people are liable to become impatient and irritated when low-context people insist on giving them the information they do not need. Conversely, low-context people are at a loss when high-context people do not provide enough information.

Thirdly, culture may be either direct or indirect in the way people communicate. Direct cultures like most Northern Europeans, North Americans, and Anglo cultures, say what they mean and mean what they say. They rely on content rather than on context. Also, they give value to the written word rather than oral statements. To some people, it can appear extremely rude, unfriendly, and distant. Adversely, indirect cultures rely heavily on nonverbal signs and prefer indirectness, politeness, and ambiguity. The most crucial thing for them is to preserve the relationship. This is particularly true for the Latin, Arab, Asian, and African cultures.

Fourthly, some cultures may have a strict adherence to the rules, whilst others bend them to suit the situation. In some cultures, everyone knows where they stand whatever the circumstances. While in other cultures the philosophy is that people need to be flexible with the rules, as the situation today will be different from next week.

In conclusion, all statements and examples that I affirmed before have implications in the workplace. The more we anticipate cross-cultural differences the better we are able to work more productively together. We should never denigrate any other culture but rather help people to understand the relationship between their own culture and the dominant culture. When you accept another culture or language, it does not mean that you have to lose your own culture. But for the sake of business and work, people need to be more flexible, curious, and empathic.



LA FORMALIZZAZIONE MATEMATICA DELLA PROBABILITÀ: ANDREI NICOLAEVIC KOLMOGOROV

DI FRANCESCA PAESANO

IL NOME ANDREI NICOLAEVIČ KOLMOGOROV APPARE SCONOSCIUTO AI PIÙ. TUTTAVIA GLI ASSIOMI DI KOLMOGOROV SONO CONSIDERATI IL VERO E PROPRIO PUNTO DI PARTENZA PER LA "FORMALIZZAZIONE MATEMATICA" DELLA PROBABILITÀ.

Andrei Nicolaevič Kolmogorov è stato un matematico russo il cui lavoro ha influenzato molti rami della matematica moderna, in particolare l'analisi armonica, la probabilità, la teoria degli insiemi, la teoria dell'informazione e la teoria dei numeri. Uomo di vasta cultura, con interessi nella tecnologia, nella storia e nell'istruzione, ha svolto un ruolo attivo nella riforma dell'istruzione nell'Unione Sovietica. È ricordato soprattutto per una brillante serie di articoli sulla teoria della probabilità.

Kolmogorov nacque a Tambov nel 1903. Aveva sette anni quando si trasferì a Mosca e dimostrò un precoce interesse per la biologia e la storia. Nel 1920, ancora indeciso sulla carriera da intraprendere, si iscrisse contemporaneamente all'Università statale di Mosca per studiare storia e matematica e all'Istituto di ingegneria chimica Mendeleev per studiare metallurgia. Ben presto, però, rivelò un

notevole talento per la matematica e si specializzò in questa materia.

A 19 anni gli fu affidato l'insegnamento dei corsi di matematica e fisica nella Scuola sperimentale Potylikhin e, al momento della laurea, aveva già pubblicato 10 lavori matematici, la maggior parte dei quali sulle serie trigonometriche. Un risultato brillante per uno studente. In seguito ampliò il più importante di questi lavori, "General Theory of Measure and Probability Theory" (Teoria generale della misura e teoria della probabilità) che mirava a sviluppare un fondamento rigoroso e assiomatico per la probabilità. Nel 1929, dopo aver conseguito il dottorato, Kolmogorov fu eletto membro dell'Istituto di matematica e meccanica dell'Università statale di Mosca, al quale rimase associato per il resto della sua vita. Nel 1931, a seguito di una radicale ristrutturazione della comunità matematica moscovita, fu

selezionato come professore. Due anni dopo fu nominato direttore dell'Istituto di ricerca matematica dell'università.

Nel 1938 fu scelto per dirigere il nuovo dipartimento di probabilità e statistica dell'Istituto matematico Steklov dell'Accademia delle Scienze dell'URSS a Mosca (oggi Accademia delle Scienze russa.). Fu anche a capo del Laboratorio di Turbolenza dell'Istituto di Geofisica Teorica dell'Accademia delle Scienze dell'URSS a Mosca.

LA STORIA DIETRO LA SCOPERTA

In logica per metodo assiomatico si intende una procedura con la quale un intero sistema (ad esempio, una scienza) viene generato secondo regole specifiche per deduzione logica da alcune proposizioni di base (assiomi o postulati), che a loro volta sono costruite da alcuni termini presi come primitivi. Questi termini e assiomi possono essere definiti e costruiti arbitrariamente oppure essere concepiti secondo un modello in cui si ritiene che esista una garanzia intuitiva della loro verità. I più antichi esempi di sistemi assiomatizzati sono la sillogistica di Aristotele e la geometria di Euclide. All'inizio del XX secolo i filosofi britannici Bertrand Russell e Alfred North Whitehead hanno tentato di formalizzare tutta la matematica in modo assiomatico. Gli studiosi hanno sottoposto a questo

metodo anche le scienze empiriche.

Proprio sulla scia di questa formalizzazione della matematica l'approccio assiomatico si diffuse ben oltre la geometria euclidea classica. La questione di come assiomatizzare la probabilità fu sollevata a partire dal sesto problema di Hilbert (trattazione matematica degli assiomi della fisica). La ricerca sui fondamenti della geometria portò a considerare come gli assiomi potessero essere utilizzati per trattare allo stesso modo le scienze fisiche, in particolare la teoria della probabilità. Prima di questa era già stata coinvolta la meccanica, in cui la matematica svolgeva un ruolo importante.

Kolmogorov scoprì che il meccanismo tecnico delle misure, delle quantità misurabili e delle funzioni misurabili può essere riutilizzato come approccio assiomatico alla probabilità. A posteriori, è chiaro che qualsiasi teoria generale della probabilità debba includere una "teoria della misura", poiché il modello specifico della probabilità consiste nello "scegliere un punto casuale uniforme dall'unità di superficie". La conquista di Kolmogorov è stata la consapevolezza che, a livello tecnico, non è necessario altro. Recentemente è stata sviluppata la "Teoria della Scala" per risolvere il conflitto tecnico che "ogni regione di un piano abbia una certa area" e gli assiomi della teoria degli insiemi, che trattano qualsiasi sottoinsieme di un insieme

non numerabile. Questi sono insiemi infiniti senza corrispondenza biunivoca con l'insieme dei numeri naturali.

LE CONSEGUENZE

Dopo l'adozione degli assiomi, i matematici del XX secolo furono felici di seguire lo sviluppo sistematico della probabilità dimostrativa. I forti legami con altre aree matematiche della dimostrazione di teoremi hanno permesso ai ricercatori di utilizzare strumenti provenienti da altre aree della matematica, soprattutto nel contesto della dimostrazione di teoremi sui limiti.* In particolare, per la creazione di una rappresentazione coerente che comprenda le distribuzioni di probabilità sia discrete che continue, in contrapposizione ai concetti di base separati di funzione di massa di probabilità e funzione di densità di probabilità.

Il principale assioma di Kolmogorov è riassumibile come "Sia (Ω, \mathcal{F}, P) uno spazio misurabile con $P(\Omega) = 1$. Allora (Ω, \mathcal{F}, P) è lo spazio delle probabilità, con spazio campionario Ω , spazio degli eventi \mathcal{F} e misura della probabilità P ". Tuttavia, partendo da questo, ve ne sono altri tre con le relative conseguenze.

- Primo assioma: La probabilità di un evento è un numero reale non negativo:
 $P(E) \in \mathbb{R}, P(E) \geq 0, \forall E \in \mathcal{F}$

- Secondo assioma: La probabilità dell'intero spazio campionario è 1:
 $P(\Omega) = 1$
- Terzo assioma: Qualsiasi sequenza numerabile di insiemi disgiunti (sinonimo di eventi reciprocamente esclusivi) E_1, E_2, \dots En soddisfa:

$$P\left(\bigcup_{i=1}^{\infty} E_i\right) = \sum_{i=1}^{\infty} P(E_i).$$

Da ciò consegue, che la probabilità dell'insieme vuoto sia uguale a 0, che la probabilità di un evento sia sempre definita da un numero positivo e compresa nell'intervallo $[0;1]$ e la monotonicità (Se A è un sottoinsieme di B , o uguale a B , allora la probabilità di A è inferiore o uguale alla probabilità di B). A partire dagli assiomi e dalle loro conseguenze è possibile determinare la dipendenza/indipendenza degli eventi, calcolarne l'unione o l'intersezione, dimostrare le regole di complementarietà e la probabilità condizionata.

In matematica, gli assiomi di Kolmogorov hanno fornito una nozione comune di modello di probabilità completamente specificato in cui le domande hanno risposte uniche. Questo ha eliminato molti "paradossi", (come il paradosso di Bertrand), che rappresentavano solo modelli vagamente definiti.

THE ECONOMIC COLLAPSE OF THE ROMAN EMPIRE

BY FIREHIWOT BEKELE

The Roman Empire was once one of the biggest and most powerful empires in the lands in the post-republican period of ancient Rome, which reached its peak in the first and second centuries AC. As a polity, it included large territorial holdings around the Mediterranean Sea in Europe, North Africa, and West Asia ruled by emperors. With a huge military, very cultured, and massive area, the Roman Empire is one of the symbols of ancient civilizations.

But like all powerful and great entities, the Roman empire fell during the fourth century. The main reasons for the fall of the empire include (1) Economic Crisis (economic problems that divided the rich and poor; the high taxes were a big player as well), (2) Rise of Christianity (the leader of Rome was seen as divine chosen by the gods to lead; because of the rise of Christianity the emperor suddenly lose a lot of supporters), and (3) Attacks by Barbarians (the fall of the Western Roman Empire to Germanic kings).

Let's examine the key economic characteristics of the Roman empire to better understand how its political and economic structure helped it endure for several centuries.

THE ECONOMIC FEATURES OF THE EMPIRE IN THE FIRST AND SECOND CENTURY

Roman agriculture was the main driver of economic growth. Farmers, olive oil producers, shepherds, and other agriculturalists provided specialized goods and services in the marketplace—both domestically and internationally and consequently accumulated wealth.



There was a standard form of money throughout the Roman Empire, consisting of the gold aureus, silver denarius, and copper or bronze sesterce. A money-based economy, as opposed to a more primitive barter system, makes it easier to trade and invest.

The people paid a tax rate between 1% and 3%. This was a major characteristic of the High Roman Empire. Citizens paid a head tax, while the provinces paid a fixed tax. In addition, the tax system in place at the time encouraged the wealthy to fund public goods like parks, gardens, and libraries. Generally, money-based markets were backed by a rather active trade system during this time.

THE ECONOMIC CRISIS OF THE EMPIRE IN THE THIRD AND FOURTH CENTURY

In an effort to retain their military might and quell societal discontent, the emperors and those who supported them throughout this time grabbed a lot of resources. The demand for more government funding became more pressing in the middle of the third century. There were no stable or secure property rights. As a result, the limited resources were diverted from useful purposes. When revenues decreased and taxes increased, a growing number of individuals moved to the countryside. In addition, a plague occurred and the plague's mortality made labor scarcer.

The tax base decreased and the government's tax revenues dried up due to decreased productivity and a decrease in the number of workers.

The government injected a great deal of uncertainty into the Roman economy by lavishly spending money on things like favors, parties, and games to help win over allegiance; appointing military and administrative officials based on special interests; and seizing estates, food, and goods and giving what was seized to people with political influence or military connections.

The Roman government diluted the value of its coinage at this time. The overall objective was to hold a large number of coins with relatively high silver, copper, and gold contents in the ruler's tax coffers and utilize the depreciated coins to pay for military activities, finance public events, purchase grains for public distribution, and other things. Silver, copper, and bronze were used in coinage in decreasing amounts. As devaluation occurred, the citizens hoarded the "good" silver coinage and used the devalued coins instead. This raised transaction costs and delayed business activity. Taxpayers used their debased coins to pay the government, which brought the emperor and his administration back to their original issue—a lack of funding for the overextended military and bureaucracy. Many Romans finally took their capital and fled, while those

who could not flee simply stayed and rebelled or hoarded resources.

The government kept up its military and administrative spending while depleting resources for use in the private sector. The once-vibrant and booming Roman economy was given a further injection of inefficiency. Private-public partnerships ceased to exist, and the investments in public goods that had once been symbols of Roman affluence also vanished. Buildings collapsed, roads were not fixed, and the amount of new private capital investments, innovations, and

discoveries declined. The combination of these flaws and outside challenges produced the perfect storm that caused the Roman Empire to fall.

All things considered, the history of the Roman Empire demonstrates that when people were motivated to produce, invest, and spend wisely, the empire and the economy thrived. However, it came to stagnate when governments turned corrupt and imposed high taxes, raising the price of conducting business in and with Rome.

After many centuries, this lesson is still valid!



THE ECB AND THE INTEREST RATE HIKING PARTY

BY DOMENICO CAVICCHIA

Annual inflation rate in the Euro Area fell to an eight-month low of 8.5% in January 2023. Even though this represented the third fall in row, core inflation remained flat at 5.2%. In general, price level increases remain far away from the 2% target. As a consequence, the European Central Bank has confirmed the expectations of a 50 basis points interest rate increase in February 2023, taking its key rate to 2.5%. This happened after having registered four hikes in 2022, which brought the Euro zone rates out of negative territory for the first time since 2014. Furthermore, there seems to be the intention by the ECB for a further hike by 0.5% in March, to dampen demand and control price pressure which according to Christine Lagarde is, although “more balanced”, still too high. The ECB president referred to high energy costs as a major reason for strong price pressures in Europe. In addition to high energy prices following Russia’s invasion of Ukraine, the IMF indicated massive monetary and fiscal stimulus which fuelled spending on housing and durable goods as key factors of last years’ inflation, which topped 6% in more than 80% of the world’s economies (IMF, 2022).

Central Banks in emerging markets quickly responded to incrementing prices at the beginning of 2021 by sharply tightening policy, counterparties in advanced economies followed at the beginning of 2022, with exception being made for the BoE which began its tightening in December 2021.

Keeping a restrictive monetary stance over time is expected to bring inflation back towards its initial target by hampering demand and will additionally be fundamental for avoiding a persistent increment in inflation expectations. Lagarde continued by saying that “the economy is expected to improve over the coming quarters, noting that gas supplies were more secure, supply pressures were easing, consumer confidence was improving, and rising wages and lower energy prices would boost consumption”. Moreover, Lagarde also said governments in Europe should hold up support on energy prices to avoid driving up medium-term inflation.

S&P Global Ratings chief economist Sylvain Broyer is estimating the ECB’s rate cycle would peak in the range between 3% and 3.5%.

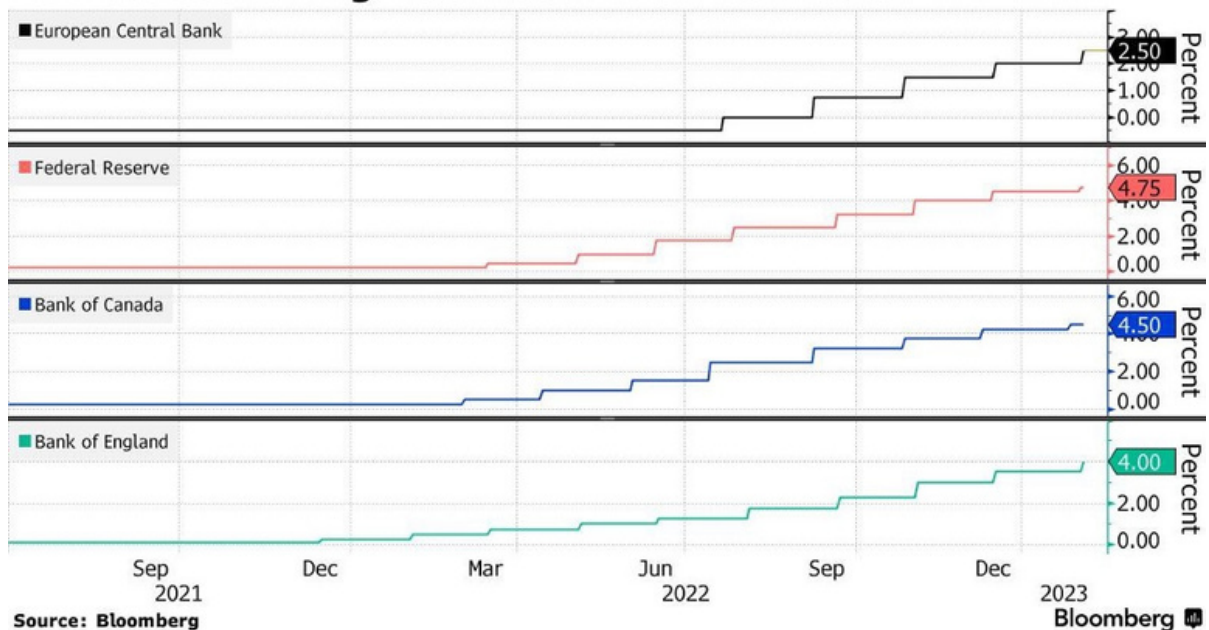
Luiss University professor and economist Pietro Reichlin reckons the ECB is right in “staying on course”. In an interview with Bloomberg the economist admits: “Inflation remains high in Europe and the economy is doing slightly better than expected, so the decision to keep raising rates and to pre-commit makes sense. There is a good argument for staying the course on further hikes”. The further interest rate hike expected in March will most likely occur even though new forecasts due in March will take account of lower energy prices than previously assumed. Of course, given also the current macroeconomic outlook and the complex European economy, it is far too early to assume a timing for potential interest rate cuts in the future. According to the IMF “central banks must be resolute in their fight

against inflation and ensure policy remains appropriately tight long enough to durably bring inflation back to target” even though recently some improvements were noticeable in terms of both headline and core inflation.

The IMF continues in saying that this risk-management approach is needed to ensure price stability for three reasons:

- 1) History has shown that inflation is often persistent and therefore it requires “forceful and decisive monetary policy actions to reduce it”.
- 2) It seems to be unlikely that inflation for services will decline “without significant labour-market cooling”.
- 3) Expectations are more susceptible to de-anchoring due to prolonged periods of rapid price gains.

ECB Started Hiking Much Later Than Its Peers



Thus, central banks should keep interest rates higher for longer, at least until inflation has returned to the target. This is precisely what the European Central Bank is communicating, as it seems to be trying to convince everyone that it will be one of the last central banks that will leave the “interest rate hiking party”. This is because the Euro zone tightening is currently less advanced than that of its peers, having started much later.

QUANTITATIVE TIGHTENING

The other side of monetary policy is related to the asset purchasing programmes. After having pumped billions via quantitative easing into the European economy to boost economic activity and stimulate growth over the last decade, the ECB also announced a reduction in its balance sheet. In a press conference on the 15th of December 2022 Christine Lagarde and ECB vice president Luis Guindos announced that “from the beginning of March 2023 onwards, the asset purchase programme (APP) portfolio will decline at a measured and predictable pace, as the Eurosystem will not reinvest all of the principal payments from maturing securities. The decline will amount to €15 billion per month on average until the end of the second quarter of 2023 and its subsequent pace will be determined over time.”

The reduction in bond purchases is seen as an extra way to tighten policy apart from interest rate hikes.

When the European Central Bank will decide on loosening monetary policy is still open. What was confirmed by Christine Lagarde is that the ECB would clearly signal its course in the next months. However, on one hand the current monetary stance will potentially lead to a repricing on financial markets, possibly causing equity prices to fall and credit spreads to widen. But on the other hand, loosening prematurely could lead to a further increment in inflation with expectations potentially de-anchoring, leaving countries vulnerable to further shocks. Therefore, it will be crucial for the ECB to remain firm and focus on bringing inflation back to the 2% target.

CHALLENGES IN NEGOTIATING FTA ADDRESSING CLIMATE CHANGE CONCERNS

BY SUMIT PATEL

David Ricardo, a famous economist, explained that countries should specialize in producing the goods they are relatively better at making compared to other countries, rather than trying to produce everything themselves. This is called comparative advantage.

Even if a country is better than another country at producing everything, it can still benefit from trade by focusing on the goods it can produce most efficiently and importing goods it can't produce as efficiently. This increases efficiency and raises living standards for both importing and exporting countries. However, if foreign production causes social costs like pollution, it may not be beneficial for the world.



NEGOTIATING FREE TRADE AGREEMENTS (FTA) WITH NATIONAL INTERESTS

FTA is a pact between two or more countries to reduce barriers to imports and exports. Under a free trade policy, goods and services can be bought and sold across international borders without tariffs, quotas, or other trade barriers.

When a country opens up to free trade, resources can be allocated to industries where they are most efficiently used, resulting in higher economic welfare for societies. However, there are also negative consequences that come with trade, such as firms and industries experiencing dislocation and struggling to compete. Free trade agreements are designed to promote economic growth and global integration, but they must also balance the interests of participating countries. Major challenges that countries face balancing their national interests during free trade agreement negotiations are the following ones.

Protecting domestic industries.

Countries may want to protect some sectors that are vital to their economy, such as agriculture or manufacturing. Negotiators may seek to establish safeguards to protect some domestic industries with tariffs or quotas, while still allowing market access. Negotiators may seek to establish stronger protections for intellectual property rights such as patents and copyrights to ensure that domestic companies are not disadvantaged.

Balancing trade deficits. Countries may want to ensure that the trade agreement does not result in a significant trade deficit. Negotiators may seek favorable terms for exports to balance out the impact of increased imports.

Protecting labor standards. Many countries have laws and regulations to protect workers' rights but these laws may need to be more effectively enforced, particularly in developing countries where labor standards are often poor. This can create a race to the bottom, where companies seek to relocate to countries with relaxed labor standards to take advantage of lower labor costs.

Protecting environmental standards. Many industries, such as mining can have significant impacts on nature.

Countries' may seek to exploit poor environmental standards in other countries to gain a competitive advantage. Negotiators may seek to include provisions to promote fair environment practices to protect environment, but enforcing these provisions can be difficult, particularly if there is a lack of political will or resources to do so.

Ensuring Equal Opportunities.

Countries want to ensure that the free trade agreement is fair and provides equal opportunities for all parties.

Negotiators may seek to address unfair trade practices, such as dumping or subsidies, or to ensure that there is adequate transparency in the trade relationship.

Overall, balancing national interests during free trade agreement negotiations requires a careful and complex approach. Countries must weigh the benefits of free trade against the potential risks to their domestic industries, jobs, and strategic interests by prioritizing their national interests while still working towards a mutually beneficial agreement.

NEGOTIATING FREE TRADE AGREEMENTS (FTAs) ADDRESSING CLIMATE CHANGE:

While FTAs can boost global trade and economic growth, they can also negatively impact the environment because trade increases production and consumption, which can result in increased pollution, resource depletion, and waste production. FTAs have the potential to address climate change by including provisions to reduce greenhouse gas emissions, promote the use of renewable energy, protect natural resources, and minimize waste and pollution.

FTAs can facilitate cooperation between countries on climate action by sharing information and best practices. Negotiators can consider including provisions that facilitate the transfer of technology and knowledge related to climate change mitigation and adaptation. FTAs can play an important role in addressing climate change by incorporating these measures.

European Union (EU) has been a leader in addressing climate change in negotiating FTAs. Since 2009, the EU has included environmental provisions in all of its FTAs. The EU's approach to addressing climate change in its FTAs is based on the

principles such as the promotion of sustainable economic development, the protection of the environment and biodiversity, and the promotion of cooperation on climate change.

While incorporating environmental provisions in FTAs is an important step towards addressing climate change, there are still challenges to overcome. Negotiating FTAs that address climate change can be challenging, particularly when dealing with developing countries. Challenges include differences in levels of ambition, competing interests, technical complexities, capacity constraints, and resistance to change. The EU has ambitious climate policies, while developing countries may have limited resources and competing priorities.

An Example: Challenges in EU-India Free Trade Agreement Negotiations to Address Climate Change.

For over a decade India and the European Union (EU) have been in talks for a Free Trade Agreement (FTA). The negotiations have been ongoing since 2007, between the two blocs with the aim of increasing trade and investment flows. Some of the challenges facing India and the EU in negotiating an FTA that addresses climate change are the following ones.

- 1) The divergence in the priorities and approaches of India and the EU on

climate change. While the EU has been at the forefront of global efforts to combat climate change and has set ambitious targets for reducing greenhouse gas emissions, India's priority is economic development and poverty reduction. India's reliance on coal and other fossil fuels for energy has been an obstacle in reducing greenhouse gas emissions. The country has been criticized for its slow progress in transitioning to renewable energy sources. However, India responded to criticism by highlighting its low per capita emissions and has argued that its per capita emissions are much lower than those of developed countries and that it has the right to develop its economy and improve the living standards of its citizens. India has emphasized that developed countries have more responsibility for reducing emissions given their historical contribution to the problem.

2) The issue of intellectual property rights (IPR) in climate-friendly technologies. The EU has been pushing for stronger IPR protections for climate-friendly technologies like wind turbines and solar panels. However, this could make it more difficult for India to access these technologies and could limit its ability to pursue climate-friendly policies.

3) The issue of carbon pricing. The EU has implemented a carbon pricing system, which imposes a price on greenhouse gas emissions to incentivize businesses to reduce their emissions. India has been hesitant to implement such a system, as it could increase costs for businesses and consumers potentially harming economic growth.

In conclusion, negotiating an FTA that addresses climate change is a complex and challenging process, particularly given the countries' divergent priorities and approaches. However, it is important that parties work together to address this urgent global issue. By taking a collaborative and cooperative approach, countries can develop an FTA that promotes sustainable economic growth while protecting the environment. This will require compromises and trade-offs, but it is essential for the long-term well-being of the planet.



ENACTUS: L'IMPRENDITORIALITÀ PER IL CAMBIAMENTO SOSTENIBILE

BY CARLO D'AMBROSIO

Enactus è un'organizzazione globale che mira a potenziare le comunità e a creare soluzioni sostenibili ai problemi sociali, economici e ambientali attraverso l'azione imprenditoriale intrapresa dagli studenti che ne prendono parte. L'organizzazione opera in oltre 37 Paesi in tutto il mondo e coinvolge più di 72.000 studenti oltre ad essere supportata da 550 aziende partner.

Enactus è nato nel 1975 come Students in Free Enterprise (SIFE) negli Stati Uniti. Nel 2012, SIFE è stata ribattezzata Enactus per riflettere la sua espansione a livello globale e per riflettere meglio la sua missione di utilizzare l'azione imprenditoriale per creare un cambiamento sociale positivo.

La partecipazione al progetto si sostanzia, in un primo momento, attraverso la partecipazione alla National Competition, attraverso una rete di squadre universitarie, chiamate squadre Enactus, composte da studenti, consulenti accademici e leader aziendali. I team Enactus possono essere vari per ciascuna

università in base al numero di progetti che la squadra o le squadre decidono di sviluppare. I vincitori delle rispettive National Competition che si tengono ogni anno nei 37 paesi, parteciperanno alla Global Competition che viene ospitata ogni anno in uno stato diverso.

Il processo di lavoro dei team Enactus prevede quattro fasi: identificazione dei bisogni, creazione di progetti, implementazione delle soluzioni e misurazione dell'impatto. I team Enactus lavorano con le comunità locali per identificare i bisogni e sviluppare progetti che li affrontino. Poi implementano le loro soluzioni, che possono assumere la forma di imprese sostenibili, programmi educativi o altre iniziative. Infine, i team misurano l'impatto dei loro progetti per garantire che stiano creando risultati sociali e ambientali positivi.

L'organizzazione ospita anche una serie di competizioni, comprese quelle nazionali e internazionali, in cui i vari team presentano i loro progetti e competono tra loro. Le competizioni



Offrono alle squadre l'opportunità di ricevere un riconoscimento per il loro lavoro e di fare rete con altre squadre Enactus in giro per il mondo e leader aziendali.

Negli anni Enactus ha avuto un impatto significativo sulle comunità di tutto il mondo. Le squadre che vi hanno partecipato hanno creato centinaia di imprese sostenibili, hanno formato migliaia di persone all'imprenditorialità e all'alfabetizzazione finanziaria e hanno avuto un impatto su milioni di vite attraverso i loro progetti.

Enactus fornisce agli studenti preziose competenze imprenditoriali e di leadership, oltre all'opportunità di avere un impatto positivo sulle loro comunità. Attraverso la sua rete globale composta da studenti, docenti e leader aziendali, Enactus sta creando un mondo in cui l'azione

imprenditoriale viene utilizzata per risolvere problemi sociali e ambientali, e in cui tutti hanno l'opportunità di realizzare il proprio potenziale, ma soprattutto per sensibilizzare i partecipanti, e non solo, su temi di grande importanza come quello della sostenibilità in tutti i suoi aspetti.

L'ultimo incontro Enactus, che ha visto la partecipazione dei Team leader e dei Faculty Advisors di tutti i progetti in gara, si è tenuto il 28 febbraio a Milano presso l'azienda partner "Bosch". Per il progetto sviluppato dell'università di Cassino, 2BeeNature, hanno partecipato la Prof.ssa Eleonora Sanfilippo (faculty advisor) e lo studente Carlo D'Ambrosio (vice team-leader progetto "2BeeNature"). La giornata è stata organizzata da Enactus Italia e le aziende partner che l'hanno organizzata l'hanno incentrata sulla leadership e su come svilupparne le

doti. I partecipanti si sono cimentati in giochi a sfondo imprenditoriale per comprendere e sviluppare quelle soft skills di cui gli imprenditori hanno padronanza. La giornata si è conclusa con l'intervento di personalità importanti come l'AD di "Randstad Italia" Marco Ceresa, l'AD di "Feltrinelli" Alessandra Carra, l'AD di "Considi" Gianni Dal Pozzo e altri, che oltre a condividere le proprie esperienze hanno fornito validi consigli per le future generazioni di imprenditori.



2BeeNature è un'organizzazione no-profit fondata da studenti dell'Università di Cassino e del Lazio Meridionale nell'ambito del progetto Enactus National Competition. Il suo obiettivo è proteggere la popolazione di api in declino attraverso l'educazione e la fornitura di habitat sicuri per le api solitarie.

Il modo attraverso il quale il gruppo intende dare il proprio contributo è quello di sviluppare un prodotto sostenibile ed ecologico che rispetti sia l'ambiente che le persone coinvolte nel processo.

Il loro prodotto principale è la "casa delle api", una struttura piccola e sostenibile che fornisce un luogo sicuro e attraente per la nidificazione delle api solitarie, che sono importanti impollinatori per molte specie vegetali. La loro visione è quella di creare un mondo in cui le api e gli altri impollinatori possano prosperare e contribuire a un ecosistema sano e sostenibile.

La "casetta" sarà conforme ai requisiti di sostenibilità per ottenere la certificazione ambientale e sarà prodotto da un'organizzazione che si occupa di prevenzione, recupero e reinserimento sociale di persone con problemi di dipendenza.

Il progetto prevede, infine, di reinvestire una parte dei ricavi delle vendite delle case delle api in due progetti incentrati sull'educazione e il coinvolgimento dei giovani nelle questioni ambientali e sulla partecipazione attiva a progetti sostenibili intrapresi da organizzazioni partner e no-profit.

Il modello di business si basa sulla sostenibilità, la consapevolezza e la partnership per fare una differenza tangibile nella protezione dell'ambiente per le generazioni future.



SCOPRI DI PIÙ SU "ENACTUS" AL LINK...

@ENACTUS_CASSINO

ENACTUS CASSINO



ENACTUSCASSINO@GMAIL.COM

**We are pleased to introduce you a new
member of the team**

SUMIT PATEL



"I am an ambitious international student from India with a passion for International Economics. I love to travel and explore new countries, while immersing myself in diverse cultures. In pursuit of this, I spent one of my semesters in Spain as an Erasmus exchange student and completed an internship in London as an international business administration intern. I believe all this experiences broadened my perspective. Apart from academics and work, I enjoy attending language exchange events, playing tennis, and reading manga."

THE CLEC MAGAZINE TEAM

#8th issue

STAFF WRITERS

Ludovica Apostolico
Firehiwot Bekele Ejigu
Domenico Cavicchia
Alessio Tomba
Zhaniya Sovetkhanova
Angelina Nikitiuk
Vanessa Petrarca
Angelina Lobanova
Sumit Patel
Tharushi Leelaratne

EDITOR-IN-CHIEF

Angelina Nikitiuk

VISUAL LAYOUT

Angelina Lobanova
Angelina Nikitiuk

EXTERNAL CONTRIBUTORS

Francesca Paesano - *ex studentessa UNICAS ed editor-in-chief CLEC*
Carlo D'Ambrosio - *representative of the "Enactus"*

DIRECTOR

Prof. Piero Esposito

VICE DIRECTOR

Prof.ssa Cinzia Di Palo

WITH THE SUPPORT OF

Ufficio Comunicazioni UNICAS

FIND US BY FOLLOWING THIS LINK:

If you are a student of the course in Economics and Business and you want to send us your article, write to this email address: clecmagazine@unicas.it

Se vuoi inviare un tuo articolo al giornale e sei uno studente del CdL in Economia e Commercio/ Economics and Business, questo è il nostro indirizzo mail: clecmagazine@unicas.it





©Università degli Studi di
Cassino e del Lazio
Meridionale