**GLI ARGOMENTI CONTRO IL COMMERCIO INTERNAZIONALE**

Se è vero che il libero scambio favorisce tutti, perché a volte si cerca di limitarlo?

Abbiamo visto i vantaggi derivanti dal commercio internazionale. Nella realtà, tuttavia, osserviamo che spesso alcuni paesi creano delle barriere al commercio internazionale; questo perché il commercio dà luogo anche a costi e non solo a benefici.

Si noti però che, in questi casi, la scelta non è tra libero scambio o nessuno scambio. Nella realtà, infatti, si osserva una situazione intermedia in cui i paesi commerciano con l’estero in un regime regolamentato.

Prima di analizare i motivi a favore delle restrizioni del commercio, vediamone una classificazione.

1. **Gli strumenti per limitare il commercio internazionale**

**Tariffe (o dazi) daganali.** Si tratta di tasse sulle importazioni. Di solito sono “ad valorem”, ossia rappresentano una frazione del prezzo delle importazioni. I dazi doganali utilizzati per limitare le importazioni sono tanto più efficaci se la domanda per tali beni è elastica rispetto al Prezzo: in questo caso tale domanda può quindi dirigersi verso i beni sostituti prodotti internamente. Le tariffe possono essere utilizzate anche come uno strumento per aumentare il gettito fiscale, nel qual caso saranno molto più efficaci quando la domanda è anelastica rispetto al prezzo. Infine possono essere utilizzate per aumentare il prezzo dei beni importati in modo da impedire una concorrenza “sleale” nei confronti dei produttori interni.

**Contingentamenti (quote).** Si tratta di limiti prefissati alla quantità importabile di un bene. Tali quote possono essere imposte dai governi o possono essere negoziate con i paesi importatori che “volontariamente” limitano le quantità di beni importati.

Misure di controllo del tasso di cambio. Comprendono limitazioni della quantità di valuta estera a disposizione degli importatori (quote finanziarie), dei cittadini in viaggio all’estero o per investimenti all’estero. Possono anche consistere in costi (ad esempio commissioni) imposti a chi acquista valuta estera.

**Licenze di importazione.** L’importazione di controlli sui cambi o di quote spesso comporta la necessità da parte degli importatori di ottenere licenze per consentire al governo di applicare in modo efficace tali restrizioni.

**Embarghi.** Consistono in divieti da parte del governo all’importazione di certi prodotti (ad esempio le droghe) o all’esportazione in certi paesi (ad esempio i nemici in guerra).

**Tasse sulle esportazioni.** Possono essere utilizzate per aumentare i prezzi delle esportazioni se il paese ha un qualche potere di mercato nell’offerta di questi beni.

**Sussidi.** Possono essere concessi ai produttori nazionali per consentire di fronteggiare la concorrenza di prodotti importati a basso prezzo. Ma possono altresì essere dati agli esportatori per finanziare un comportamento aggressivo noto come dumping. Esso consiste nel vendere i propri beni a un prezzo estremamente basso (al di sotto del costo medio) sui mercati internazionali. In tal modo il sussidio serve a incrementare artificialmente le esportazioni piuttosto che a ridurre le importazioni.

**Barriere amministrative.** È possibile istituire regole volte alla limitazione, di fatto, delle importazioni. Ad esempio, possono essere bandite dal mercato tutte le birre chiare che non rispettano certi canoni di purezza. In Germania, diffatti, è stata adottata una politica simile volta ad escludere dal consume interno le marche straniere di birra chiara. Altre barriere amministrative includono tasse che favoriscono beni o componenti di produzione locale.

**Politiche di approvvigionamento.** Quando il governo deve acquistare dei beni, può favorire i produttori nazionali (ad esempio, nelle commesse pubbliche).

1. **Gli argomenti a favore delle restrizioni al commercio**

**- Argomenti di validità generale**

**Il problema delle industrie nascenti.** Ogni paese può avere settori di prodizione relativamente nuovi che, se sviluppati, potrebbero rappresentare un vantaggio comparato. Ciò può verificarsi con maggiore facilità nei paesi in via di sviluppo. Queste industrie sono ancora troppo piccolo per poter sfruttare le economia di scala; i lavoratori sono ancora relativamente inesperti; vi è carenza di strutture e di infrastrutture - reti di comunicazione, specialist nella ricerca e sviluppo, fornitori specializzati, ecc. Se non ci fossero misure di protezione, queste industrie nascenti potrebbero non sopravvivere alla concorrenza estera.

Le misure di protezione, invece, consentono alle industrie di recente costituzione di espandersi e di diventare più efficienti. Una volta che esse abbiano conseguito un vantaggio comparator, sarà possibile abolire ogni forma di protezione e lasciarle competere sui mercati internazionali.

Un argomento del tutto simile al precedente riguarda i settori cosiddetti maturi. Si applica alle industrie che, pur avendo un potenziale vantaggio comparator, si sono indebolite e non possono più fronteggiare la concorrenza internazionale. Esse possono avere un potenziale considerevole, ma non generano profitti a sufficienza per finanziare nuovi investimenti a meno che sia attuata qualche forma di temporanea protezione dalla concorrenza internazionale. Questo genere di argomentazione è stato addotto per proteggere l’industria automobilistica e l’industria siderurgica negli Stati Uniti.

**Ridurre la necessità di beni dal potenziale dinamico limitato.** Tradizionalmente molti paesi in via di sviluppo sono esportatori di beni primari: generi alimentari e materie prime. Tuttavia la domanda mondiale di tali generi è anelastica rispetto al reddito, per cui cresce piuttosto lentamente. In tali casi il commercio internazionale non costituisce un motore per la crescita. Al contrario, se induce le economie nazionali a mantenere la specializzazione nella produzione di beni primari, può impedire lo sviluppo di industrie manifatturiere, per cui l’elasticità della domanda rispetto al reddito è maggiore.

**Prevenire il dumping e alter pratiche scorrette nel commercio internazionale.** Un paese può sostenere il dumping sussidiando le proprie esportazioni. In alternativa, le imprese possono praticare discriminazione dei prezzi vendendo a un prezzo più alto sul mercato interno rispetto a quello praticato sul mercato internazionale al fine di aumentare i propri profitti. In entrambe le circostanze, i prezzi non rifletterebbero più i costi comparati. In questa situazione, si trarrebbe beneficio dall’imposizione di tariffe da parte degli importatori che controbilancino i sussidi alle esportazioni.

Inoltre si può sostenere che un paese ha il diritto di difendersi alle restrizioni poste da altri paesi alle proprie esportazioni. Nel breve period è probabile che entrambi i paesi siano penalizzati da un simile atteggiamento protezionistica a causa della contrazione degli scambi. Ma se la minaccia di rappresaglia persuade l’altro paese a rimuovere le restrizione al commercio, ciò può dar luogo a un beneficio di più lungo periodo. In certi casi, la sola minaccia di una contromisura può essere sufficiente a indurre un paese all’interruzione della propria politica protezionistica.

**Prevenire la formazione di un monopolio straniero.** La concorrenza estera può eliminare dal mercato i produttori interni. In questo modo, l’impresa straniera, una volta diventata monopolista, potrebbe praticare prezzi molto elevati con una conseguente allocazione inefficiente delle risorse. Il problema può essere affrontato o restringendo le importazioni o concedendo sussidi ai produttori nazionali.

Tutte le argomentazioni precedenti suggeriscono che gli stati dovrebbero adottare un approccio strategico al commercio: proteggendo alcune imprese oggi deboli si potrebbero ottenere vantaggi netti nel lungo period derivanti dalla maggiore concorrenza che si viene a determinare nel momento in cui quelle imprese diventano più forti. Questa argomentazione è stata usata per giustificare il consistente sostegno finanziario da parte di alcuni governi europei al produttore di aeromobile Airbus. In tal modo quest’ultimo ha potuto competere con Boeing, che altrimenti si sarebbe trovata in una situazione di monopolio. Le compagnie aeree e i passeggeri hanno tratto vantaggio dalla maggiore concorrenza sul mercato di aeromobili per l’aviazione civile.

**Diffondere il rischio di fluttuazioni sui mercati.** Un’economia con un grado di specializzazione elevate - come può essere lo Zambia per quanto riguarda la produzione di rame, o Cuba per lo zucchero - è particolarmente soggetta alla fluttuazioni del mercato mondiale. Un maggiore diversificazione della produzione e un’elevata autosufficienza possono ridurre tale rischio, anche se forse potrebbero condurre a una minore efficienza.

**Ridurre l’influenza del commercio sui gusti dei consumatori.** L’ipotesi di gusti del consumatore dati che governa la teoria classica del commercio non è corretta. Le multinazionali, mediante la pubblicità e altre forme di promozione, possono influenzare i gusti dei consumatori; di conseguenza, alcune restrizione al libero scambio possono essere giustificate se finalizzate alla riduzione di questa “sovranità del produttore”.

**Evitare le importazioni di beni nocivi.** Un paese può volere bandire o limitare l’importazione di particolari beni, quali droga, meteriale pornografico o animali esotici.

**Correggere le esternalità.** Il prezzo dei beni scambiati tende a riflettere i costi privati. In realtà i beni importati ed esportati potrebbero dare luogo ad alcune esternalità. L’estrazione di alcuni materiali destinati all’esportazione potrebbe danneggiare la salute dei minatori; la produzione di prodotti chimici destinati all’esportazione potrebbe causare inquinamento; l’importazione di grossi Tir potrebbe condurre a danni strutturali alle case.

**- Argomenti validi per un gruppo di paesi**

Come anticipato, le argomentazioni considerate nel paragrafo precedente hanno validità generale: le restrizioni al libero scambio giustificate da tali motivazioni apportano un beneficio netto al mondo intero. Tuttavia esistono anche altri motivi per limitare il commercio internazionale. Le conseguenti limitazioni potrebbero andare a vantaggio solo del paese che le adotta a scapito degli altri, dando origine a una perdita di benessere a livello globale che non viene compensata dal guadagno del paese che ha adottato le politiche restrictive. Le motivazioni di questo tipo alla base della limitazione del commercio internazionale sono le seguenti.

**Sfruttare un potere di monopolio.** Se uno o più paesi hanno un potere di monopsonio nell’acquisto di importazioni (ossia sono individualmente o collettivamente un economia molto grande, come gli Stati Uniti o l’Unione Europea), allora possono trarre vantaggio da una minaccia credibile di riduzione delle importazioni nel caso in cui il prezzo dei beni importati non venga abassato. In modo analogo, i paesi con un potere di monopolio sui beni esportati (ad esempio i paesi produttori di petrolio che aderiscono all’Opec) possono guadagnare dalla restrizione delle esportazioni finalizzata ad alzarne il prezzo.

**Proteggere le industrie in decline.** I costi sociali legati agli improvvisi fallimenti di intere industrie o di importanti imprese possono essere molto alti. In tali circostanze è possibile ricorrere a temporanee misure protezionistiche in modo di consentire all’industria di ridurre la sua importanza in modo graduale e da evitare una massiccia disoccupazione strutturale. Tuttavia, i costi di tali politiche ricadono sui consumatori, ai quali viene negata la possibilità di acquisire gli stessi beni, sebbene di importazione, a un prezzo inferior.

**- Le considerazioni non economiche alla base delle restrizioni al libero scambio**

Un paese può decider di rinunciare ai vantaggi economici associate al libero scambio per raggiungere obiettivi non economici:

•può voler mantenere un certo livello di autosufficienza, che può rivelarsi vitale in periodi di guerra, in cui il commercio internazionale viene meno. Ciò vale in particolare per la produzione di beni alimentari e di armament.

•può decidere di non intrattenere rapporti di scambio con paesi con un diverso regime politico.

•può decidere di preservare le proprie tradizioni. Le comunità rurali o altei tipi di comunità costituitesi attorno a industrie tradizionali possono sentirsi minacciate dalla concorrenza internazionale.

•può decidere di mantenere una struttura economica diversificata invece che una dipendente in maniera eccessiva da poche industrie.

Per conseguire tali obiettivi, comunque, è necessario sostenere un costo. Preservare uno stile di vita tradizionale, ad esempio, signific ache i consumatori non possono accedere a beni più convenienti prodotti all’estero. Quindi è necessario valutare i costi e i benefici di tali politiche.

1. **I problemi legati al protezionismo**

Le politiche protezionistiche provocano un innalzamento dei prezzi e una restrizione della scelta dei beni disponibili. Ma, oltre a questi costi diretti, che ricadono sui consumatori, pongono anche altri problemi. Alcuni sono una diretta conseguenza del protezionismo, altri sono legati alla reazione degli altri paesi alle misure messe in atto.

**Protezionismo come “second best”.** Molti degli argomenti a favore del protezionismo ricalcano quelli a favore dell’intervento pubblico nell’economia. Tuttavia non è detto che il protezionismo rappresenti il modo migliore di intervenire, dal moment oche ha effetti collaterali indesiderati. Può esistere una forma più diretta di intervento che non dà origine a effetti collaterali negative; in tal caso il protezionismo si presenta come una soluzione di second best.

Ad esempio, l’uso di tariffe per proteggere industrie vecchie e inefficienti dalla consorrenza internazionale da un lato può servire a evitare un’elevata disoccupazione in quel settore dell’economia, ma dall’altro costringerà i consumatori a pagare prezzi elevati. Una soluzione migliore poterbbe essere concedere sussidi per agevolare la conversione dei lavoratori e degli investimenti delle industrie obsolete, in modo da renderle nuovemente efficienti - vale a dire industrie con un vantaggio comparator. In questo modo, si evita la disoccupazione, senza che il consumatore ne faccia le spese.

**L’effetto del moltipilicatore.** La decisione da parte di un paese, ad esempio l’Italia, di imporre tariffe o altre restrizioni al commercio internazionale causa una diminuzione delle importazioni. Tuttavia, tali importazioni rappresentano le esportazioni di altri paesi. Una loro riduzione, quindi, provoca una diminuzione del livello della domanda aggregata in quei paesi, dando luogo a una riduzione più che proporzionale del redditto nel resto del mondo che, a sua volta, provoca una diminuzione della domanda per i beni esportati dall’Italia. Questo effetto indiretto - la diminuzione delle importazioni - legato all’imposizione delle tariffe.

**Ritorsioni.** Se gli Stati Uniti imponessero restrizioni sui beni, diciamo, dell’UE, allora l’Unione Europea potrebbe rispondere con restrizioni nei confronti dei beni statunitensi. I guadagni delle imprese statunitensi, che operano in concorrenza con quelle europee, derivanti dalla manovra restrittiva vengono controbilanciati dalle perdite dovute alla riduzione delle esportazioni statunitensi nell’UE. Anche i consumatori statunitensi subiscono delle perdite, dal momento che vengono meno i benefici legati ai vantaggi comparati. Una escalation nell’uso di tariffe e barriere può condurre a una vera e propria guerra commerciale, in cui i paesi coinvolti riducono al massimo le loro importazioni. Alla fine, tutti ci perdono.

**Il protezionismo può consentire ad alcune imprese di rimanere inefficienti.** Le tariff e le altre forme di protezionismo, eliminando o riducendo la concorrenza estera, possono non incentivare le imprese a ridurre i propri costi. Perciò se le politiche commerciali restrittive mirassero a proteggere un’industria nascente, sarebbe necessario assicurarsi che l’assenza di concorrenza non le impedisca di “crescere”. Le politiche protezioniste non devono avere un impatto eccessivo e non devono essere di lunga durata.

**Burocrazia.** Se si vuole evitare un eccessivo protezionismo nei confronti delle imprese, allora occorre valutare ogni singolo caso in modo scrupoloso. Ciò può dare luogo a elevati costi amministrativi. Inoltre può condurre a casi di corruzione di funzionari pubblici da parte di imprese straniere e nazionali che richiedono un trattamento di favore.