## Economia internazionale

di Piero Vernaglione

Gli economisti hanno dedicato alla “teoria del commercio internazionale” un’attenzione superiore alla sua effettiva importanza analitica; infatti essa non è altro che l’analisi del libero mercato applicata a un’area geograficamente più vasta[[1]](#footnote-1). Si commercia perché esiste, ed è conveniente, la divisione del lavoro, e di conseguenza lo scambio.

Dato questo fattore fondamentale, vi sono altri due elementi strutturali che generano il commercio internazionale: 1) diverse condizioni di produzione: i Paesi hanno dotazioni di risorse naturali diverse; ad esempio, i Paesi che non dispongono di una specifica materia prima, possono avere la necessità di importarla, oppure le condizioni climatiche non consentono la produzione di un dato bene ed è necessario importarlo; 2) differenze di gusti: anche se le condizioni di produzione fossero uguali ovunque, i gusti delle popolazioni sono diversi.[[2]](#footnote-2)

Dal Cinquecento al Settecento il mercantilismo è la dottrina economica dominante: sostiene politiche protezionistiche sulla base dell’erronea convinzione che le esportazioni siano buone e le importazioni cattive, e dunque per conseguire avanzi nella bilancia dei pagamenti, che si traducono in aumenti degli stock di oro e argento. A partire dalla seconda metà del Settecento inizia la reazione teorica a tale dottrina, per merito di David Hume e Adam Smith.

A. Smith: ogni Paese deve specializzarsi nelle produzioni in cui ha costi assoluti minori rispetto agli altri Paesi[[3]](#footnote-3).

Ricardo-Torrens[[4]](#footnote-4), “teorema dei costi comparati” o “legge del vantaggio comparato”: anche se un Paese è svantaggiato in tutte le produzioni, è conveniente che si specializzi nella produzione in cui ha uno svantaggio comparativamente minore, e scambiare. E, per complementarità, al Paese avvantaggiato in tutte le produzioni, conviene specializzarsi in quella in cui ha un vantaggio comparativamente maggiore e scambiare[[5]](#footnote-5). Entrambi i Paesi dopo lo scambio disporranno di una maggiore quantità di beni, dunque di un maggior benessere, rispetto alla scelta autarchica.

A. Marshall, introducendo le curve di comportamento, determina anche la ragione di scambio.

Teoria di Hecksher-Ohlin

Pone l’accento sull’importanza delle differenze nella dotazione dei fattori produttivi. Ciascun Paese esporta il bene la cui produzione richiede un impiego relativamente più intenso del fattore di cui il Paese ha una dotazione relativamente più abbondante.

Nella figura 1 sono riportate le curve di trasformazione del Paese 1 e del Paese 2, la cui posizione relativa riflette le ipotesi che il Paese 1 sia relativamente ricco di terra e che il bene E sia a maggiore intensità di terra, e che il Paese 2 sia relativamente ricco di lavoro e che il bene M sia a maggiore intensità di lavoro.

Consideriamo una data proporzione fra le produzioni dei due beni, per esempio quella rappresentata dal raggio OR. Il Paese 1 si troverebbe allora sul punto H1 della propria curva di trasformazione è il Paese 2 sul punto H2. Il saggio marginale di trasformazione del Paese 1 in H1 è maggiore di quello del Paese 2 in H2. Il bene E è allora relativamente più a buon mercato nel Paese 1 che nel Paese 2, e viceversa per il bene M. Ciò dimostra che il Paese 1, quello relativamente ricco di terra, ha una propensione verso la produzione del bene E, che è a maggiore intensità di terra, mentre il Paese 2, relativamente ricco di lavoro, ha una propensione verso la produzione del bene M, che è a maggiore intensità di lavoro.

A questo punto occorre dimostrare che ciascun Paese esporta il bene a maggiore intensità del fattore relativamente abbondante. Per l’ipotesi sulla struttura della domanda, i due Paesi vogliono consumare i due beni nella stessa proporzione: ne segue che il Paese 1 esporterà il bene E (importando il bene M) e il Paese 2 esporterà il bene M (importando il bene E), in maniera che dopo lo scambio la struttura della disponibilità dei due beni nei due Paesi risulti identica.

Il ragionamento sin qui svolto comporta come corollario il pareggiamento dei prezzi dei fattori. Via via che procede la specializzazione produttiva nel paese in cui vi è sovrabbondanza di lavoro, aumenterà la relativa domanda e, in costanza dell'offerta, i salari cresceranno, mentre la terra verrà richiesta sempre meno e il suo prezzo diminuirà; il contrario avverrà nel Paese in cui vi è sovrabbondanza di terra, e ciò favorirà un processo di livellamento dei prezzi dei fattori.

Teoria del ciclo di vita del prodotto (R. Vernon, S. Hirsch).

Bilancia dei pagamenti

Registra tutte le transazioni effettuate in un dato periodo di tempo fra i residenti del Paese che compie la rilevazione e i residenti degli altri Paesi. È divisa in 4 sezioni: 1) partite correnti, che comprende: esportazioni e importazioni di beni (*bilancia commerciale*); *partite invisibili* (perché non passano materialmente la frontiera) comprendenti esportazioni e importazioni di servizi (es. proventi del turismo, noli marittimi per merci e passeggeri, premi di assicurazione, servizi di trasporto, redditi da lavoro [redditi di residenti per prestazioni fatte all’estero e viceversa], redditi da capitale [interessi e profitti su investimenti], commissioni bancarie, brevetti industriali); *trasferimenti unilaterali*, che sono flussi finanziari senza contropartita (es. rimesse degli emigrati, aiuti internazionali, riparazioni di guerra); 2) movimenti di capitale, che include le variazioni della posizione debitoria e creditoria dei residenti verso i non residenti, sia pubblici che privati; es.: investimenti diretti, volti ad acquisire un controllo durevole su un’impresa, investimenti di portafoglio (azioni, obbligazioni, titoli di proprietà immobiliare), crediti commerciali, prestiti. A questo punto si tira la linea; 3) i movimenti monetari misurano l’attività delle istituzioni monetarie per far fronte all’avanzo o al disavanzo, che si traducono nelle variazioni delle riserve di liquidità (oro, valute convertibili, dsp, operazioni con il FMI, attività e passività verso l’estero delle aziende di credito); 4) errori ed omissioni: registra eventuali discordanze fra poste attive e passive dovute a inesattezze di registrazione, movimenti illegali ecc.

Se si applica il metodo individualistico, si evidenziano i limiti del valore euristico dell’aggregato “bilancia dei pagamenti” (e dei vincoli che in nome del suo equilibrio vengono imposti ai sistemi economici). Calcolare il valore degli scambi effettuati fra due Paesi diversi non è altro che calcolare la somma degli scambi effettuati da individui che si trovano in una data porzione di territorio con individui che si trovano in un’altra porzione di territorio. Poiché alla lunga un individuo non può consumare più di quanto produce, applicando il metodo compositivo si deduce che tutti gli individui di un determinato territorio non possono per lungo tempo consumare più di quanto producono, e importare più di quanto esportano. Sono gli aggiustamenti inevitabili dell’economia a generare l’equilibrio delle bilance dei pagamenti, individuali e collettive. Il senso comune contemporaneo, invece, giudica “buone” le esportazioni e “cattive” le importazioni, e invoca interventi di riequilibrio in caso di disavanzo.

L’arbitrarietà della bilancia dei pagamenti è illustrata dal fatto che nessuno si preoccupa della bilancia dei pagamenti fra, ad esempio, Roma e Napoli, non vi sono funzionari che registrano gli scambi fra questi due insiemi di residenti, e ciò solo perché si trovano all’interno del confine dello Stato italiano.

Infine, come notato per primo da F. Bastiat, l’aggregazione per Paesi nasconde il fatto che non esistono necessariamente interessi comuni a quanti si trovano entro determinati confini: ad esempio, un mio cliente “straniero” è per me molto più utile di un mio concorrente “nazionale” o di un “nazionale” che percepisce il suo reddito grazie al prelievo coercitivo di parte del mio reddito.

Effetti di un deprezzamento o di un apprezzamento della moneta sulla bilancia dei pagamenti: un deprezzamento rende più convenienti i beni nazionali all’estero, dunque aumenta le esportazioni, e rende più costose le importazioni (viceversa un apprezzamento). Gli effetti complessivi sulla b.d.p. dipendono dalle elasticità al prezzo di esportazioni e importazioni[[6]](#footnote-6).

Il protezionismo

Il protezionismo si consegue attraverso tre strumenti: tariffe (o dazi) doganali[[7]](#footnote-7), quote (o contingenti) e normative restrittive o discriminatorie (con l’argomento, o pretesto, della salubrità e sicurezza dei consumatori[[8]](#footnote-8) o in seguito a un embargo[[9]](#footnote-9)). Il primo incide sul prezzo, aumentandolo di una data percentuale, che è il dazio; in tal modo l’importazione diviene più costosa, e quindi scoraggiata, rispetto alla produzione domestica. Il secondo è un limite quantitativo, il numero di beni importati che non può essere superato[[10]](#footnote-10); così come il terzo, sebbene non fissi esplicitamente un valore numerico.

Il protezionismo è immorale, perché vieta ad alcuni individui, discriminati per aree territoriali, di intraprendere scambi volontari[[11]](#footnote-11); e inefficiente, perché impedisce che le risorse si dirigano dove sono maggiormente richieste. L’inefficienza del protezionismo è evidente se si pone mente al fatto che la divisione del lavoro, e lo scambio che ne consegue, è la condizione più efficiente[[12]](#footnote-12). Se la divisione del lavoro e lo scambio è efficiente a livello di uno Stato, sarà ancora più efficiente a livello mondiale. Il libero scambio fra nazioni non è altro che un’applicazione del principio generale della specializzazione, del vantaggio comparato e dello scambio fra individui[[13]](#footnote-13).

Con il protezionismo i consumatori sono danneggiati perché sono costretti o ad acquistare prodotti di minor qualità o a pagare prezzi più alti[[14]](#footnote-14); che rappresentano un sussidio indiretto ai produttori inefficienti (o meno efficienti dei produttori esteri). Se i consumatori, in assenza di dazio, potessero acquistare il bene al prezzo più basso, destinerebbero il denaro risparmiato all’acquisto di altri beni, che invece rinunciano a comprare; dunque il dazio danneggia anche i produttori di questi beni diversi da quelli sottoposti a dazio.

Applicando la *reductio ad absurdum* emerge l’infondatezza dell’argomento protezionista: se si invoca l’introduzione di dazi doganali ritenendo che questi difendano efficacemente la produzione e l’occupazione interna a un singolo Stato, per coerenza bisognerebbe accettare anche un protezionismo a livello regionale o locale. Infatti, se è vero che il protezionismo internazionale può rendere un intero Paese, come ad esempio l’Italia, prospero, allora dev’essere altrettanto vero che il protezionismo interregionale renderà prosperi la Lombardia, il Lazio o la Campania; e, all’interno di ciascuna di queste regioni, grazie a un protezionismo municipale, le singole città. «Se gli argomenti protezionistici fossero corretti, costituirebbero un vero e proprio atto d’accusa nei confronti di tutti gli scambi, difendendo implicitamente la tesi secondo la quale ciascuno sarebbe più prospero e forte se non commerciasse con alcuno e rimanesse in una condizione di isolamento autosufficiente»[[15]](#footnote-15). Se l’autosufficienza invocata dai protezionisti a livello di una data comunità venisse applicata a livello individuale non vi sarebbe più divisione del lavoro e il tenore di vita delle persone crollerebbe a livelli primitivi. È vero che le restrizioni a livello di nazione non sono così afflittive come quelli ipoteticamente imposti a un individuo, ma la differenza è solamente di grado, non di genere; l’esempio dimostra che la restrizione a livello di nazione rende la situazione meno efficiente rispetto a una restrizione a livello di continente, che a sua volta è meno efficiente dell’assenza totale di restrizioni a livello mondiale.

Si tenga presente che il libero commercio per un Paese è vantaggioso anche se gli altri Paesi con cui commercia attuano politiche protezionistiche nei suoi confronti: infatti i residenti in quel Paese acquisterebbero i beni esteri desiderati, e non sarebbero costretti a sprecare risorse per produrre quei beni.

I protezionisti hanno spesso addotto l’argomento dell’“industria nascente”: il dazio protegge temporaneamente un dato settore, finché quelle imprese “apprendono” come diventare efficienti; nel lungo periodo dunque verrebbe garantita una maggior concorrenza[[16]](#footnote-16). Ma chi lo dice che sicuramente le imprese protette diventeranno competitive? Se il capitale privato non investe in quel settore vuol dire che gli investimenti non sono profittevoli. Dunque l’effetto è un danno immediato per il consumatore grazie ai più alti prezzi e un danno indiretto perché si determina una diversione artificiale delle risorse verso un settore che non è quello che soddisfa i desideri più urgenti dei consumatori.

L’argomento della disoccupazione interna: si perdono posti di lavoro all’interno nelle produzioni che subiscono la concorrenza estera. Ma la legge della divisione del lavoro insegna che le risorse disoccupate saranno sollecitate a produrre beni e servizi diversi da quelli prodotti, in maniera più efficiente, all’estero, e dunque la ricchezza complessiva crescerà. I danneggiati dal dazio sono: i consumatori, i produttori del Paese estero (più meritevoli perché più efficienti)[[17]](#footnote-17), i produttori interni di beni che i consumatori avrebbero acquistato se non avessero dovuto destinare le risorse (in più) all’acquisto del bene con prezzo più alto e i produttori di beni interni che i consumatori del Paese estero avrebbero comprato se avessero avuto a disposizione il reddito derivante dall’esportazione. Inoltre le risorse (lavoro, materie prime ecc.) si indirizzano verso la produzione del bene protetto e vengono distolte dalle produzioni in cui sarebbero state impiegate se ai consumatori venisse lasciata la libera scelta; dunque c’è un impiego meno efficiente delle risorse. Non ci si deve concentrare solo sui posti di lavoro creati nel settore protetto (ciò che si vede), ma anche su quelli distrutti in altri settori (ciò che non si vede)[[18]](#footnote-18).

Un altro argomento dei protezionisti è che il prezzo basso implica automaticamente una qualità scadente. Ma «questo è un cliché, un luogo comune. Davvero *tutti* gli operai cinesi sono più improvvidi di *tutti* gli operai tedeschi? Davvero *ogni* ditta europea utilizza materiali migliori e più cari di quanto non faccia *ogni* ditta asiatica? Quando si parla di queste cose, *per forza* si generalizza»[[19]](#footnote-19).

*Dumping*: vendere sui mercati esteri a prezzo inferiore a quello di vendita sul mercato interno, o sottocosto[[20]](#footnote-20), è considerato un comportamento *sleale*. Deve invece rappresentare una libertà del produttore. Tra l’altro vantaggiosa per il consumatore.

Se un Paese pratica aiuti all’esportazione, il Paese che importa ne trae ugualmente vantaggio e non dovrebbe lamentarsene come invece avviene in base all’argomento delle ‘pari condizioni’ (*level playing field*), perché le importazioni avvengono a prezzo più basso (in sostanza viene fatto un *regalo* ai consumatori che importano) e ciò consente di indirizzare i fattori produttivi verso produzioni diverse da quelle oggetto di importazione.

La teoria della crescita ha sottolineato altri due effetti positivi dell’apertura internazionale. Da un lato, nello sviluppo rapido e intenso di paesi come le “tigri” asiatiche ha giocato un ruolo decisivo la diffusione internazionale delle tecnologie; dall’altro, l’accesso ai mercati stranieri ha consentito economie di scala che hanno innescato un circolo virtuoso di guadagni di produttività e ulteriore industrializzazione[[21]](#footnote-21).

Gli studi empirici evidenziano la relazione positiva fra commercio internazionale e reddito pro-capite. F. Frankel e D. Romer[[22]](#footnote-22) hanno stimato che un aumento dell’apertura internazionale di un paese pari all’1% di esportazioni e importazioni avrebbe un effetto del 2-3% medio in più sul reddito *pro capite* dei cittadini di quel paese.

Infine, l’estensione delle relazioni commerciali fra Paesi riduce le possibilità che si verifichino conflitti. Come affermò nel secolo scorso Bastiat, «dove non passano le merci, passano gli eserciti». Gli scambi creano un interesse alla pace, fanno entrare gli uomini in contatto fra loro, eliminano i pregiudizi. Una politica protezionistica determina quasi sempre un atteggiamento di rappresaglia da parte dei Paesi penalizzati, dunque danneggia anche le esportazioni del Paese che la pratica (per non parlare delle tensioni che possono sfociare in conflitti bellici)[[23]](#footnote-23).

Un sottoprodotto dell’avversione per la libertà degli scambi internazionali è l’ostilità nei confronti delle imprese multinazionali, accusate di varie “nefandezze”: di trasferire posti di lavoro all’estero, di eludere la tassazione dove è più alta, di sfruttare la manodopera dei paesi del terzo mondo, di assumere comportamenti monopolistici. Ma «le imprese private multinazionali, a differenza della moltitudine di programmi di aiuti statali all’estero, sono state una delle poche forze vincenti nel contrastare le grandi disparità di ricchezza a livello internazionale. Le imprese internazionali portano nelle aree sottosviluppate del mondo nuove tecnologie, conoscenze, formazione e salari più alti»[[24]](#footnote-24).

Nell’epoca contemporanea, anche quando vengono stipulati trattati di libero scambio, non rappresentano una semplice rimozione di dazi e barriere, come ad esempio avveniva negli accordi bilaterali dell’Ottocento (come quello fra il Regno di Sardegna e l’Impero asburgico negoziato da Cavour nel 1851). Sono invece documenti lunghissimi, che disciplinano minuziosamente moltissimi aspetti - standard lavorativi, ambientali, di qualità dei prodotti – che rappresentano interferenze ancora più pesanti e forme di protezionismo nascosto. Ad esempio, il NAFTA (Stati Uniti, Canada e Messico, 1994) è composto di 1700 pagine; la Trans-Pacific Partnership (Stati Uniti, Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore, Vietnam, 2016, poi non ratificato per la rinuncia successiva degli Stati Uniti) di 5000 pagine.

Circa l’Economia internazionale monetaria, v. P. Vernaglione, *La moneta*, in Rothbardiana, <https://www.rothbard.it/teoria/moneta.doc>, 31 luglio 2009, pp. 26-29.

1. La plurievocata “globalizzazione”, intesa nel suo significato tecnico, non è altro che la libera circolazione fra i Paesi di beni, servizi, capitali, informazioni e persone, conseguenza della divisione del lavoro. In realtà il termine, di derivazione inglese, originariamente si riferiva soltanto all’aspetto finanziario, ossia all’esistenza di un mercato mondiale dei capitali. In un altro senso, indica l’integrazione produttiva su scala mondiale delle imprese, soprattutto quelle multinazionali. Ma con il tempo ha assunto il significato specificato all’inizio, cioè l’intensificazione degli scambi internazionali fino alla ottimizzazione delle diverse operazioni di produzione e commercializzazione: localizzazioni in base ai costi di produzione, subappalti ecc. [↑](#footnote-ref-1)
2. La teoria prevalente aggiunge una terza causa, l’esistenza di economie di scala: è conveniente estendere il volume della produzione, e dunque conquistare mercati esteri, per ridurre i costi fissi. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ad esempio, due Paesi, Inghilterra e Portogallo; il primo ha un vantaggio nella produzione di grano, il secondo di vino. Se non commerciano e si mantengono autarchici, dedicando metà delle risorse alla produzione di un bene e l’altra metà alla produzione dell’altro, producono in un anno rispettivamente 500 tonnellate di grano e 15 litri di vino e 25 tonnellate di grano e 400 litri di vino. Assumendo per semplicità che questi due beni possano essere sommati, il pil inglese sarà pari a 515 e quello portoghese a 425, per un totale di 940. Se invece i due Paesi si specializzano nella produzione in cui hanno un vantaggio, impiegando in essa tutte le risorse (che prima, come detto, erano equiripartite nella produzione di due beni), raddoppiano la produzione, per un pil totale di 1800 (tabella 1).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | grano | vino | pil |
| Inghilterra | 500 | 15 | 515 |
| Portogallo | 25 | 400 | 425 |
| no scambi | 525 | 415 | 940 |
| scambi | 1000 | 800 | 1800 |

 Tabella 1 [↑](#footnote-ref-3)
4. D. Ricardo, *Principi di economia politica*, 1817; R. Torrens, *Essay on the production of wealth*, 1815. [↑](#footnote-ref-4)
5. Considerando sempre i due Paesi dell’esempio precedente, ora l’Inghilterra è più efficiente in entrambe le produzioni, e ha un vantaggio comparativamente maggiore nella produzione di grano, perché ne produce il 76,9% in più rispetto al Portogallo (115 contro 65), mentre produce solo l’11,1% in più di vino (400 contro 360). Dunque all’Inghilterra conviene specializzarsi nella produzione di vino e al Portogallo nella produzione di grano, il che porterà a un pil complessivo di 950 anziché 940 (tabella 2).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | grano | vino | Pil |
| Inghilterra | 115 | 400 | 515 |
| Portogallo | 65 | 360 | 425 |
| no scambi | 180 | 760 | 940 |
| scambi | 230 | 720 | 950 |

 Tabella 2

Un altro modo di esemplificare il medesimo teorema, evidenziando i costi, è il seguente. Il sistema economico dei due Paesi, Inghilterra e Portogallo, è formato da 10 lavoratori, che lavorano per un anno. Il costo di una unità dei due beni, grano e vino, è espresso in termini di attività lavorativa svolta da un lavoratore: nell’esempio della tabella 3, per produrre una unità di grano in Inghilterra sono necessari 4 lavoratori (come detto, la giornata lavorativa è una sola), in Portogallo 6. E rispettivamente 9 lavoratori e 3 per produrre 1 unità di vino.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | grano | Vino |
| Inghilterra | 4 | 9 |
| Portogallo | 6 | 3 |

 Tabella 3

Se i 10 lavoratori inglesi dovessero produrre entrambi i beni, essi riuscirebbero a produrre 1 unità di grano e 0,66 unità di vino. Infatti 4 lavoratori sarebbero impegnati a produrre 1 unità di grano, gli altri 6 sarebbero occupati a produrre vino, ma, poiché per produrre 1 unità di vino sono necessari 9 lavoratori, quei 6 riuscirebbero a produrre solo i 2/3 di 1, cioè 0,66. Seguendo lo stesso ragionamento si arriva alla conclusione che i portoghesi otterrebbero 1 di grano e 1,33 di vino.

Se gli inglesi si applicassero soltanto alla produzione di grano, nella quale hanno un costo assoluto minore, otterrebbero 2,5 unità. Se i portoghesi si concentrassero soltanto sulla produzione di vino, nella quale hanno un costo assoluto minore, otterrebbero 3,33 unità. Ai due Paesi conviene specializzarsi nella produzione in cui sono più efficienti, cioè in cui hanno un costo assoluto minore, e scambiare. Supponiamo che il rapporto di scambio fra i due beni sia di 1 a 1, cioè che il prezzo dei due beni sul mercato sia identico. Gli inglesi potrebbero cedere 1 unità di grano, ottenendo in cambio 1 unità di vino. In questo modo stanno meglio rispetto all’ipotesi autarchica, perché dispongono di 1,5 di grano e 1 di vino, mentre nell’ipotesi autarchica otterrebbero, come abbiamo visto, 1 di grano e 0,66 di vino. I portoghesi potrebbero cedere 1 unità di vino, ottenendo in cambio 1 unità di grano. Anch’essi stanno meglio rispetto all’ipotesi autarchica, perché dispongono di 1 di grano e 2,33 di vino, mentre nell’ipotesi autarchica otterrebbero 1 di grano e 1,33 di vino. È quindi dimostrata la superiorità della divisione del lavoro e dello scambio.

Questa teoria è valida anche nel caso in cui un Paese sia superiore all’altro nella produzione di entrambi i beni, ma il Paese svantaggiato ha uno svantaggio minore nella produzione di un bene (comparati i costi, si vede che il rapporto fra i costi dei due beni all’interno di ciascun Paese, è diverso: nell’esempio della tabella 4, in Inghilterra è pari a 4/9 = 0,44, in Portogallo a 6/10 = 0,6).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | grano | vino |
| Inghilterra | 4 | 9 |
| Portogallo | 6 | 10 |

 Tabella 4

Se i 10 lavoratori inglesi dovessero produrre entrambi i beni, essi riuscirebbero a produrre 1 unità di grano e 0,66 unità di vino; i portoghesi otterrebbero 1 di grano e 0,40 di vino.

Se gli inglesi si applicassero soltanto alla produzione di grano, nella quale hanno un costo comparativamente minore, otterrebbero 2,5 unità. Se i portoghesi si concentrassero soltanto sulla produzione di vino, nella quale hanno uno svantaggio comparativamente minore, otterrebbero 1 unità. Anche in questo caso ai due Paesi conviene specializzarsi in una produzione e scambiare. Supponiamo che il rapporto di scambio sia 1 a 2, cioè che il prezzo del vino sia doppio di quello del grano. Gli inglesi, per ottenere 0,66 di vino, devono cedere 1,32 unità di grano; resterebbero quindi con 2,5 – 1,32 = 1,18. Dunque stanno meglio del caso in cui avessero scelto l’autarchia; infatti ora dispongono di 1,18 di grano e 0,66 di vino, mentre con la scelta autarchica disporrebbero di 1 di grano e 0,66 di vino. I portoghesi per ottenere 1 unità di grano danno in cambio 0,50 unità di vino; ora restano con 1 – 0,50 = 0,50 di vino. Anch’essi stanno meglio dell’ipotesi autarchica, perché ora hanno 1 di grano e 0,50 di vino, altrimenti disporrebbero di 1 di grano e 0,40 di vino. [↑](#footnote-ref-5)
6. Nel 1952 Sidney S. Alexander, all’interno dello schema teorico delle grandezze macro keynesiane, propone un approccio basato sull’assorbimento in sostituzione dell’approccio tradizionale basato sull’elasticità. Per assorbimento si intende la parte di produzione nazionale acquistata all’interno, cioè i consumi e gli investimenti. Indicando con B il saldo della bilancia dei pagamenti riferita alle sole esportazioni e importazioni di beni e servizi, possiamo scrivere: Y = C+I+B, da cui B = Y – (C+I). Secondo l’*absorption approach* una svalutazione può migliorare la bilancia dei pagamenti solo se riduce l’assorbimento rispetto alla produzione. Se un aumento della produzione genera un aumento dell’assorbimento inferiore alla produzione medesima, una svalutazione può migliorare la bilancia dei pagamenti accrescendo la domanda estera. In mancanza di tali condizioni una svalutazione, per avere successo, deve necessariamente ridurre la domanda interna.  [↑](#footnote-ref-6)
7. Nel 1950 in tutto il mondo le tariffe medie (esclusa l’agricoltura) rappresentavano il 40% del prezzo; nel 2000 il 5%. Nel 2018 l’Unione Europea ha in essere dazi su 90 prodotti, il più alto sul tabacco, con una quota pari al 45% del valore, seguiti da quelli su preparati di carne (18%), preparati di verdura (17,5%) e malto (12,2%). Il dazio più alto degli Stati Uniti è verso il latte estero, 16%. [↑](#footnote-ref-7)
8. L’Unione Europea introduce vaghi e cangianti “standard di qualità” sui prodotti importabili nell’area. Per proteggere i consumatori europei dalle aflatossine, micotossine prodotte da specie fungine, vengono vietate le importazioni di cereali e frutta secca da molti Paesi africani. Il danno per gli esportatori africani è stato calcolato in 650 milioni di dollari all’anno, con una riduzione delle esportazioni pari al 64% (dati 2011). La Banca mondiale ha stimato che tale politica previene soltanto un decesso su un miliardo di persone all’anno. Anche l’esportazione di cotone, impedita verso Unione Europea e Stati Uniti, sarebbe molto vantaggiosa per la crescita dei redditi africani. Complessivamente, se fossero eliminati le protezioni e i sussidi dell’Unione Europea e degli Stati Uniti al settore agricolo, l’Africa decuplicherebbe le proprie esportazioni. La restrizione può riguardare anche i capitali, come nel caso dei divieti all’acquisto di imprese nazionali da parte di imprese estere. In questo caso l’argomento principale è la difesa di settori strategici. Che vengono spesso estesi a piacimento dalle varie autorità di vigilanza: si va dalla difesa e dalle telecomunicazioni per motivi di sicurezza alle attività in regime di monopolio o semimonopolio locale (porti, aeroporti, ferrovie), dalla gestione di reti alla produzione e distribuzione di energia e gas, dai mass media al risparmio (banche). [↑](#footnote-ref-8)
9. In genere misura di rappresaglia contro un Paese che viola i diritti umani o intraprende una guerra di aggressione. Circa l’efficacia di tale tipo di sanzione, uno studio recente (Kavakli, Chatagnier e Hatipoglu, 2020) cerca di riassumere gli studi empirici fin qui effettuati e di fornire un quadro teorico. Il primo assioma, confermato dalle rilevazioni empiriche, è che tanto più facilmente i Paesi sanzionanti possono sostituire le esportazioni del Paese boicottato tanto più le sanzioni hanno possibilità di successo e viceversa se il Paese sanzionato può facilmente sostituire le importazioni di quelli che adottano l’embargo (tramite autarchia o fornitori alternativi) tanto meno le sanzioni saranno efficaci. Per quanto riguarda invece la varietà delle esportazioni, tanto meno sono i prodotti che lo Stato sanzionato esporta, tanto più il loro blocco infligge danni. Tuttavia, questo è vero per gli Stati democratici ma non per quelli autoritari, più resistenti rispetto ai primi. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ad esempio, negli Stati Uniti ogni anno non possono essere importate dalla Cina più di 2,5 milioni di t-shirt di cotone. [↑](#footnote-ref-10)
11. Inoltre, sempre sul piano etico, il protezionista non accetta che abbia successo il più meritevole, cioè il più efficiente e/o qualitativo. [↑](#footnote-ref-11)
12. A livello mondiale è stata l’estensione degli scambi e della divisione del lavoro a popoli che ne erano esclusi (la globalizzazione nel senso sopra indicato), che avviene a partire dagli anni Novanta del secolo scorso, a determinare una crescita del reddito dei Paesi più arretrati: utilizzando la cifra fissata a livello internazionale per indicare la soglia di povertà, cioè 1,90 dollari al giorno, nel 1990 la percentuale della popolazione mondiale che viveva al di sotto di tale soglia era pari al 37 per cento, oggi (2021) è circa il 10 per cento. E nello stesso periodo, la popolazione mondiale è aumentata di due miliardi di persone. La “prima” globalizzazione, quella della seconda metà dell’Ottocento, era incentrata sui beni di consumo (finali), mentre in quella degli ultimi trenta anni metà del commercio riguarda beni intermedi. [↑](#footnote-ref-12)
13. «Restringere le importazioni di automobili dal Giappone per “creare posti di lavoro” per i lavoratori americani a Detroit è insensato come la situazione in cui un individuo si rifiuti di andare dal dentista per “creare lavoro” per sua moglie, in modo che sia lei a effettuare la pulizia dei denti e a controllarne le carie». R.P. Murphy, *Lessons for the Young Economist*, Mises Institute, Auburn, Al, 2010, p. 290. [↑](#footnote-ref-13)
14. Se i beni sottoposti a dazio sono beni intermedi (ferro, alluminio), i produttori interni che li utilizzano vedranno crescere i propri costi di produzione, con probabile aumento del prezzo dei beni finali. [↑](#footnote-ref-14)
15. H-H. Hoppe, *Libertà di accogliere, diritto di escludere*, in “Biblioteca della libertà”, n.145, maggio-agosto 1998, p. 4. [↑](#footnote-ref-15)
16. L’idea dell’industria nascente, così come altri pretesti utilizzati per la realizzazione di politiche protezionistiche, fu ispirata dal giornalista ed economista tedesco Friedrich List, autore del saggio *Sistema nazionale di economia politica* (1841). [↑](#footnote-ref-16)
17. Come ha ironicamente osservato R.P. Murphy, «restringere le importazioni di automobili dal Giappone per “creare posti di lavoro” per i lavoratori americani a Detroit è insensato come la situazione in cui un individuo si rifiuti di andare dal dentista per “creare lavoro” per sua moglie, in modo che sia lei a effettuare la pulizia dei denti e a controllarne le carie». R.P. Murphy, *Lessons for the Young Economist*, Mises Institute, Auburn, Al, 2010, p. 290. [↑](#footnote-ref-17)
18. Come rilevato dalla scuola della Scelta Pubblica, i motivi per cui le politiche protezionistiche hanno successo sono i medesimi che spiegano il successo dello statalismo all’interno di un Paese: i costi del protezionismo sono diffusi fra milioni di persone, che non percepiscono il danno e non sono indotti a mobilitarsi, mentre i benefici sono concentrati, e le categorie avvantaggiate si attivano, soprattutto con i membri degli organi legislativi. [↑](#footnote-ref-18)
19. A Mingardi, *La verità, vi prego, sul neoliberismo*, Marsilio, Venezia, 2019, Kindle e-book, cap. 2. [↑](#footnote-ref-19)
20. Negli ultimi anni i produttori cinesi di acciaio hanno praticato tale politica in Europa, suscitando le proteste di produttori europei come Arcelor Mittal, Tata, DG Eurofer, Arvedi, ThyssenKrupp, Celsa. [↑](#footnote-ref-20)
21. Per i libertari l’apertura agli scambi con i paesi arretrati aiuterebbe questi più degli aiuti. Dal 1970 al 2010 sono stati trasferiti all’Africa 2300 miliardi di dollari (ai valori attuali), con risultati trascurabili. Le risorse gestite dai governi soffrono delle stesse inefficienze che colpiscono le economie centralizzate e pianificate. Per non parlare della corruzione e degli acquisti di armi realizzati con tali di risorse. Complessivamente, se fossero eliminate le protezioni e i sussidi dell’Unione Europea e degli Stati Uniti al settore agricolo, l’Africa decuplicherebbe le proprie esportazioni. [↑](#footnote-ref-21)
22. F. Frankel, D. Romer, *Does Trade Cause Growth*, in “American Economic Review”, 89 (3), giugno 1999. [↑](#footnote-ref-22)
23. M.N. Rothbard, The Dangerous Nonsense of Protectionism, monografia per il Mises Institute, successivamente presentata con il titolo Protectionism and the Destruction of Prosperity, 1986. In italiano Protezionismo e distruzione della prosperità, in La libertà dei libertari, Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2000, pp. 101-116; pubblicato con il titolo Il nuovo protezionismo e con diversa traduzione in H. Disney (a cura di), No al protezionismo!, IBL, Rubbettino-Facco, Soveria Mannelli (Cz)-Treviglio (Bg), 2004. [↑](#footnote-ref-23)
24. W. Block, *Defending the Undefendable II: Freedom in All Realms*, Terra Libertas, Eastbourne (UK), 2013, p. 4. Gli aiuti all’estero sono raramente efficaci, perché le risorse vengono utilizzate dalle élite di governo per l’acquisto di armi o di beni di lusso per sé, e inoltre perché una risorsa gestita dallo Stato segue una logica pianificatoria dall’alto che non è mai efficiente. [↑](#footnote-ref-24)