


Facoltà di Scienze Politiche Università di Bari

Corso di Economia Internazionale 2020-21
Prof. Michele Capriati

Modulo 7

L'economia del protezionismo
Hill, capitolo 6 (parte prima)



Quel che si produce (e quindi si commercia) è influenzato da molte politiche

- generali (istruzione, infrastrutture)
- industriali (innovazione, concorrenza)
- commerciali (regole sugli scambi)

Cominciamo da queste ultime, guardando alle politiche commerciali in senso stretto (che incidono direttamente sui flussi di import/export)

- Guardiamo in particolare agli strumenti con cui vengono attuate le politiche commerciali e ai loro effetti
- **I dazi** (o tariffe) sono la forma più antica di politica commerciale.
- Sono una tassa (fissa o in percentuale del valore) sulle importazioni

I dazi hanno effetti importanti:

- aumentano il prezzo dei prodotti importati e quindi ne riducono il consumo, aumentando il consumo dei prodotti nazionali sostituti (se esistono).
- sono positivi per i governi perché generano entrate fiscali
- proteggono i produttori domestici dalla concorrenza estera
- sono negativi per i consumatori perché fanno aumentare il costo dei beni

I dazi hanno effetti importanti:

- complessivamente, i dazi riducono l'efficienza economica nel paese che li impone, e quindi provocano una riduzione del "benessere collettivo" nel paese che li impone
- perché uso le mie risorse per produrre beni che potrei comprare a minor costo dall'estero (ragionamento simmetrico ai "vantaggi del commercio")

- **I contingentamenti** alle importazioni (anche dette “quote”) sono restrizioni sulla quantità di un certo bene importata in un paese.
- Hanno effetti simili ai dazi, perché riducendo le quantità provocano un aumento dei prezzi dell’import. Se gli esportatori si organizzano per rispettare le quote (es. attraverso ripartizione fra imprese) possono avere extraprofitti
- Restrizioni volontarie delle esportazioni (VER) sono contingentamenti che il paese esportatore si auto-impone, tipicamente su richiesta del paese importatore

- **I “requisiti di contenuto locale”** richiedono che una frazione specifica del bene importato sia prodotta internamente (alcune componenti/una frazione del valore finale)
- Usati inizialmente dai paesi in via di sviluppo per facilitare il passaggio dall’assemblaggio alla produzione dei beni, ma applicati anche dai paesi avanzati (es. accordi per le forniture di aerei – caso Boeing)
- Per i produttori di parti e componenti, i requisiti di contenuto locale agiscono come un contingentamento alle importazioni e li avvantaggiano i produttori. Aumentano i costi per i produttori del bene finale e per i consumatori

- **Barriere non tariffarie alle importazioni:**
- Vi possono essere regole burocratiche concepite per rendere difficile l'ingresso delle importazioni in un paese (famoso caso Francia-videoregistratori)
- Storicamente, i giapponesi sono stati “maestri” nell'imporre queste norme; ma sono pratiche utilizzate anche da molti altri paesi

Il dumping

- E' definito come
 - La vendita di beni in un mercato estero ad un prezzo inferiore ai costi di produzione (ovvero) la vendita di beni in un mercato estero ad un prezzo inferiore al giusto valore di mercato
- E' molto difficile stabilire se c'è dumping (tipicamente: discussioni/controversie su quali sono il giusto valore di mercato, i costi di produzione)

- Perché si vende in dumping?
 - Comportamento apparentemente autolesionista: si riducono i prezzi per gli acquirenti
 - può essere l'effetto di comportamenti strategici da parte delle imprese
 - vendo sottocosto per riversare sui mercati esteri la mia produzione in eccesso
 - vendo sottocosto per mettere in difficoltà/fare fallire i concorrenti stranieri (e poi alzare i prezzi successivamente, grazie al potere di monopolio); comportamento "predatorio"
- Se c'è dumping, vengono applicati dazi ad hoc (misure antidumping)

Sostegni all'export

- Si tratta di incentivi pubblici a produttori domestici affinché esportino (es. prestiti a tasso agevolato, agevolazioni fiscali, partecipazioni statali al capitale)
- Servono per rafforzare le proprie imprese (strumento delle politiche industriali), ma possono creare difficoltà (concorrenza sleale) alle imprese concorrenti sui mercati di esportazione
- Sono utilizzati molto per i prodotti agricoli (PAC-UE)

- Un caso particolare: il “dazio ottimo”
 - E’ un dazio che riduce il prezzo delle importazioni
 - I suoi costi sono scaricati sul paese esportatore (che riduce i prezzi) e non sui consumatori
 - Quindi il governo incassa il dazio, i produttori interni sono protetti dall’import, I consumatori non pagano prezzi maggiori. Peggiora solo la situazione degli esportatori.
 - Bisogna comunque fare un’analisi costi-benefici che tiene conto delle distorsioni sulla produzione e sui consumi causati dal dazio.

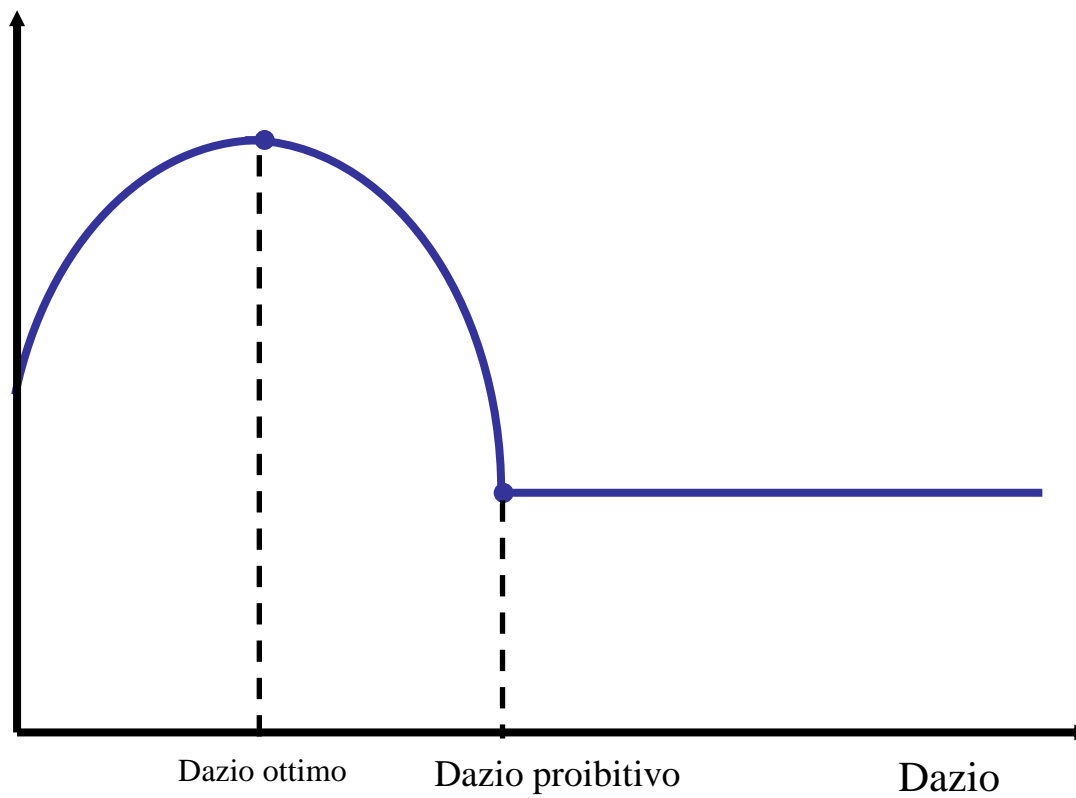
Questo può accadere nel caso “del paese grande”: cioè di un grande paese importatore (forte economicamente e politicamente) che per il grande volume del suo import può imporre una riduzione di prezzo ad un piccolo paese esportatore (debole economicamente e politicamente).

Se l'esportatore non riduce i prezzi non esporta più; e non è in grado di destinare la propria produzione ad altri mercati.

Se il dazio è troppo alto, diventa proibitivo (l'esportatore non può ridurre i prezzi in quella misura e non è più in grado di esportare)

Il dazio ottimo

Benessere nazionale



Il dazio ottimo massimizza il benessere nazionale (è politica protezionista razionale)

E' tuttavia un caso estremo (paese importatore molto forte e paese esportatore molto debole e con prodotto facilmente sostituibile); più rilevante nella teoria che nella realtà (salvo piccoli paesi caraibici/africani esportatori di materie prime sostituibili)