

## Capitolo 18

# Il commercio internazionale e i tassi di cambio

Nei decenni successivi alla Seconda Guerra Mondiale, si è sviluppato un movimento internazionale diretto alla politica del *libero scambio*, ossia il passaggio non ostacolato dei beni e dei servizi attraverso i confini nazionali. Un risultato di questo movimento è stata la creazione, nel 1995, di una nuova istituzione internazionale, la World Trade Organization (WTO). L'obiettivo della WTO consiste nel facilitare la risoluzione delle dispute commerciali tra gli Stati membri e nel ridurre gli ostacoli al libero scambio in tutto il mondo. In una certa misura tali finalità sono state raggiunte: le imposte sulle importazioni, le limitazioni alle importazioni e ogni sorta di regolamentazione volta a eliminare le importazioni stanno gradualmente scomparendo. All'inizio del 2015, la WTO conta 160 Paesi membri, altri 24 Paesi sembrano desiderosi di unirsi al gruppo del libero scambio.

Sebbene molte barriere siano state abbattute, altre ne sono state erette.

Osservando l'insieme contraddittorio delle politiche commerciali perseguite nel mondo, ci domandiamo: il libero scambio internazionale apporta dei benefici alla popolazione, oppure non è un fenomeno positivo e dovrebbe essere tenuto sotto controllo?

Gli scambi internazionali di beni e servizi comportano anche, inevitabilmente, scambi tra *valute* diverse. Il consumatore americano che acquista un'automobile giapponese la vuole pagare in dollari, ma il produttore vuole essere pagato in yen; il turista inglese che viene in vacanza in Italia vuole pagare in sterline, ma l'albergatore gli presenta il conto in euro. Per conciliare queste diverse esigenze esistono appositi mercati, i *mercati valutari*, nei quali le valute dei diversi Paesi vengono scambiate tra loro: il prezzo di una valuta in termini di un'altra è denominato *tasso di cambio* tra le due valute; una grandezza che ha notevole importanza anche in ambito macroeconomico.

In questo capitolo apprenderete come applicare gli strumenti economici alle questioni relative al commercio internazionale e ai tassi di cambio, soprattutto, vedrete come possiamo espandere l'analisi economica al contesto globale, quando i mercati oltrepassano i confini nazionali e i soggetti decisori sono le famiglie, le imprese e le amministrazioni pubbliche di nazioni diverse.

### Indice del capitolo

La logica del libero scambio

La teoria del vantaggio comparato

Convertire il guadagno potenziale in guadagno effettivo

Le fonti del vantaggio comparato

I motivi degli oppositori del libero scambio

Le restrizioni al libero scambio

Il protezionismo

I mercati valutari e i tassi di cambio

Applicare la teoria  
I contingenti di importazione sullo zucchero imposti dagli Stati Uniti

## La logica del libero scambio

---

A molti piace l'idea di essere autosufficienti; qualcuno preferisce addirittura vivere per conto proprio in remote regioni montane o desertiche. Considerate tuttavia i difetti dell'autosufficienza: se viveste assolutamente soli, sareste poveri; non potreste *esportare* o vendere ad altri alcuna parte della vostra produzione e non potreste *importare* o acquistare da altri niente che essi abbiano prodotto; dovrete limitarvi a usufruire dei beni e servizi che voi avete prodotto. Senza alcun dubbio, l'alimentazione, l'abbigliamento e l'alloggio che riuscireste a produrre da soli sarebbero scarsi in quantità e qualità (niente di simile a ciò cui siete abituati). E vi sarebbero molte cose che non potreste ottenere: elettricità, televisione, automobile, viaggi aerei o persino la penicillina che potrebbe salvarvi la vita.

I difetti dello stato di autosufficienza spiegano perché la maggior parte delle persone scelgano di *non* essere autosufficienti, ma di specializzarsi e di commerciare vicendevolmente. Nel Capitolo 2 avete appreso che la specializzazione e lo scambio ci consentono di ottenere una produzione maggiore e un tenore di vita più elevato di quanto sarebbe altrimenti possibile.

Questo principio vale non solo per gli individui, ma anche per i *gruppi* di individui, come quelli che vivono all'interno dei confini che delimitano le città, le regioni, le nazioni. Vale a dire che, proprio come tutti traiano vantaggio quando i singoli *individui* si specializzano e commerciano tra loro, così possiamo trarre vantaggio anche quando i *gruppi di individui* si specializzano nella produzione di beni e servizi diversi per commerciarli con altri *gruppi*.

Immaginate che cosa accadrebbe negli Stati Uniti se la popolazione residente in uno Stato passasse da una politica di libero scambio con gli altri Stati a una di autosufficienza, rifiutandosi di importare qualsiasi cosa dagli "Stati esteri" e di esportarvi alcunché. Una tale organizzazione sarebbe preferibile all'autosufficienza individuale, poiché vi sarebbero specializzazione e scambio almeno *all'interno* dello Stato. Ma l'eliminazione dello scambio tra gli Stati comporterebbe sicuramente molti sacrifici; a causa della mancanza degli input necessari alla produzione di determinati beni, per esempio, uno Stato dovrebbe fare a meno di banane, cotone o pneumatici; inoltre, i beni *prodotti* in quello Stato sarebbero probabilmente frutto di una produzione inefficiente — per esempio, i residenti del Vermont *potrebbero* trivellare il terreno per estrarre il petrolio e i Texani *potrebbero* produrre lo sciroppo d'acero, ma solo sostenendo costi notevoli in termini di risorse.

Non avrebbe quindi senso impuntarsi sull'autosufficienza economica di ognuno dei 50 Stati. E i fondatori degli Stati Uniti lo sapevano: posero un divieto a tariffe, contingenti di importazione e altre barriere allo scambio interstatale proprio nella Costituzione statunitense. Gli abitanti del Vermont e del Texas sono infinitamente più soddisfatti con il libero scambio interstatale di quanto non sarebbero se ogni Stato fosse autosufficiente.

Ciò che vale per gli Stati americani vale anche per gli Stati Uniti nel loro insieme e per tutti i Paesi del mondo. I membri della WTO hanno portato il ragionamento sino alla sua conclusione estrema: la specializzazione e lo scam-

bio a livello nazionale possono innalzare il tenore di vita mondiale tramite il libero scambio *a livello internazionale*. Tale scambio comporta il movimento di beni e servizi attraverso i confini nazionali. I beni e i servizi prodotti all'interno di una nazione e venduti all'estero sono detti **esportazioni**; quelli prodotti all'estero e consumati internamente sono detti **importazioni**. L'obiettivo di lungo termine della WTO consiste nel rimuovere tutte le barriere alle esportazioni e alle importazioni per incoraggiare lo sviluppo internazionale della specializzazione e dello scambio, che hanno avuto così tanto successo a livello nazionale.

**Esportazioni** Beni e servizi prodotti internamente, ma venduti all'estero.

**Importazioni** Beni e servizi prodotti all'estero, ma consumati internamente.

## La teoria del vantaggio comparato

Gli economisti che per primi considerarono i benefici del commercio internazionale si concentrarono sul *vantaggio assoluto* di un Paese.

Un Paese gode di un **vantaggio assoluto** nella produzione di un bene quando può produrlo utilizzando meno risorse di un altro Paese.

**Vantaggio assoluto**  
La capacità di produrre un bene o un servizio utilizzando meno risorse rispetto agli altri produttori.

Secondo la teoria dei primi economisti, i cittadini di ogni nazione potevano migliorare il proprio benessere economico specializzandosi nella produzione dei beni in cui godevano di un vantaggio assoluto ed esportarli negli altri Paesi, importando invece i beni dai Paesi che avevano un vantaggio assoluto nella produzione di quei beni.

Tuttavia, nel 1817, l'economista inglese David Ricardo confutò tale teoria sostenendo che il vantaggio assoluto non era una condizione necessaria per uno scambio internazionale che apportasse vantaggi reciproci; la soluzione era il *vantaggio comparato*:

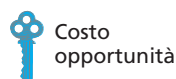
una nazione gode di un **vantaggio comparato** nella produzione di un bene se può produrlo sostenendo un minor costo opportunità rispetto a un altro Paese.

**Vantaggio comparato**  
La capacità di produrre un bene con un costo opportunità inferiore rispetto agli altri produttori.

Notate la differenza tra la definizione di vantaggio assoluto e quella di vantaggio comparato: mentre il vantaggio assoluto si basa sulla quantità delle risorse utilizzate per produrre il bene, il vantaggio comparato si basa sul *costo opportunità* sostenuto per produrlo. Misuriamo tale costo non in termini delle risorse utilizzate per produrre il bene, bensì in termini degli *altri beni* che si *sarebbero potuti* produrre con tali risorse.

Ricardo sosteneva che un potenziale partner commerciale potrebbe essere assolutamente inferiore nella produzione di ogni singolo bene, richiedendo una maggior quantità di risorse per unità di ogni bene rispetto a tutti gli altri Paesi, eppure godere di un vantaggio comparato nella produzione di qualche bene; tale vantaggio comparato deriverebbe dal fatto che il Paese è *meno* inferiore di altri nella produzione di questi beni. Analogamente, un Paese che godesse di un vantaggio assoluto nella produzione di tutti i beni potrebbe tut-

tavia trarre vantaggio dal commercio (contrariamente a quanto comunemente si crede), poiché avrebbe un vantaggio comparato nella produzione solo di alcuni beni, non di tutti.



Uno scambio reciprocamente vantaggioso tra due Paesi è possibile ogniqualvolta uno di essi è relativamente migliore nella produzione di un bene rispetto all'altro, dove essere relativamente migliore significa essere in grado di produrre il bene con un minor costo opportunità — ossia, con minor sacrificio di altri beni.

### Il costo opportunità e il vantaggio comparato

Per illustrare la teoria di Ricardo, consideriamo un mondo ipotetico con solo due nazioni, Cina e Stati Uniti. Entrambe producono solo due beni: abiti per uomo e computer. Potrebbero diventare più soddisfatte commerciando reciprocamente? Secondo Ricardo, dovremmo considerare i costi opportunità; ma come si determina il costo opportunità di un computer o di un abito da uomo?

Per semplificare l'esempio, ipotizziamo che ogni Paese disponga di una sola risorsa — il lavoro — e che occorra un numero costante di ore per produrre un computer o un abito da uomo, a prescindere dalla quantità di unità prodotte. La Tabella 1 indica le ore di lavoro necessarie alla produzione dei due beni. Per esempio, il numero 125 in alto a sinistra indica che in Cina occorrono 125 ore di lavoro per confezionare un abito da uomo, a prescindere dal numero di abiti prodotti. Il numero in alto a destra invece indica che per confezionare un abito da uomo negli Stati Uniti occorrono 50 ore.

Questi dati ci saranno sufficienti per calcolare il costo opportunità di un computer o di un abito da uomo in Cina e negli Stati Uniti.

Innanzitutto, supponete che la Cina debba produrre un computer aggiuntivo; dovrebbe allora sottrarre 625 ore di lavoro dall'industria degli abiti per uomo, il che comporterebbe una riduzione della produzione di tale bene; ma in che misura? Poiché per ogni abito da uomo occorrono 125 ore di lavoro, l'utilizzo di 625 ore per la produzione di un computer comporterebbe la produzione di  $625/125 = 5$  abiti in meno. Il costo opportunità di produrre un computer in Cina corrisponde quindi a *5 abiti da uomo*, come indicato nella Tabella 2.

**Tabella 1**  
Lavoro per unità

<b>Lavoro necessario per produrre:</b>	<b>Cina</b>	<b>Stati Uniti</b>
Abiti	125 ore	50 ore
Computer	625 ore	100 ore

**Tabella 2**  
I costi opportunità

<b>Costi opportunità di produrre:</b>	<b>Cina</b>	<b>Stati Uniti</b>
Abiti	1/5 di computer	1/2 computer
Computer	5 abiti	2 abiti

Negli Stati Uniti, la produzione di un computer aggiuntivo richiede di sottrarre 100 ore di lavoro dalla produzione di abiti. Poiché ogni abito richiede 50 ore, occorrerebbe sacrificarne 2. Quindi negli Stati Uniti il costo opportunità di un computer corrisponde a 2 abiti, come indicato nella Tabella 2.

Riassumendo, vediamo che il costo opportunità di un computer ammonta a 5 abiti in Cina e a 2 abiti negli Stati Uniti. Gli Stati Uniti, sostenendo un costo opportunità inferiore, *godono di un vantaggio comparato nella produzione dei computer*.

Osservate che per fornire i dati della Tabella 2 relativi al costo opportunità di un abito da uomo abbiamo svolto calcoli simili, misurando tale costo opportunità in termini di *computer sacrificati*. I risultati sono riportati nella prima riga della tabella, dove potete vedere che la Cina ha un vantaggio comparato nella confezione di abiti per uomo.

Possiamo ora servirci delle nostre considerazioni a proposito del vantaggio comparato per mostrare come entrambi i Paesi possano trarre vantaggio dal commercio. La spiegazione si svolge in due fasi: innanzitutto, dimostriamo che, se si potesse persuadere la Cina a produrre un maggior numero di abiti per uomo e gli Stati Uniti a produrre un maggior numero di computer, la produzione mondiale totale di beni aumenterebbe; in secondo luogo, mostriamo in che modo ogni Paese può trarre vantaggio dal commercio con l'altro Paese.

### La specializzazione e la produzione mondiale

In base alla Tabella 2, se la Cina producesse 10 abiti in più, dovrebbe sacrificare la produzione di 2 computer, poiché le risorse verrebbero spostate da un'industria all'altra. Se gli Stati Uniti, contemporaneamente, producessero 4 computer in più, dovrebbero sacrificare la produzione di 8 abiti, anche in questo caso a causa dello spostamento delle risorse. Osservate tuttavia che, anche in seguito a questo minimo cambiamento, la produzione mondiale di abiti aumenterebbe di 2 unità, esattamente come la produzione di computer — eppure non verrebbe utilizzata una maggior quantità di lavoro rispetto a prima. La Tabella 3 riepiloga i cambiamenti.

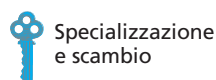
La produzione aggiuntiva di abiti e computer di questo esempio rappresenta il guadagno ottenuto grazie alla specializzazione in base al vantaggio comparato — un vantaggio che, come verrà dimostrato nel paragrafo seguente, i due partner commerciali condivideranno. È lo stesso tipo di guadagno che, moltiplicato milioni di volte, è alla base dei sostanziali benefici che i Paesi traggono dal libero scambio.

	Cina	Stati Uniti	Mondo
Produzione di abiti	+10	-8	+2
Produzione di computer	-2	+4	+2

**Tabella 3**  
Una piccola variazione di produzione

L'esempio specifico qui riportato non è l'unico che si può ricavare dalla nostra tabella dei costi opportunità. Per esempio, se la Cina producesse 20 abiti in più, rinunciando quindi a produrre 4 computer, e gli Stati Uniti variassero la loro produzione secondo quanto indicato nella Tabella 3, allora la produzione mondiale di abiti incrementerebbe di 12 unità, mentre la produzione di computer rimarrebbe invariata. Si possono formulare altri esempi in cui la produzione mondiale di computer incrementa mentre quella di abiti per uomo rimane invariata. Per esercitarvi, provate a elaborare un esempio di questo tipo per conto vostro.

In tutti i casi, tuttavia, la nozione basilare rimane la stessa:



se i Paesi si specializzano secondo il vantaggio comparato, ne risulta un uso più efficiente delle risorse date; utilizzando le stesse risorse è quindi possibile aumentare la produzione mondiale di almeno un bene, senza diminuire la produzione di alcun altro bene.

### I vantaggi del commercio internazionale per ogni nazione

Ora procediamo alla seconda fase della nostra analisi ricardiana, dimostrando che *entrambe* le parti possono trarre vantaggio dallo scambio. Come avete visto nella Tabella 3, quando i due Paesi spostano le ore di lavoro verso il bene in cui hanno il vantaggio comparato, producono quantità maggiori di questo bene ma minori dell'altro; per esempio, la Cina realizza più abiti ma meno computer. Tuttavia, se ciascun Paese *scambiasse* alcune unità del bene in cui ha il vantaggio comparato con unità dell'altro bene, entrambi i Paesi potrebbero consumare quantità maggiori di *entrambi* i beni.

La Tabella 4 mostra solo un esempio di scambio che apporta un beneficio a entrambi i Paesi. La prima riga indica le variazioni di produzione dei due Paesi; si tratta dei dati della Tabella 3. Per esempio, i primi due dati della prima riga indicano che quando la Cina confeziona 10 abiti in più (+10), sacrifica la produzione di 2 computer (-2).

La seconda riga mostra un esempio di scambio tra la Cina e gli Stati Uniti: la Cina, che ha aumentato la produzione di abiti in misura pari a 10 unità, rinuncia a 9 di questi per avere 3 computer. Il dato “-9” indica che la Cina cede o *esporta* 9 abiti e il dato “+3” indica che in cambio ottiene o *importa*

**Tabella 4**  
I guadagni derivanti  
dalla specializzazione  
e dallo scambio

	Cina		Stati Uniti	
	Abiti	Computer	Abiti	Computer
Variazione di produzione	+10	-2	-8	+4
Esportazioni (-) o importazioni (+)	-9	+3	+9	-3
Guadagno netto	+1	+1	+1	+1

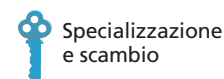
3 computer. La terza riga mostra il risultato di questi scambi in termini di produzione, esportazione e importazione: poiché la Cina incrementa la produzione di abiti di 10 unità e ne esporta 9, è in grado di consumare un abito in più (+1) rispetto alla situazione precedente allo scambio; allo stesso tempo, poiché produce 2 computer in meno ma ne importa 3, è in grado di consumare un computer in più (+1) rispetto a prima.

Nelle ultime due colonne della tabella troviamo i dati relativi agli Stati Uniti. Poiché stiamo considerando solamente due Paesi, le esportazioni di abiti dalla Cina devono corrispondere alle importazioni di abiti negli Stati Uniti, pertanto nella seconda riga ritroviamo il dato +9 a indicare le importazioni statunitensi. Analogamente, se la Cina importa dagli Stati Uniti 3 computer, gli Stati Uniti esporteranno 3 computer in Cina: il dato -3 rappresenta le esportazioni di computer statunitensi. Nella terza riga vediamo che gli Stati Uniti (come la Cina) traggono un vantaggio dal commercio internazionale in quanto possono consumare quantità maggiori di entrambi i beni: producono 4 computer in più ma ne esportano solo 3, guadagnandone uno (+1); inoltre producono 8 abiti in meno ma ne importano 9, guadagnandone uno (+1).

Riprendiamo il ragionamento svolto per ottenere tali risultati. Innanzitutto riguardiamo la Tabella 1. Osservate che, sulla base delle ore di lavoro necessarie alla produzione, gli Stati Uniti hanno un *vantaggio assoluto* in entrambi i beni, in quanto possono produrre sia abiti sia computer utilizzando meno ore di lavoro rispetto alla Cina. Nella Tabella 2 tuttavia abbiamo visto che gli Stati Uniti hanno un *vantaggio comparato* solo in uno di questi beni (i computer), mentre la Cina ha un vantaggio comparato nell'altro bene (gli abiti); i due Paesi infatti sostengono un *costo opportunità* diverso per produrre ciascuno dei due beni. Successivamente, nella Tabella 3 abbiamo visto che la produzione mondiale di entrambi i beni aumenta quando ogni Paese sposta le sue risorse verso il bene in cui ha un vantaggio comparato. Infine, nell'ultima riga della Tabella 4 abbiamo visto che il *commercio internazionale* consente a *ogni* Paese di consumare quantità maggiori di *entrambi* i beni.

Ovviamente abbiamo considerato solamente *piccole* variazioni della produzione sulla base del vantaggio comparato. Tuttavia, sino a quando i vantaggi derivanti dal vantaggio comparato non si esauriscono, un Paese può ottenere dei benefici ancora maggiori spostando quantità sempre maggiori delle sue risorse verso il bene in cui ha un vantaggio comparato. Nel nostro esempio, la Cina dovrebbe *specializzarsi* nella confezione di abiti per uomo e gli Stati Uniti dovrebbero *specializzarsi* nella produzione di computer.

Fintanto che i costi opportunità differiscono, la specializzazione e lo scambio possono portare vantaggi a tutte le parti coinvolte — che si tratti di nazioni, regioni o individui; la validità di questo principio rimane inalterata anche se una parte ha un vantaggio o uno svantaggio assoluto in tutto.



**Ragione di scambio**

Il rapporto al quale un Paese può scambiare i beni prodotti internamente con quelli prodotti all'estero.

**Le ragioni di scambio**

Nel nostro esempio, la Cina esporta 9 abiti in cambio di 3 computer. Tale rapporto di scambio (9 abiti per 3 computer, quindi 3 abiti per computer) è noto come **ragione di scambio**, ossia la quantità di un bene che viene scambiata con una unità di un altro bene.

Le ragioni di scambio determinano come i benefici del commercio internazionale vengono *distribuiti* tra i Paesi. La nostra scelta di 3 abiti per 1 computer ha ripartito equamente il guadagno della produzione mondiale tra i due Paesi: la Cina e gli Stati Uniti guadagnano un abito e un computer ciascuno ogni volta che effettuano lo scambio illustrato nella Tabella 4. Con delle ragioni di scambio diverse, invece, il vantaggio non sarebbe distribuito in maniera equa. Per esempio, in un problema di fine capitolo vi si chiede di calcolare i vantaggi ottenuti da ogni Paese con una ragione di scambio di 4 a 1 anziché di 3 a 1; in tal caso, nonostante entrambi i Paesi risultino avvantaggiati, gli Stati Uniti otterranno dei benefici maggiori rispetto alla Cina.

Osservate tuttavia che nel nostro esempio non abbiamo mai utilizzato le ragioni di scambio sino a quando non siamo giunti alla Tabella 4. Nella Tabella 3 abbiamo infatti dimostrato che il commercio internazionale apporta dei benefici al *mondo nel suo complesso*, in quanto la produzione mondiale aumenta quando i Paesi si specializzano sulla base del loro vantaggio comparato.

I vantaggi che il commercio internazionale apporta al mondo nel suo complesso sono dovuti all'aumento della produzione grazie alla specializzazione delle nazioni secondo il rispettivo vantaggio comparato. La modalità secondo cui tali vantaggi sono distribuiti tra i diversi Paesi dipende dalle ragioni di scambio.

Non considereremo in questa sede come si determinino precisamente le ragioni di scambio (è una questione di domanda e di offerta), ma possiamo fissare i limiti entro cui queste devono rientrare.

Tornate alla Tabella 2. La Cina non rinuncerebbe mai a *più di 5* abiti per importare un computer. Perché no? Perché potrebbe sempre ottenere un computer per 5 abiti *internamente*, spostando le risorse alla produzione di computer.

Analogamente, gli Stati Uniti non esporterebbero mai un computer per avere *meno di 2* abiti, poiché possono sostituire un computer con 2 abiti internamente (anche in questo caso, spostando le risorse da una industria all'altra). La ragione di scambio di equilibrio deve quindi essere compresa *tra* 5 abiti per 1 computer e 2 abiti per 1 computer; all'esterno di questo intervallo, uno dei due Paesi rifiuterebbe lo scambio. Osservate che, nel nostro esempio, ipotizziamo una ragione di scambio di 3 abiti per 1 computer (un rapporto compreso nell'intervallo accettabile).

## Convertire il guadagno potenziale in guadagno effettivo

Finora nel capitolo abbiamo analizzato i vantaggi *potenziali* della specializzazione e dello scambio tra le nazioni; rimane tuttavia una questione fondamentale: come si realizza tale potenziale? Chi o che cosa porta un Paese a spostare le risorse da un'industria all'altra per poi commerciare nel mercato internazionale?

Forse i ministri del commercio estero alle riunioni della WTO decidono chi dovrebbe produrre e commerciare ogni prodotto? O forse un gruppo di persone onniscienti e benevole a Washington e in altre capitali del mondo organizzano tutti gli accordi necessari? Assolutamente no. All'interno della struttura della WTO, i funzionari del governo hanno il compito di creare le condizioni adatte al libero scambio, ma non di decidere chi abbia un vantaggio comparato in che cosa, o quali beni e servizi dovrebbero essere prodotti in quali Paesi. Nelle economie di mercato odierne di tutto il mondo, sono i singoli consumatori e le singole imprese che decidono di acquistare beni e servizi — nel proprio Paese o all'estero. Sono quindi loro a stabilire, tramite le loro azioni congiunte, dove vengano prodotti i beni e chi commerci con chi. Vale a dire che la promessa della teoria di Ricardo si realizza per mezzo dei mercati; la gente deve solo fare ciò che le risulta spontaneo: acquistare i prodotti al prezzo inferiore; così, senza saperlo, promuove il sogno di Ricardo ...

Per analizzare il funzionamento di questo processo dobbiamo trasformare le *ore* di lavoro necessarie per produrre un bene nei rispettivi *costi* del lavoro, come abbiamo fatto nella Tabella 5. Poiché i libri contabili delle imprese cinesi sono compilati in yuan cinesi (CNY) e quelli delle imprese americane in dollari statunitensi, esprimiamo i costi in tali valute.

Scorrendo la prima riga della tabella, vediamo che in Cina un abito richiede 125 ore di lavoro (esattamente come indicato nella Tabella 1); la seconda colonna indica il tasso salariale cinese (ipotizzato pari a 16 CNY all'ora); il costo del lavoro totale per abito in Cina ammonta quindi a 125 ore  $\times$  16 CNY all'ora = 2000 CNY. Negli Stati Uniti un abito richiede 50 ore di lavoro, che, a un tasso salariale di \$ 10 all'ora, implicano un costo del lavoro totale di \$ 500 per abito. Nella seconda riga sono riportati i dati relativi alla produzione di un computer, che in Cina costa 10.000 CNY e negli Stati Uniti \$ 1000.

**Tabella 5**  
I costi di produzione

	Cina			Stati Uniti		
	(1) Ore di lavoro per unità	(2) Tasso salariale	(3) Costo per unità (1) $\times$ (2)	(4) Ore di lavoro per unità	(5) Tasso salariale	(6) Costo per unità (4) $\times$ (5)
Abiti	125 ore	16 CNY all'ora	<b>2000 CNY</b>	50 ore	\$ 10 all'ora	<b>\$ 500</b>
Computer	625 ore	16 CNY all'ora	<b>10.000 CNY</b>	100 ore	\$ 10 all'ora	<b>\$ 1000</b>

Possiamo utilizzare il costo unitario di ciascuno dei due beni per determinarne il *costo opportunità*. Per esempio, supponiamo che la Cina voglia produrre un computer aggiuntivo; essa dovrebbe allora sottrarre una quantità di risorse (ore di lavoro) del valore di 10.000 CNY alla produzione di abiti, con conseguente sacrificio di 10.000 CNY/2000 CNY — 5 abiti. Pertanto in Cina il costo opportunità di un computer è di 5 abiti — come calcolato precedentemente, nella Tabella 2, quando non avevamo ancora trasformato le *ore* di lavoro in *costi* del lavoro. In effetti, se esprimiamo le risorse necessarie in *costi* anziché in ore otteniamo gli stessi costi opportunità, e giungiamo alle stesse conclusioni, ossia che la Cina ha un vantaggio comparato nella confezione di abiti e gli Stati Uniti hanno un vantaggio comparato nella produzione di computer.

Ritorniamo ora al quesito iniziale: che cosa *induce* la Cina a sottrarre le risorse dalla produzione dei computer per dedicarle alla produzione del bene in cui ha un vantaggio comparato, ossia gli abiti? E che cosa *porta* gli Stati Uniti a spostare le risorse nella direzione opposta? La risposta è: i *prezzi*. In assenza di commercio internazionale, il *prezzo* di un bene all'interno di un Paese rifletterà in genere il costo delle risorse necessarie per produrne una unità aggiuntiva. Se quindi in Cina un abito richiede risorse per il valore di 2000 CNY, allora in assenza di commercio internazionale il prezzo di un abito in Cina ammonterà approssimativamente a 2000 CNY. Per la stessa ragione, in assenza di commercio internazionale il prezzo di un abito negli Stati Uniti ammonterà approssimativamente a \$ 500, poiché tale è il costo di confezionare un abito in questo Paese.

Supponiamo ora di consentire l'apertura delle frontiere tra i due Paesi. Considerate la decisione di un consumatore statunitense, che può scegliere di acquistare computer e abiti di ciascun Paese. Per acquistare i beni dei produttori cinesi (che vogliono essere pagati nella loro valuta), gli americani devono pagare in yuan; per avere tale valuta, devono andare nel **mercato valutario** e scambiare i dollari con gli yuan al **tasso di cambio** corrente, ossia il tasso al quale una valuta può essere scambiata con un'altra. Utilizzando il tasso di cambio, possiamo calcolare il costo in dollari di un abito proveniente dalla Cina, ossia quanto esso costerebbe a un americano. Analogamente, possiamo calcolare il costo in dollari di un computer fabbricato in Cina, o il costo in yuan di entrambi i beni prodotti negli Stati Uniti.

Tali valori sono riportati nella Tabella 6. I dati in grassetto indicano il prezzo di ciascun bene in ogni Paese, espressi nella *valuta locale*. I dati tra parentesi esprimono lo stesso prezzo nella *valuta dell'altro Paese*, sulla base di un tasso di cambio di 8 CNY per dollaro (potreste chiedervi *come* si determini questo tasso di cambio; il tema verrà affrontato nella parte finale del capitolo).

La tabella contiene pochi dati, fornendoci tuttavia nel contempo moltissime informazioni, pertanto è opportuno analizzarla attentamente. Iniziamo con il dato in alto a sinistra. Innanzitutto esso ci dice che il prezzo di un abito in Cina ammonta a 2000 CNY. Se un Americano vuole acquistarlo, deve cambiare i dollari con gli yuan. Con un tasso di cambio di 8 CNY per dollaro, occorrono \$ 250 per avere 2000 CNY ( $250 \times 8 = 2000$ ). Quindi per l'ameri-

#### **Mercato valutario**

Mercato nel quale la valuta di un Paese è scambiata con quella di un altro.

#### **Tasso di cambio**

L'ammontare di una valuta che è necessario per acquistare una unità di un'altra valuta.

	Cina	Stati Uniti
Per abito	2000 CNY (\$ 250)	\$ 500 (4000 CNY)
Per computer	10.000 CNY (\$ 1250)	\$ 1000 (8000 CNY)

**Tabella 6**  
I prezzi in Cina  
e negli Stati Uniti  
con il tasso di cambio  
di 8 CNY per \$ 1

cano il prezzo in dollari di un abito cinese ammonta a \$ 250, come indicato tra parentesi accanto al prezzo in yuan. Analogamente, il prezzo in dollari di un computer cinese da 10.000 CNY ammonta a \$ 1250, come indicato tra parentesi.

Nella Tabella 6 potete vedere che per un americano gli abiti provenienti dalla Cina al prezzo di \$ 250 sono più economici degli abiti statunitensi, che hanno un prezzo di \$ 500, pertanto *gli americani preferiranno acquistare gli abiti provenienti dalla Cina*. Quando invece consideriamo i computer, giungiamo alla conclusione opposta: un computer statunitense al prezzo di \$ 1000 è più economico di un computer cinese al prezzo di \$ 1250, pertanto *gli americani preferiranno acquistare i computer prodotti negli Stati Uniti*.

Assumiamo ora il punto di vista di un consumatore cinese che può acquistare sia i beni statunitensi sia quelli cinesi. Per acquistare i beni americani, i consumatori cinesi avranno bisogno di dollari, che possono ottenere al tasso di cambio corrente di 8 CNY per \$ 1. L'ultima colonna della tabella mostra i prezzi dei beni statunitensi espressi in yuan (tra parentesi). Per un acquirente cinese gli abiti cinesi al prezzo di 2000 CNY sono più economici degli abiti statunitensi al prezzo di 4000 CNY, mentre i computer statunitensi al prezzo di 8000 CNY sono più economici dei computer cinesi al prezzo di 10.000 CNY. Quindi *un cinese, esattamente come un americano, preferirà acquistare i computer prodotti negli Stati Uniti e gli abiti cinesi*.

Supponiamo ora che il commercio internazionale di abiti e computer, che era precedentemente proibito, venga permesso. Tutti vorrebbero acquistare gli abiti cinesi e i computer americani, dando avvio al processo di specializzazione secondo il vantaggio comparato. I produttori di abiti cinesi espanderebbero la produzione, mentre i produttori di computer cinesi subirebbero delle perdite, licenzierebbero dei lavoratori, uscendo persino dall'industria. I lavoratori dell'industria dei computer disoccupati in Cina troverebbero lavoro nell'industria degli abiti per uomo. Cambiamenti analoghi avverrebbero negli Stati Uniti, dove si espanderebbe invece la produzione dei computer. Tale processo di cambiamento negli schemi di produzione continuerebbe finché la Cina non si specializzasse nella produzione degli abiti per uomo e gli Stati Uniti in quella dei computer; vale a dire, finché ogni Paese non producesse in base al proprio vantaggio comparato.

La conclusione del nostro esempio ha validità generale:

quando i consumatori sono liberi di acquistare ai prezzi inferiori, acquisteranno spontaneamente il bene prodotto nel Paese che gode di un vantaggio comparato nella sua produzione; le industrie di questo

Paese risponderanno producendo quantità maggiori di tale bene e minori degli altri beni; in questo modo, i Paesi tendono spontaneamente a specializzarsi nella produzione di quei beni in cui godono di un vantaggio comparato.<sup>1</sup>

Questa conclusione ha una validità generale che prescinde dal semplice esempio considerato, e si estende anche ai contesti caratterizzati da un numero elevato di Paesi e di beni, e anche ai casi in cui la produzione richiede una *varietà* di risorse (anziché il solo lavoro). Per esempio, i prezzi calcolati nella Tabella 6 potrebbero risultare dal costo di *tutte* le risorse necessarie per produrre una unità di ciascun bene in ogni Paese — lavoro, capitale, terra e capacità imprenditoriale; ma i costi opportunità sarebbero identici a quelli indicati nella Tabella 2 e il ragionamento a proposito dei vantaggi dello scambio, e dei meccanismi attraverso cui tali vantaggi insorgono, rimarrebbe inalterato.

### Alcune condizioni importanti

Tornate alle Tabelle 3 e 4. Potete qui vedere che una piccola variazione della produzione (un aumento della produzione degli abiti in Cina e un aumento della produzione dei computer negli Stati Uniti) fa aumentare la produzione mondiale di entrambi i beni. Se questo può succedere una volta, perché non due? ... e altre volte ancora? In effetti, il nostro semplice esempio sembra suggerire che i Paesi debbano specializzarsi *completamente*, producendo *solo* i beni in cui hanno un vantaggio comparato; la Cina dovrebbe quindi uscire *completamente* dalla produzione dei computer e gli Stati Uniti da quella degli abiti per uomo. Nel mondo reale invece le cose sono molto più complicate. Nonostante i costi opportunità divergenti, a volte *non* ha senso che due Paesi commercino tra loro; oppure potrebbe essere logico commerciare, ma *non* specializzarsi completamente. Riportiamo di seguito alcune considerazioni sul mondo reale che possono portare a ridurre lo scambio o a non specializzarsi completamente.

**I costi dello scambio.** Se i costi del trasporto o delle transazioni attraverso i confini nazionali sono elevati, è possibile che lo scambio venga ridotto e che diventi anche incredibilmente costoso. I costi di trasporto elevati sono particolarmente importanti per i beni deperibili, come il gelato, che deve essere tra-

<sup>1</sup> Forse non vi piace il modo in cui siamo giunti alla conclusione: abbiamo semplicemente affermato che il tasso di cambio fosse di 8 yuan per dollaro. E se avessimo scelto un altro tasso di cambio? Con un po' di calcoli potete verificare che, per ogni tasso di cambio compreso tra 4 yuan per dollaro e 10 yuan per dollaro, la nostra conclusione sarà ancora valida: i Paesi produrranno automaticamente in base al proprio vantaggio comparato. Potete inoltre verificare che, se il tasso di cambio andasse oltre questi limiti, i residenti di entrambi i Paesi acquisterebbero entrambi i beni provenienti da un solo Paese, modificando la domanda di yuan o di dollari e costringendo quindi il tasso di cambio a tornare entro i limiti di 10 yuan per dollaro e 4 yuan per dollaro (tornaremo su questo punto nella parte finale del capitolo).

sportato in appositi contenitori refrigerati, e per molti servizi personali, come il taglio dei capelli, gli esami della vista e i pasti al ristorante. Tali beni non vengono generalmente commerciati a livello internazionale sulla base del vantaggio comparato (immaginate i costi di viaggio che dovrebbe sostenere un cittadino americano che volesse recarsi da un ottico in Cina, dove gli esami optometrici sono meno costosi).

I costi delle transazioni sono in genere più elevati nel commercio internazionale che nel commercio a livello nazionale. Innanzitutto bisogna tener conto della presenza di leggi diverse. Inoltre bisogna considerare la diversità delle prassi commerciali e di marketing. I costi elevati per il trasporto e le transazioni contribuiscono a spiegare perché le nazioni continuano a produrre dei beni in cui non godono di un vantaggio comparato e perché nel mondo non si raggiunga una specializzazione completa.

Un ultimo costo del commercio internazionale deriva dalla necessità di scambiare la valuta nazionale con quella straniera. Nel commercio internazionale, gli importatori o gli esportatori in genere corrono il rischio che il tasso di cambio possa variare. Per esempio, supponete che un importatore statunitense di abiti cinesi si accordi in anticipo di pagare una spedizione di abiti 100.000 CNY; al momento dell'accordo, il tasso di cambio è di 8 CNY per \$ 1, quindi l'importatore calcola che la spedizione gli costerà \$ 12.500; supponete però che, prima che egli effettui il pagamento, il tasso di cambio passi a 5 CNY per \$ 1; allora la spedizione di abiti (che l'importatore deve sempre pagare 100.000 CNY) gli costerà \$ 20.000. L'aumento dei costi potrebbe procurare all'importatore delle perdite sulla spedizione.

È interessante osservare che i Paesi possono fare in modo di ridurre i costi del commercio internazionale. È principalmente per raggiungere tale obiettivo che, come abbiamo visto in dettaglio nel Capitolo 16, è stata creata una nuova moneta unica, l'euro, per 19 Paesi europei. Il passaggio alla moneta unica ha eliminato i costi e i rischi derivanti dalle transazioni di cambio nel commercio tra i Paesi europei, che in questo modo dovrebbero essere in grado di specializzarsi maggiormente sulla base del loro vantaggio comparato, incrementando ulteriormente i vantaggi derivanti dal commercio.

**Le dimensioni dei Paesi.** Nel nostro precedente esempio abbiamo considerato due grandi sistemi economici in grado di soddisfare completamente le domande reciproche. Ma a volte dei Paesi di grandissime dimensioni, come gli Stati Uniti, commerciano con Paesi molto piccoli, come la nazione insulare del Pacifico Tonga. Se il Paese più piccolo si specializzasse completamente, il suo prodotto sarebbe insufficiente a soddisfare completamente la domanda di quello più grande; questo, invece, continuerebbe a produrre entrambi i tipi di beni e si specializzerebbe solo nel senso che produrrebbe *maggiori quantità* del bene in cui ha un vantaggio comparato rispetto alla situazione in cui il commercio internazionale fosse interdetto. È per questo che gli Stati Uniti continuano a produrre banane, sebbene questa produzione comporti dei costi opportunità di gran lunga superiori a quelli sostenuti da molte piccole nazioni dell'America del Sud.

**L'aumento del costo opportunità.** In tutte le nostre tabelle abbiamo ipotizzato che il costo opportunità rimanesse costante al variare della produzione. Per esempio, nella Tabella 2, il costo opportunità di produrre un abito in Cina è pari a un quinto di quello sostenuto per produrre un computer, a prescindere dal numero degli abiti e dei computer prodotti. In genere, invece, il costo opportunità di un bene aumenta con l'aumentare della sua produzione (rivedete la legge del costo opportunità crescente nel Capitolo 2); in questo caso, ogni passo sulla strada della specializzazione modificherebbe il costo opportunità; si potrebbe raggiungere un punto (prima della specializzazione completa) in cui i costi opportunità assumano *uguale* valore in entrambi i Paesi, rendendo impossibile lo scambio con reciproco vantaggio (ricordate che i costi opportunità devono essere *diversi* nei due Paesi perché lo scambio apporti dei benefici reciproci). Alla fine, nonostante avvenga lo scambio, non vi sarà la specializzazione completa; ogni Paese produrrà invece entrambi i tipi di beni — proprio come, nel mondo reale, la Cina e gli Stati Uniti producono entrambi *sia* abiti per uomo *sia* computer.

**Le barriere al commercio imposte dai governi.** I governi possono istituire delle barriere al commercio. In alcuni casi esse incrementano i costi dello scambio, in altri casi lo rendono impossibile. Data l'estrema importanza dell'argomento, dedicheremo un intero paragrafo all'analisi delle barriere al commercio istituite dai governi.

## Le fonti del vantaggio comparato

Abbiamo appena visto come le nazioni possano trarre beneficio dalla specializzazione e dallo scambio quando godono di vantaggi comparati. Ma che cosa determina innanzitutto un vantaggio comparato?

In molti casi, la risposta risiede nelle *risorse* a disposizione di un Paese.

Un Paese che dispone di quantità relativamente elevate di una data risorsa avrà generalmente un vantaggio comparato nella produzione dei beni che necessitano primariamente di tale risorsa.

Questo concetto si comprende piuttosto facilmente quando le risorse in questione sono costituite da *doni della natura*, come determinate risorse naturali o un clima particolarmente adatto a un dato prodotto.

La parte superiore della Tabella 7 fornisce alcuni esempi. L'Arabia Saudita ha un vantaggio comparato nella produzione del petrolio perché dispone di giacimenti petroliferi con miliardi di barili di petrolio che possono essere estratti a basso costo. Il Canada è uno dei principali esportatori di legname perché le condizioni climatiche e geografiche rendono il suolo canadese più adatto alla crescita degli alberi che ad altre colture; il Canada fornisce un buon esempio di vantaggio comparato senza vantaggio assoluto: coltiva enormi quantità di alberi non perché necessiti di meno risorse degli altri Paesi per questa produzione, ma perché il suo suolo è ancora meno adatto alle altre colture.

<b>Paese</b>	<b>Specializzazione basata sulle risorse naturali o sul clima</b>
Arabia Saudita	Petrolio
Canada	Legname
Stati Uniti	Cereali
Spagna	Olio di oliva
Messico	Pomodori
Giamaica	Minerale di alluminio
Italia	Vino
Israele	Agrumi
<b>Paese</b>	<b>Specializzazione non basata sulle risorse naturali o sul clima</b>
Giappone	Automobili, elettronica di consumo
Stati Uniti	Software, film, musica, aerei
Svizzera	Orologi
Corea	Acciaio, navi
Hong Kong	Prodotti tessili
Gran Bretagna	Servizi finanziari
Pakistan	Prodotti tessili

**Tabella 7**  
Esempi di specializzazioni nazionali nel commercio internazionale

La parte inferiore della Tabella 7 riporta esempi di specializzazioni a livello internazionale in cui il vantaggio comparato ha fonti *diverse* dalle risorse naturali. Il Giappone ha un enorme vantaggio comparato nella produzione di automobili: oltre il 40% delle automobili presenti nel mercato mondiale provengono da questo Paese e la cifra aumenterebbe se non fosse per le leggi che limitano l'importazione delle auto giapponesi in Europa; eppure in Giappone non si trova alcuna delle risorse *naturali* necessarie alla produzione delle auto: il minerale di ferro, il carbone e il petrolio che costituiscono gli input fondamentali delle auto vengono tutti importati.

Come si spiegano allora i casi di vantaggio comparato nella parte inferiore della Tabella 7? In parte tali vantaggi sono dovuti a risorse *diverse* da quelle naturali o dal clima. Per esempio, gli Stati Uniti sono ricchi di capitale fisico e umano. Conseguentemente, tale nazione tende ad avere un vantaggio comparato nella produzione dei beni e dei servizi che richiedono quantità massicce di computer, trattori e tecnologia satellitare, così come dei beni che necessitano di lavoratori altamente specializzati. Questa condizione spiega in parte il vantaggio comparato di cui godono gli Stati Uniti nella progettazione e nella produzione degli aerei, un bene che necessita di elevate quantità di capitale fisico (come i sistemi di progettazione assistita dal computer) e umano (ingegneri con un'ottima preparazione).

Nei Paesi meno sviluppati, invece, il capitale e i lavoratori specializzati sono relativamente scarsi, mentre vi è abbondanza di manodopera meno specializzata. Conseguentemente, tali Paesi tendono ad avere un vantaggio comparato nella produzione dei beni che necessitano di quantità elevate di tale manodopera, come gli articoli tessili e la produzione leggera. Osservate tuttavia che, quando un Paese si sviluppa, e le quantità del capitale fisico e umano di cui dispone aumentano, lo schema del suo vantaggio comparato può modificarsi. Per esempio, il Giappone, la Corea e Singapore, dopo alcuni decenni di rapidissimo sviluppo, hanno acquisito un vantaggio comparato nella produzione di diversi beni che un tempo erano una specialità degli Stati Uniti e dell'Europa, come per esempio le automobili, l'acciaio e l'elettronica di consumo sofisticata.

Osservando la parte inferiore della Tabella 7 troviamo un altro aspetto difficile da spiegare: perché determinati Paesi sviluppano una *particolare* specializzazione? Per esempio, se pensate di sapere perché il Giappone abbia un dominio totale sul mercato mondiale dei videoregistratori e degli altri prodotti elettronici di consumo (diciamo, per una capacità eccezionale di produrre articoli di precisione in serie in quantità massicce), cercate di spiegare anche perché il Giappone si posizioni solo in un distante secondo posto nella produzione delle stampanti per computer. L'impresa che domina il mercato di tali prodotti (Hewlett-Packard) è statunitense.

Analogamente, diamo per scontato il dominio internazionale della cinematografia americana. Se pensate di spiegarla sulla base della disponibilità delle risorse come il capitale fisico o i lavoratori altamente specializzati, oppure sulla base delle trazioni culturali che incoraggiano gli artisti, gli scrittori e gli attori, allora perché tale dominio non è detenuto dalla Gran Bretagna o dalla Francia? Nel periodo in cui si sviluppò l'industria cinematografica negli Stati Uniti, questi due Paesi disponevano di dotazioni di capitale fisico e umano analoghe a quelle statunitensi, e di tradizioni teatrali con radici molto più antiche e consolidate rispetto agli Stati Uniti. Eppure le loro industrie cinematografiche, nonostante i consistenti sussidi da parte dei rispettivi governi, si trovano solo in un distante secondo e terzo posto rispetto all'industria statunitense.

Anche nei posti più remoti del mondo, le auto, le macchine fotografiche e i videoregistratori saranno giapponesi, i film e la musica americani, l'abbigliamento verrà da Hong Kong e i banchieri dalla Gran Bretagna. Tali specializzazioni sono sicuramente *coerenti* con la disponibilità di capitale e altre risorse di ogni nazione, ma risulta difficile spiegare i motivi dell'insorgenza del vantaggio comparato in ogni caso specifico.

Possiamo tuttavia spiegare perché un Paese mantenga il proprio vantaggio comparato una volta avviata la produzione del bene in questione. Il Giappone gode oggi di un enorme vantaggio comparato nella produzione delle auto e dell'elettronica di consumo in gran parte perché ha accumulato uno stock di capitale (sia fisico che umano) molto adatto alla produzione di tali beni. Lo stock di capitale fisico comprende i numerosi impianti di produzione e di design che i giapponesi hanno costruito negli anni. Il capitale

umano del Giappone non è tuttavia meno importante: i manager giapponesi sanno come anticipare le caratteristiche che vorranno i futuri acquirenti di auto e di prodotti elettronici di tutto il mondo; e i lavoratori giapponesi hanno sviluppato delle abilità adattate alla produzione di tali beni. Gli stock di capitale fisico e umano del Giappone sostengono il vantaggio comparato di tale nazione analogamente a come lo stock di risorse naturali ha portato al vantaggio comparato di altri Paesi. Esistono fortissime probabilità che il Giappone continui ad avere un vantaggio comparato nella produzione di auto e prodotti elettronici di consumo, proprio come gli Stati Uniti continueranno ad averlo nella produzione cinematografica.

I Paesi sviluppano spesso dei notevoli vantaggi comparati nella produzione di beni che hanno già prodotto in passato, a prescindere dal motivo originario per cui hanno avviato tali produzioni.

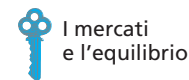
## I motivi degli oppositori del libero scambio

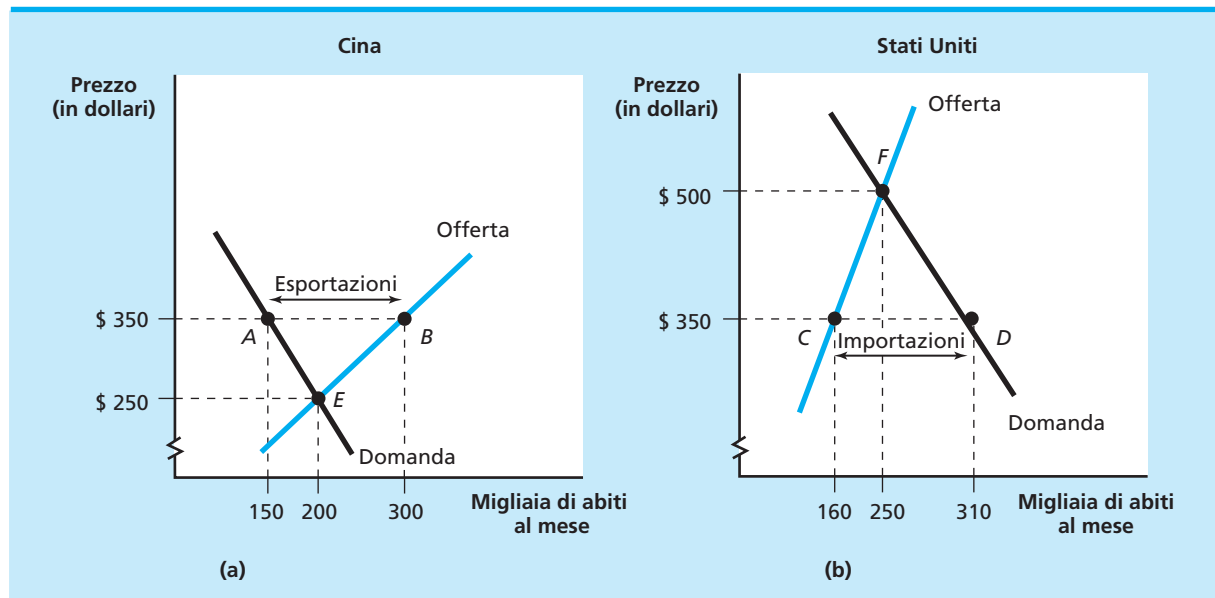
Dati i chiari benefici che i Paesi possono trarre dalla specializzazione e dallo scambio, *perché mai* qualcuno potrebbe opporsi al libero scambio tra le nazioni? Perché gli stessi governi che fanno parte della WTO spesso cambiano idea e cercano di ostacolare il commercio internazionale? Non è difficile trovare una risposta: nonostante i benefici apportati alla nazione nel suo complesso, è probabile che alcuni gruppi all'interno del Paese, nel breve periodo, subiscano delle perdite a causa del libero scambio, nonostante altri ottengano dei vantaggi molto più consistenti. Sfortunatamente, anziché trovare dei modi per compensare le perdite dei gruppi svantaggiati (rendendoli anch'essi più soddisfatti), spesso si consente a tali gruppi di bloccare le politiche del libero scambio. Possiamo illustrare questa situazione ricorrendo al semplice modello della domanda e dell'offerta.

Nel nostro esempio precedente, dopo l'apertura delle frontiere, la Cina esporta abiti e gli Stati Uniti li importano. La Figura 1 illustra l'impatto prodotto nel mercato degli abiti in entrambi i Paesi. Per semplificare l'analisi abbiamo convertito il prezzo degli abiti cinesi in dollari, in modo tale da poter misurare i prezzi in dollari sugli assi verticali di entrambi i grafici.

Prima dell'apertura delle frontiere, il mercato degli abiti cinesi è in equilibrio al punto *E*, in corrispondenza di un prezzo pari a \$ 250 e una quantità pari a 200.000 abiti al mese. Il mercato degli abiti americani è in equilibrio al punto *F*, in corrispondenza del prezzo di \$ 500 e della quantità di 250.000. Osservate che, prima dell'apertura delle frontiere, il prezzo è inferiore in Cina, il Paese con un vantaggio comparato nella produzione di tale bene.

Quando le frontiere vengono aperte, gli americani inizieranno ad acquistare gli abiti cinesi, facendone alzare il prezzo. Mano a mano che in Cina il prezzo passa da \$ 250 a \$ 350, i produttori cinesi incrementano la produzione di abiti giungendo a 300.000 unità, spostandosi da *E* a *B* lungo la curva di offerta, e i consumatori cinesi riducono i loro acquisti a 150.000, spostan-





**Figura 1** L'impatto del commercio internazionale.

Prima dell'apertura delle frontiere, il mercato cinese degli abiti è in equilibrio al punto E e quello statunitense al punto F. Quando inizia lo scambio, gli americani acquistano gli abiti cinesi, più economici, facendone salire il prezzo. In risposta, i produttori di abiti cinesi incrementano la produzione e i consumatori cinesi diminuiscono gli acquisti. Al prezzo di equilibrio internazionale pari a \$ 350 per abito, gli americani acquistano 150.000 abiti cinesi ogni mese (la distanza CD). La Cina produce 300.000 abiti, ma i consumatori cinesi ne acquistano solamente 150.000; il resto (la distanza AB) viene esportato negli Stati Uniti.

dosi da E ad A lungo la curva di domanda. Sembra che si crei in questo modo un "eccesso di offerta" di abiti in Cina, pari alla distanza AB, ossia  $300.000 - 150.000 = 150.000$ . In realtà non è così, poiché AB è esattamente la quantità di abiti esportata negli Stati Uniti. Vale a dire che l'intera produzione di abiti, pari a 300.000 unità, è acquistata sia da cinesi sia da americani.

Consideriamo ora gli effetti prodotti negli Stati Uniti. Qui, i consumatori passano dagli abiti prodotti negli Stati Uniti a quelli prodotti in Cina. A causa di una minore domanda di abiti americani, il prezzo di questo bene diminuisce. Grazie al libero scambio, gli Stati Uniti sono in grado di acquistare gli abiti cinesi allo stesso prezzo dei cinesi (se ignoriamo i costi di trasporto), quindi il prezzo degli abiti americani scenderà a \$ 350. Mano a mano che il prezzo diminuisce, i produttori di abiti americani ridurranno la produzione a 160.000 unità, passando da F a C sulla curva di offerta, e i consumatori americani incrementeranno i loro acquisti sino a 310.000 unità, passando da F a D sulla curva di domanda. Sembra che si crei una penuria di abiti negli Stati Uniti, pari alla quantità  $310.000 - 160.000 = 150.000$ , ma in realtà non è così, poiché tale quantità di abiti è esattamente quella importata dalla Cina.

Vediamo ora gli effetti provocati dal libero scambio su diversi gruppi.

### L'impatto del commercio nel Paese esportatore

Quando si aprono le frontiere al commercio degli abiti, la Cina rappresenta il Paese esportatore. Che effetti subiscono qui i diversi gruppi?

- *I produttori di abiti e i lavoratori dell'industria della moda in Cina sono più soddisfatti.* Prima del libero scambio, i produttori vendevano 200.000 abiti al prezzo di \$ 250; grazie all'apertura delle frontiere, invece, vendono una quantità maggiore, pari a 300.000 unità, a un prezzo superiore, pari a \$ 350. Anche i lavoratori di questa industria sono contenti perché senza dubbio traggono vantaggio dalla situazione generale positiva, poiché il numero dei lavoratori domandati aumenta con l'espandersi della produzione. Sia i dirigenti sia la forza lavoro dell'industria della moda cinese beneficeranno molto probabilmente del libero scambio.
- *Gli acquirenti di abiti in Cina sono meno soddisfatti.* Perché? Prima dello scambio, essi acquistavano 200.000 abiti al prezzo di \$ 250; ora devono pagare un prezzo superiore, pari a \$ 350, e consumare una quantità minore, pari a 150.000.

Quando l'apertura delle frontiere al commercio comporta un aumento delle esportazioni di un bene, i produttori di tale bene sono avvantaggiati, mentre i consumatori del Paese esportatore risulteranno svantaggiati.

### L'impatto del commercio nel Paese importatore

Consideriamo ora l'impatto esercitato dal libero scambio degli abiti negli Stati Uniti, il Paese importatore. Anche in questo caso, è facile immaginare chi risulti soddisfatto e chi insoddisfatto dalla nuova situazione.

- *I produttori di abiti e i lavoratori dell'industria della moda negli Stati Uniti sono meno soddisfatti.* I proprietari vendevano 250.000 abiti al prezzo di \$ 500, mentre ora sono scontenti perché vendono una quantità minore, pari a 160.000, a un prezzo inferiore, pari a \$ 350. Anche i lavoratori dell'industria sono svantaggiati perché il numero dei lavoratori domandati diminuisce al ridursi della produzione.
- *Gli acquirenti di abiti negli Stati Uniti sono più soddisfatti.* Essi acquistavano 250.000 abiti al prezzo di \$ 500, mentre ora possono pagare un prezzo inferiore, \$ 350, e consumare una quantità maggiore, 310.000.

Quando l'apertura delle frontiere al commercio comporta un aumento delle importazioni di un bene, i produttori interni di tale bene risultano svantaggiati, mentre i consumatori del Paese importatore saranno avvantaggiati.

## Gli atteggiamenti nei confronti del libero scambio

Negli esempi riportati abbiamo analizzato l'impatto esercitato dal libero scambio degli abiti. Potremmo svolgere la stessa analisi per il libero scambio dei computer; in questo caso, gli Stati Uniti svolgono il ruolo di esportatore e la Cina di importatore. Le conclusioni sugli effetti provocati nei diversi gruppi dei Paesi esportatori e importatori rimarrebbero tuttavia invariate, come riepilogato nella Tabella 8.

Ogni categoria rappresentata nella tabella forma naturalmente un gruppo di interesse che sostiene le politiche del governo che incoraggiano o scoraggiano il libero scambio. Osservate tuttavia che uno di tali gruppi è evidenziato in corsivo: si tratta dei produttori (e dei dipendenti) di una data industria che risulterebbero danneggiati dalle importazioni a basso costo. La ragione della differenziazione rispetto agli altri gruppi della tabella risiede nella maggiore influenza che tale gruppo esercita sulle politiche commerciali rispetto agli altri.

Ci spieghiamo meglio con un esempio. Immaginate che il Congresso statunitense stia vagliando una legge che sancirebbe il libero scambio assoluto dei capi di abbigliamento, consentendo l'ingresso negli Stati Uniti di abbigliamento a basso costo proveniente dalla Giordania, dal Pakistan e da altri Paesi meno sviluppati. La nazione statunitense nel suo complesso otterrebbe dei benefici immensi, che sarebbero per la maggior parte destinati ai consumatori americani di abbigliamento (praticamente l'intera popolazione). Tuttavia, proprio perché i benefici sarebbero ripartiti su una scala così vasta, ogni *singolo* consumatore otterrebbe dei vantaggi minimi. Per esempio, se i benefici di *tutti* i consumatori statunitensi ammontassero a 20 miliardi di dollari all'anno, i benefici annui di ogni singolo consumatore sarebbero inferiori a \$ 100. Di conseguenza, nessun consumatore sarebbe fortemente incentivato a esercitare delle pressioni sul Congresso o ad aderire a un'organizzazione in tal senso che agisse in sua rappresentanza.

Il danno che il libero scambio arrecherebbe ai proprietari e ai dipendenti delle imprese di abbigliamento domestiche sarebbe invece spartito tra un numero molto più limitato di persone. Un singolo proprietario potrebbe perdere milioni di dollari a causa della concorrenza con le importazioni a basso costo e un dipendente correrebbe un rischio altissimo di licenziamento. Ne consegue che queste categorie di persone sono fortemente incentivate a esercitare delle pressioni affinché il libero scambio non venga consentito. Quando si discute di politiche commerciali non deve pertanto sorprendere che le voci

**Tabella 8**  
L'impatto del libero scambio

	<b>Nei settori di esportazione che godono di un vantaggio comparato</b>	<b>Nei settori di importazione che hanno uno svantaggio comparato</b>
Lo scambio apporta benefici	Proprietari di imprese, lavoratori	Consumatori
Lo scambio arreca un danno	Consumatori	<i>Proprietari di imprese, lavoratori</i>

che si levano *contro le importazioni* siano forti e chiare, mentre quelle *a favore delle importazioni* siano spesso inesistenti. Poiché un Paese ha il potere di limitare le importazioni provenienti dall'estero, l'azione dei lobbisti può portare all'introduzione di restrizioni al libero scambio — una situazione che si verifica di frequente. Gli Stati Uniti, per esempio, mantengono il divieto di importare abbigliamento dai produttori a basso costo, soprattutto a causa delle forti pressioni esercitate dall'industria tessile statunitense.

Analizziamo ora la parte esportatrice. Come suggerito dalla Tabella 8, nei Paesi esportatori si verifica la situazione opposta: le persone incentivate a esercitare delle pressioni sono quelle che operano nel settore esportatore e che traggono un beneficio dal commercio internazionale, mentre i singoli consumatori che verrebbero danneggiati dai prezzi più elevati sono poco incentivati ad agire. In realtà, negli Stati Uniti i produttori agricoli e gli allevatori di bestiame sono stati ferventi sostenitori delle politiche del libero scambio, e ora possono esportare grano, segale, soia e carne di manzo. Questo risultato suggerisce che le forze che si attivano a favore e contro il libero scambio potrebbero anche controbilanciarsi. Osservate tuttavia che nella Tabella 8 il gruppo costituito dalle imprese e dai lavoratori che traggono beneficio dalle esportazioni non è evidenziato in corsivo. Per quale motivo?

**La tendenza sfavorevole al commercio internazionale.** Sebbene gli esportatori siano incentivati a esercitare delle pressioni (ed effettivamente le esercitano), la loro efficacia è limitata. Dopo tutto, non è il loro governo che impedisce le esportazioni; si tratta invece di un governo *straniero* che risponde alle pressioni esercitate dai *suoi* produttori, che verrebbero danneggiati da tali esportazioni. E un Paese non ha alcun diritto legale di *costringere* un altro Paese a importare i suoi prodotti. Per esempio, i governi europei mantengono da anni barriere commerciali che impongono dei limiti severi alle importazioni di grano e di carne di manzo provenienti dagli Stati Uniti (ufficialmente a causa dei danni ambientali e alla salute che tali beni produrrebbero). Nonostante le forti pressioni esercitate dai produttori statunitensi, il governo americano non è stato in grado di modificare la politica europea. Inoltre, essendosi spesso arreso alle pressioni dei produttori domestici a favore delle limitazioni delle importazioni, il governo statunitense manca della statura morale necessaria per intervenire nelle politiche commerciali degli altri Paesi.

La distribuzione dei vantaggi e delle perdite porta a una tendenza politica sfavorevole al libero scambio. Coloro che traggono dei benefici dal commercio internazionale di un dato prodotto sono scarsamente incentivati a esercitare delle pressioni per ottenerlo (come nel caso dei consumatori dei beni importati) oppure hanno un potere limitato di influenzare le scelte politiche rilevanti (come nel caso dei produttori dei beni esportati). Un gruppo di interesse danneggiato dal commercio internazionale, invece (come i produttori domestici minacciati dalle importazioni), ha sia un forte incentivo per esercitare delle pressioni sia la capacità effettiva di influenzare la politica commerciale.

Esistono tuttavia tre antidoti a questa tendenza politica sfavorevole al libero scambio.

**Gli accordi multilaterali.** Con un accordo commerciale bilaterale o multilaterale, due o più Paesi concordano di commerciare liberamente in molti beni (o anche *tutti* i beni) contemporaneamente. I produttori minacciati dalle importazioni eserciteranno delle pressioni contro tali accordi in ogni Paese. Ma i produttori dei beni che potrebbero essere esportati eserciteranno delle pressioni altrettanto forti a *sostegno* dell'accordo. Se l'accordo si basa su una posizione assolutistica (libero scambio o divieto di importare), le pressioni si controbilanciano e il governo può resistere alla lobby contro il libero scambio. Un esempio di questo caso è la creazione del North American Free Trade Agreement (NAFTA) tra gli Stati Uniti, il Canada e il Messico, che entrò in vigore nel 1994 e verrà gradualmente esteso a tutti i prodotti realizzati nelle tre nazioni. In tutti e tre i Paesi il NAFTA è stato osteggiato da molti produttori e da alcuni sindacati che sarebbero rimasti danneggiati dalla politica delle libere importazioni, ma è stato sostenuto in modo altrettanto vigoroso dai produttori e dai lavoratori che avrebbero tratto un vantaggio dalle esportazioni (coloro che avrebbero ottenuto i benefici maggiori dall'accordo, ossia i consumatori dei tre Paesi, non parteciparono al dibattito, per le ragioni che abbiamo precedentemente esposto).

**La World Trade Organization.** Un altro antidoto è rappresentato dalla World Trade Organization (WTO). Fissando gli standard di accettabilità delle limitazioni al commercio e deliberando in alcuni casi specifici, la WTO detiene un potere sufficiente a influenzare le politiche commerciali delle nazioni. La sua influenza è tuttavia limitata dalla mancanza di un potere esecutivo. Per esempio, la WTO ha deliberato diverse volte contro le barriere commerciali europee istituite contro il grano e la carne di manzo statunitensi, ma con scarsi risultati. Eppure, una delibera negativa della WTO esercita una qualche influenza sulle relazioni internazionali di un dato Paese e consente alla nazione danneggiata dalle limitazioni alle sue esportazioni di passare al contrattacco, erigendo le proprie barriere commerciali con la coscienza tranquilla.

**Le industrie nel ruolo di consumatori.** Quando utilizziamo il termine *consumatore* pensiamo subito a una famiglia che acquista dei prodotti per usufruirne. Ma il termine può indicare *qualsiasi* acquirente di un prodotto, inclusa un'impresa che lo utilizza come *input*. Se nella Tabella 8 tali imprese rientrano nella categoria dei consumatori che beneficiano delle importazioni a basso costo, e se la spesa per il bene in questione rappresenta una parte importante dei costi di tali imprese, esse sono incentivate a esercitare delle pressioni a favore del libero scambio. Inoltre, poiché la posta in gioco (le restrizioni alle importazioni) è sotto il controllo del governo *domestico*, le pressioni esercitate dai consumatori industriali possono effettivamente influenzare la politica economica del Paese.

## Le restrizioni al libero scambio

In questo capitolo avete finora appreso che la specializzazione e lo scambio sulla base del vantaggio comparato possono migliorare notevolmente il benessere di intere nazioni. È per questo che i governi in genere favoriscono il libero scambio. Tuttavia, il commercio internazionale può, nel breve periodo, nuocere a determinati gruppi di persone, che spesso spingono i governi a porvi delle restrizioni.

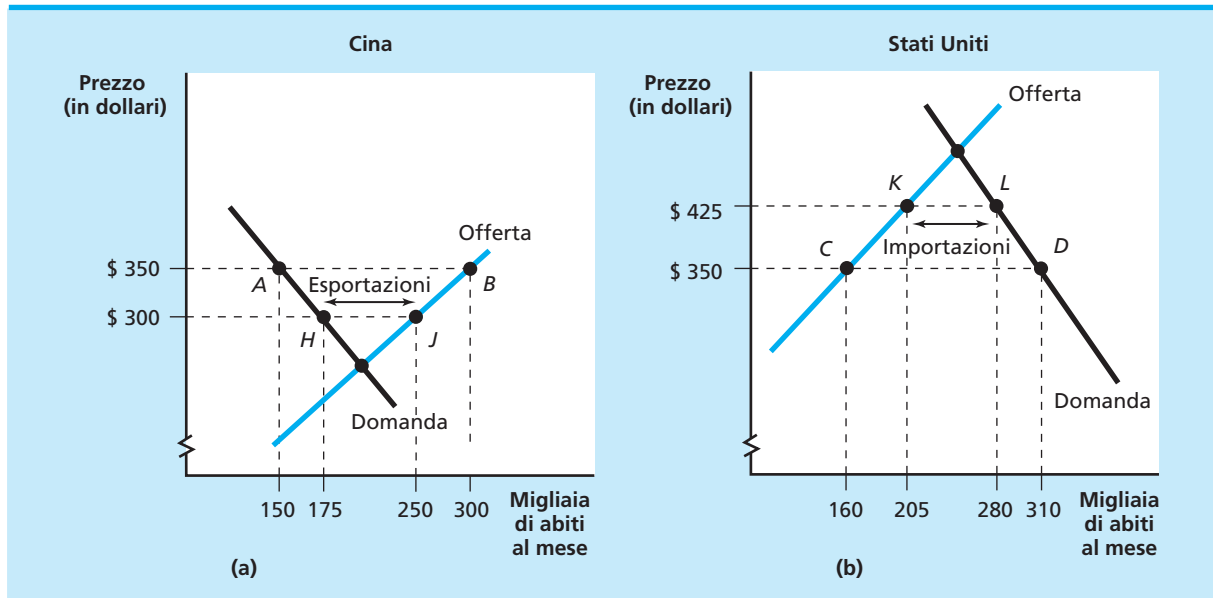
Quando i governi decidono di assecondare gli oppositori del libero scambio, tendono a utilizzare uno dei due strumenti volti a limitare il commercio: le tariffe doganali e i contingenti di importazione.

### Le tariffe doganali

Una **tariffa doganale** è una imposta sui beni importati; può essere costituita da una data somma in termini monetari per unità fisica o da una percentuale del valore del bene; in entrambi i casi, l'effetto prodotto nel Paese che la impone è simile.

**Tariffa doganale**  
Imposta sulle importazioni.

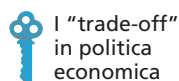
La Figura 2 illustra l'impatto esercitato da una tariffa doganale statunitense sugli abiti cinesi. Inizialmente, prima dell'imposizione della tariffa, il prezzo degli abiti in entrambi i Paesi è di \$ 350, la Cina esporta 150.000 abiti, quantità data dalla distanza *AB*, e gli Stati Uniti ne importano la stessa quantità (rappresentata dalla distanza *CD* nel mercato statunitense). Ora, supponete che gli Stati Uniti impongano una tariffa doganale di \$ 125 su ogni abito importato dalla Cina. Poiché ora per i produttori di abiti cinesi è diventato più costoso vendere negli Stati Uniti, essi riporteranno parte del loro prodotto nel mercato domestico. Negli Stati Uniti, al vecchio prezzo di \$ 350, questa riduzione dell'offerta di abiti *produrrebbe* una penuria di abiti, ma, come sappiamo, le penurie fanno aumentare il prezzo. Nel nostro grafico, il prezzo negli Stati Uniti sale a \$ 425. Mano a mano che il prezzo aumenta, la quantità di abiti offerta nel mercato interno aumenterà, e la quantità domandata diminuirà. Conseguentemente, le importazioni statunitensi verranno ridotte a *KL*, ossia 75.000 unità al mese. Nel mercato cinese, la vendita degli abiti precedentemente esportati fa scendere il prezzo a \$ 300. Osservate che, nell'equilibrio finale in cui il prezzo statunitense ammonta a \$ 425 e quello cinese ammonta a \$ 300, le importazioni statunitensi (*KL*) e le esportazioni cinesi (*HJ*) sono pari a 75.000. Vale a dire che ogni abito cinese *non* acquistato da un consumatore cinese viene acquistato da un consumatore americano. Come potete vedere, i consumatori americani risultano svantaggiati, in quanto pagano un prezzo più elevato e acquistano una quantità minore di abiti. I produttori statunitensi, invece, risultano molto avvantaggiati, in quanto vendono un numero maggiore di abiti a un prezzo più elevato. In Cina l'effetto è opposto: il prezzo degli abiti diminuisce, a vantaggio dei produttori e a vantaggio dei consumatori.



**Figura 2** Gli effetti di una tariffa doganale sugli abiti.

Una tariffa doganale statunitense di \$ 125 sugli abiti cinesi importati provoca negli Stati Uniti un aumento del prezzo e una diminuzione delle importazioni. Essa inoltre abbassa il prezzo in Cina e riduce le esportazioni di tale Paese. Nel nuovo equilibrio, il prezzo ammonta a \$ 425 negli Stati Uniti e a \$ 300 in Cina: si tratta dei prezzi in corrispondenza dei quali le esportazioni cinesi (la distanza HJ) sono pari alle importazioni statunitensi (la distanza KL). La differenza tra i due prezzi — \$ 125 — è pari alla tariffa doganale statunitense imposta sugli abiti importati

Sappiamo tuttavia anche che, poiché il volume dello scambio è diminuito, lo è anche il guadagno derivante dallo scambio secondo il vantaggio comparato. Entrambi i Paesi, considerati nel loro complesso, sono meno soddisfatti dopo l'imposizione della tariffa doganale:



I "trade-off" in politica economica

le tariffe doganali riducono il volume dello scambio e alzano i prezzi interni dei beni importati; nel Paese che impone la tariffa, i produttori risultano avvantaggiati e i consumatori svantaggiati; il mondo considerato nel suo complesso, tuttavia, risulta svantaggiato, poiché le tariffe doganali riducono il volume dello scambio e quindi anche il guadagno derivante dallo scambio.

### I contingenti di importazione

**Contingente di importazione**  
Limite al volume fisico delle importazioni.

Un **contingente di importazione** è un decreto governativo che limita le importazioni di un bene a una quantità fisica massima specificata (per esempio, 75.000 abiti cinesi al mese). Dato che l'obiettivo consiste nel ridurre le importazioni, in genere il contingente di importazione è determinato a un livello inferiore rispetto a quello che si raggiungerebbe in condizioni di libero scambio. Gli effetti generali prodotti sono molto simili a quelli che abbiamo visto per le tariffe doganali.

Possiamo quindi servirci ancora della Figura 2 per analizzare l'impatto provocato da un contingente di importazione. In questo caso, supponiamo che il governo statunitense emetta semplicemente un decreto che consenta l'importazione di soli 75.000 abiti provenienti dalla Cina (la distanza  $KL$ ), avendo la capacità di far applicare tale contingente. Ancora una volta, il prezzo di mercato negli Stati Uniti salirà a \$ 425 (come mai? perché, per ogni prezzo inferiore a \$ 425, le importazioni totali di 75.000 abiti e la quantità offerta interna pari a 205.000, data dalla curva di offerta, sarebbero inferiori alla quantità domandata, con conseguente aumento del prezzo). Anche in questo caso, la diminuzione delle importazioni statunitensi corrisponde a una riduzione delle esportazioni cinesi, che scendono a 75.000 unità, ossia la distanza  $HJ$ . I mercati degli abiti di entrambi i Paesi raggiungeranno alla fine la stessa posizione in cui si troverebbero se gli Stati Uniti avessero imposto una tariffa doganale per alzare il prezzo statunitense a \$ 425.

La precedente analisi sembra suggerire che le tariffe doganali e i contingenti di importazione siano la stessa cosa. Tuttavia, sebbene sia possibile che i prezzi di entrambi i Paesi finiscano per raggiungere lo stesso livello con una tariffa doganale o un contingente di importazione, esiste una differenza importante tra queste due politiche restrittive. Dopo tutto, una tariffa doganale è una *imposta* su un bene importato. Quando pertanto un governo istituisce una tariffa doganale, ottiene un guadagno ogni volta che viene importato un bene. Anche se il mondo nel complesso subisce una perdita a causa della tariffa doganale, il Paese che la impone subisce una perdita leggermente minore (rispetto alla situazione in cui istituisce un contingente di importazione) perché perlomeno incassa un certo importo. Tale guadagno può essere utilizzato per finanziare dei programmi governativi o per ridurre le altre imposte, a beneficio del Paese nel complesso. Quando un governo impone un contingente di importazione, invece, non ottiene alcun guadagno.

I contingenti di importazione producono effetti simili a quelli provocati dalle tariffe doganali, riducendo la quantità delle importazioni e alzando i prezzi interni. Sebbene entrambe le misure aiutino i produttori interni, esse riducono i benefici dello scambio per la nazione nel suo complesso. Le tariffe doganali, tuttavia, presentano un aspetto positivo: aumentano le entrate statali.

Gli economisti, in genere contrari alle misure come i contingenti di importazione e le tariffe doganali per limitare il commercio, sostengono che, nel caso si debba ricorrere a una di queste politiche, sarebbe meglio scegliere le tariffe doganali. Sebbene entrambe le misure riducano il guadagno che i Paesi potrebbero ottenere dalla specializzazione e dallo scambio reciproco, le tariffe doganali offrono una compensazione sotto forma di entrate statali aggiuntive.

## Il protezionismo

### Protezionismo

La convinzione che le industrie di una nazione debbano essere protette dalla concorrenza estera.

In questo capitolo abbiamo considerato i benefici derivanti dal commercio internazionale, ma anche i *danni* che esso può arrecare a diversi gruppi all'interno del Paese. Sebbene ogni Paese nel suo complesso ne risulti avvantaggiato, alcuni cittadini dei Paesi esportatori e di quelli importatori risultano danneggiati. I gruppi che subiscono delle perdite dal commercio con le altre nazioni hanno elaborato una serie di argomentazioni contro il libero scambio, a formare una posizione nota come **protezionismo** — la convinzione che le industrie di una nazione debbano essere *protette* dal libero scambio con le altre nazioni.

### I pregiudizi sul libero scambio

Alcune argomentazioni protezionistiche sono piuttosto complesse e richiedono un'analisi attenta; le prenderemo in considerazione più avanti. Ma i gruppi opposti al commercio hanno sviluppato anche una serie di pregiudizi a sostegno delle loro convinzioni protezionistiche; consideriamone alcuni.

**1° pregiudizio:** *Un Paese caratterizzato da salari elevati non può permettersi di commerciare con un Paese caratterizzato da salari bassi; il Paese con un elevato tasso salariale dovrà vendere tutto sottocosto e perdere tutte le proprie industrie, oppure i suoi lavoratori dovranno accettare gli stessi bassi salari e lo stesso basso tenore di vita dell'altro Paese.*

È vero che alcuni Paesi offrono dei salari più elevati di altri. Ecco le cifre relative ai salari orari medi del 2001 (in dollari) degli addetti del settore manifatturiero, comprese le indennità come ferie pagate e l'assicurazione sanitaria: Germania \$ 22,86; Stati Uniti \$ 20,32; Giappone \$ 19,59; Italia \$ 13,76; Corea \$ 8,09; Singapore \$ 7,77; Brasile \$ 3,02; Messico \$ 2,34; meno di un dollaro per Cina, India e Bangladesh. Questa situazione porta al timore che i Paesi più poveri siano in grado di chiedere dei prezzi inferiori per i loro prodotti, togliendo il posto ai lavoratori americani, per esempio, a meno che anche questi non acconsentano di lavorare per dei salari più bassi.

Una tale argomentazione è tuttavia errata, per due motivi. Innanzitutto, se è vero che i lavoratori americani sono retribuiti meglio di quelli cinesi, tale differenza è dovuta alla maggior *produttività* del lavoratore americano. Dopo tutto, la forza lavoro americana ha un livello di istruzione superiore e le imprese americane forniscono i loro dipendenti di macchinari più sofisticati rispetto alle imprese cinesi. Se in un'ora un americano potesse realizzare una quantità di prodotto 25 volte superiore a quella realizzata da un lavoratore cinese, allora, anche se i salari statunitensi fossero 20 volte superiori, il costo *per unità* prodotta sarebbe ancora inferiore negli Stati Uniti. Questa situazione è illustrata dalle Tabelle 5 e 6 del nostro esempio. Se le osservate con attenzione, vedrete che, sebbene i lavoratori americani ricevano una retribuzione maggiore rispetto ai lavoratori cinesi, l'ipotesi che essi possano produrre un computer con una quantità di lavoro molto inferiore garantisce che i costi del lavoro per ogni computer siano effettivamente inferiori negli Stati Uniti rispetto alla Cina.

Ma anche se il costo unitario fosse inferiore in Cina, vi è un'altra motivazione, ancora più forte, contro la paura di una perdita di lavoro generale o una diminuzione dei salari negli Stati Uniti: il vantaggio comparato. Prendiamo un caso estremo. Supponiamo che la produttività del lavoro sia la stessa negli Stati Uniti e in Cina, cosicché la Cina, con dei salari inferiori, potrebbe produrre *qualsiasi* cosa con costi inferiori rispetto agli Stati Uniti. Entrambi i Paesi guadagnerebbero ancora se la Cina si specializzasse nei prodotti in cui avesse un vantaggio di costo relativamente consistente e gli Stati Uniti in quelli in cui il vantaggio di costo della Cina fosse relativamente modesto. Vale a dire che, nonostante un vantaggio assoluto della Cina in tutto, gli Stati Uniti avrebbero ancora un vantaggio comparato in alcuni prodotti. Il beneficio reciproco derivante dallo scambio non dipende dal vantaggio assoluto, bensì da quello comparato.

**2° pregiudizio:** *Un Paese a bassa produttività non può permettersi di commerciare con un Paese a produttività elevata perché il primo verrebbe completamente sconfitto dal secondo e perderebbe tutte le industrie.*

Questa argomentazione è la controparte della precedente. Qui si suppone che sia il Paese più povero e in via di sviluppo a risultare danneggiato dal commercio con un Paese più ricco. Ma anche in questo caso, come nel precedente, si confonde il vantaggio assoluto con quello comparato. Supponete che il Paese a produttività elevata (diciamo gli Stati Uniti) possa produrre *ogni* bene a un costo unitario inferiore rispetto al Paese a bassa produttività (diciamo la Cina). Ancora una volta, il Paese a bassa produttività avrebbe *ancora* un vantaggio comparato in *alcuni* beni e risulterebbe avvantaggiato se producesse questi beni e li commerciasse con il Paese a produttività elevata. Questa situazione corrisponde a quella illustrata nel nostro esempio: come indicato nella Tabella 1 e nella Tabella 5, gli Stati Uniti hanno un vantaggio assoluto in entrambi i beni, eppure, come abbiamo visto, il commercio internazionale apporta dei benefici a entrambi i Paesi.

Vediamo di comprendere meglio il concetto. Supponete che vi sia una povera cittadina negli Stati Uniti, in cui i lavoratori siano relativamente poco istruiti e utilizzino poco capitale, in modo da raggiungere una produttività molto bassa. I residenti di questa città sarebbero più soddisfatti chiudendo le frontiere per non commerciare con il resto degli Stati Uniti, caratterizzati da una produttività più elevata? Prima di rispondere, pensate alle conseguenze di una tale azione: i residenti della città povera dovrebbero produrre tutto da soli: coltivare il proprio cibo, fabbricare le proprie auto e persino provvedere al proprio intrattenimento. Chiaramente, in uno stato di isolamento sarebbero meno soddisfatti. Ciò che vale *all'interno* di un Paese è valido anche *tra* Paesi diversi: la chiusura delle frontiere renderà una nazione nel suo complesso meno soddisfatta, a prescindere dal livello dei salari o della produttività. Anche un Paese a bassa produttività risulta più soddisfatto commerciando con altre nazioni.

**3° pregiudizio:** *In tempi recenti, i lavoratori americani non specializzati sono risultati svantaggiati dalla continua espansione del commercio tra gli Stati Uniti e le altre nazioni.*

È vero che i lavoratori americani non specializzati hanno perso terreno negli anni Ottanta e Novanta, per *alcune* ragioni. I laureati dispongono di un potere di acquisto sempre maggiore derivante dai propri alti salari, mentre coloro in possesso solo di un diploma di maturità hanno perso potere di acquisto. Di questa tendenza negativa viene incolpato il commercio crescente con i Paesi a basso tasso salariale.

Prima di saltare alle conclusioni, tuttavia, consideriamo meglio la questione. L'analisi precedentemente svolta nel capitolo ci indica dove cercare gli effetti prodotti dal commercio internazionale. Se l'apertura delle frontiere al commercio ha danneggiato i lavoratori statunitensi scarsamente specializzati, lo avrà fatto abbassando i prezzi dei prodotti che impiegano grandi quantità di tali lavoratori. Per esempio, in seguito all'ingresso nel mercato statunitense di enormi quantità di abbigliamento a basso costo, dovremmo osservare un relativo declino dei prezzi dell'abbigliamento statunitense e una riduzione dei guadagni degli addetti di questo settore, che sono in genere meno specializzati. Ma un recente studio che ha adottato un tale approccio non ha trovato quasi alcuna variazione nei prezzi relativi dei prodotti di questo Paese che impiegano grandi quantità di lavoratori non specializzati. Altri studi, partendo da approcci differenti, hanno riscontrato degli effetti solo modesti. In generale, gli economisti che hanno analizzato la relazione tra i cambiamenti degli schemi commerciali e la diminuzione dei salari dei lavoratori americani non specializzati hanno concluso che il commercio con l'estero ne è responsabile solo in piccola parte.<sup>2</sup>

### Le argomentazioni complesse a favore del protezionismo

Mentre gran parte delle argomentazioni protezionistiche riportate dai mass media sono basate su una scarsa comprensione del vantaggio comparato, alcune argomentazioni più recenti volte a proteggere le industrie interne sono basate su una più profonda comprensione del funzionamento dei mercati; esse sono generalmente note come *politica commerciale strategica*. Secondo i fautori di una tale linea, una nazione può — in determinate circostanze — guadagnare aiutando certe industrie “strategiche” che apportano benefici alla società nel suo complesso, ma che potrebbero non prosperare in condizioni di libero scambio.

La politica commerciale strategica è estremamente efficace nei casi in cui un mercato sia dominato da poche grandi imprese. A causa del basso numero di imprese, le forze della concorrenza, che in genere riducono i profitti di

<sup>2</sup> Ci riferiamo ai seguenti studi: Robert Z. Lawrence e Matthew J. Slaughter, “Trade and U.S. Wages: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?” *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 2:1993, pp. 161-210; Jeffrey D. Sachs e Howard J. Shatz, “Trade and Jobs in U.S. Manufacturing”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1994, pp. 1-84; Gary Burtless, Robert Lawrence, Robert Litan e Robert Saphiro, *Globaphobia: Confronting Fears About Free Trade* (1998), The Brookings Institution Press (Washington, DC).

una industria a livelli molto bassi, non entreranno in azione. Ogni impresa del settore potrebbe quindi realizzare dei profitti elevati, con vantaggio non solo dei proprietari delle imprese, ma anche della nazione in senso più generale, poiché il governo sarà in grado di ottenere parte del profitto per mezzo della tassa sui profitti aziendali. Quando un governo aiuta una industria a concorrere a livello internazionale, aumenta le probabilità che i profitti elevati, e i conseguenti benefici generali, passino da un Paese estero al proprio; quindi, intervenendo nel libero scambio (per mezzo di contingenti di importazione, tariffe doganali e persino sussidi diretti alle imprese interne) potrebbe effettivamente apportare vantaggi al Paese nel suo complesso.

Collegata alla politica commerciale strategica è l'**argomentazione delle industrie nascenti**, che prende le mosse da una semplice osservazione: per godere pienamente dei benefici del commercio, i mercati devono allocare le risorse a favore di quei beni in cui una nazione ha un vantaggio comparato. Si tratta non solo dei mercati delle risorse come il lavoro e la terra, ma anche dei *mercati finanziari*, dove le imprese ottengono i fondi per realizzare dei prodotti nuovi. In alcuni Paesi, tuttavia, soprattutto quelli in via di sviluppo, i mercati finanziari non funzionano molto bene; è possibile che i sistemi legali inadeguati e una informazione incompleta sulle imprese e i prodotti impediscano alle nuove industrie di ottenere i finanziamenti, anche se il Paese avrebbe un vantaggio comparato in tale industria, una volta formata. In questi casi si potrebbe garantire l'assistenza del governo alle "industrie nascenti" finché esse non si siano consolidate.

La politica commerciale strategica e l'aiuto alle industrie nascenti sono questioni molto dibattute. Gli oppositori di tali idee pongono l'attenzione sui tre seguenti problemi.

1. Una volta accettato il principio dell'assistenza statale a una industria, altri gruppi di interesse eserciteranno delle pressioni per ottenere tale assistenza, a prescindere dai benefici del pubblico generale.
2. Quando un Paese fornisce assistenza a una industria escludendo i beni esteri, le altre nazioni potrebbero rispondere adottando la stessa politica. Se decidessero di imporre delle tariffe doganali o dei contingenti di importazione, ne risulterebbe una riduzione del volume del commercio internazionale e un generale abbassamento del tenore di vita. Se i sussidi fossero utilizzati per finanziare una industria strategica, e un altro Paese rispondesse con sussidi alle proprie industrie, allora entrambi i governi perderebbero delle entrate e nessuno realizzerebbe i profitti desiderati.
3. In base alla politica commerciale strategica, il governo dovrebbe possedere le informazioni necessarie per stabilire quali industrie, nascenti o meno, siano veramente strategiche e quali no.

Tuttavia, le argomentazioni legate alla politica commerciale strategica suggeriscono che si *possa* garantire la protezione o l'assistenza del governo in alcune circostanze, nonostante le difficoltà di ordine pratico. Tali argomentazioni ci aiutano inoltre a ricordare le condizioni in cui il libero scambio apporta maggiormente beneficio a una nazione:

#### Argomentazione delle industrie nascenti

Argomentazione secondo cui una nuova industria in cui un Paese ha un vantaggio comparato potrebbe necessitare della protezione dalla concorrenza estera per poter prosperare.

si hanno più probabilità che la produzione rifletta il principio del vantaggio comparato quando le imprese possono ottenere i fondi per i progetti di investimento e possono entrare liberamente in industrie redditizie; il libero scambio senza l'intervento del governo opera quindi al meglio quando i mercati funzionano bene.

Si può così in parte spiegare perché gli Stati Uniti, in cui i mercati funzionano relativamente bene, siano da decenni tra i più strenui sostenitori dell'ideale del libero scambio.

D'altra parte, la persistenza negli Stati Uniti di alcune barriere al libero scambio causa delle perdite ai consumatori e apporta dei guadagni ai produttori di tale nazione.

Nella sezione "Applicare la teoria", a pagina 40, analizziamo nel dettaglio uno degli esempi di protezionismo statunitense di più vecchia data.

## I mercati valutari e i tassi di cambio

Ogni giorno, in tutto il mondo, più di 100 differenti valute nazionali vengono scambiate tra loro in banche, alberghi, negozi e aeroporti. Si scambiano euro con sterline, dollari con pesos messicani, yen giapponesi con rupie indiane... ci sono letteralmente migliaia di combinazioni. Come possiamo sperare di comprendere questi mercati, il modo in cui operano e gli effetti che esercitano sul sistema economico?

Il nostro approccio consiste nel trattare ciascuna coppia di valute come un mercato a sé. Ovvero, c'è un mercato nel quale i dollari sono scambiati con gli euro, un altro nel quale le rupie sono scambiate con gli yen, e così via. Il luogo fisico in cui avvengono gli scambi non ha importanza: se voi scambiate dollari con euro, in Italia, in Grecia, negli Stati Uniti o in qualunque altra parte del mondo, state operando nello stesso mercato dollaro-euro.

In ciascun mercato valutario, il tasso al quale una valuta è scambiata con l'altra è chiamato *tasso di cambio* tra le due valute. Per esempio, se vi fosse capitato di scambiare dollari con sterline britanniche il 28 luglio 2006, ciascuna sterlina vi sarebbe costata circa \$ 1,86. Quel giorno il tasso di cambio era di 1,8629 dollari per sterlina.

### Dollari per sterlina o sterline per dollaro?

La Tabella 9 riporta i tassi di cambio tra il dollaro e diverse valute straniere in uno specifico giorno del 2011. Notate tuttavia che possiamo pensare a ciascun tasso di cambio in due modi: in termini di valuta straniera necessaria per acquistare un dollaro o in termini di dollari necessari per acquistare una unità di valuta straniera. Per esempio, la tabella indica il tasso di cambio tra dollaro e sterlina come 0,6321 sterline per dollaro, o come 1,5820 dollari per sterlina. Possiamo sempre ricavare una forma del tasso di cambio dall'altra calcolandone il reciproco:  $1/0,6321 = 1,5820$ , e  $1/1,5820 = 0,6321$ .

Paese	Nome della valuta	Simbolo	Unità di valuta straniera per dollaro	Dollari per unità di valuta straniera
Brasile	real	R	1,732	\$ 0,5775
Cina	yuan	Y	6,379	\$ 0,1568
Paesi dell'Unione Monetaria Europea	euro	€	0,7204	\$ 1,3881
Gran Bretagna	sterlina	£	0,6321	\$ 1,5820
India	rupia	₹	49,010	\$ 0,0204
Giappone	yen	¥	77,219	\$ 0,0130
Messico	peso	P	13,231	\$ 0,0756
Russia	rublo	R	30,858	\$ 0,0324

**Tabella 9**  
I tassi di cambio  
14 ottobre 2011  
Fonti: [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)  
e [www.xe.com](http://www.xe.com).

In questo capitolo definiremo sempre il tasso di cambio in termini di “dollari per unità di valuta straniera”, come nell’ultima colonna della tabella. In questo modo, dal punto di vista americano, il tasso di cambio è un prezzo come tutti gli altri: se pagate un certo numero di dollari per un gallone di benzina (il prezzo della benzina), allo stesso modo pagate un certo numero di dollari per una sterlina (il prezzo della sterlina).

**Il tasso di cambio è il prezzo della valuta straniera espresso in dollari.**

La Tabella 9 solleva alcune importanti domande. Perché alla fine del 2011 una sterlina costava proprio \$ 1,58? Perché non \$ 1 o \$ 5? Perché uno yen giapponese costava poco più di un centesimo e un rublo circa tre centesimi?

Le risposte a queste domande sono ovviamente di grande importanza per gli Americani che viaggiano all’estero, ma lo sono anche per quelli che rimangono in patria, poiché influenzano i prezzi di molti beni venduti negli Stati Uniti e gli stessi destini futuri delle industrie statunitensi.

Come si determinano tutti questi tassi di cambio? Nella maggior parte dei casi sono determinati dalle familiari forze della domanda e dell’offerta. Come avviene negli altri mercati, ciascun mercato valutario raggiunge un equilibrio in corrispondenza del quale la quantità di valuta straniera domandata è uguale alla quantità offerta.

Nei prossimi paragrafi costruiremo un modello di domanda e offerta per un mercato valutario rappresentativo: il mercato nel quale i dollari statunitensi sono scambiati con sterline britanniche. Prendendo il punto di vista americano, lo chiameremo semplicemente “il mercato della sterlina”; l’altra valuta scambiata, il dollaro, rimarrà implicita.

## La domanda di sterline

Per analizzare la domanda di sterline ci chiediamo, prima di tutto: *da chi* proviene tale domanda? La risposta, in termini generali, è: da chiunque possieda dollari e li voglia scambiare con sterline. Gli acquirenti più importanti nel mercato della sterlina, tuttavia, sono le famiglie e le imprese statunitensi: se vogliono acquistare qualcosa dalla Gran Bretagna dovranno procurarsi le sterline per poterlo pagare, e per acquistare le sterline dovranno offrire dollari in cambio. Per mantenere semplice la nostra analisi ci concentreremo esclusivamente su questi acquirenti statunitensi; inoltre ignoreremo la domanda di sterline da parte del governo.

Nel nostro modello del mercato della sterlina ipotizziamo che le famiglie e le imprese statunitensi siano gli unici acquirenti.

Perché una famiglia o un'impresa negli Stati Uniti vorrebbe comprare sterline? Ci possono essere due ragioni:

1. *Per acquistare beni e servizi da imprese britanniche.* Gli Americani acquistano magliette fabbricate a Edimburgo, biglietti aerei della Virgin Airways e polizze assicurative offerte dai Lloyd's; i turisti americani in Gran Bretagna acquistano i servizi di alberghi, taxi e ristoranti. Per pagare questi beni e servizi gli Americani devono comprare sterline.
2. *Per acquistare attività britanniche.* Gli Americani acquistano azioni di società britanniche, obbligazioni emesse dal governo britannico e proprietà immobiliari in Gran Bretagna. Anche in questi casi i venditori vorranno essere pagati in sterline e gli acquirenti americani dovranno procurarsele.

### Curva di domanda di valuta straniera

Curva che indica la quantità di una specifica valuta straniera che famiglie e imprese di un Paese vorranno acquistare in un dato periodo a ciascun livello del tasso di cambio.

**La curva di domanda di sterline.** Il riquadro (a) della Figura 3 mostra un esempio di **curva di domanda di valuta straniera**, in questo caso la curva di domanda di sterline. La curva indica *la quantità di sterline che gli Americani vorranno acquistare in un dato periodo a ciascun livello del tasso di cambio*. Notate che la curva è inclinata negativamente; minore è il tasso di cambio, maggiore sarà la quantità di sterline domandata. Per esempio, a un tasso di cambio di \$ 2,25 per sterlina, gli Americani vorrebbero acquistare 200 milioni di sterline (punto A); se il tasso di cambio scendesse a \$ 1,50 per sterlina, la domanda salirebbe a 300 milioni (punto E).

Perché un tasso di cambio inferiore (un prezzo della sterlina più basso) dovrebbe far sì che gli Americani vogliano acquistare più sterline? Perché minore è il prezzo della sterlina meno costosi diventano i beni britannici per gli acquirenti americani. Ricordate che gli Americani considerano i prezzi in dollari: un compact disc prodotto in Gran Bretagna che è venduto a 8 sterline costerà \$ 18 al tasso di cambio di \$ 2,25 per sterlina, ma solo \$ 12 se il tasso di cambio è di \$ 1,50 per sterlina.

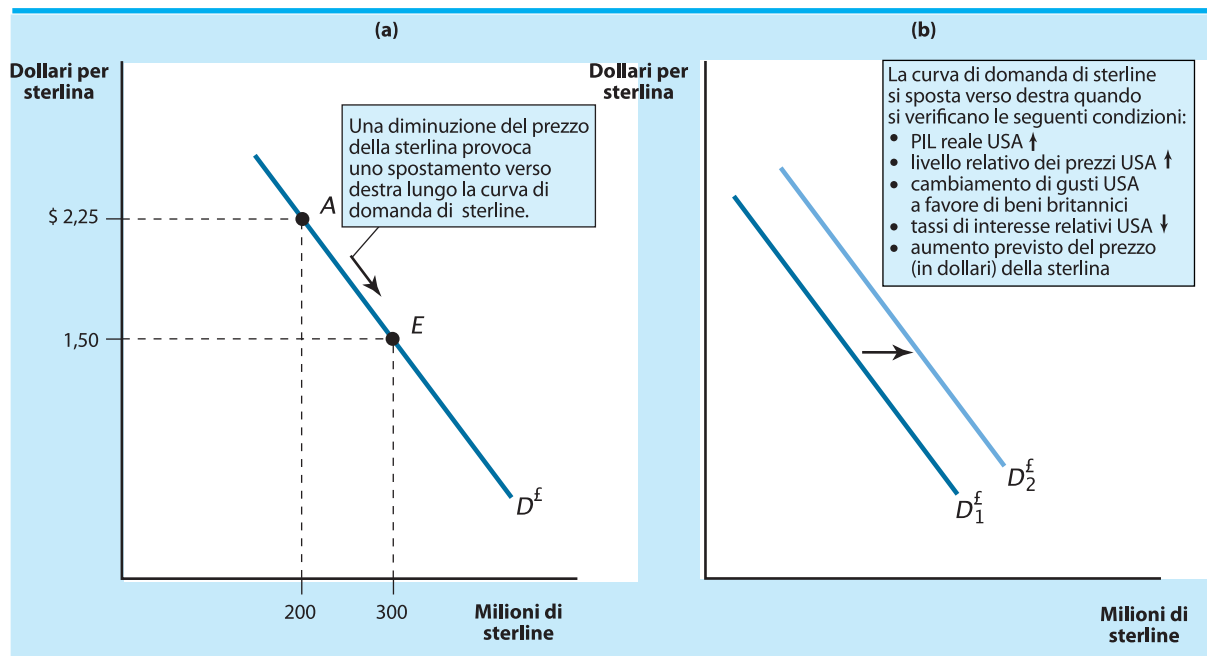
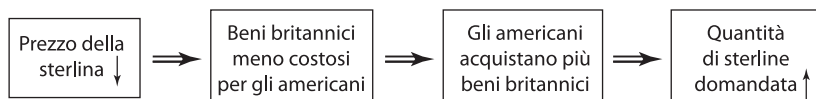


Figura 3 La domanda di sterline.

Così, quando ci spostiamo verso destra lungo la curva di domanda di sterline, come nello spostamento dal punto A al punto E:



**Spostamenti della curva di domanda di sterline.** Nel riquadro (a) abbiamo visto che una variazione del tasso di cambio provoca uno spostamento lungo la curva di domanda di sterline. Anche altre variabili, oltre al tasso di cambio, influenzano la domanda di sterline; se una di queste variabili si modifica, l'intera curva si sposta. Nel considerare gli effetti di ciascuna variabile, ricordate che ipotizziamo che essa sola si modifichi, mentre tutte le altre rimangono costanti.

**PIL reale degli Stati Uniti.** Supponiamo che il PIL reale e il reddito reale negli Stati Uniti aumentino, a seguito di una fase di crescita sostenuta o della ripresa dopo una recessione. Gli Americani acquisteranno quantità maggiori di qualunque bene, inclusi i beni prodotti in Gran Bretagna; dunque, a qualsiasi livello dato del tasso di cambio, gli Americani domanderanno una quantità maggiore di sterline. Ciò è illustrato nel riquadro (b) come uno spostamento verso destra della curva di domanda, da  $D_1^£$  a  $D_2^£$ .

*Livello relativo dei prezzi.* Supponiamo che il livello dei prezzi negli Stati Uniti aumenti dell'8 per cento, mentre in Gran Bretagna aumenta del 5 per cento; dunque i prezzi statunitensi crescono relativamente a quelli britannici. Gli Americani modificherebbero le proprie decisioni d'acquisto, passando dai beni statunitensi a quelli britannici, ora relativamente meno costosi; di conseguenza la domanda di sterline aumenterebbe e la curva di domanda di sterline si sposterebbe verso destra.

*Gusti.* A parità di altre condizioni, preferireste guidare una General Motors Corvette o una Jaguar? Preferireste andare a vedere un film realizzato in Gran Bretagna o un prodotto di Hollywood? Le risposte dipendono dai gusti, e i gusti possono cambiare. Se gli Americani sviluppano una crescente preferenza per automobili, musica, film o cibi provenienti dalla Gran Bretagna, la loro domanda per questi beni aumenterebbe, e la curva di domanda di sterline si sposterebbe verso destra.

*Tassi di interesse relativi.* Poiché le attività finanziarie devono essere in grado di attirare i potenziali acquirenti in mercati fortemente concorrenziali, i tassi di rendimento di attività differenti (come le azioni e le obbligazioni) tendono a salire o scendere tutti insieme. Dunque, quando il tasso di interesse di un Paese è alto relativamente a quello di un altro, tutte le attività finanziarie del primo, in generale, avranno tassi di rendimento più alti.

Ora immaginate di essere un Americano che deve decidere se detenere una parte della propria ricchezza in attività finanziarie statunitensi o britanniche; considererete con grande attenzione i tassi di rendimento che prevedete di ottenere in ciascun Paese. A parità di altre condizioni, un tasso di interesse più basso negli Stati Uniti rispetto alla Gran Bretagna renderà le attività finanziarie britanniche più convenienti, spingendovi ad acquistarne in maggiore quantità; molti altri Americani faranno il vostro stesso ragionamento. Per acquistare le attività britanniche avrete bisogno di più sterline; la curva di domanda di sterline si sposterebbe verso destra.

*Cambiamenti previsti dei tassi di cambio.* Ancora una volta, immaginate di essere un Americano che deve decidere se acquistare un'obbligazione statunitense o una britannica. Supponiamo che le obbligazioni britanniche paghino un interesse del 10 per cento l'anno, mentre quelle statunitensi pagano il 5 per cento. A parità di altre condizioni preferirete l'obbligazione britannica, perché garantisce il rendimento più elevato; dunque scambierete dollari con sterline al tasso di cambio corrente e acquisterete l'obbligazione.

Ma cosa succederebbe se il prezzo della sterlina diminuisse prima della scadenza dell'obbligazione britannica? In quel caso, una volta incassato il valore dell'obbligazione in sterline, convertirreste nuovamente le sterline in dollari, ma vendendole a un prezzo più basso di quello al quale le avevate acquistate. Di conseguenza, mentre beneficereste di un tasso di interesse più alto sull'obbligazione britannica, subireste una perdita nelle transazioni in valuta straniera, acquistando sterline quando il loro prezzo è alto e vendendole quando è basso. Se tale perdita fosse sufficientemente grande, potrebbe essere

conveniente per voi acquistare l'obbligazione statunitense, anche se paga un tasso di interesse più basso.

Come potete vedere, per chi deve scegliere la distribuzione della propria ricchezza tra attività diverse non sono importanti solo i tassi di interesse relativi, ma anche i cambiamenti previsti dei tassi di cambio. La previsione di una diminuzione del prezzo della sterlina renderà le attività britanniche meno attraenti per gli Americani, poiché comporterà la prospettiva di una perdita nelle transazioni in valuta straniera. In questo caso la curva di domanda di sterline si sposterà verso sinistra.

Vale anche il contrario: se gli Americani prevedono che il prezzo della sterlina salirà, si aspetteranno un guadagno dalle transazioni in valuta straniera associate all'acquisto di attività britanniche. In questo caso la curva di domanda di sterline si sposterà verso destra.

### L'offerta di sterline

La domanda di sterline è un lato del mercato della sterlina. Ora spostiamo la nostra attenzione verso l'altro lato: l'offerta di sterline. Cominciamo con la domanda fondamentale: *chi* le fornisce?

Nel mondo reale, le sterline vengono fornite da diverse fonti; chiunque possieda sterline e voglia scambiarle con dollari può offrire sterline sul mercato. Ma i più importanti venditori di sterline sono le famiglie e le imprese britanniche, che possiedono sterline e necessitano di dollari per effettuare acquisti dagli Stati Uniti. Per mantenere semplice la nostra analisi, ci concentreremo solo su questi venditori britannici e ignoreremo le sterline offerte dal governo britannico.

Nel nostro modello del mercato della sterlina ipotizziamo che le famiglie e le imprese britanniche siano gli unici venditori.

I Britannici offrono sterline sul mercato dollaro-sterlina solo per una ragione: perché vogliono acquistare dollari. Perciò chiedersi perché i Britannici offrano sterline equivale a chiedersi perché vogliono acquistare dollari. Possiamo identificare due ragioni distinte:

1. *Per acquistare beni e servizi da imprese americane.* I Britannici acquistano biglietti aerei per i voli United Airlines, computer prodotti da Hewlett-Packard e Apple o diritti cinematografici da Hollywood. I turisti britannici soggiornano presso hotel americani e mangiano in ristoranti americani. I Britannici domandano dollari (e offrono sterline) per tutti questi acquisti.
2. *Per acquistare attività americane.* I Britannici acquistano obbligazioni e azioni di società americane, titoli di stato USA o beni immobili negli Stati Uniti. In ognuno di questi casi i venditori americani vorranno essere pagati in dollari e gli acquirenti britannici dovranno procurarsi dollari in cambio di sterline.

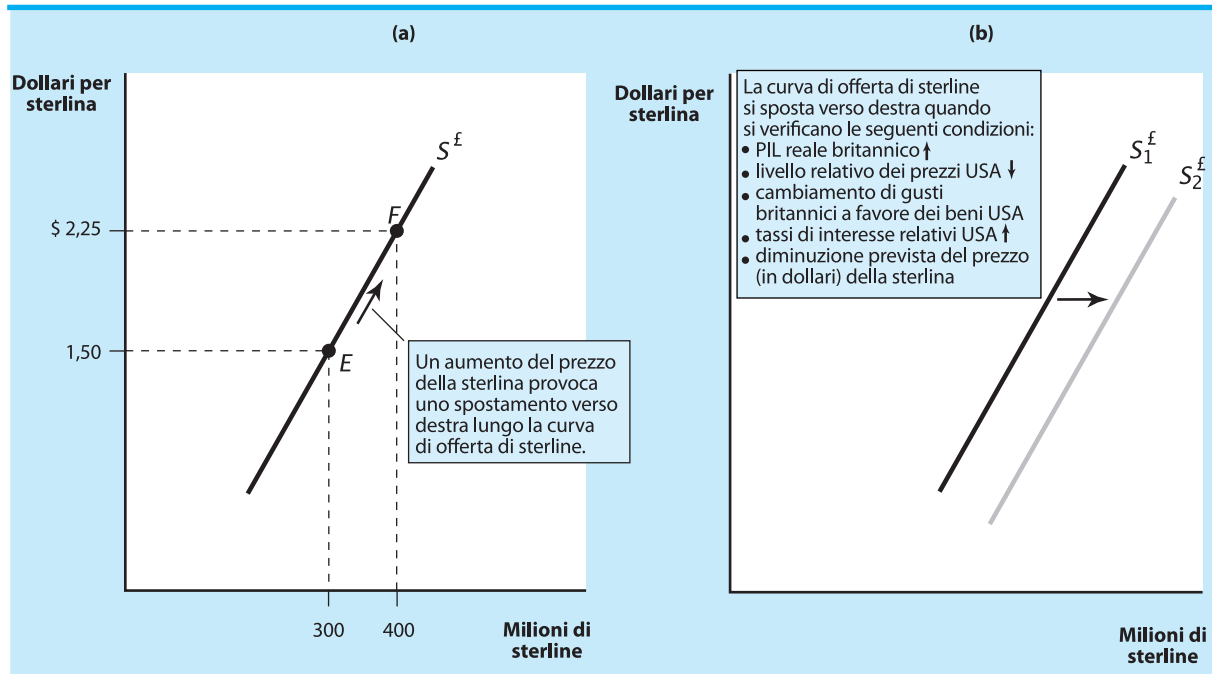


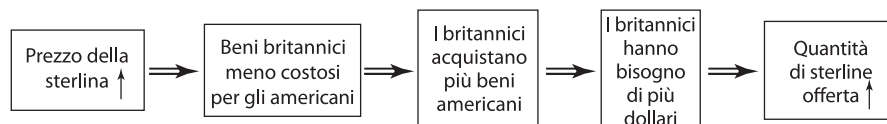
Figura 4 L'offerta di sterline.

**La curva di offerta di sterline.** Il riquadro (a) della Figura 4 mostra un esempio di **curva di offerta di valuta straniera**, in questo caso la curva di offerta di sterline. La curva indica *la quantità di sterline che i Britannici vorranno vendere in un dato periodo a ciascun livello del tasso di cambio*. Notate che la curva è inclinata positivamente; maggiore è il tasso di cambio, maggiore sarà la quantità di sterline offerta. Per esempio, a un tasso di cambio di \$ 1,50 per sterlina, i Britannici vorrebbero offrire 300 milioni di sterline (punto E); se il tasso di cambio salisse a \$ 2,25 per sterlina, l'offerta salirebbe a 400 milioni (punto F).

Perché un tasso di cambio superiore (un prezzo della sterlina più alto) dovrebbe far sì che i Britannici vogliano vendere più sterline? Perché maggiore è il prezzo della sterlina più dollari si ottengono in cambio di ciascuna sterlina venduta, e ciò rende i beni e servizi americani meno costosi per gli acquirenti britannici, che vorranno acquistarne di più. Avranno quindi bisogno di più dollari, e offriranno più sterline per procurarseli.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> In realtà, non vi è la necessità logica che la curva di offerta di sterline sia inclinata positivamente. Perché no? Quando il prezzo delle sterline aumenta, è vero che i Britannici acquisteranno più beni statunitensi e avranno bisogno di più dollari per farlo; tuttavia, ogni dollaro che acquisteranno costerà meno sterline. Potrebbe accadere che, nonostante i Britannici ottengano più dollari, in realtà al tasso di cambio più elevato offrano meno sterline per averli. In questo caso, la curva di offerta di sterline sarebbe inclinata verso il basso. L'evidenza suggerisce, tuttavia, che una curva di offerta di valuta straniera inclinata verso il basso è molto rara, anche se teoricamente possibile.

Per riassumere, quando ci spostiamo verso destra lungo la curva di offerta di sterline, come nello spostamento dal punto *E* al punto *F*:



**Spostamenti della curva di offerta di sterline.** Una variazione del tasso di cambio provoca uno spostamento lungo la curva di domanda di sterline, come nel riquadro (a) della Figura 4. Anche altre variabili, tuttavia, possono influenzare l'offerta di sterline; se una di queste variabili si modifica, l'intera curva si sposta, come illustrato nel riquadro (b). Quali sono queste variabili?

**PIL reale della Gran Bretagna.** Se il PIL reale e il reddito reale in Gran Bretagna aumentano, i Britannici acquisteranno quantità maggiori di qualunque bene, inclusi i beni prodotti negli Stati Uniti; dunque avranno bisogno di più dollari e offriranno più sterline. Ciò è illustrato nel riquadro (b) come uno spostamento verso destra della curva di offerta, da  $S^{\ell}_1$  a  $S^{\ell}_2$ .

**Livello relativo dei prezzi.** Abbiamo visto in precedenza che un aumento del livello relativo dei prezzi negli Stati Uniti rende i beni britannici più attraenti per gli Americani; ma al tempo stesso rende i beni americani meno attraenti per i Britannici, che ne vorranno acquistare di meno, e quindi avranno bisogno di meno dollari e offriranno meno sterline. Dunque un aumento del livello relativo dei prezzi negli Stati Uniti provocherà uno spostamento della curva di offerta di sterline verso sinistra.

**Gusti britannici rispetto ai beni americani.** Ricordate ciò che abbiamo detto a proposito degli effetti dei gusti degli Americani sulla domanda di sterline; lo stesso ragionamento si applica agli effetti dei gusti dei Britannici sull'offerta di sterline. I Britannici potrebbero sviluppare una maggiore preferenza per i prodotti americani, oppure iniziare a detestarli; una variazione dei gusti a favore dei prodotti americani sposterebbe la curva di offerta di sterline verso destra, una variazione a sfavore la sposterebbe verso sinistra.

**Tassi di interesse relativi.** Abbiamo già visto che un aumento dei tassi di interesse relativi negli Stati Uniti rende le attività statunitensi più attraenti per gli Americani; ha esattamente lo stesso effetto per i Britannici. All'aumentare dei tassi di interesse negli Stati Uniti i Britannici acquisteranno più attività americane, avranno bisogno di più dollari e offriranno più sterline: la curva di offerta di sterline si sposterà verso destra.

**Cambiamenti previsti dei tassi di cambio.** Nel decidere quali attività detenere, i Britannici ragioneranno in maniera analoga agli Americani: guarderanno in parte ai tassi di rendimento, ma prenderanno in consider-

azione anche la possibilità di perdite o guadagni derivanti dalle transazioni in valuta straniera. Supponiamo che i Britannici si aspettino che il prezzo della sterlina scenderà; in questo caso, detenendo attività americane possono prevedere un guadagno dalla transazione in valuta straniera, poiché venderanno sterline a un prezzo relativamente più alto e le riacquisteranno quando il loro prezzo sarà sceso. La prospettiva di questo guadagno renderà le attività americane più attraenti e i Britannici ne vorranno acquistare di più: la curva di offerta di sterline si sposterà verso destra.

### Il tasso di cambio di equilibrio

#### Tasso di cambio flessibile

Un tasso di cambio liberamente determinato dalle forze di domanda e offerta.

Ora faremo un'importante — e nella maggior parte dei casi realistica — ipotesi: ovvero che il tasso di cambio tra il dollaro e la sterlina sia flessibile. Un **tasso di cambio flessibile** è liberamente determinato dalle forze di domanda e offerta, senza alcun intervento da parte dei governi per cambiarlo o impedirne il cambiamento. Di fatto, molte delle valute più importanti a livello mondiale — come lo yen giapponese, la sterlina britannica e l'euro — hanno in genere un tasso di cambio flessibile rispetto al dollaro, ossia sono libere di fluttuare in base alle forze di domanda e offerta.

In alcuni casi, però, i governi non permettono al tasso di cambio di fluttuare liberamente, e perciò intervengono sul mercato valutario per manipolarne il valore, o addirittura lo rendono *fisso* a un determinato livello. Il tema dell'intervento dei governi sui mercati valutari è molto importante, ma esula dalla presente trattazione; in questa sede supponiamo che entrambi i governi, statunitense e britannico, lascino che il mercato dollaro-sterlina faccia da sé.

Quando il tasso di cambio può fluttuare, secondo l'ormai familiare modello di domanda e offerta il prezzo si stabilirà nel punto in cui la quantità domandata e quella offerta si equivalgono. In questo caso acquirenti e venditori scambiano sterline britanniche, e il prezzo è il tasso di cambio — ovvero il prezzo della sterlina.

Osservate il riquadro (a) della Figura 5. L'equilibrio di mercato per la sterlina si verifica al punto *E*, dove le curve di domanda e di offerta si intersecano. Il prezzo di equilibrio è \$ 1,50 per sterlina. Come si può notare, se il tasso di cambio fosse più alto — ad esempio \$ 2,25 per sterlina — si verificherebbe un eccesso di offerta di sterline, che infine causerebbe la diminuzione del prezzo a \$ 1,50. Se invece il tasso di cambio fosse più basso del prezzo di equilibrio, vi sarebbe un eccesso di domanda di sterline, che farebbe aumentare il prezzo a \$ 1,50.

Quando il tasso di cambio è flessibile — ovvero quando i governi non intervengono sui mercati valutari — il tasso di cambio di equilibrio viene a determinarsi tramite l'intersezione tra la curva di domanda e la curva di offerta.

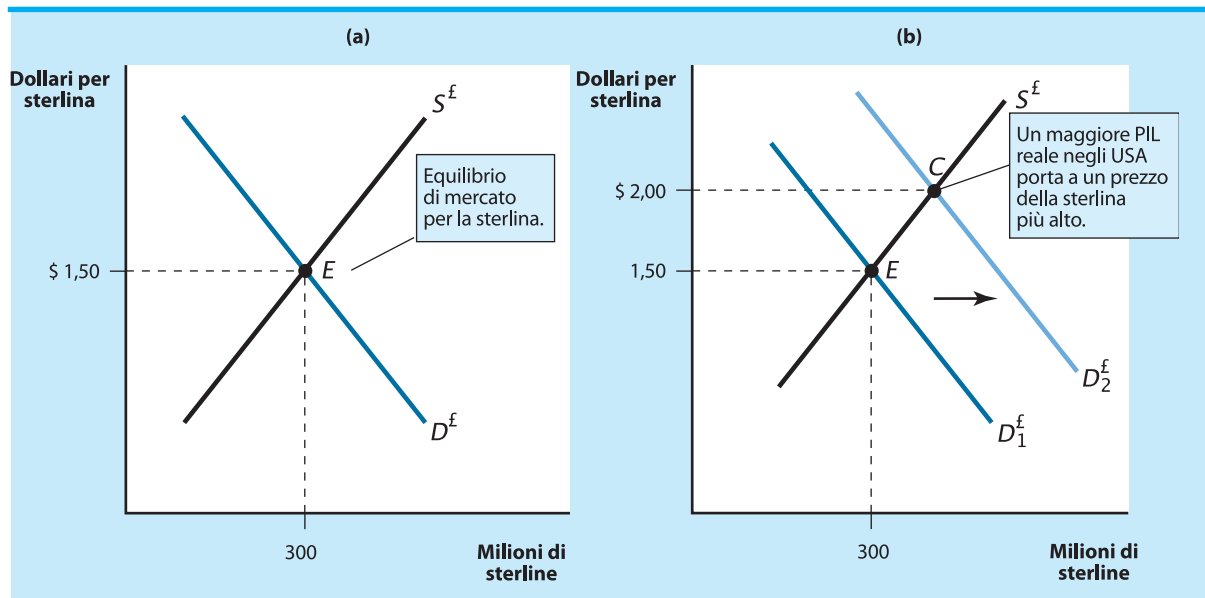


Figura 5 Il tasso di cambio di equilibrio.

### Che cosa succede quando cambiano le condizioni?

Da cosa è causato il rialzo o il ribasso del prezzo della sterlina? La risposta più semplice è: da tutto ciò che sposta la curva di domanda di sterline, la curva di offerta di sterline o entrambe le curve. Riguardate i riquadri a destra nelle Figure 3 e 4: vi sono riassunti i principali fattori che possono causare lo spostamento delle curve di domanda e di offerta di sterline, e che di conseguenza possono far variare il tasso di cambio.

Lo illustreremo con un semplice esempio. Nel riquadro (b) della Figura 5, l'equilibrio iniziale del mercato della sterlina è al punto E, con un tasso di cambio di \$ 1,50 per sterlina. Supponiamo ora che il PIL reale negli Stati Uniti cresca. Come abbiamo visto (Figura 3) questa crescita nel PIL statunitense sposterà la curva di domanda di sterline verso destra, da  $D_1^{\pounds}$  a  $D_2^{\pounds}$  nella figura. Al vecchio tasso di cambio di \$ 1,50 per sterlina ci sarebbe un eccesso di domanda di sterlina, che porterebbe all'aumento del prezzo della sterlina. Il nuovo equilibrio, dove la quantità di sterline offerta e quella domandata sono uguali, avviene al punto C, e il nuovo tasso di cambio di equilibrio è \$ 2,00 per sterlina.

Ricapitolando, l'aumento del PIL statunitense causa il rialzo della sterlina da \$ 1,50 a \$ 2,00. Quando il prezzo di una valuta straniera in condizioni di tassi di cambio flessibili aumenta a causa dello spostamento della curva di domanda, della curva di offerta o di entrambe le curve, si parla di un **apprezzamento** della valuta. Nel nostro esempio, la sterlina si è apprezzata rispetto al dollaro. Allo stesso tempo, si è verificato un **deprezzamento** del dollaro, ovvero una diminuzione del suo prezzo in sterline (per verificarlo calcolate il prezzo del dollaro in sterline prima e dopo il cambiamento nella domanda).

#### Apprezzamento

L'aumento del prezzo di una valuta in un sistema di tassi di cambio flessibili.

#### Deprezzamento

La diminuzione del prezzo di una valuta in un sistema di tassi di cambio flessibili.

Quando in condizioni di tassi di cambio flessibili un tasso di cambio varia, la valuta di un Paese subirà un apprezzamento (aumento del prezzo) e la valuta dell'altro Paese un deprezzamento (diminuzione del prezzo).

Come abbiamo visto, ci sono numerose altre variabili oltre al PIL statunitense che possono influenzare il tasso di cambio. È possibile analizzare ognuno di questi cambiamenti usando diagrammi simili al riquadro (b) della Figura 5.



## I contingenti di importazione sullo zucchero imposti dagli Stati Uniti<sup>4</sup>

Gli Stati Uniti proteggono i produttori di zucchero domestici dalla concorrenza estera sin dagli anni Trenta. A partire dagli anni Ottanta, tale protezione assume la forma di una garanzia di prezzo: essenzialmente, il governo promette ai produttori statunitensi di barbabietola da zucchero e canna da zucchero e alle imprese che si occupano della lavorazione dello zucchero che possono vendere il loro prodotto a un prezzo predeterminato — \$ 0,48 al chilo — a prescindere dal livello del prezzo internazionale. La promessa è sostenuta da una garanzia: se i prezzi dello zucchero statunitense scendono al di sotto di \$ 0,48, il governo stesso acquisterà lo zucchero a tal prezzo.

Sebbene questo prezzo possa sembrare basso, nel resto del mondo le persone e le imprese possono acquistare lo zucchero a un prezzo molto inferiore a \$ 0,48. Negli ultimi 20 anni, il prezzo mondiale dello zucchero si è attestato a un livello medio di \$ 0,24 al chilo, mentre gli americani hanno continuato a pagarlo \$ 0,48. Anche nel 1985, quando il prezzo mondiale dello zucchero è sceso a soli \$ 0,09 al chilo — a enorme beneficio degli acquirenti di tutto il mondo — i consumatori americani non hanno ricevuto alcun vantaggio: il prezzo statunitense è rimasto fisso a \$ 0,48.

Dato che il prezzo internazionale dello zucchero si trova a un livello nettamente inferiore a quello statunitense, il governo non è in grado di mantenere la sua promessa di sostenere il prezzo dello zucchero permettendo contemporaneamente il libero scambio di tale bene. Con il libero scambio, infatti, il prezzo dello zucchero negli

Stati Uniti precipiterebbe e il governo dovrebbe spendere miliardi di dollari ogni anno per mantenere la promessa di acquistarlo. Per risolvere il problema, il governo ha deciso di istituire un contingente di importazione: più precisamente, ogni anno viene stabilita la quantità di zucchero estero cui sarà consentito l'accesso senza imposizione di alcuna tariffa doganale; lo zucchero eccedente tale limite verrà invece colpito con una pesante tariffa doganale pari a \$ 0,35 al chilo. Data l'entità elevata di tale tariffa, nessun Paese che esporta zucchero negli Stati Uniti eccede il limite consentito. Pertanto, in effetti, negli Stati Uniti vige un contingente di importazione sullo zucchero.

Gli effetti *principali* del contingente di importazione si ripercuotono sui produttori e sui consumatori di zucchero. Come avete appreso, un contingente di importazione provoca un aumento del prezzo interno del bene (lo scopo del contingente), a vantaggio dei produttori e a svantaggio dei consumatori.

Il danno raggiunge dimensioni considerevoli. La Tabella 9 mostra che, a causa del contingente di importazione, ogni anno i consumatori americani pagano per lo zucchero e i prodotti contenenti zucchero quasi 2 miliardi di dollari in più. Tuttavia, ripartito su tutta la popolazione statunitense, tale importo corrisponde a meno di \$ 15 all'anno per persona. Probabilmente è per questo motivo che nessun americano si è mai preoccupato di esercitare delle pressioni per ottenere il libero scambio dello zucchero.

<sup>4</sup> Le informazioni di questa sezione sono basate sui seguenti studi: Mark A. Groombridge "America's Bittersweet Sugar Policy", Trade Briefing Paper No. 13, Cato Institute, 4 dicembre 2001; John C. Beghin, Barbara El Osta, Jar Y. Cherlow e Samarendu Mohanty, "The Cost of the U.S. Sugar Program Revisited", Working Paper 01-WP-273, marzo 2001, Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University; Lance Gay, "Soured on Sugar Prices, Candy Makers Leave the U.S.", Scripps Howard News Service, 18 giugno 2003; "Closing the 'Stuffed Molasses' Loophole", White Paper, United States Sugar Corporation ([http://www.ussugar.com/pressroom/white\\_papers/stuffed\\_molasses.html](http://www.ussugar.com/pressroom/white_papers/stuffed_molasses.html)).

Ma i costi imposti dal contingente di importazione sullo zucchero colpiscono altri soggetti oltre ai normali consumatori. Anche gli utenti industriali, come l'industria del gelato, subiscono l'impatto del prezzo più elevato, che non possono trasferire completamente ai consumatori. Essi cercano pertanto di evitare il danno provocato dal contingente ingegnandosi in diversi modi. Per esempio, è possibile acquistare lo zucchero all'estero sotto forma di altri prodotti, con grande spreco di risorse. Tra la fine degli anni Novanta e gli inizi del ventunesimo secolo, le imprese statunitensi hanno acquistato ogni anno circa 125.000 tonnellate di zucchero mescolato alla melassa, che non era soggetta al contingente di importazione. Lo zucchero veniva poi separato dalla melassa. Nonostante i costi di lavorazione aggiuntivi (che implicavano anche molti sprechi), acquistare lo zucchero all'estero sotto mentite spoglie risultava comunque più vantaggioso che acquistarlo attraverso i canali regolari negli Stati Uniti.

Inoltre, alcune imprese possono decidere di uscire dal mercato. Nel giugno del 2003, la Lifesavers ha allungato l'elenco dei produttori di dolciumi e prodotti da forno che hanno semplicemente rinunciato ad acquistare lo zucchero negli Stati Uniti e hanno trasferito i loro impianti di produzione in Canada, dove, in assenza di contingenti di importazione, vige il prezzo internazionale, più basso.

Il contingente di importazione sullo zucchero impone dei costi anche ai contribuenti, in quanto, sulla base del programma di sostegno al prezzo, a volte il governo statunitense deve acquistare dai produttori lo zucchero in eccesso. Nel 2000 il governo statunitense immagazzinò circa 793.000 tonnellate di zucchero, al costo di circa 1,6 milioni di dollari al mese. Il governo deve inoltre assumere degli agenti speciali per individuare e impedire l'ingresso illegale dello zucchero nel Paese.

Forse tuttavia il costo più significativo imposto dal contingente di importazione sullo zucchero è quello indicato nella Figura 2 del capitolo, dove vediamo che una tariffa doganale o un contingente di importazione sugli abiti cinesi ne alza il prezzo negli Stati Uniti, ridu-

endolo in Cina, il Paese esportatore. Il contingente di importazione sullo zucchero sortisce un effetto analogo: nel "Paese" esportatore (in questo caso *il resto del mondo*) il prezzo diminuisce. Inoltre, poiché gli Stati Uniti rappresentano un importante importatore potenziale di zucchero, il contingente di importazione, impedendo l'ingresso dello zucchero, provoca il riversamento di enormi quantità del bene incriminato nel mercato internazionale, riducendone il prezzo. Questa situazione danneggia alcuni tra i Paesi più poveri del mondo per i quali lo zucchero rappresenta un'importante fonte di reddito da esportazioni; tale danno è stato stimato pari a circa 1,5 miliardi di dollari annui.

Perché la società americana sostiene tutti questi costi? Il motivo è costituito dalle pressioni esercitate dai gruppi che vengono fortemente avvantaggiati da tali politiche. Negli Stati Uniti operano circa 13.000 produttori di zucchero. Se quindi la spesa aggiuntiva di 2 miliardi di dollari a carico dei consumatori statunitensi viene spartita su questo piccolo numero di aziende, il ricavo aggiuntivo di ciascuna ammonta a una media di \$ 150.000 annui. Questi benefici sono sufficientemente consistenti da mobilitare i produttori di zucchero ogni volta che la loro protezione viene minacciata.

Esiste tuttavia un altro gruppo sul quale si riversano i benefici: si tratta dei produttori di sciroppo di mais ad alto contenuto di fruttosio, il sostituto più prossimo dello zucchero. A causa del contingente di importazione sullo zucchero, questo sciroppo può essere venduto a un prezzo notevolmente più alto.

Non sorprende che il maggior produttore di sciroppo di mais ad alto contenuto di fruttosio nel mercato statunitense — la società Archer Daniels Midland (ADM) — abbia finanziato delle organizzazioni affinché esercitino pressioni sul Congresso e cerchino di influenzare l'opinione pubblica statunitense. Occasionalmente compare sui giornali un annuncio pubblicitario a piena pagina, pagato da uno di questi gruppi, che sostiene che lo zucchero negli Stati Uniti costa poco. In effetti ... fino a quando non si scopre quanto costa negli altri Paesi.

## Riepilogo

a specializzazione e lo scambio a livello internazionale consentono ai popoli di tutto il mondo di godere di una maggiore produzione e di un più elevato tenore di vita di quanto non sarebbe altrimenti possibile. I benefici di un commercio internazionale senza restrizioni possono essere fatti risalire al principio del vantaggio comparato. Lo scambio

con vantaggio reciproco è possibile ogniqualvolta un Paese può produrre un bene sostenendo un costo opportunità inferiore a quello del partner commerciale. Ogni volta che i costi opportunità differiscono, i Paesi si possono specializzare secondo il proprio vantaggio comparato, commerciare reciprocamente e alla fine consumare di più.

Nonostante i benefici complessivi di ogni nazione, alcuni gruppi all'interno di ogni Paese risultano svantaggiati mentre altri sono avvantaggiati. Quando il commercio porta a un aumento delle esportazioni, i produttori interni guadagnano e i consumatori interni vengono danneggiati. Quando sono le importazioni ad aumentare a causa del commercio, i produttori interni subiscono delle perdite e i consumatori interni sono avvantaggiati. Chi risulta danneggiato spesso incoraggia il governo a bloccare o ridurre lo scambio tramite l'introduzione di tariffe doganali (imposte sui beni importati) o di contingenti di importazione (limitazioni al volume delle importazioni).

Sono state proposte una serie di argomentazioni a favore del protezionismo. Alcune non possono essere considerate valide perché ignorano il principio secondo cui entrambe le parti guadagnano quando i Paesi commerciano in base al proprio vantaggio comparato. Le argomentazioni più sofisticate a favore delle restrizioni al commercio hanno il merito di aver portato alla luce

dei principi validi in determinate circostanze, come la politica commerciale strategica — ossia l'idea che il governo debba aiutare determinate industrie strategiche — e il principio di protezione delle industrie nascenti, in presenza di mercati finanziari imperfetti.

Quando i residenti di due Paesi diversi commerciano tra loro, normalmente una delle parti ricorre al mercato valutario per scambiare la valuta di un Paese con quella dell'altro. In questo mercato la domanda e l'offerta di una valuta interagiscono per determinare un *tasso di cambio*: il prezzo di una valuta in termini dell'altra.

Quando i tassi di cambio sono flessibili, il tasso di cambio di equilibrio si determina nel punto in cui le curve di domanda e di offerta si intersecano. Se la domanda di una valuta aumenta, questa valuta subirà un *apprezzamento* (un aumento del prezzo); la valuta dell'altro Paese subirà un *deprezzamento*. Un aumento dell'offerta avrà effetti opposti.

## Termini chiave

apprezzamento	curva di offerta di valuta straniera	ragione di scambio
argomentazione delle industrie nascenti	deprezzamento	tariffa doganale
contingente di importazione	esportazioni	tasso di cambio
curva di domanda di valuta straniera	importazioni	tasso di cambio flessibile
	mercato valutario	vantaggio assoluto
	protezionismo	vantaggio comparato

## Domande di ripasso

- Esponete la teoria del vantaggio comparato.
- In che cosa differiscono il vantaggio assoluto e il vantaggio comparato?
- Che cosa è la ragione di scambio e perché essa è importante?
- Quali sono le fonti del vantaggio comparato?
- Quali motivi portano un Paese a spostare le sue risorse verso la produzione del bene in cui ha un vantaggio comparato?
- Descrivete brevemente gli antidoti alla tendenza politica sfavorevole al libero scambio.
- Che cosa è una tariffa doganale? Quali sono i principali effetti economici che essa produce? In che cosa differisce un contingente di importazione da una tariffa doganale?
- Quali argomentazioni sono state apportate a favore del protezionismo? Quali di esse possono essere considerate valide e in quali circostanze?
- Elencate i modi in cui una tariffa doganale sul caffè importato danneggerebbe la nazione che la impone.
- A parità di altre condizioni, dite se ciascuno di questi eventi porterebbe a un apprezzamento o a un deprezzamento del dollaro rispetto all'euro:
  - Una ricerca medica scopre che il vino, soprattutto quello prodotto in Francia e in Italia, riduce il colesterolo.
  - Il PIL nei Paesi europei scende.
  - Gli Stati Uniti sperimentano un tasso di inflazione più elevato rispetto all'Europa.
  - Il deficit di bilancio pubblico negli Stati Uniti aumenta. (*Suggerimento*: che cosa succede ai tassi di interesse degli Stati Uniti?)

## Problemi ed esercizi

1. Supponete che i costi di produzione di cappelli invernali e di grano in due Paesi siano i seguenti:

	Stati Uniti	Russia
per cappello invernale	\$ 10	5000 rubli
per chilo di grano	\$ 1	2500 rubli

- Qual è il costo opportunità di produrre un cappello invernale aggiuntivo negli Stati Uniti? E in Russia?
  - Qual è il costo opportunità di produrre un chilo di grano aggiuntivo negli Stati Uniti? E in Russia?
  - Quale Paese ha un vantaggio comparato nella produzione dei cappelli invernali? E in quella del grano?
  - Compilate una tabella analoga alla Tabella 3 per illustrare in che modo una variazione della produzione in ciascun Paese incrementerebbe la produzione mondiale.
  - Se il tasso di cambio fosse di 1000 rubli per dollaro, avrebbe luogo uno scambio reciprocamente vantaggioso? In caso affermativo, spiegate quale meccanismo indurrebbe i produttori a esportare secondo il vantaggio comparato del proprio Paese. In caso contrario, spiegate le ragioni di una risposta negativa e indicate in quale direzione cambierebbe il tasso di cambio (costruite una tabella simile alla Tabella 6).
  - Svolgete lo stesso ragionamento per un tasso di cambio pari a 100 rubli per dollaro.
2. La seguente tabella fornisce i dati relativi alla domanda e l'offerta di carne di manzo in Paraguay e

Uruguay. Potete tracciare le curve di domanda e di offerta per visualizzare meglio ciò che accade.

- In assenza di scambio, quali sono il prezzo e la quantità di equilibrio in Paraguay? e in Uruguay?
  - Se i due Paesi iniziassero a commerciare, che cosa accadrebbe al prezzo della carne di manzo? Quante mezzene di manzo verranno vendute in Paraguay e quante in Uruguay a tale prezzo?
  - Quante mezzene verranno prodotte in Paraguay e quante in Uruguay? Qual è il motivo della differenza tra la quantità acquistata e quella prodotta in ogni Paese?
  - Chi trae vantaggio e chi è danneggiato dall'apertura delle frontiere tra questi due Stati?
3. Utilizzate i dati relativi alla domanda e all'offerta forniti nel Problema 2 per rispondere alle seguenti domande.
- Supponete che l'Uruguay imponga una tariffa doganale che alzi il prezzo della carne di manzo importata dal Paraguay a \$ 25 per mezzena. Che cosa accadrebbe al consumo di carne di manzo in Uruguay? E alla produzione di carne di manzo sempre in questo Paese? Quanta carne di manzo verrebbe importata dal Paraguay?
  - Quali sarebbero gli effetti prodotti dalla tariffa doganale in Paraguay? In particolare, che cosa accadrebbe al prezzo della carne di manzo in questo Stato dopo l'imposizione della tariffa in Uruguay? In che modo ne verrebbero influenzati la produzione e il consumo in Paraguay?
4. Utilizzate i dati relativi alla domanda e all'offerta forniti nel Problema 2 per rispondere alle seguenti domande.

Paraguay			Uruguay		
Prezzo	Quantità offerta	Quantità domandata	Prezzo	Quantità offerta	Quantità domandata
0	0	1200	0	0	1800
5	200	1000	5	0	1600
10	400	800	10	0	1400
15	600	600	15	0	1200
20	800	400	20	200	1000
25	1000	200	25	400	800
30	1200	0	30	600	600
35	1400	0	35	800	400
40	1600	0	40	1000	200
45	1800	0	45	1200	0

- a. Supponete che l'Uruguay imponga un contingente di importazione sulla carne di manzo del Paraguay, limitando la quantità di importazioni consentita a 20 mezzene all'anno. Che cosa accadrebbe al prezzo della carne di manzo in Uruguay? E al consumo della carne di manzo in tale Paese? E alla sua produzione?
- b. Quali sarebbero gli effetti prodotti dal contingente in Paraguay? In particolare, che cosa accadrebbe al prezzo della carne di manzo in questo Stato dopo l'imposizione del contingente in Uruguay? In che modo ne verrebbero influenzati la produzione e il consumo in Paraguay?
5. Fate riferimento alla Tabella 4 del capitolo. Calcolate i vantaggi ottenuti da ogni Paese quando la ragione di scambio (il numero di abiti per computer) è di 2 a 1, anziché di 3 a 1. Questa volta ipotizzate che la Cina incrementi la produzione di abiti in misura pari a 25 unità e ne esporti 20, mentre gli Stati Uniti riducano la produzione di abiti in misura pari a 20 unità. Quale Paese ottiene un vantaggio maggiore con tale ragione di scambio?
6. Fate riferimento alla Tabella 4 del capitolo. Calcolate i vantaggi ottenuti da ogni Paese quando la ragione di scambio (il numero di abiti per computer) è di 4 a 1, anziché di 3 a 1. Questa volta ipotizzate che la Cina incrementi la produzione di abiti in misura pari a 15 unità e ne esporti 12, mentre gli Stati Uniti aumentino la produzione di computer in misura pari a 4 unità. Quale Paese ottiene un vantaggio maggiore con tale ragione di scambio?
7. Nella seguente tabella sono indicati i dati ipotetici del lavoro necessario in Nuova Zelanda e in India per produrre una tonnellata di lana e un tappeto annodato a mano.

	<b>Nuova Zelanda</b>	<b>India</b>
per tonnellata di lana	10 ore	20 ore
per tappeto annodato a mano	70 ore	100 ore

## Per mettersi alla prova

1. Supponete che le Isole Marshall non commercino con il mondo esterno e abbiano un mercato interno concorrenziale di videoregistratori. Le curve di offerta e di domanda di mercato si ricavano dalla seguente tabella:

<b>Dollari per euro</b>	<b>Quantità di euro domandata</b>	<b>Quantità di euro offerta</b>
\$ 1,20	500 milioni	2600 milioni
\$ 1,10	1000 milioni	2400 milioni
\$ 1,00	1500 milioni	2200 milioni
\$ 0,90	2000 milioni	2000 milioni
\$ 0,80	2500 milioni	1800 milioni

- a. Utilizzate questi dati per calcolare il costo opportunità sostenuto da ogni Paese per produrre ciascuno dei due beni. Determinate, per ciascun bene, quale Paese abbia il vantaggio comparato.
- b. Utilizzate questi dati per costruire una tabella analoga alla Tabella 3 del capitolo, indicando i vantaggi complessivi della produzione se ogni Paese produce una unità in meno del prodotto nel quale non ha un vantaggio comparato.
- c. Se l'India producesse un tappeto in più per esportarlo in Nuova Zelanda, quale sarebbe il prezzo inferiore (misurato in tonnellate di lana) che accetterebbe? Qual è il prezzo più elevato che la Nuova Zelanda pagherebbe? Quale sarà la ragione di scambio di equilibrio?
8. Nella Tabella 6 di questo capitolo si era ipotizzato che il tasso di cambio fosse di 8 yuan per dollaro. Calcolate nuovamente i dati indicati tra parentesi nella tabella ipotizzando che il tasso di cambio sia di 6 yuan per dollaro. Avvengono ancora degli scambi? Motivare la vostra risposta.
9. a. Utilizzate le informazioni nella tabella che segue per determinare il tasso di cambio di equilibrio tra euro e dollaro ipotizzando tassi di cambio flessibili.

<b>Prezzo (dollari per videoregistratore)</b>	<b>Quantità domandata</b>	<b>Quantità offerta</b>
500	0	500
400	100	400
300	200	300
200	300	200
100	400	100
0	500	0

- a. Tracciate le curve di domanda e di offerta e determinate il prezzo e la quantità di equilibrio interno.
  - b. Improvvisamente, gli abitanti delle Isole Marshall scoprono i vantaggi del libero scambio e iniziano a commerciare con il mondo esterno. Poiché il loro è un Paese molto piccolo, il loro commercio non produce alcun effetto sul prezzo stabilito nel mercato internazionale; possono importare quanti videoregistratori desiderano al prezzo internazionale di \$ 100 per unità. In questa situazione, quanti videoregistratori verranno acquistati nelle Isole Marshall, quanti ne verranno prodotti internamente e quanti importati?
  - c. In seguito alle proteste dei produttori interni, il governo decide di imporre una tariffa doganale di \$ 100 su ogni videoregistratore importato. Quanti videoregistratori verranno ora acquistati nelle Isole Marshall, quanti prodotti internamente e quanti importati?
  - d. A quanto ammontano le entrate del governo derivanti dalla tariffa doganale menzionata nel punto (c)?
  - e. Confrontate l'effetto della tariffa doganale descritta nel punto (c) con l'effetto di un contingente di importazione pari a 100 videoregistratori all'anno.
2. a. Utilizzate i dati della tabella seguente per tracciare le curve di domanda e di offerta e determinate il prezzo e la quantità di equilibrio dei due Paesi.
- b. Mostrate graficamente che cosa accade se questi due Paesi iniziano a commerciare tra loro. Che cosa accadrà in ogni Paese al prezzo del bene X? E al suo consumo? E alla sua produzione? Quale Paese ha un vantaggio comparato nella produzione del bene X? Quale Paese esporterà il bene X? Quante unità verranno esportate?

Paese A			Paese B		
Prezzo per unità del bene X (misurato in euro)	Quantità domandata del bene X	Quantità offerta del bene X	Prezzo per unità del bene X (misurato in euro)	Quantità domandata del bene X	Quantità offerta del bene X
€ 10	1	25	€ 10	5	13
9	2	22	9	6	10
8	3	19	8	7	7
7	4	16	7	8	4
6	5	13	6	9	2
5	6	10	5	10	1/2
4	7	7	4	11	1/4
3	8	4	3	12	1/8