

Il commercio internazionale è un settore della teoria economica che applica i modelli microeconomici all'analisi dell'economia internazionale. Gli strumenti teorici utilizzati sono quelli classici della teoria dei prezzi e dei mercati. La finanza internazionale applica la macroeconomia all'economia internazionale, e si interessa pertanto di variabili quali il PIL, il tasso di occupazione, il saggio di interesse, il tasso di inflazione, il saldo della bilancia commerciale e così via.

Esistono cinque fondamentali motivi per cui si ha commercio tra paesi diversi: differenze tecnologiche (nel modello ricardiano del vantaggio comparato il commercio è dovuto proprio alle differenze tecnologiche), differenze nella dotazione di risorse (nel modello di puro scambio e nel modello di Heckscher-Ohlin è questa la motivazione base), differenze nella domanda, esistenza di economie di scala, esistenza di politiche pubbliche.

In una economia di puro scambio si suppone che ogni individuo posseda un insieme di beni di consumo che può scambiare con gli altri individui. Il rapporto tra le quantità scambiate dei due beni "barattati" da due individui è detto saggio (termine) dello scambio e dipende da una serie di fattori tra i quali le preferenze, la scarsità relativa e così via. Esempio A possiede 10 arance e B 10 mele. Si accordano per un termine dello scambio 6mele/6 arance. Se si introducono altri attori si avrà che il termine dello scambio varierà favorendo gli attori che possiedono in abbondanza quella risorsa che è altamente preferita dagli altri attori. Si avrà che alcuni attori si avvantaggeranno del commercio mentre altri, come i possessori interni della risorsa richiesta che dopo l'apertura commerciale devono competere negli scambi con i possessori della risorsa esteri, perderanno.

1.1 La teoria del vantaggio assoluto (Smith)

Per Adam Smith gli scambi tra due paesi si basano sul vantaggio assoluto. Se un paese è più efficiente nella produzione di un bene e meno in quella di un altro bene per la produzione del quale è più efficiente un secondo paese si avrà che entrambi beneficeranno dello scambio.

La tabella seguente mostra i bushel(iarde) di frumento e tessuto ottenuti con una ora di lavoro in due paesi, USA e UK.

	USA	UK
Frumento (bushel/ora uomo) F	6	1
Tessuto (iarde/orauomo) T	4	5

Se gli USA scambiano 6F americani con 6T inglesi, gli USA guadagnano 2T (ossia risparmiano 30 minuti di lavoro) dato che al proprio interno gli USA possono scambiare 6F con 4T.

Analogamente i 6F che UK riceve dagli USA equivalgono a 6 ore di lavoro. Queste stesse sei ore di lavoro possono produrre 30T in UK. Scambiando 6T inglesi con 6F americani UK guadagna 24T, ossia risparmia cinque ore di lavoro. UK guadagna più di USA dallo scambio ma entrambi i paesi ricevono un vantaggio. Il risultato è che con il commercio internazionale gli USA si specializzerebbero nella produzione di frumento e lo scambierebbero in parte con tessuto inglese. Il contrario vale per il Regno Unito.

1.2 Il commercio internazionale basato sul vantaggio comparato (Ricardo)

Secondo la teoria del vantaggio comparato (Ricardo, 1816) anche se un paese è meno efficiente (soffre di uno svantaggio assoluto) nei confronti dell'altro paese nella produzione di entrambi i beni, esiste ancora la possibilità per scambi reciprocamente vantaggiosi.

In questa tabella UK presenta uno svantaggio assoluto sia nel frumento che nel tessuto, tuttavia, dato che la produttività del lavoro in UK è metà di quella degli USA nella produzione di tessuto ma pari a un sesto di quella americana nella produzione di frumento, UK ha comunque un vantaggio comparato nella produzione di tessuto. Gli USA hanno un vantaggio assoluto nella produzione dei due beni ma dato che il vantaggio è maggiore per la produzione del frumento si dice che hanno un vantaggio comparato nella produzione di frumento. Si noti che nel caso di due paesi e due prodotti una volta stabilito che un paese ha un vantaggio comparato in un bene allora l'altro paese necessariamente gode di un vantaggio comparato nell'altro bene. Secondo la legge del vantaggio comparato entrambi paesi beneficerebbero dalla specializzazione di ognuno nel settore nel quale gode del vantaggio comparato.

	USA	UK
Frumento (bushel/ora uomo)	6	1
Tessuto (iarde/orauomo)	4	2

Per comprendere ciò si noti che:

Per produrre 6T UK impiega 3 ore, e per produrre 6F impiega 6 ore.

Se UK offre 6T in cambio di 6FUSA risparmia 6 ore di lavoro che impiegherebbe per produrre da sé 6F. Tali 6 ore possono essere impiegate per produrre 12T da scambiare con F proveniente dagli USA.

Gli USA guadagnano fintantoché possono scambiare 6F contro più di 4T. UK guadagna fintantoché può cedere meno di 12T in cambio di 6F. Se 6F USA sono scambiati con 6T UK gli USA guadagnano 2T e UK guadagna 6T. Si noti infatti che se USA scambia 6F con 6T, alloca l'ora di lavoro con la quale produceva T alla produzione di F, quindi con due ore di lavoro produce 12F, dei quali ne esporta 6 in UK e zero T, mentre consuma 6F e 6T (importati da UK); quindi con due ore sta consumando 6T e 6F, laddove in assenza di scambi consumava 6F e 4T, guadagnando appunto 2T. Si noti anche che la differenza tra $12T-4T=8T$ rappresenta i benefici complessivi del commercio, in questo caso dello scambio di 6FUSA in cambio di 6TUK.

Esiste una eccezione alla legge del vantaggio comparato: lo scambio non è conveniente quando lo svantaggio assoluto di un paese rispetto all'altro è lo stesso per entrambi i beni.

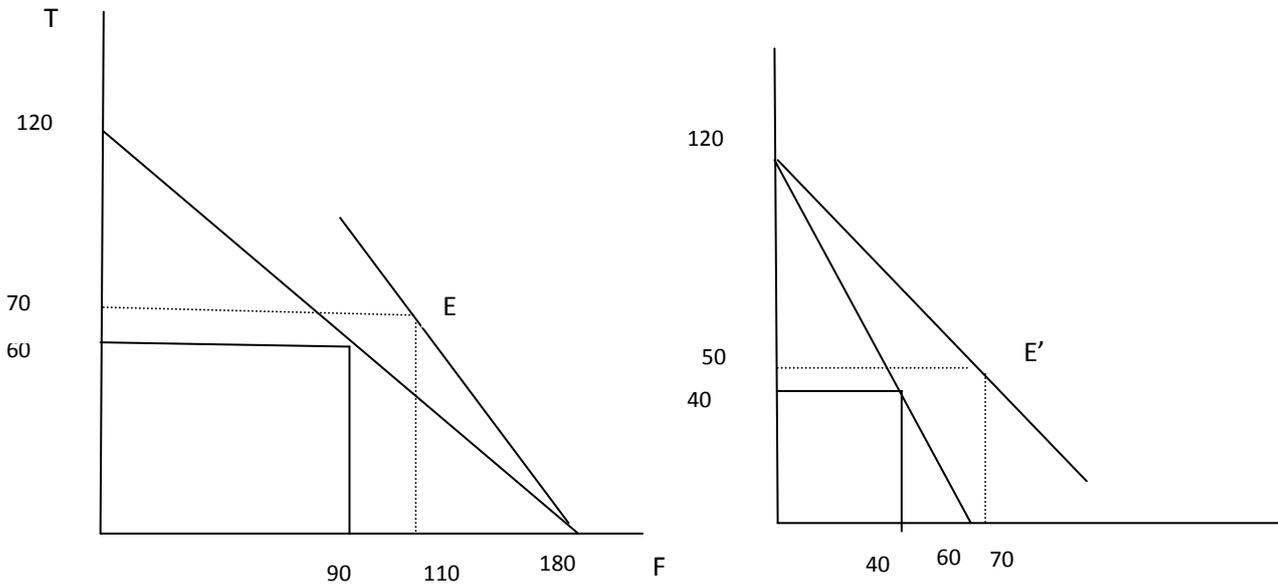
Ricardo formulò la teoria del vantaggio comparato su di una serie di ipotesi semplificatrici: 1) solo due paesi e due beni; 2) libero scambio; 3) perfetta mobilità del lavoro all'interno di ciascun paese, ma completa immobilità da un paese all'altro; 4) costi di produzione costanti; 5) assenza di costi di trasporto; 6) assenza di mutamenti tecnologici; 7) la teoria del valore-lavoro. L'ultima ipotesi presenta particolari problemi quando si voglia generalizzare la teoria del vantaggio comparato, ad esempio perché il lavoro non è il solo fattore di produzione e non è un fattore omogeneo. La spiegazione della teoria del vantaggio comparato sulla base della teoria del costo-opportunità, in vece che sulla base della teoria del valore-lavoro assume maggiore generalizzabilità.

1.3 La teoria del costo-opportunità

Nel 1936 Haberler formulò la teoria del vantaggio comparato in termini di costo-opportunità. Secondo la teoria del costo comparato il costo di un bene è dato dall'ammontare di un secondo bene cui bisogna rinunciare per rendere disponibili le risorse esattamente sufficienti a produrre una unità addizionale del primo bene. Per esempio se in assenza di commercio internazionale gli USA devono rinunciare a due terzi di unità di tessuto allo scopo di liberare l'ammontare di risorse appena sufficiente a produrre al proprio interno una unità di frumento aggiuntiva, allora il costo opportunità del frumento è pari a due terzi di una unità di tessuto, ossia $1F=2/3T$ negli USA. Se $1F=2T$ in UK allora il costo opportunità del F (in termini dell'ammontare di T cui è necessario rinunciare) è minore in USA che in UK e gli USA godono di un vantaggio (minor costo) comparato nella produzione di F nei confronti di UK. In un mondo a due paesi e due beni UK gode quindi di un vantaggio comparato in T. Secondo la legge del vantaggio comparato gli USA si dovrebbero specializzare nella produzione di F ed esportarne parte in cambio di tessuto inglese.

I costi opportunità possono essere illustrati ricorrendo alla frontiera delle opportunità produttive o curva di trasformazione.

USA		UK	
F	T	F	T
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120



Mettiamo il caso che in assenza di commercio gli USA producano 60T e 90F e UK 40T e 40F. Se gli USA si specializzano in F e decidono di esportarne 70 unità, mentre UK si specializza in T e ne esporta 70 unità è chiaro dal grafico che i due paesi si attestano su quantitativi disponibili maggiori di entrambi i beni, come mostrano i punti E e E'. Infatti specializzandosi USA producono 180F, esportano 70F e importano 70T, riuscendo a consumare $180-70=110F$ (contro i 90 in assenza di commercio) e 70T (contro i 60 in assenza di commercio). A sua volta UK specializzandosi nella produzione di T produrrà 120T; se esporta 70T (ed importa in cambio 70F) avrà disponibile per il consumo $120T-70T=50T$ (contro i 40T in assenza di commercio) e 70F (contro i 40 in assenza di commercio). Se si tenesse conto dei prezzi si avrebbe che in presenza di specializzazione completa il prezzo relativo di equilibrio di ciascun bene si collocherebbe nell'intervallo tra i prezzi relativi vigenti nei due paesi in assenza di scambi internazionali.

1.4 La teoria standard del commercio internazionale

L'Ulteriore generalizzazione della teoria del vantaggio (costo) comparato, che tiene conto della domanda, dei prezzi relativi e di costi-opportunità crescenti è la cosiddetta teoria standard del commercio internazionale.

In primo luogo si introduce la frontiera della produzione con costi crescenti e quindi concave. In secondo luogo si introducono le curve di indifferenza collettive, convesse. Una curva di indifferenza collettiva mostra le varie combinazioni dei due beni che assicurano uguale soddisfazione alla collettività o al paese. La loro utilità teorica è connessa al fatto che non si intersecano. Ora poiché ogni mappa di curve di indifferenza è legata a una particolare distribuzione del reddito nel paese e poiché l'apertura agli scambi commerciali può far variare la distribuzione del reddito, si può avere che nella situazione ex-post le curve di indifferenza si intersechino e non è più possibile valutare se l'apertura commerciale abbia accresciuto o no il benessere del paese. Si usa in tal caso il principio di compensazione, per il quale il paese ricava un beneficio dal commercio internazionale se coloro che ne hanno tratto un guadagno conseguirebbero comunque un miglioramento anche dopo aver integralmente compensato coloro che hanno riportato una perdita. Altrimenti è possibile imporre delle ipotesi molto restrittive sulla struttura dei redditi e delle preferenze.

Si confrontino gli equilibri in situazione di autarchia per i due paesi (**si veda fig 3.3, pag 77**). Il prezzo relativo di equilibrio (ad esempio il prezzo relativo del bene x è $P_x/P_y = 1/4$ nel paese 1) in condizioni di isolamento è dato dall'inclinazione della tangente comune alla frontiera di produzione e alla curva di indifferenza. Se il prezzo relativo del bene x in condizioni di isolamento nel paese 1 è inferiore a quello del paese 2, il paese 1 gode di un vantaggio comparato per il bene x (e pertanto il paese 2 gode di un vantaggio comparato per quanto concerne il bene y). Entrambi i paesi guadagnano se 1 si specializza in x e 2 in y. In presenza di scambi commerciali i nuovi equilibri si vedono nella figura 3.4 (**fig 3.4, pag 81**), dove ogni paese è in grado di consumare al di fuori della propria frontiera di produzione. Si determineranno nuovi prezzi relativi di equilibrio tali che i prezzi relativi dei due beni sono identici nei due paesi e sono compresi tra i due prezzi relativi interni in condizione di autarchia. La figura non spiega come si determinano i prezzi relativi di equilibrio internazionali, spiegazione che è possibile utilizzando le curve di domanda reciproca, ma ne mostra solo il risultato. La distanza tra il prezzo relativo di isolamento e quello di equilibrio internazionale in ogni paese offre una misura dei benefici che questi riceve dal commercio. Si noti che mentre con costi opportunità costanti si aveva una specializzazione completa, con costi opportunità crescenti si ha una specializzazione incompleta.

Si noti che quanto più il paese 1 desidera il bene y (quello esportato dal paese 2) e quanto meno il paese 2 desidera il bene x (esportato dal paese 1) tanto più il prezzo relativo internazionale di x sarà prossimo a quello di autarchia del paese 1 e tanto minore è la quota del beneficio dello scambio che afferisce al paese 1.

Può darsi il caso in cui i due paesi abbiano una identica frontiera di produzione. In tal caso si può avere ancora vantaggio dagli scambi reciproci se nei due paesi le preferenze sono diverse. Il commercio internazionale basato sulle preferenze nei gusti è esemplificato nella **fig 3.6, pag 89**.

1.5 La teoria di Heckscher-Ohlin

Un avanzamento della teoria tradizionale del commercio internazionale (di stampo neoclassico) si è avuto negli anni con la teoria di Heckscher-Ohlin. L'obiettivo di tale teoria è quello di spiegare le cause del vantaggio comparato e di esaminare gli effetti del commercio internazionale sulle remunerazioni dei fattori produttivi. La teoria di Heckscher-Ohlin è detta anche "delle dotazioni fattoriali" ed è sintetizzabile nei due seguenti teoremi:

Il teorema di Heckscher-Ohlin afferma che : un paese esporterà il bene nella cui produzione si utilizza intensivamente il fattore che nel paese è relativamente abbondante e poco costoso e importerà il bene che utilizza intensivamente il fattore che è scarso e relativamente costoso.

Il teorema del pareggiamento dei costi dei fattori afferma che: il commercio internazionale determinerà il pareggiamento delle remunerazioni assolute e relative dei fattori omogenei tra paesi.

Tali teoremi valgono quando sono rispettate le seguenti ipotesi che sono alla base della teoria di Heckscher-Ohlin:

1. Modello a due paesi, due beni e due fattori produttivi.
2. Identica tecnologia di produzione nei due paesi.
3. Lo stesso bene è labour-intensive nei due paesi.
4. Rendimenti di scala costanti.
5. Specializzazione incompleta nella produzione.
6. Gusti identici nei due paesi.
7. Concorrenza perfetta sui mercati sia dei prodotti che dei fattori.
8. Mobilità dei fattori perfetta all'interno dei paesi ma assenta tra paesi.
9. Assenza di costi di trasporto, dazi e altri ostacoli al libero flusso degli scambi internazionali.
10. Pieno impiego di tutte le risorse.
11. Scambi in pareggio tra i due paesi.

Si noti che in un mondo composto da due paesi (1 e 2), due beni (x, y) e due fattori (L-lavoro-, K-capitale-) si dice che il bene y è capital-intensive se il rapporto K/L usato nella produzione di y è maggiore di quello utilizzato nella produzione di x, in entrambi i paesi. Si dice inoltre che il paese 2

è il paese ricco di capitale se il prezzo relativo del capitale (r/w) è minore nel paese 2 rispetto al paese 1.

Nella teoria di Heckscher-Ohlin ciò che causa la differenza tra i prezzi relativi di autarchia dei due paesi è unicamente la diversa dotazione di fattori (la tecnologia e i gusti infatti sono identici). La dotazione fattoriale è dunque la causa dei vantaggi comparati ed il commercio internazionale sostituisce la mobilità internazionale dei fattori come meccanismo di pareggiamento dei rendimenti assoluti e relativi dei fattori omogenei tra paesi. La teoria presenta un modello di equilibrio generale (benché limitato a due paesi, due prodotti e due fattori) poiché esamina l'equilibrio simultaneo dei mercati dei beni e dei fattori.

La rimozione di gran parte delle ipotesi modifica la teoria di Heckscher-Ohlin, senza privarla di validità. Al contrario la rimozione di una delle tre ipotesi di 1-rendimenti di scala costanti, 2-concorrenza perfetta, 3- assenza di differenze nel mutamento tecnologico tra i paesi, invalida i risultati della teoria.

Lo sviluppo della teoria del commercio internazionale successivo alla teoria di Heckscher-Ohlin ha tentato in gran parte di spiegare gli effetti del commercio internazionale quando queste tre ipotesi non sono rispettate. In particolare il premio Nobel (2008) per l'economia Paul Krugman ha lavorato per l'elaborazione di modelli del commercio internazionale che fossero di equilibrio generale e che inglobassero l'ipotesi di rendimenti crescenti. Krugman è riuscito in parte in tale impresa utilizzando i risultati del modello di equilibrio di concorrenza monopolistica precedentemente elaborato da Dixit e Stiglitz (1977).

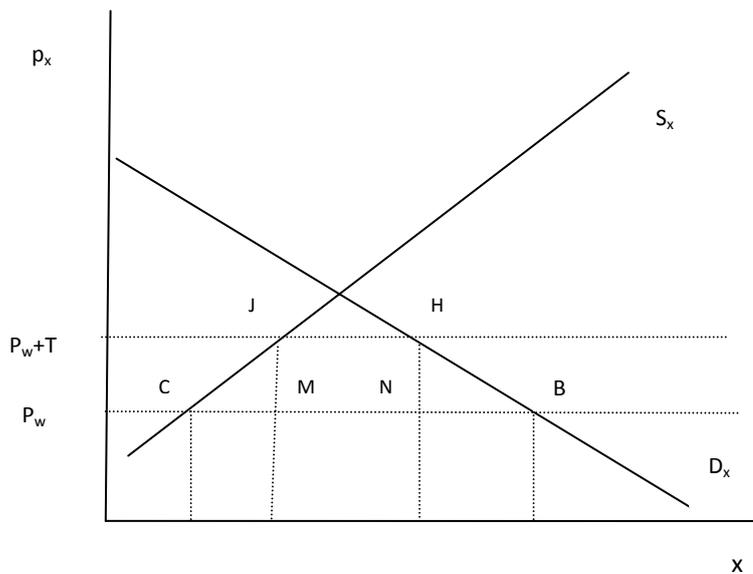
1.6 Commercio internazionale, benessere e protezionismo

La teoria tradizionale del commercio internazionale, che trova la sua massima espressione nei modelli più avanzati che si rifanno alla teoria di Heckscher-Ohlin, mostra che il libero scambio massimizza la produzione a livello mondiale e incrementa il benessere di tutti i paesi. Di conseguenza qualsiasi forma di politica commerciale che ostacoli il libero flusso delle merci deve essere evitata. Tale filosofia è alla base della costituzione e delle politiche del WTO.

Il più semplice strumento di politica commerciale è il dazio. Un dazio sulle importazioni è una imposta applicata alla merce importata. Un dazio sulle esportazioni è una imposta applicata alla merce esportata. I dazi sulle esportazioni sono vietati dalla costituzione degli USA, mentre sono stati spesso utilizzati da paesi in via di sviluppo, ad esempio dal Brasile sul caffè, per ottenere entrate fiscali aggiuntive o per limitare le esportazioni di beni primari quali quelli alimentari dei quali si volesse assicurare un certo grado di auto approvvigionamento.

La politica commerciale in campo agroalimentare attuata nell'ambito della PAC (politica agricola comunitaria) ha visto l'utilizzo di una molteplicità di strumenti oltre ai dazi, quali prezzo di intervento, sussidi alle esportazioni, aiuti alla trasformazione, barriere non tariffarie, quote produttive, deficiency payment e così via.

Gli effetti di equilibrio parziale (vale a dire considerando l'equilibrio sul mercato di un bene, a parità di condizioni sui mercati degli altri beni) possono essere rappresentati graficamente nel seguente modo (**fig 8.1, pag 280**):



Per un bene x se il prezzo mondiale è pari a p_w si ha che nel paese in esame, caratterizzato da una curva di offerta S_x ed una curva di domanda D_x per il bene x , in presenza di libero scambio si avrebbe una importazione del bene pari a CB . L'imposizione di un dazio T determina una riduzione delle importazioni pari a $BC-MN$, dovuta al doppio effetto di riduzione dei consumi (NB) e aumento della produzione interna (CM). I triangoli CJM e BNH rappresentano la perdita di benessere complessivo dovuta al protezionismo. L'area $MNHJ$ rappresenta le entrate fiscali.

Le motivazioni alla base del protezionismo sono state storicamente le seguenti: difesa del reddito dei produttori interni, autosufficienza, protezione delle industrie nascenti.

La liberalizzazione degli scambi può essere parziale, sia in relazione al livello delle tariffe che in relazione all'ambito geografico. Nell'ambito del GATT venivano sottoscritti accordi commerciali bi e multilaterali. Alcuni paesi possono decidere di creare delle unioni doganali o delle aree di libero scambio. Nella unione doganale viene abolita ogni forma di ostacolo agli scambi tra i paesi dell'unione e viene effettuata una unica politica commerciale esterna, mentre nella zona di libero scambio non vi sono barriere interne ma ogni paese sceglie la propria politica commerciale esterna.

Gli accordi di commercio preferenziale assicurano minori barriere commerciali tra i paesi partecipanti rispetto a quelle presenti tra paesi non associati. Un esempio è il British

Commonwealth Preference Scheme, costituito nel 1932 dal Regno Unito e dalle colonie e da alcune ex-colonie dell'impero britannico.

L'Unione Europea è una unione doganale, ed una area economica integrata.

L'accordo nord-americano per il libero scambio (NAFTA north american free trade agreement), formato da US, Canada e Messico nel 1993 e il Mercosur, realizzato nel 1991 da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay (Cile e Bolivia si sono aggiunti nel 1996), sono esempi di aree di libero scambio.

La formazione di una unione doganale genera due tipi di effetti, creazione (trade creation) e distorsione (trade diversion) del commercio. Il primo effetto è positivo sia per i paesi membri dell'unione che per i paesi esterni. Il secondo effetto, la distorsione, diminuisce il benessere dei paesi esterni all'unione, e può avere effetti positivi o negativi per quelli interni. La creazione di commercio deriva dall'abbattimento delle barriere interne e riguarda pertanto gli usuali effetti di benessere del libero scambio. La distorsione dei flussi commerciali avviene quando importazioni a costi inferiori, provenienti da paesi esterni all'unione, sono sostituite da importazioni a costi superiori provenienti da paesi che fanno parte dell'unione.