

Paul R. Krugman - Maurice Obstfeld

ECONOMIA
INTERNAZIONALE 1

TEORIA E POLITICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Quarta edizione italiana a cura di
Rodolfo Helg



Capitolo 9

L'economia politica
della politica
commerciale

preparato da Thomas Bishop
(adattamento italiano di Rosario Crinò)

1

Struttura della presentazione

- Le argomentazioni a favore del libero scambio
- Le argomentazioni contrarie al libero scambio
- Modelli politici della politica commerciale
- Negoziati internazionali e Organizzazione Mondiale del Commercio

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-2

Le argomentazioni a favore del libero scambio

1) La prima argomentazione a favore del libero scambio sostiene che i produttori e i consumatori **allocano le risorse nel modo più efficiente** quando i governi non inducono distorsioni nei prezzi di mercato mediante interventi di politica commerciale

- ♦ Il benessere nazionale di un paese piccolo è massimizzato dal libero scambio
- ♦ Se esistono restrizioni agli scambi, i consumatori pagano prezzi più alti
- ♦ I prezzi distorti dalle restrizioni al commercio causano sovrapproduzione, perchè le imprese esistenti producono di più o perchè nuove imprese entrano nel settore

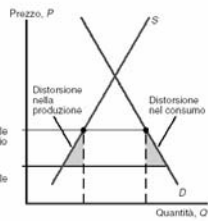
Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-3

Le argomentazioni a favore del libero scambio (cont.)

FIGURA 9.4

L'argomentazione a favore del libero scambio fondata sull'efficienza. Una restrizione commerciale, per esempio un dazio, provoca distorsioni nella produzione e nel consumo.



Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-4

Le argomentazioni a favore del libero scambio (cont.)

- Tuttavia, poiché i dazi sono già bassi per la maggior parte dei paesi, i benefici stimati della liberalizzazione degli scambi rappresentano solo una quota limitata del reddito nazionale

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-5

Le argomentazioni a favore del libero scambio (cont.)

TABELLA 9.5

Benefici stimati di una liberalizzazione mondiale del commercio internazionale (percentuali del PIL).

Stati Uniti	0,57
Unione Europea	0,61
Giappone	0,85
Paesi in via di sviluppo	1,4
Mondo	0,93

Fonte: William Cline, Trade Policy and Global Poverty, Washington, D.C., Institute for International Economics, 2004, p. 180.

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-6

Le argomentazioni a favore del libero scambio (cont.)

- 2) Una seconda argomentazione a favore del libero scambio sostiene che esso consente alle imprese o ai settori di trarre vantaggio dalle **economie di scala**
- 3) Una terza argomentazione a favore del libero scambio sostiene che esso **stimola la concorrenza e fornisce opportunità di innovazione**
 - Questi benefici dinamici non vengono catturati dalle stime statiche dell'eliminazione delle perdite di efficienza per i produttori, causate dai prezzi distorti e dalla sovra-produzione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-7

Le argomentazioni a favore del libero scambio (cont.)

Benefici derivanti dalla completa liberalizzazione del commercio estero (anno di riferimento 2004, percentuali del PIL).

	Tipo di concorrenza	
	Perfetta	Imperfetta
Mondo	0,54	0,78
Paesi industrializzati	0,48	0,86
di cui: UE25	0,57	1,36
Giappone	0,81	1,26
Stati Uniti	0,21	0,23
Paesi in via di sviluppo	0,73	0,51

Fonte: simulazioni ottenute con il GTAP6 Model (con la collaborazione del professor Luca Salvatici dell'Università del Molise).

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-8

Le argomentazioni a favore del libero scambio (cont.)

- 4) Una quarta argomentazione, nota come **argomentazione politica a favore del libero scambio**, sostiene che il libero scambio è la migliore scelta politica *possibile*, anche qualora esistano in linea di principio politiche migliori
 - ♦ Qualsiasi politica che comporti l'allontanamento dal libero scambio verrebbe rapidamente manipolata da interessi di parte, causando una diminuzione del benessere nazionale

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-9

Le argomentazioni contrarie al libero scambio

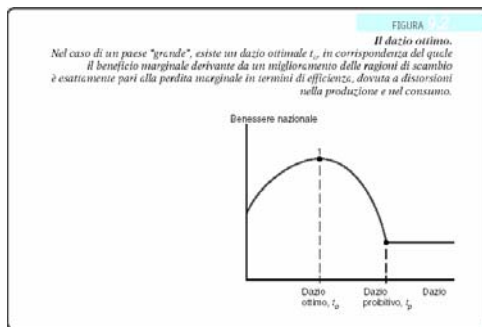
1) Se imposti da un paese "grande", i dazi e i contingentamenti riducono il prezzo mondiale dei beni importati e generano **guadagni da ragioni di scambio**

- ♦ Questi benefici possono eccedere i costi delle distorsioni nella produzione e nel consumo
- In effetti, un piccolo dazio aumenterà il benessere nazionale di un paese grande
 - ♦ Ma, da un certo livello del dazio in poi, il benessere nazionale inizierà a diminuire, perchè le perdite di efficienza supereranno il guadagno da ragioni di scambio

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-10

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)



Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-11

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)

- Un livello del dazio che elimina completamente le importazioni (dazio proibitivo) peggiora le condizioni del paese; tuttavia, esiste un livello t_0 del dazio che massimizza il benessere nazionale: **dazio ottimo**

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-12

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)

- Una *tassa* sulle esportazioni (un sussidio negativo alle esportazioni) che elimina completamente le esportazioni peggiora le condizioni del paese; tuttavia, esiste un livello della *tassa* sulle esportazioni che massimizza il benessere del paese migliorandone le ragioni di scambio
 - ♦ Un sussidio alle esportazioni peggiora le ragioni di scambio di un paese grande; una *tassa* sulle esportazioni migliora le ragioni di scambio di un paese grande
 - ♦ Un *tassa* sulle esportazioni può far crescere il prezzo delle esportazioni sul mercato mondiale, migliorando le ragioni di scambio

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-13

Controargomentazione

- Per alcuni paesi come gli Stati Uniti, un dazio sulle importazioni o una *tassa* sulle esportazioni può aumentare il benessere nazionale a spese degli altri paesi
- Ma questa argomentazione non tiene conto della possibilità che gli altri paesi mettano in atto **ritorsioni**, imponendo anch'essi restrizioni agli scambi

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-14

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)

- 2) Una seconda argomentazione contraria al libero scambio sostiene che i **fallimenti del mercato interno** possono far sì che il libero commercio rappresenti una politica sub-ottimale
- ♦ I calcoli delle perdite di efficienza basati sul surplus del consumatore e del produttore assumono che i mercati funzionino efficientemente

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-15

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)

- I fallimenti del mercato includono
 - ♦ Permanente sotto-occupazione della forza lavoro
 - ♦ Permanente sotto-utilizzazione del capitale
 - ♦ Benefici tecnologici sociali della produzione aggiuntiva che non vengono catturati dalle singole imprese
 - ♦ Costi ambientali sociali della produzione aggiuntiva che non sono sostenuti dalle singole imprese

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-16

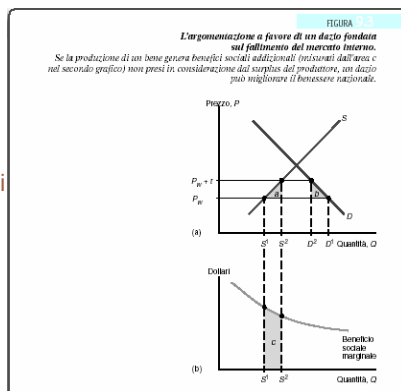
Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)

- Gli economisti utilizzano il concetto di **beneficio sociale marginale** per descrivere il beneficio aggiuntivo per la società derivante da un'unità addizionale di produzione
 - ♦ In tutti i casi di fallimento del mercato, il beneficio sociale marginale non è accuratamente misurato dal surplus del produttore delle imprese private, e dunque i calcoli delle perdite di efficienza economica possono essere fuorvianti
- É possibile che un dazio aumenti la produzione domestica, incrementando il beneficio sociale in presenza di fallimenti del mercato

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-17

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)



Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-18

Le argomentazioni contrarie al libero scambio (cont.)

- L'argomentazione contraria al libero scambio basata sull'esistenza di fallimenti del mercato è un esempio di un'argomentazione più generale, nota come **teoria del second best**
- Questa teoria sostiene che l'intervento pubblico che distorce gli incentivi di mercato in un settore può aumentare il benessere nazionale, compensando le conseguenze negative dei fallimenti di mercato in altri settori
 - ♦ La politica più opportuna sarebbe quella di intervenire direttamente sui fallimenti del mercato, ma se ciò non fosse possibile, l'intervento pubblico in un altro settore potrebbe rappresentare la "seconda migliore" alternativa per risolvere il problema

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-19

Controargomentazione

- Gli economisti che sostengono la causa del libero scambio ribattono affermando che i fallimenti del mercato interno dovrebbero essere corretti utilizzando una politica di "first best": una politica interna diretta alla fonte stessa del problema
 - ♦ Se il problema è la disoccupazione persistente, il governo potrebbe sussidiare il costo del lavoro o della produzione di beni intensivi in lavoro
 - ♦ Questi sussidi eviterebbero le perdite di efficienza economica per i consumatori, che verrebbero invece provocate da un dazio

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-20

Controargomentazione (cont.)

- Poiché in realtà non è facile capire quando si è in presenza di un fallimento del mercato, nè l'entità dello stesso, non è facile stabilire quando e con che intensità i governi devono intervenire
- Le politiche pubbliche volte a risolvere i fallimenti del mercato possono facilmente essere manipolate da potenti gruppi di interesse
- Poiché distorce gli incentivi economici dei produttori e dei consumatori, la politica commerciale può avere *conseguenze inattese*, che peggiorano la situazione invece di migliorarla

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-21

Modelli politici della politica commerciale

- Come si decide la politica commerciale?
- Modelli che rispondono a questa domanda:
 1. Teorema dell'elettore mediano
 2. Azione collettiva
 3. Modelli della politica commerciale che combinano aspetti del modello di azione collettiva con aspetti del teorema dell'elettore mediano

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-22

Teorema dell'elettore mediano

- 1) Il teorema dell'elettore mediano afferma che i partiti politici democratici possono aggiustare le proprie politiche per catturare l'elettore che sta al centro dello spettro delle ideologie politiche (cioè, l'elettore mediano)
- Supponiamo che questo spettro ideologico sia costituito solo dai diversi possibili livelli del dazio da imporre
 - ♦ E supponiamo che gli elettori possano essere ordinati a seconda che preferiscano dazi alti o bassi

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-23

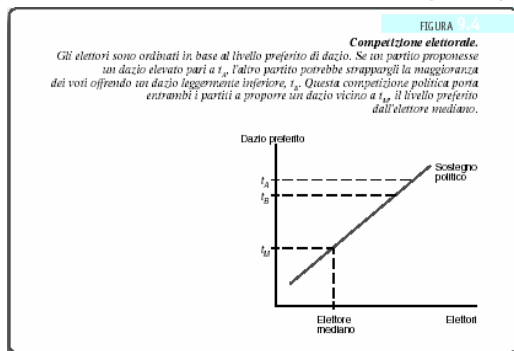
Teorema dell'elettore mediano (cont.)

- Ipotesi del modello:
 1. Esistono due partiti politici concorrenti
 2. L'obiettivo di ciascun partito è essere eletto ottenendo la maggioranza dei voti (e non mantenere l'integrità ideologica)
- Quali politiche i partiti prometteranno di adottare se eletti?
 - ♦ Entrambi i partiti proporranno la stessa politica di dazi per accaparrarsi il voto dell'elettore mediano (l'elettore al centro dello spettro) e ottenere il numero maggiore di voti da uno dei due lati dello spettro

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-24

Teorema dell'elettore mediano (cont.)



Teorema dell'elettore mediano (cont.)

- Pertanto, il teorema dell'elettore mediano implica che una democrazia bipolare metterà in atto politiche commerciali che consentano di massimizzare il numero di voti ottenuto dai due partiti
 - ♦ Una politica che infligge perdite elevate a poche persone (i produttori che competono con le importazioni), ma produce vantaggi per un numero elevato di individui (i consumatori) dovrebbe alla fine essere adottata
- Ma la politica commerciale, in realtà, non sembra rispettare queste previsioni

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-26

Azione collettiva

2) L'attività politica viene spesso descritta come un **problema di azione collettiva**:

- ♦ Sebbene i consumatori, *intesi come gruppo*, abbiano un incentivo a sostenere la causa del libero scambio, nessun consumatore, *da solo*, avrebbe incentivo a fare altrettanto, perché i benefici che riceverebbe non sarebbero sufficientemente elevati da coprire i costi (monetari e di tempo) che dovrebbe sopportare
- ♦ Le politiche che impongono perdite elevate per la società nel suo complesso, ma perdite limitate per i singoli individui, potrebbero dunque non fronteggiare forte opposizione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-27

Azione collettiva (cont.)

- Al contrario, per quei gruppi che sopporterebbero perdite elevate dal libero scambio (es. disoccupazione) esiste un forte incentivo individuale a sostenere la politica commerciale preferita
 - ♦ In questo caso, i costi e il tempo necessari a sostenere le restrizioni al commercio sono limitati rispetto al costo della disoccupazione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-28

Un modello di politica commerciale

- 3) Sebbene, in parte, i politici possano vincere le elezioni perchè sostengono politiche popolari, come previsto dal teorema dell'elettore mediano, essi hanno anche bisogno di fondi per condurre le campagne elettorali
- Questi fondi provengono generalmente da gruppi che non sono colpiti da problemi di azione collettiva e sono disposti a sostenere politiche che avvantaggino i loro interessi di parte
 - I modelli di *policy making* cercano di misurare il *trade-off* tra riduzione del benessere complessivo dei cittadini e aumento dei contributi per lo svolgimento delle campagne elettorali

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-29

Quali settori vengono protetti?

- **Agricoltura:** negli Stati Uniti, in Europa e in Giappone, gli agricoltori rappresentano una piccola quota dell'elettorato, ma ricevono sussidi generosi e protezione
 - ♦ Esempi: Politica Agricola Comunitaria (PAC) dell'Unione Europea, dazio del 1000% sulle importazioni di riso in Giappone, contingentamento sulle importazioni di zucchero negli Stati Uniti

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-30

Quali settori vengono protetti? (cont.)

- **Tessile e abbigliamento:** tessile (produzione di stoffa); abbigliamento (assemblaggio della stoffa in vestiti).
 - ♦ L'Accordo Multifibre prevedeva delle barriere alle importazioni di prodotti tessili e di abbigliamento fra Paesi Industrializzati ed alcuni Paesi in Via di Sviluppo.
 - ♦ Il venir meno di questo sistema di protezione dal 1 gennaio 2005, ha indotto alcuni Paesi Industrializzati ad introdurre su scala temporanea altre forme di protezione dei loro mercati.

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-31

Quali settori vengono protetti? (cont.)

TABELLA 9.3
Effetti del protezionismo negli Stati Uniti (miliardi di dollari).

Effetti	Confezioni	Abbigliamento	Totale industrie
Costi per i consumatori	21,16	3,27	32,32
Guadagni per i produttori	9,9	1,75	15,78
Entrate da dazio	3,55	0,63	5,86
Rendite da contingentamento	5,41	0,71	7,12
Distorsioni nel consumo e nella produzione	2,30	0,18	3,55
Perdita di benessere complessiva	7,71	0,89	10,42

Fonte: Gary Hufbauer e Kimberly Elliot, *Measuring the cost of protection in the United States*, Washington, Institute of International Economics, 1994, pp.8-9.

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-32

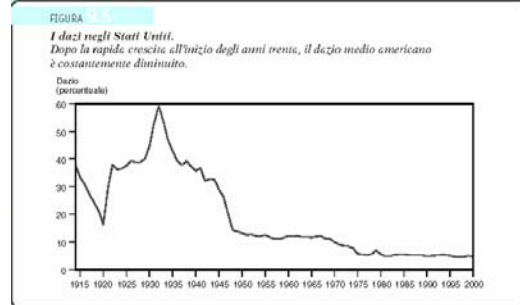
Negoziati internazionali e politica commerciale

- Il dazio medio sulle importazioni degli Stati Uniti e dei paesi dell'Unione Europea si è sensibilmente ridotto tra il 1920 ed il 2005
- Dal 1944, gran parte della riduzione dei dazi e delle altre restrizioni agli scambi è stata realizzata mediante negoziati internazionali
 - ♦ L'**Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio** (GATT) venne siglato nel 1947 come accordo internazionale provvisorio e fu successivamente sostituito da una vera e propria organizzazione internazionale nota come **Organizzazione Mondiale del Commercio** (OMC) nel 1995

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-33

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)



Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-34

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- I negoziati multilaterali mobilitano gli esportatori a sostegno della causa del libero scambio, se questi ritengono che i mercati di esportazione si espanderanno
 - ♦ Questo sostegno verrebbe a mancare nel caso di interventi unilaterali di liberalizzazione degli scambi
 - ♦ Questo sostegno si contrappone a quello alla restrizione degli scambi da parte dei gruppi che competono con le importazioni

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-35

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- I negoziati multilaterali evitano anche l'insorgere di guerre commerciali, nelle quali ciascun paese mette in atto restrizioni agli scambi
- Se ciascun paese avesse un interesse politico (stimolato da pressioni politiche interne) a proteggere i produttori nazionali *indipendentemente dalla politica degli altri partner commerciali*,
 - ♦ Tutti i paesi potrebbero adottare restrizioni agli scambi, anche qualora fosse interesse comune liberalizzare il commercio
- Utilizziamo un semplice esempio per illustrare questo punto

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-36

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

TABELLA 9.4

Il problema della guerra commerciale.

Stati Uniti/Giappone	Libero scambio	Protezionismo
Libero scambio	10 , 10	-10 , 20
Protezionismo	20 , -10	-5 , -5

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-37

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- In questo semplice esempio, ciascun paese, agendo singolarmente, sta meglio adottando una politica protezionistica, ma entrambi migliorerebbero la loro condizione se scegliessero congiuntamente di liberalizzare gli scambi
- Se il Giappone e gli Stati Uniti potessero siglare un accordo vincolante per il mantenimento della libertà di scambio, entrambi eviterebbero la tentazione del protezionismo e migliorerebbero la loro condizione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-38

Organizzazione Mondiale del Commercio

I negoziati nell'ambito dell'OMC si occupano della riduzione delle restrizioni commerciali in almeno tre modi:

- 1. Riduzione dei dazi** attraverso negoziati multilaterali
- 2. Binding:** un dazio è "vincolato" quando il paese che lo impone accetta di non aumentarlo in futuro

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-39

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

3. Prevenzione contro l'utilizzo di barriere non tariffarie: contingentamenti e sussidi all'esportazione vengono trasformati in dazi, in quanto i costi della protezione tariffaria sono più evidenti

- ♦ I sussidi all'esportazione dei prodotti agricoli sono un'eccezione
- ♦ Eccezioni sono anche concesse nel caso di "distruzione dei mercati", causata da impennate nei volumi di importazione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-40

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) fu fondata nel 1995. Essa si basa sui seguenti accordi
 - ♦ Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio: si occupa del commercio di beni
 - ♦ Accordo Generale sulle Tariffe e sui Servizi : si occupa del commercio di servizi (es. assicurazioni, consulenza, servizi legali, servizi bancari).
 - ♦ Accordo sugli Aspetti della Proprietà Intellettuale attinenti al Commercio: si occupa dei diritti di proprietà internazionali (es. brevetti e marchi).

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-41

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- ♦ Procedura di risoluzione delle controversie: una procedura formale che consente ai paesi coinvolti in una controversia commerciale di appellarsi ad un *panel* di esperti dell'OMC
- ♦ Le controversie vengono risolte in tempi ragionevolmente rapidi: anche considerando gli appelli, la procedura non può durare più di 15 mesi
- ♦ Il *panel* analizza gli accordi precedenti fra i paesi membri per stabilire che li abbia violati

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-42

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- ♦ Un paese che si rifiuti di rispettare la decisione del *panel* può essere punito, mediante la concessione agli altri paesi del diritto di imporre restrizioni commerciali sulle sue esportazioni

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-43

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- Le negoziazioni multilaterali del GATT/OMC ratificate nel 1994 (Uruguay Round)
 - ♦ Stabilirono che tutte le restrizioni quantitative (es. contingentamenti) sul commercio di prodotti tessili e di abbigliamento previste dall'Accordo Multi-Fibre avrebbero dovuto essere eliminate entro il primo gennaio del 2005
- Ma appena le restrizioni furono eliminate (in gran parte nel 2005), le pressioni politiche per limitare nuovamente il commercio di tessile e abbigliamento ripresero a crescere ed i principali paesi industrializzati reintrodussero forme di protezione su scala temporanea

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-44

Accordi commerciali preferenziali

- Gli accordi commerciali preferenziali sono accordi commerciali tra gruppi paesi, che prevedono la riduzione dei dazi reciproci, ma non di quelli verso il resto del mondo
- Nel sistema dell'OMC, queste politiche commerciali discriminatorie sono generalmente proibite:
 - ♦ Ogni paese membro accetta di far pagare ad ogni altro paese dazi non più alti di quelli pagati dal paese con dazi minori: principio della "nazione più favorita" (MNF)
 - ♦ L'unica eccezione a questo principio è rappresentata da quei casi in cui il dazio più basso è pari a zero

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-45

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

- Esistono due tipi di accordi commerciali preferenziali in cui i dazi sono uguali, o molto vicini, a zero:
- 1. **Area di libero scambio:** un accordo che liberalizza gli scambi tra paesi membri, ma consente a ciascuno di essi di mantenere una propria politica commerciale nei confronti degli altri paesi
 - ♦ Un esempio è il North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-46

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

2. **Unione doganale:** un accordo che liberalizza gli scambi tra i paesi membri e li obbliga ad adottare una politica commerciale comune nei confronti degli altri paesi
 - ♦ Un esempio è l'Unione Europea

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-47

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

- Gli accordi commerciali preferenziali aumentano sempre il benessere dei paesi membri?
- No, è possibile che il benessere nazionale diminuisca in presenza di accordi commerciali preferenziali
- Perché? Invece di ricevere introiti dall'imposizione di dazi su importazioni poco costose dai mercati mondiali, un paese può finire per importare beni costosi dagli altri paesi membri, senza ricevere alcun gettito tariffario

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-48

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

- Gli accordi commerciali preferenziali aumentano il benessere nazionale quando contribuiscono a creare nuovo commercio, ma non quando esistenti flussi di commercio dal resto del mondo vengono sostituiti da flussi commerciali con gli altri paesi membri
- Creazione dei flussi commerciali
 - ♦ Si verifica quando produzioni domestiche costose vengono sostituite da importazioni a basso costo dagli altri paesi membri
- Deviazione dei flussi commerciali
 - ♦ Si verifica quando importazioni a basso costo da paesi terzi vengono sostituite da importazioni ad alto costo dai paesi membri

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-49

Riassunto

1. Le argomentazioni a favore del libero scambio sono
 - ♦ Il libero scambio consente ai consumatori e ai produttori di allocare le risorse in modo libero ed efficiente, evitando distorsioni nei prezzi
 - ♦ Il libero scambio consente di sfruttare meglio le economie di scala
 - ♦ Il libero scambio aumenta la concorrenza e stimola l'innovazione
 - ♦ l'argomentazione politica
2. Le argomentazioni contrarie al libero scambio si basano sulla considerazione che le restrizioni al commercio
 - ♦ Producono guadagni da ragioni di scambio
 - ♦ Consentono ai governi di gestire i fallimenti del mercato in assenza di politiche migliori

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-50

Riassunto (cont.)

3. I modelli di *policy making* applicati alla politica commerciale considerano sia gli incentivi ad adottare politiche popolari sia quelli ad adottare politiche impopolari, se queste ultime sono sostenute da gruppi di interesse che erogano contributi per il finanziamento dei partiti politici
4. I settori agricolo e tessile sono i più protetti in molti paesi

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-51

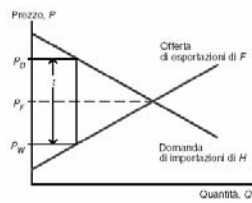
Riassunto (cont.)

5. I negoziati multilaterali di liberalizzazione degli scambi possono mobilitare sostegno politico nazionale a favore del libero commercio, oltre a far sì che i paesi non incorrano in guerre commerciali
6. L'OMC e il suo predecessore (GATT) hanno ridotto sensibilmente i dazi negli ultimi 50 anni. L'OMC ha una procedura formale di risoluzione delle controversie commerciali
7. Un accordo commerciale preferenziale migliora il benessere di un paese se stimola la creazione di nuovi flussi commerciali, ma peggiora il benessere se sostituisce scambi commerciali esistenti con flussi alternativi caratterizzati da costi più alti

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-52

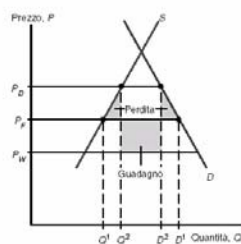
FIGURA 9-53
Effetti di un dazio sui prezzi.
In un modello lineare è possibile calcolare con precisione l'effetto di un dazio sui prezzi.



Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-53

FIGURA 9-54
Effetti di un dazio sul benessere.
Il beneficio netto del dazio è uguale alla differenza tra l'area del rettangolo e quella dei due triangoli.



Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-54
