

Liberalizzazione degli scambi e accordi commerciali

- Le ragioni a favore del libero scambio
- Le ragioni contro il libero scambio
- Politica commerciale e distribuzione del reddito
- Politica commerciale e negoziati internazionali

Bibliografia di base: capitolo 9 (" L'economia politica della politica commerciale ") di P.Krugman, M.Obstfeld "*Economia Internazionale*", terza edizione (2003).

Le ragioni a favore del libero scambio

- I paesi le cui politiche si avvicinano al libero scambio in senso stretto sono in realtà pochi. Lo stato di Hong Kong è probabilmente l'unico stato moderno che non impone dazi o contingentamenti alle importazioni. Tuttavia, fin dai tempi di Adam Smith gli economisti hanno sostenuto la completa libertà degli scambi come la situazione ideale cui ogni politica dovrebbe tendere.
- Ci sono quattro argomentazioni a favore del libero scambio:
 - libero scambio ed efficienza
 - economie di scala nella produzione
 - incentivi all'innovazione e all'apprendimento e l'intensificazione della concorrenza
 - argomentazioni di natura politica

Le ragioni a favore del libero scambio

■ Libero scambio ed efficienza

- L'argomentazione a favore del libero scambio fondata sulla nozione di efficienza discende dal risultato secondo cui, nel caso di un paese piccolo, il libero scambio è semplicemente la politica commerciale ottimale.
 - Un dazio causa una perdita secca per l'economia.
 - Lo spostamento da un equilibrio con dazio al libero scambio elimina la perdita di efficienza e accresce il benessere nazionale.

Le ragioni a favore del libero scambio

■ Economie di scala nella produzione

- In paesi piccoli, la protezione dei mercati non consente alle imprese di sfruttare le economie di scala.
 - Esempio: nell'industria automobilistica, una scala di assemblaggio efficiente dovrebbe produrre almeno 80.000 automobili all'anno.
 - In Argentina nel 1964, 13 imprese producevano un totale di 166.000 automobili all'anno.
- La presenza di economie di scala induce scambi internazionali che consentono una maggiore disponibilità di varietà a prezzi inferiori.

Le ragioni a favore del libero scambio

- Incentivi all'innovazione e all'apprendimento e l'intensificazione della concorrenza
 - Il libero scambio offre maggiori incentivi all'innovazione e all'apprendimento.
 - Inoltre, gli imprenditori locali sono stimolati a ricercare nuovi mercati per le proprie esportazioni e a difendersi dalla concorrenza delle importazioni.
 - Questi vantaggi del libero scambio sono talvolta chiamati “**dinamici**”, dato che una intensificazione della concorrenza e del ritmo di innovazione può richiedere più tempo per manifestare i propri effetti, rispetto all'eliminazione delle distorsioni nella produzione e nel consumo.

Le ragioni a favore del libero scambio

- Le motivazioni politiche a favore del libero scambio
 - Un impegno politico a favore del libero scambio nella pratica può essere una buona scelta anche se, in linea di principio, possono esservi politiche migliori.
 - Nella realtà, le politiche commerciali sono dominate da interessi particolaristici piuttosto che da un'analisi dei costi e dei benefici conseguenti per la nazione.

Ragioni contro il libero scambio

- Politiche commerciali attive talvolta possono accrescere il benessere di una nazione nel suo insieme.
- Esistono diverse giustificazioni teoriche per l'abbandono di una politica di libero scambio:
 - dazi e le ragioni di scambio
 - fallimenti del mercato interno
 - entrate fiscali
 - dazi e lo sviluppo economico

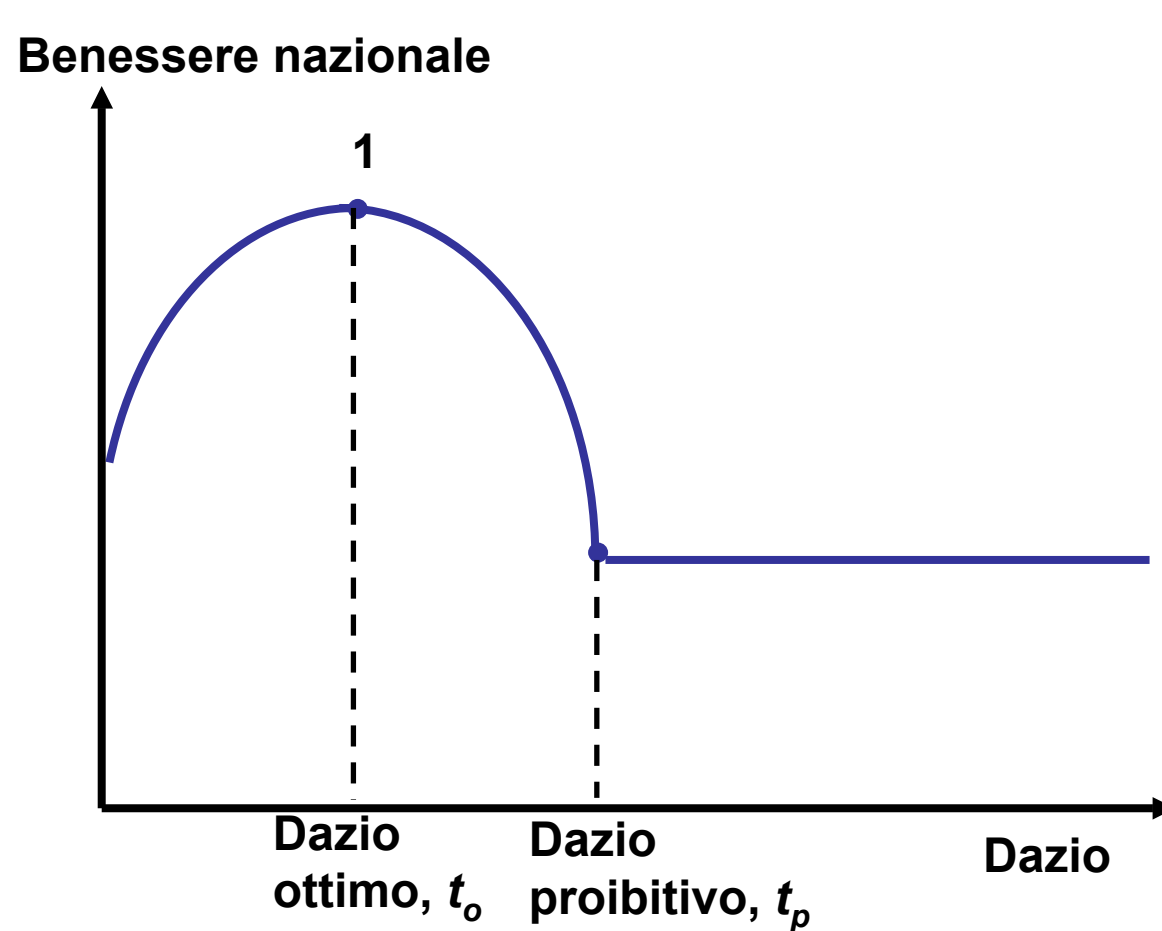
Ragioni contro il libero scambio

■ Dazi e ragione di scambio

- Nel caso di un paese grande (cioè di un paese che è in grado di influenzare il prezzo internazionale mediante il commercio), un dazio riduce il prezzo delle importazioni e determina un miglioramento della ragione di scambio.
 - Tale beneficio deve essere confrontato con i costi di un dazio (distorsioni nella produzione e nel consumo).
- E' possibile che il beneficio di un dazio, connesso al miglioramento della ragione di scambio, più che compensi i suoi costi.
 - Pertanto, il libero scambio può non essere la politica commerciale ottimale per un paese.

Ragioni contro il libero scambio

Figura 1: il dazio ottimo



- Il dazio che massimizza il benessere nazionale.

- E' sempre positivo, ma inferiore al dazio proibitivo che eliminerebbe ogni importazione.

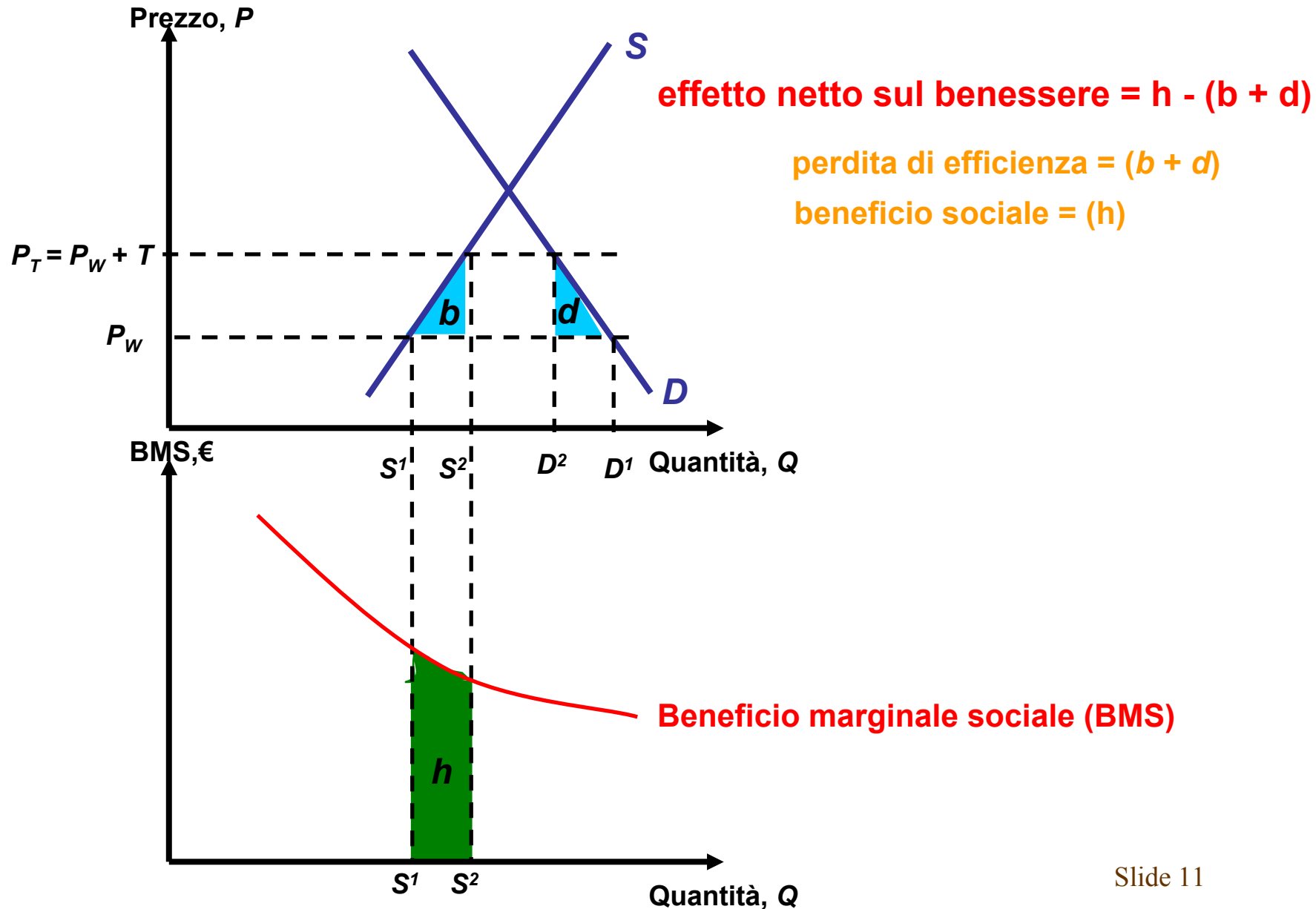
- E' nullo nel caso di un paese piccolo che non è in grado di influenzare il prezzo internazionale.

Ragioni contro il libero scambio

■ Fallimenti del mercato interno

- Surplus del consumatore e del produttore non misurano in modo appropriato i costi ed i benefici sociali.
 - Le nozioni di surplus del consumatore e del produttore trascurano possibili fallimenti del mercato interno come:
 - disoccupazione o sotto-occupazione della forza lavoro
 - esternalità
- Un dazio può accrescere il benessere se esiste un beneficio marginale sociale associato alla produzione di un bene che non viene catturato dalla misura del surplus del produttore.

Figura 2: effetti di un dazio nel caso di un paese piccolo e tenendo conto del beneficio sociale



Ragioni contro il libero scambio

- Il fallimento del mercato fornisce una giustificazione convincente delle politiche commerciali?
 - Ci sono due linee di difesa fondamentali del libero scambio in presenza di distorsioni domestiche:
 - distorsioni domestiche dovrebbero essere corrette mediante l'uso di politiche economiche interne e non internazionali (teoria di “*first best*”)
 - Esempio: un sussidio alla produzione è più appropriato di un dazio nel trattare un fallimento di mercato legato al lato della produzione.
 - i fallimenti di mercato sono difficili da individuare e da misurare.
 - Esempio: un dazio volto a proteggere certi settori industriali urbani genererà dei benefici sociali, ma incoraggerà anche i lavoratori a spostarsi verso questi settori provocando un aumento della disoccupazione.

Ragioni contro il libero scambio

■ Entrate fiscali

- Il dazio sulle entrate dei prodotti in un territorio dall'estero è stato inventato e utilizzato molto prima che l'imposta sul reddito o altri strumenti fiscali più sofisticati.
- Ogni dazio che non è troppo elevato per essere proibitivo costituisce una fonte di entrate fiscali.
- Una politica commerciale con un solo obiettivo di massimizzare il gettito fiscale non può essere considerata come ottimale dal punto di vista del benessere nazionale.
 - Un dazio che ha per obiettivo di aumentare le entrate fiscali deve essere giustificato da altri argomenti: ad esempio dal fatto che è più facile raccogliere le tasse sul commercio internazionale che sulle vendite locali o sui redditi.

Ragioni contro il libero scambio

■ Dazi e lo sviluppo economico

- Gli interventi governativi orientati a promuovere l'industrializzazione sono stati spesso giustificati da argomentazioni fondate sulla nozione di *industria nascente*, secondo le quali nuove industrie richiedono una protezione temporanea dalla concorrenza di altri paesi.
- Molti paesi in via di sviluppo hanno sostenuto politiche di *sostituzione delle importazioni con produzione interna*, in virtù delle quali si sono create industrie all'interno sotto la protezione di dazi o contingentamenti delle importazioni.
- Un piccolo gruppo di paesi in via di sviluppo è riuscito ad avviare l'industrializzazione promuovendo la *produzione manifatturiera destinata all'esportazione*, invece che la sostituzione delle importazioni.

Politica commerciale e distribuzione del reddito

- In pratica, le politiche commerciali sono dominate da considerazioni di distribuzione del reddito.
 - Competizione elettorale
 - Gli scienziati della politica sostengono che le politiche effettive siano determinate dalla competizione tra partiti politici che cercano di attirare più voti possibili.
 - Tesi del *mantenimento dello status quo*
 - I governi sono poco disposti a consentire che un qualsiasi gruppo subisca perdite rilevanti.
 - Azione collettiva
 - La politica commerciale si determina in base alle diverse capacità dei vari gruppi sociali di organizzarsi per esercitare pressioni politiche coerenti con i propri interessi collettivi.

Politica commerciale e distribuzione del reddito

■ Chi riceve protezione?

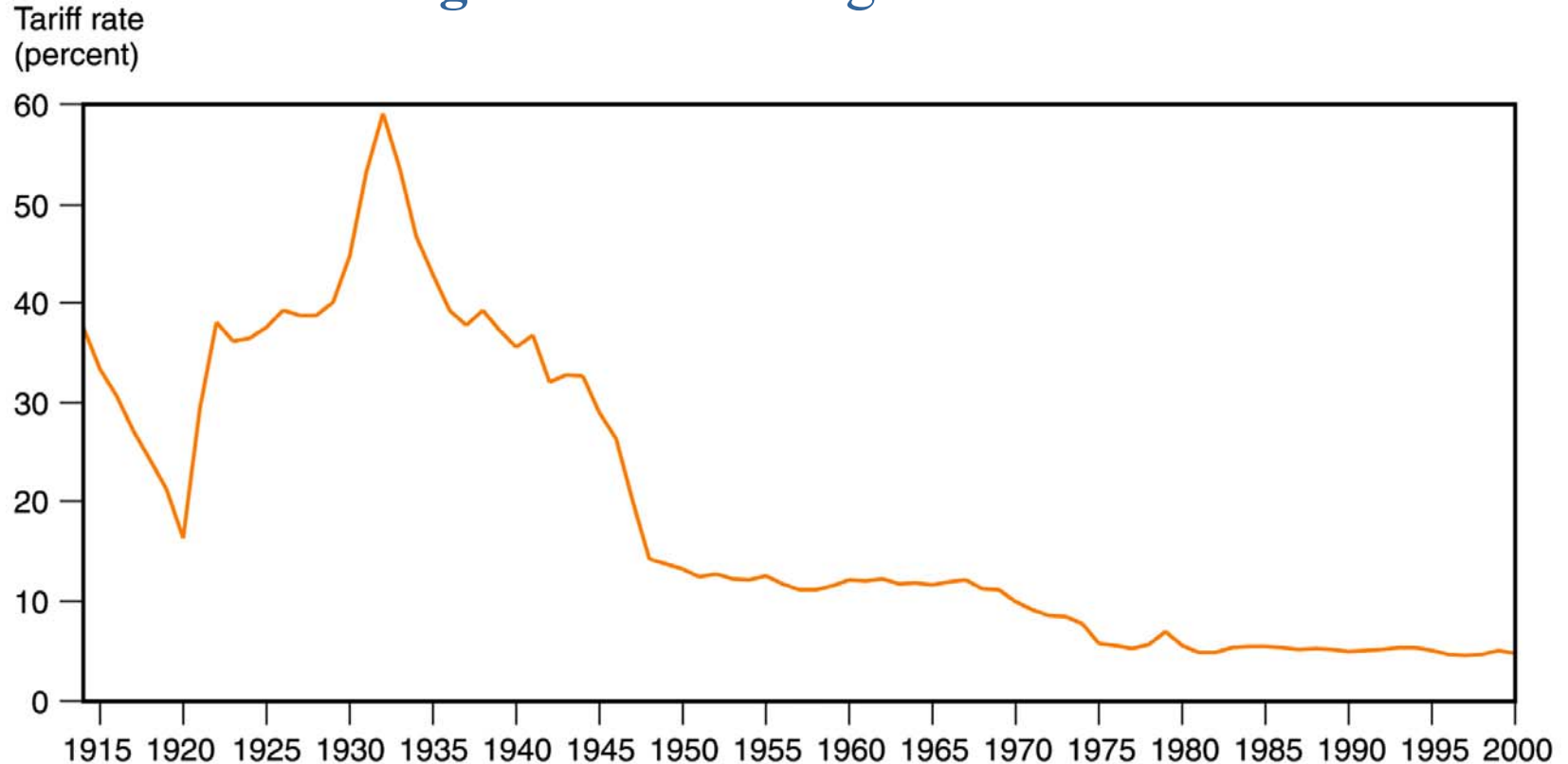
- Due settori tendono ad essere protetti nei paesi avanzati:
 - **Agricoltura**
 - Gli agricoltori sono ben organizzati e la struttura del governo statunitense rafforza il loro potere politico.
 - **Tessile e abbigliamento**
 - Entrambi i settori godono di protezione notevole. Questi settori impiegano lavoratori non qualificati e hanno alle spalle un'organizzazione sindacale.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- L'integrazione internazionale è progredita considerevolmente dalla metà degli anni '30 fino ad oggi perché gli Stati Uniti e altri paesi avanzati hanno gradualmente rimosso dazi e barriere non tariffarie agli scambi.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

Figura 3: I dazi negli Stati Uniti



After rising sharply at the beginning of the 1930s, the average tariff rate of the United States has steadily declined.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- **Gli accordi commerciali internazionali: brevi cenni storici**
 - La riduzione coordinata dei dazi intesa come politica commerciale risale agli anni '30 (lo *Smoot-Hawley Act*).
 - La riduzione multilaterale dei dazi dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale è avvenuta sotto l'egida dell'**Accordo Generale sui Dazi e sul Commercio (GATT)**, stipulato nel 1947 a Ginevra.
 - Dal 1995, è noto come **Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC o WTO)**.
 - Il sistema GATT-WTO è un'organizzazione formale che incorpora un insieme di regole di condotta in materia di politiche commerciali.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- Il sistema GATT-WTO proibisce l'introduzione di:
 - *sussidi all'esportazione* (eccetto che per i prodotti agricoli)
 - *contingentamenti delle importazioni* (eccetto il caso in cui un improvviso aumento delle importazioni minacci i produttori domestici)
 - *dazi* (ogni nuovo dazio o incremento di un dazio esistente deve essere controbilanciato da riduzioni in altri dazi volte a compensare i paesi esportatori danneggiati)
- **Round commerciale**
 - Un vasto numero di paesi si incontra per negoziare un insieme di riduzioni tariffarie nonché altre misure per la liberalizzazione degli scambi.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

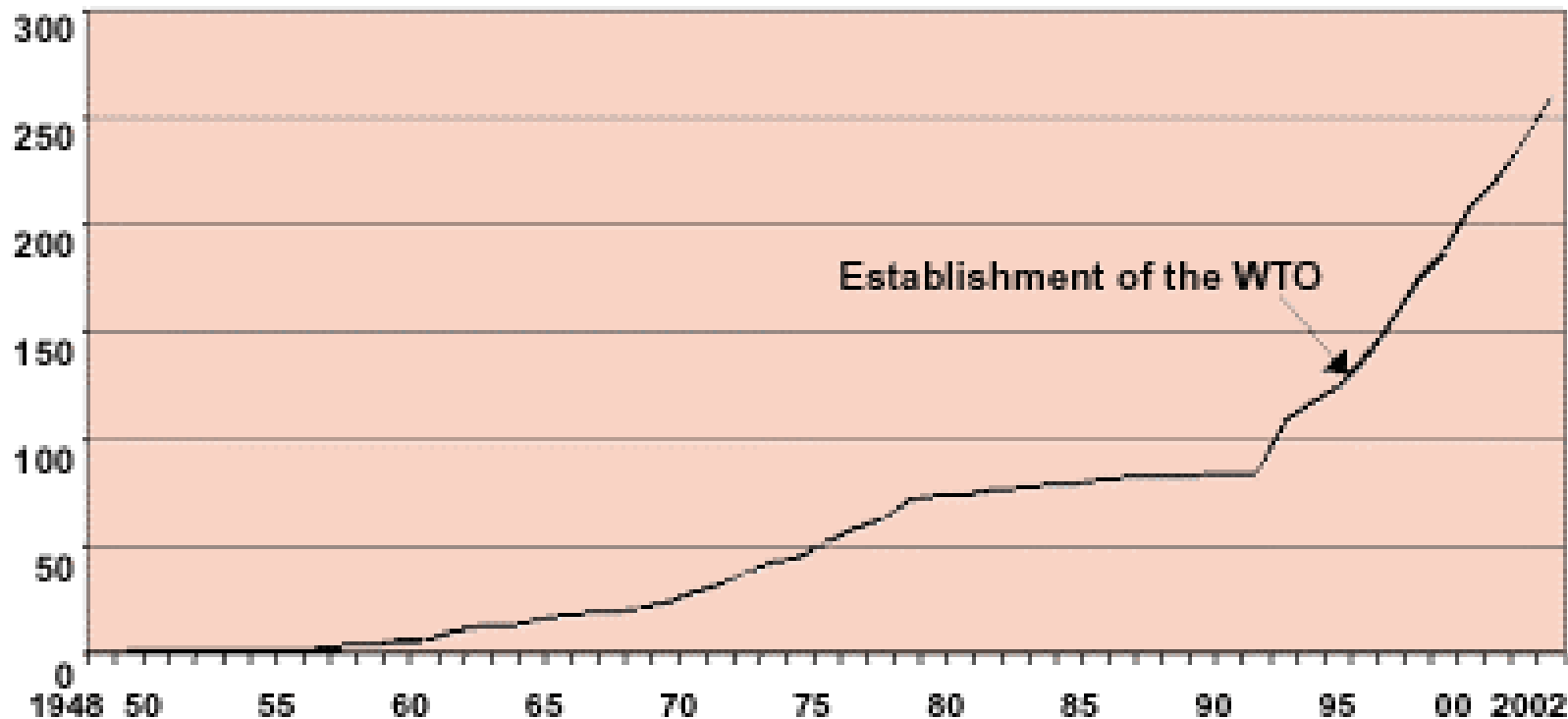
- Dal 1947 ad oggi, hanno avuto luogo nove *round* commerciali:
 - i primi cinque hanno assunto la forma di negoziati bilaterali “paralleli” (per esempio, Germania con Francia e Italia).
 - il sesto accordo commerciale multilaterale, noto come *Kennedy Round*, venne completato nel 1967.
 - Il cosiddetto *Tokyo round* si è concluso nel 1979.
 - Un ottavo *round* di negoziati, il cosiddetto *Uruguay Round*, si è concluso nel 1994.
 - Il *millenium round* del 1999 (Seattle) è stato un fallimento.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- In aggiunta alla riduzione tariffaria generalizzata ottenuta attraverso trattative multilaterali nell'ambito del GATT e (WTO), alcuni gruppi di paesi hanno siglato *accordi commerciali preferenziali* (PTA). Questi prevedono una diminuzione dei dazi nei confronti dei paesi firmatari, ma non del resto del mondo.
 - Per questo motivo i **PTA** hanno un carattere **discriminatorio** (**liberalizzazione discriminatoria** del commercio internazionale in opposizione alla **liberalizzazione generalizzata**).
- Il diffondersi dei PTA ha raggiunto un ritmo impressionante. Dal 1948 al 1994 il G.A.T.T. aveva ricevuto notifica di 124 PTA. Successivamente, dopo la creazione della OMC nel 1995, ne sono stati dichiarati più di altri 130.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

Evolution of Regional Trade Agreements in the world, 1948-2002 (Number of RTAs)



http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- Gli esempi di *accordi commerciali preferenziali* in funzione dell'integrazione crescente tra i paesi firmatari sono:
 - **Accordi commerciali preferenziali “semplici”**
 - **Area di libero scambio**
 - **Unione doganale**
 - **Mercato comune**
 - **Unione economica**

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- **Accordi commerciali preferenziali “semplici”**
 - I membri riducono i dazi tra di loro (simmetricamente o asimmetricamente), e conservano i loro dazi rispetto ai paesi terzi.
 - Esempio: British Commonwealth, accordi dell’UE con i PECO.
- **Area di libero scambio**
 - I membri eliminano i dazi tra di loro, ma conservano i loro dazi iniziali rispetto ai paesi terzi.
 - Esempio: AELE (Associazione Europea di Libero Scambio) o EFTA (European Free Trade Agreement), NAFTA (North America Free Trade Agreement), CEFTA (Central Europe Free Trade Agreement).
- **Unione doganale**
 - Non solo i membri eliminano i dazi tra di loro, ma stabiliscono un dazio comune nei confronti del mondo esterno.
 - Esempio: la Comunità economica europea (CEE) dopo 1968 (l’introduzione della Tariffa Doganale Comune (TDC)).

Politiche commerciali e negoziati internazionali

- **Mercato comune**

- I membri vanno al di là delle esigenze di una unione doganale eliminando le restrizioni tra di loro sui movimenti internazionali di fattori produttivi.
 - Esempio: L'Unione europea corrisponde in grande parte a questa definizione.

- **Unione economica**

- I membri vanno al di là delle esigenze di un mercato comune armonizzando le loro politiche fiscali, monetarie e socio-economiche.
 - Esempio: Il Belgio e il Lussemburgo hanno formato una unione economica nel 1921. I progetti dell'Unione europea tendono ad avvicinarsi il più possibile all'unione economica.

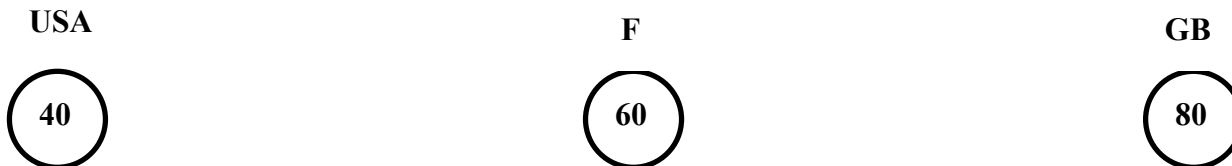
Politiche commerciali e negoziati internazionali

- La convenienza economica dell'adesione a un accordo commerciale preferenziale può essere dubbia.
 - Se l'ingresso nel PTA provoca la sostituzione di produzioni interne ad alto costo con importazioni a buon mercato provenienti dal PTA stesso (**creazione di flussi commerciali**), il paese aderente trae vantaggio dalla sua decisione.
 - Se al contrario l'adesione porta alla sostituzione di importazioni a buon mercato provenienti dall'estero con importazioni più costose dall'interno del PTA (**deviazione di flussi commerciali**), la decisione di aderire può essere svantaggiosa.

Politiche commerciali e negoziati internazionali

CREAZIONI E DEVIAZIONE DI FLUSSI COMMERCIALI

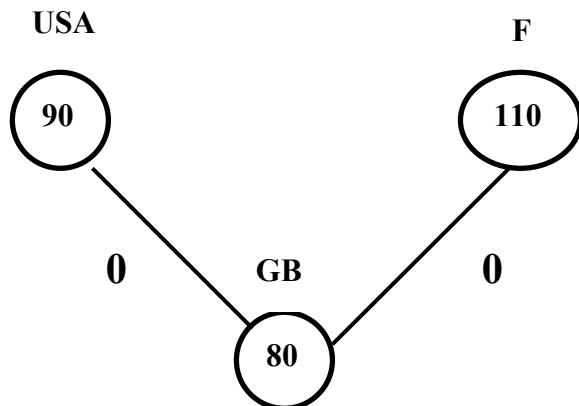
PREZZO (COSTO) DEL GRANO



CREAZIONE DI FLUSSI COMMERCIALI

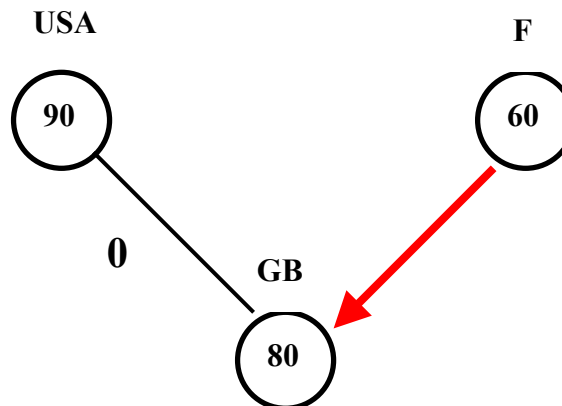
Dazio 50 in GB

**SENZA UNIONE DOGANALE TRA
GRAN BRETAGNA E FRANCIA**
(dazio pieno tra GB e F; dazio pieno tra GB e USA)



IMPORTAZIONI NULLE

**CON UNIONE DOGANALE TRA
GRAN BRETAGNA E FRANCIA**
(dazio 0 tra GB e F; dazio pieno tra GB e USA)

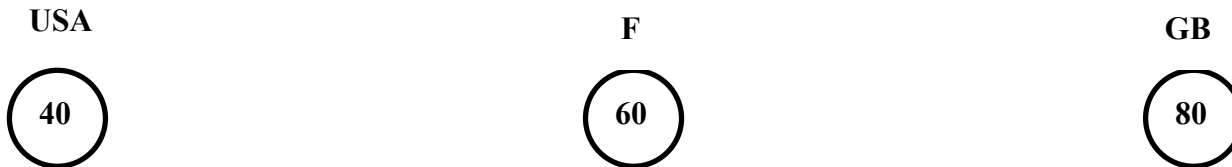


IMPORTAZIONI DA F

Politiche commerciali e negoziati internazionali

CREAZIONI E DEVIAZIONE DI FLUSSI COMMERCIALI

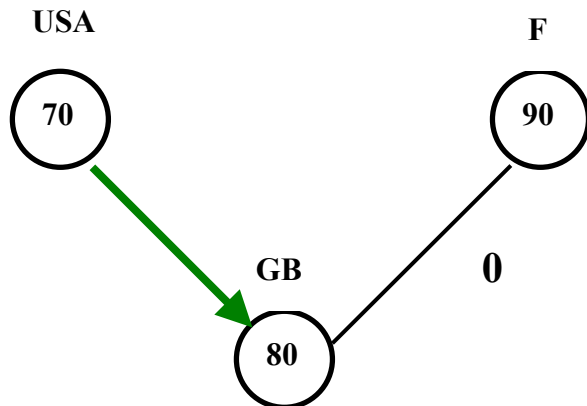
PREZZO (COSTO) DEL GRANO



DEVIAZIONE DI FLUSSI COMMERCIALI

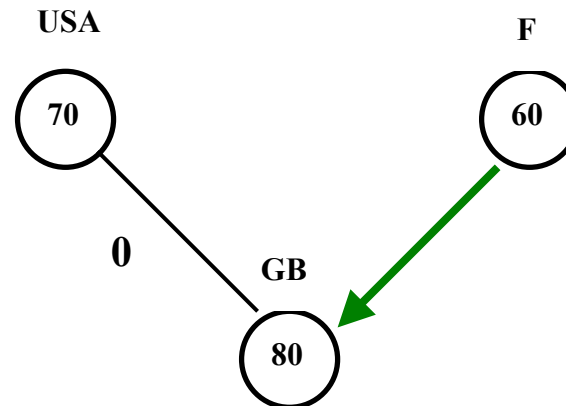
Dazio 30 in GB

**SENZA UNIONE DOGANALE TRA
GRAN BRETAGNA E FRANCIA**
(dazio pieno tra GB e F; dazio pieno tra GB e USA)



IMPORTAZIONI DA USA

**CON UNIONE DOGANALE TRA
GRAN BRETAGNA E FRANCIA**
(dazio 0 tra GB e F; dazio pieno tra GB e USA)



IMPORTAZIONI DA F