


Paul R. Krugman - Maurice Obstfeld

ECONOMIA INTERNAZIONALE 1
TEORIA E POLITICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Quarta edizione italiana a cura di Rodolfo Helg



Capitolo 9
Negozianti commerciali

preparato da Thomas Bishop
(adattamento italiano di Rosario Crino)

1

Negoziati internazionali e politica commerciale

- Il dazio medio sulle importazioni degli Stati Uniti e dei paesi dell'Unione Europea si è sensibilmente ridotto tra il 1920 ed il 2005
- Dal 1944, gran parte della riduzione dei dazi e delle altre restrizioni agli scambi è stata realizzata mediante negoziati internazionali

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved. 9-2

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

FIGURA
I dazi negli Stati Uniti.
Dopo la rapida crescita all'inizio degli anni trenta, il dazio medio americano è costantemente diminuito.



Dazio (percentuale)

1915 1920 1925 1930 1935 1940 1945 1950 1955 1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995 2000

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved. 9-3

Negoziati internazionali e politica commerciale

Due principali approcci alla negoziazione internazionale:

a) Approccio accordo multilaterale:

l'**Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio** (GATT) venne siglato nel 1947 come accordo internazionale provvisorio e fu successivamente sostituito da una vera e propria organizzazione internazionale nota come **Organizzazione Mondiale del Commercio** (OMC) nel 1995

b) Approccio accordi preferenziali

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-4

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- I negoziati multilaterali mobilitano gli esportatori a sostegno della causa del libero scambio, se questi ritengono che i mercati di esportazione si espanderanno
 - ◆ Questo sostegno verrebbe a mancare nel caso di interventi unilaterali di liberalizzazione degli scambi
 - ◆ Questo sostegno si contrappone a quello alla restrizione degli scambi da parte dei gruppi che competono con le importazioni

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-5

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- I negoziati multilaterali evitano anche l'insorgere di guerre commerciali, nelle quali ciascun paese mette in atto restrizioni agli scambi
- Se ciascun paese avesse un interesse politico (stimolato da pressioni politiche interne) a proteggere i produttori nazionali *indipendentemente dalla politica degli altri partner commerciali*,
 - ◆ Tutti i paesi potrebbero adottare restrizioni agli scambi, anche qualora fosse interesse comune liberalizzare il commercio (*dilemma del prigioniero*)
- Utilizziamo un semplice esempio per illustrare questo punto

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-6

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

TABELLA 9.4

Il problema della guerra commerciale.

Stati Uniti/Giappone	Libero scambio	Protezionismo
Libero scambio	10 , 10	-10 , 20
Protezionismo	20 , -10	-5 , -5

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-7

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- In questo semplice esempio, ciascun paese, agendo singolarmente, sta meglio adottando una politica protezionistica, ma entrambi migliorerebbero la loro condizione se scegliessero congiuntamente di liberalizzare gli scambi (nel linguaggio della teoria dei giochi: esiste un solo equilibrio di Nash in cui entrambi i giocatori stanno peggio che nell'evento di reciproco libero scambio)
- Se il Giappone e gli Stati Uniti potessero siglare un accordo vincolante per il mantenimento della libertà di scambio, entrambi eviterebbero la tentazione del protezionismo e migliorerebbero la loro condizione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-8

Negoziati internazionali e politica commerciale (cont.)

- **GATT** – accordo multilaterale creato nel 1948 sotto la leadership di Stati Uniti e Regno Unito
 - ♦ Obiettivo: liberalizzare il mercato internazionale tramite la rimozione delle barriere al commercio
 - ♦ i 19 membri originali sono diventati 152 (a gennaio 2008)
- Un principio base: **Non discriminazione**
- Due applicazioni di questo principio:
 - **Clausola della nazione più favorita**
 - **Clausola del trattamento nazionale**

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-9

Organizzazione Mondiale del Commercio

I negoziati nell'ambito dell'OMC si occupano della riduzione delle restrizioni commerciali in almeno tre modi:

1. Riduzione dei dazi attraverso negoziati multilaterali

2. Binding: un dazio è "vincolato" quando il paese che lo impone accetta di non aumentarlo in futuro

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-10

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

3. Prevenzione contro l'utilizzo di barriere non tariffarie: contingentamenti e sussidi all'esportazione vengono trasformati in dazi, in quanto i costi della protezione tariffaria sono più evidenti

- ◆ I sussidi all'esportazione dei prodotti agricoli sono un'eccezione
- ◆ Eccezioni sono anche concesse nel caso di "distruzione dei mercati", causata da impennate nei volumi di importazione

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-11

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

• L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) fu fondata nel 1995. Essa si basa sui seguenti accordi

- ◆ Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio: si occupa del commercio di beni
- ◆ Accordo Generale sulle Tariffe e sui Servizi : si occupa del commercio di servizi (es. assicurazioni, consulenza, servizi legali, servizi bancari).
- ◆ Accordo sugli Aspetti della Proprietà Intellettuale attinenti al Commercio: si occupa dei diritti di proprietà internazionali (es. brevetti e marchi).

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-12

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- ◆ Procedura di risoluzione delle controversie: una procedura formale che consente ai paesi coinvolti in una controversia commerciale di appellarsi ad un *panel* di esperti dell'OMC
- ◆ Le controversie vengono risolte in tempi ragionevolmente rapidi: anche considerando gli appelli, la procedura non può durare più di 15 mesi
- ◆ Il *panel* analizza gli accordi precedenti fra i paesi membri per stabilire che li abbia violati

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-13

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- ◆ Un paese che si rifiuti di rispettare la decisione del *panel* può essere punito, mediante la concessione agli altri paesi del diritto di imporre restrizioni commerciali sulle sue esportazioni

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-14

Organizzazione Mondiale del Commercio (cont.)

- Le negoziazioni multilaterali del GATT/OMC ratificate nel 1994 (Uruguay Round)
 - ◆ Stabilirono che tutte le restrizioni quantitative (es. contingentamenti) sul commercio di prodotti tessili e di abbigliamento previste dall'Accordo Multi-Fibre avrebbero dovuto essere eliminate entro il primo gennaio del 2005
- Ma appena le restrizioni furono eliminate (in gran parte nel 2005), le pressioni politiche per limitare nuovamente il commercio di tessile e abbigliamento ripresero a crescere ed i principali paesi industrializzati reintrodussero forme di protezione su scala temporanea

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-15

Politiche commerciali e negoziati internazionali

Il Doha Round

Il round negoziale attualmente in corso, il **Doha Round**, è iniziato ufficialmente a Doha, in Qatar nel novembre del 2001, dopo una falsa partenza dovuta ai forti contrasti tra le nazioni dell'OMC sulla definizione dei temi oggetto di negoziazione due anni prima a Seattle. I contrasti sono perdurati anche a round aperto facendo fallire i due successivi incontri alle Conferenze Ministeriali di Cancun nel settembre del 2003 e di Hong Kong nel dicembre del 2005.

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-16

Politiche commerciali e negoziati internazionali

Uno dei tavoli su cui si sono finora arenate le negoziazioni è quello dell'apertura commerciale nel settore agricolo.

L'Unione Europea con la PAC e gli Stati Uniti con gli alti sussidi devoluti a propri agricoltori hanno ostacolato le richieste di sostanziale liberalizzazione presentate dal gruppo di paesi principalmente emergenti che hanno un vantaggio comparato in questo settore.

Dall'andamento dei negoziati emerge l'impressione che il mancato accordo in agricoltura venga anche utilizzato come pretesto per mascherare una sostanziale indisponibilità a trattare sugli altri temi (ulteriore liberalizzazione per i beni manufatti e soprattutto per i servizi).

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-17

Politiche commerciali e negoziati internazionali

Una novità positiva di questo round è stato l'emergere di una capacità di contrattazione autonoma da parte di alcuni paesi emergenti. Infatti, in passato il cosiddetto Quad composto da Canada, Giappone, Stati Uniti ed Unione Europea, aveva sempre determinato l'ordine del giorno delle negoziazioni.

A partire dall'incontro ministeriale di Cancun è emersa una nuova coalizione di paesi, il G20, guidata da Brasile, India e Sud Africa che è stata in grado di influenzare in modo sostanziale l'andamento dei negoziati

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-18

Accordi commerciali preferenziali

- Gli accordi commerciali preferenziali sono accordi commerciali tra gruppi paesi, che prevedono la riduzione dei dazi reciproci, ma non di quelli verso il resto del mondo
- Nel sistema dell'OMC, queste politiche commerciali discriminatorie sono generalmente proibite:
 - ◆ Ogni paese membro accetta di far pagare ad ogni altro paese dazi non più alti di quelli pagati dal paese con dazi minori: principio della "nazione più favorita" (MNF)
 - ◆ L'unica eccezione a questo principio è rappresentata da quei casi in cui il dazio più basso è pari a zero

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-19

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

- Esistono due tipi di accordi commerciali preferenziali in cui i dazi sono uguali, o molto vicini, a zero:
 1. **Area di libero scambio:** un accordo che liberalizza gli scambi tra paesi membri, ma consente a ciascuno di essi di mantenere una propria politica commerciale nei confronti degli altri paesi
 - ◆ Un esempio è il North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-20

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

2. **Unione doganale:** un accordo che liberalizza gli scambi tra i paesi membri e li obbliga ad adottare una politica commerciale comune nei confronti degli altri paesi
3. **Mercato comune:** è un'unione doganale che prevede la libera circolazione dei fattori (in particolare del lavoro) tra i paesi membri
 - Esempio: l'Unione Europea (EU) è anche un'unione doganale.

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-21

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

- Gli accordi commerciali preferenziali aumentano sempre il benessere dei paesi membri?
- No, è possibile che il benessere nazionale diminuisca in presenza di accordi commerciali preferenziali
- Perché? Invece di ricevere introiti dall'imposizione di dazi su importazioni poco costose dai mercati mondiali, un paese può finire per importare beni costosi dagli altri paesi membri, senza ricevere alcun gettito tariffario

Accordi commerciali preferenziali (cont.)

- Gli accordi commerciali preferenziali aumentano il benessere nazionale quando contribuiscono a creare nuovo commercio, ma non quando esistenti flussi di commercio dal resto del mondo vengono sostituiti da flussi commerciali con gli altri paesi membri
- Creazione dei flussi commerciali
 - ◆ Si verifica quando produzioni domestiche costose vengono sostituite da *importazioni a basso costo dagli altri paesi membri*
- Deviazione dei flussi commerciali
 - ◆ Si verifica quando importazioni a basso costo da paesi terzi vengono sostituite da *importazioni ad alto costo dai paesi membri*

Commercio e standard di lavoro

- Uno dei principali cambiamenti dell'economia mondiale nella generazione passata è stata la crescita delle esportazioni di manufatti dai paesi a basso e medio reddito
- Rispetto agli standard dei paesi ricchi, i lavoratori che producono questi beni ricevono salari molto bassi e sperimentano condizioni lavorative molto precarie
- Alcuni si oppongono al libero commercio per questo motivo

Commercio e standard di lavoro (cont.)

- Un esempio è il settore delle *maquiladora*: imprese messicane che producono beni esportati negli Stati Uniti
- Gli oppositori del North American Free Trade Agreement (NAFTA) sostengono che è diventato più facile per le imprese statunitensi sostituire lavoratori domestici ad alto salario con lavoratori messicani a basso salario

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-25

Commercio e standard di lavoro (cont.)

- Questa affermazione potrebbe essere vera, ma non è sufficiente a concludere che il commercio danneggia i lavoratori
- Il modello di Ricardo prevede che, benché i salari messicani rimangano inferiori a quelli degli Stati Uniti a causa della minore produttività del lavoro, essi aumentino rispetto al livello precedente all'apertura degli scambi
- Il modello di Heckscher-Ohlin prevede che i lavoratori non qualificati degli Stati Uniti perdano a causa del NAFTA, ma prevede anche che i lavoratori non qualificati del Messico guadagnino

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-26

Commercio e standard di lavoro (cont.)

- Nonostante i bassi salari guadagnati dai lavoratori messicani, entrambi i modelli prevedono che quei lavoratori stiano meglio grazie all'apertura degli scambi
 - ◆ Evidenza coerente con queste previsioni dovrebbe mostrare che i salari nelle *maquiladora* sono aumentati rispetto ai salari in altri settori messicani
 - ◆ Potremmo anche confrontare le condizioni lavorative nelle *maquiladora* con quelle in altri settori messicani

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-27

Commercio e standard di lavoro (cont.)

- Alcuni attivisti vorrebbero includere gli standard di lavoro nei negoziati internazionali
 - ◆ Tuttavia, i governi dei paesi a basso e medio reddito si oppongono a standard di lavoro imposti dai paesi esteri
 - ◆ Gli standard internazionali potrebbero essere utilizzati come politica protezionistica o come pretesto per azioni legali qualora i produttori esteri non dovessero rispettarli
 - ◆ Gli standard stabiliti dai paesi ad alto reddito sarebbero troppo costosi da soddisfare per i paesi a basso e medio reddito

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-28

Commercio e standard di lavoro (cont.)

- Una politica che i governi dei paesi a basso e medio reddito potrebbero accettare è la costituzione di un sistema di monitoraggio delle condizioni salariali e lavorative, che renda disponibili queste informazioni ai consumatori
 - ◆ Si potrebbero certificare i prodotti realizzati con condizioni salariali e lavorative accettabili
 - ◆ Tale politica avrebbe un effetto modesto, poiché la maggioranza dei lavoratori nei paesi a basso e medio salario non è occupata nelle industrie esportatrici

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-29

Commercio e standard ambientali

- Rispetto agli standard dei paesi ricchi, gli standard ambientali dei paesi a basso e medio reddito sono molto bassi
- Alcuni si sono opposti al libero scambio per questo motivo
- Ma non è possibile concludere che il commercio danneggia l'ambiente, perché, anche in assenza di scambi, le politiche pubbliche hanno indotto degrado ambientale

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-30

Commercio e standard ambientali (cont.)

- Alcuni ambientalisti vorrebbero includere gli standard ambientali nei negoziati commerciali
 - ◆ Tuttavia, i governi dei paesi a basso e medio reddito si oppongono a standard ambientali imposti dai paesi esteri
 - ◆ Gli standard internazionali potrebbero essere utilizzati come politica protezionistica o come pretesto per azioni legali qualora i produttori esteri non dovessero rispettarli
 - ◆ Gli standard stabiliti dai paesi ad alto reddito sarebbero troppo costosi da soddisfare per i paesi a basso e medio reddito

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-31

Commercio e cultura

- Alcuni attivisti ritengono che il commercio distrugga la cultura degli altri paesi
 - ◆ Questa affermazione nega il principio secondo cui si deve lasciare agli individui la possibilità di definire la propria cultura attraverso scelte libere, piuttosto che imponendo standard stabiliti da altri
 - ◆ E qualsiasi cambiamento economico produce cambiamenti nella vita di tutti i giorni

Copyright © 2007 Paravia Bruno Mondadori Editori. All rights reserved.

9-32
