

Cap. 2 La teoria delle Unioni Doganali. Gli effetti di specializzazione intersettoriale.	29
2.1 <i>L'analisi di Viner.</i>	30
2.2 <i>Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale.</i>	42
2.3 <i>Gli sviluppi dell'analisi di statica comparata</i>	46
2.4 <i>Esiste una motivazione economica per le UD?</i>	51
2.5 <i>UD ed economia mondiale.</i>	59

Indice delle tabelle e delle figure

<i>Fig. 2.1 Modello di Viner</i>	33
<i>Fig. 2.2 Una rappresentazione alternativa del modello di Viner</i>	36
<i>Fig. 2.3 Entrambi i partners a costi crescenti</i>	37
<i>Tab. 2.1 Elasticità ex post al reddito della domanda di importazioni nella CEE</i>	41
<i>Fig. 2.4(a) Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale</i>	43
<i>Fig. 2.4(b) Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale</i>	43
<i>Fig. 2.4(c) Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale</i>	45
<i>Fig. 2.5 Effetto di trasferimento di reddito in una UD</i>	47
<i>Fig. 2.6 Il modello di Kemp e Wan</i>	50
<i>Fig. 2.7 Lo scambio di diversioni commerciali</i>	56
<i>Fig. 2.8 L'UD quando il resto del mondo applica tariffe</i>	58
<i>Fig. 2.9 Unioni Doganali e ragioni di scambio</i>	60
<i>Fig. 2.10 La TEC "ottima"</i>	61

Cap. 2 La teoria delle Unioni Doganali. Gli effetti di specializzazione intersettoriale.

La teoria dell'integrazione economica studia gli effetti ed i costi del passaggio da una situazione di protezionismo (la chiusura del mercato nazionale ai flussi di merci, servizi e fattori della produzione) ad una situazione di libero commercio (Altomonte e Nava, 2006). Questo tipo di analisi richiede che siano tenute in conto quattro diverse dimensioni:

- 1) il livello raggiunto dalla liberalizzazione commerciale: le restrizioni commerciali possono essere abolite completamente o solo in parte, l'accordo di liberalizzazione può riguardare solo le barriere tariffarie o può comprendere anche le barriere non tariffarie etc.
- 2) la copertura geografica: la liberalizzazione può essere concordata da un Paese solo con uno o pochi Paesi, normalmente confinanti, oppure può essere decisa in forma multilaterale, di solito con un accordo siglato presso una organizzazione internazionale come l'OMC;
- 3) la dimensione della liberalizzazione: essa può essere totale ovvero riguardare solo alcuni settori di produzione di beni e servizi, ed escluderne altri; può comprendere anche il mercato dei fattori della produzione oppure escluderlo;
- 4) la varietà degli effetti considerati: l'allocazione delle risorse, le economie di scala, le ragioni di scambio, la produttività dei fattori della produzione, i margini di profitto delle imprese, il tasso di crescita economica e la distribuzione del reddito etc.

Affronteremo in questo capitolo, e nei prossimi, alcuni di questi argomenti.

Il primo approfondimento riguarda la teoria delle Unioni Doganali, ossia lo studio degli effetti della realizzazione di un Accordo di liberalizzazione che:

- stabilisce l'eliminazione delle barriere tariffarie,
- riguarda il mercato di tutti i beni ed i servizi commerciabili,
- è limitato ad alcuni Paesi dall'adozione di una tariffa esterna comune, e quindi discriminatorio nei confronti degli altri,

Delle UD considereremo, in questo capitolo, solo gli effetti sulla allocazione delle risorse.

Dopo la pubblicazione dello studio di Viner (1950), che può essere considerato come il primo tentativo specialistico di analizzare da un punto di vista economico la formazione di accordi commerciali regionali, la teoria delle Unioni Doganali é passata attraverso tre fasi successive. La prima, vicina agli interessi dello stesso Viner, si concentrava sugli effetti di benessere che derivano dallo spostamento dei flussi commerciali. La conclusione più nota e generalmente accettata di questi studi indicava la natura di ottimo di seconda istanza (*second best*) delle UD e,

come avviene in questi casi, i risultati in termini di benessere non potevano essere predeterminati.

La seconda fase tentò di stabilire le cause della loro formazione. Gli economisti, convinti della superiorità, rispetto alle UD, della politica di liberalizzazione commerciale non discriminatoria e non reciproca, cercarono la spiegazione della loro esistenza in motivazioni di carattere extraeconomico od introdussero nel dibattito scientifico elementi propri della teoria del protezionismo.

La fase successiva della ricerca sembra infine essere incentrata su alcuni problemi specifici, come gli effetti delle UD sullo sviluppo economico, sulle ragioni di scambio, sulla concorrenza e sulle economie di scala.

2.1 L'analisi di Viner.

La formazione di un'UD era considerata, fino allo studio pionieristico di Viner, come un primo approccio ad una graduale liberalizzazione del commercio mondiale. Nell'ambito della teoria classica del commercio internazionale, il ragionamento poteva essere così facilmente sintetizzato:

- a) il libero scambio massimizza il benessere mentre, al contrario, l'imposizione di tariffe doganali lo riduce,
- b) l'UD comprende l'eliminazione delle tariffe interne ed è per questo motivo un passo verso il libero scambio,
- c) l'UD, quindi, aumenta il benessere, anche se non lo massimizza.

Secondo questo ragionamento, la domanda sull'esistenza e sulla direzione degli effetti di benessere legati alla creazione di un'UD non poteva che avere una risposta favorevole: questa aumenta il benessere sia dei singoli membri sia dell'UD nel suo complesso, ed è quantomeno neutrale per il resto del mondo.

L'analisi di Viner dimostrò l'insufficienza di questa argomentazione, sostenendo che, se è vero che l'UD aumenta il commercio fra i Paesi membri, non è detto che tale aumento sia "per sé" desiderabile: il nodo centrale va, infatti, ricercato nei motivi che determinano l'aumento dei flussi commerciali. Se tale aumento deriva da uno spostamento del consumo interno dalla produzione interna più costosa alla produzione meno costosa del Paese partner, ottenibile grazie all'eliminazione delle frontiere interne, abbiamo un miglioramento dell'allocazione delle risorse e quindi un aumento di benessere per i consumatori (effetto di creazione del commercio). Se, al contrario, l'aumento del commercio interno all'Unione è il risultato di uno spostamento dei flussi commerciali da una fonte esterna a basso costo (il resto del mondo) a favore della produzione, a costi relativamente più elevati, del Paese partner, spostamento che avviene in seguito alla discriminazione nei confronti della fonte esterna che resta ostacolata dall'imposizione della tariffa

esterna comune (TEC) della UD, abbiamo come esito finale una peggiore allocazione delle risorse e quindi una diminuzione di benessere (effetto di diversione del commercio).

Le argomentazioni di Viner sugli effetti della discriminazione tariffaria rientrano nell'analisi propria della teoria economia classica che si interessa dei fenomeni di specializzazione produttiva in particolari settori di produzione. L'eliminazione della produzione interna ad alto costo è vantaggiosa in termini di benessere perché consente al Paese interessato di spostare risorse verso settori produttivi nei quali può avere un vantaggio comparato. A sua volta, il Paese partner potrebbe guadagnare, o quantomeno non perdere, dall'aumento delle sue esportazioni all'interno dell'UD, e quindi nel suo complesso l'UD riceverebbe un vantaggio.

Al contrario, l'effetto di diversione potrebbe essere dannoso per il Paese importatore, che, spostando la fonte delle proprie importazioni verso un Paese a costi più elevati, subisce una perdita misurabile dal peggioramento delle sue ragioni di scambio. Il Paese partner, in questo caso, aumenta le esportazioni solo grazie ad un prezzo più elevato, che gli è permesso dalla preferenza commerciale nei suoi confronti, e che consente di coprire costi più elevati, e quindi non ottiene nessun vantaggio. L'UD, nel suo complesso, subirebbe quindi una perdita. Nella sua conclusione, Viner rileva dunque come il saldo finale degli effetti di benessere di un'UD dipenda dal prevalere o meno degli effetti di creazione su quelli di diversione del commercio.

A ben vedere, gli effetti di benessere richiamati da Viner sono in realtà degli effetti di efficienza in termini di prezzo, secondo la tradizione della teoria classica della produzione che si riferisce all'allocazione ottimale delle risorse, considerando dati i prezzi dei fattori e l'efficienza tecnica. L'efficienza-prezzo, così individuata, caratterizza dunque il mercato di un bene se la differenza che si può riscontrare nei costi di produzione di due diversi Paesi non è altro che il risultato di una differente dotazione di fattori della produzione. In altre parole, un Paese è più efficiente di un altro – in termini di efficienza-prezzo – quando può produrre un bene a costi inferiori non tanto per l'uso di tecniche di produzione più efficienti, ma solamente per una maggiore disponibilità, e quindi un minor prezzo, dei fattori della produzione che sono utilizzati più intensivamente nella produzione del medesimo bene. L'efficienza tecnica, per contro, si riferisce all'impiego della migliore tecnica disponibile, e quindi la maggiore efficienza dipende dalla capacità di un Paese – e delle sue imprese – di utilizzare tecniche di produzione migliori, che consentano di produrre una data quantità di *output* minimizzando gli *inputs*, cioè le risorse di produzione, necessarie. Quest'ultimo tipo di efficienza non può tuttavia essere presa in considerazione nell'ambito dei modelli economici appartenenti al filone della teoria economica classica.

Nell'analisi vineriana, basata sullo schema della concorrenza perfetta, non può dunque essere presa in considerazione l'esistenza di inefficienza tecnica, e quindi i

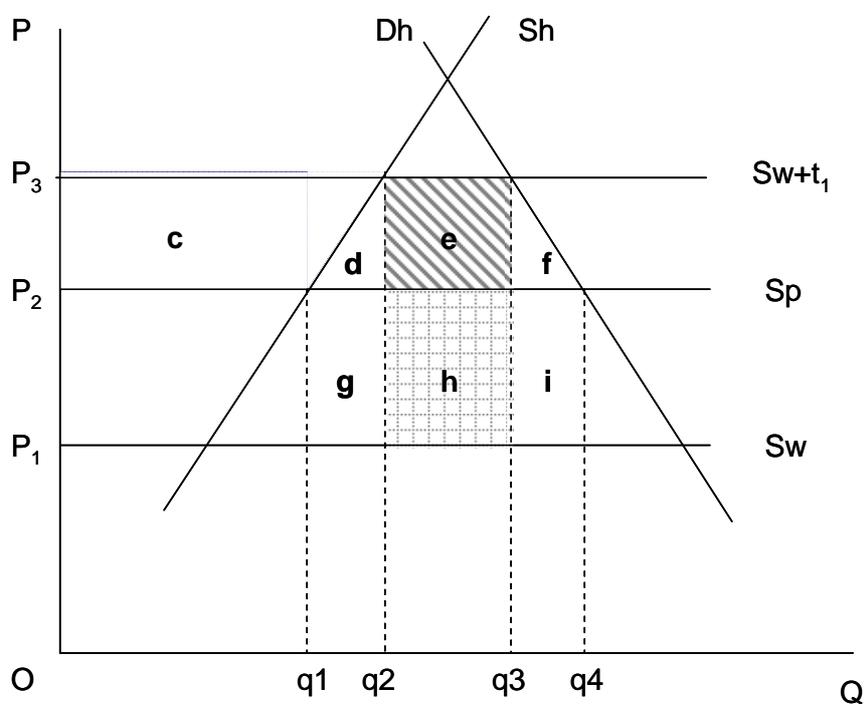
miglioramenti di benessere per i consumatori dipendono solamente dall'efficienza-prezzo. In altri termini, ciò significa che il vantaggio della liberalizzazione commerciale all'interno dell'UD dipende dall'opportunità di sfruttare i vantaggi comparati legati alla diversa dotazione e quindi al diverso prezzo dei fattori della produzione, secondo un percorso che conduce ad un'allocazione ottimale delle risorse attraverso la specializzazione produttiva intersettoriale all'interno dell'Unione. Un Paese ha dunque un vantaggio comparato nella produzione di un bene non per una maggiore efficienza tecnica delle proprie imprese, ma per una più abbondante disponibilità (e quindi un minore costo) del fattore della produzione più intensamente utilizzato nella produzione del bene medesimo.

La domanda iniziale che abbiamo posto, e cioè se esistano effetti positivi di benessere legati alla formazione di un'UD dovrebbe essere così riformulata: quali effetti di efficienza-prezzo sono riscontrabili con il passaggio dalla protezione tariffaria nazionale all'UD, e cioè ad una protezione tariffaria comune? Seguendo l'analisi tradizionale, la risposta è ricercata in un modello di statica comparata vale a dire mettendo a confronto due situazioni statiche - dove quindi la disponibilità di lavoro, capitale e tecnologia è data, l'accesso alla tecnologia è assicurato a tutti i produttori e dove non è presa in considerazione la possibilità di introdurre "nuovi" prodotti -.

Nella figura 2.1 è proposta una semplice analisi d'equilibrio parziale, che prende in considerazione il mercato di un bene e tre Paesi, dei quali uno - il Paese W - sarà discriminato dalla formazione dell'UD.

Nel nostro esempio, il Paese applica una tariffa nazionale non proibitiva, pari a P_1P_3 , ai beni importati dall'esterno assicurando in tal modo ai produttori nazionali un prezzo interno pari ad OP_3 . A questo prezzo, i consumatori di H chiederanno la quantità Oq_3 del bene considerato, mentre i produttori interni saranno in grado di offrire la quantità Oq_2 . La differenza, q_2q_3 , sarà ottenuta dalle importazioni dal Paese W, la cui curva d'offerta nel mercato interno di H, S_w è stata considerata infinitamente elastica (quindi parallela all'asse delle ascisse) per rispettare l'assunto che il Paese H sia troppo piccolo perché possa influire sull'offerta esterna. La somma dei rettangoli e ed h rappresenta le entrate dello Stato, derivanti dall'applicazione della tariffa doganale sulle importazioni nel paese H (pari alla tariffa p_1p_3 per la quantità importata q_2q_3).

Fig. 2.1 Modello di Viner



L'UD formata fra il Paese H ed il Paese P modifica questa situazione. L'eliminazione delle tariffe doganali fra H e P consente al bene prodotto da P di essere venduto nel mercato di H al prezzo OP_2 lungo la curva S_p che indica l'offerta in H delle importazioni da P, mentre le importazioni da W rimangono soggette alla TEC. La diminuzione del prezzo da OP_3 ad OP_2 aumenta il consumo fino ad Oq_4 , diminuisce la produzione interna ad Oq_1 ed aumenta il commercio esterno a q_1q_4 .

La creazione dell'UD con il paese P determina un aumento del benessere dei consumatori pari a $(c+d+e+f)$, ma diminuisce il benessere dei produttori di c (diminuzione del surplus del produttore). L'area c è quindi una redistribuzione di benessere dai produttori ai consumatori, mentre l'area e indica un'analogia redistribuzione fra lo Stato, che non percepisce più le entrate derivanti dalla tariffa doganale, ed i consumatori. Come nel caso della tariffa, presentato in appendice, i triangoli d e f individuano i guadagni netti per il Paese H.

La sostituzione del Paese W, che resta discriminato dall'UD, con il Paese P, meno efficiente in termini di prezzo, tuttavia, determina anche una diminuzione di

benessere dei consumatori pari a h , dovuta alla differenza del prezzo di offerta delle importazioni fra le due fonti esterne ed alla preferenza accordata da H a P in seguito alla formazione dell'UD (h misura la perdita dovuta alla sostituzione delle importazioni da W, per le quali lo Stato incassava un dazio pari a $e+h$: abbiamo già visto che e è trasferito dallo Stato ai consumatori, mentre h , che era appunto un'entrata per lo Stato, ora diventa un costo aggiuntivo per acquisire la produzione q_2q_3 dal Paese P, e quindi una perdita netta in termini di cattiva allocazione delle risorse).

L'effetto netto per il Paese H è dunque misurato dall'area $(d+f)-h$ ed è, in generale, indeterminato. Le aree d e f calcolano complessivamente l'effetto di creazione di commercio, con d che indica un miglioramento nell'allocazione delle risorse (efficienza prezzo) dovuto alla sostituzione della produzione nazionale, più costosa, con quella di P (effetto di creazione di commercio) ed f l'effetto netto di consumo permesso dalla rimozione dell'effetto distorsivo causato dall'imposizione della tariffa, mentre l'area h calcola un peggioramento nell'allocazione delle risorse, e cioè l'effetto di diversione (la perdita per il Paese H a causa del deterioramento delle ragioni di scambio una volta che le importazioni sono state spostate verso una fonte a costi più elevati). Naturalmente, se $d+f > h$, l'UD ha contribuito all'aumento del benessere, mentre, in caso contrario, produce una sua diminuzione.

L'analisi ci consente due importanti conclusioni. La prima è una risposta alla domanda iniziale sul rapporto fra UD e libero scambio: l'affermazione che l'UD sia necessariamente un passaggio verso il libero scambio non appare, secondo questo approccio, corretta. Dalla fig. 2.1 risulta, infatti, che questa possibilità dipende dal soddisfarsi di una serie di condizioni: in ogni modo, tuttavia, quando si ammette la possibilità di effetti di creazione e di effetti di diversione si deve concludere che l'effetto netto sull'efficienza mondiale in termini di allocazione ottimale delle risorse potrà essere sia positivo che negativo. La conclusione di Viner, del resto, può essere considerata un esempio della teoria dell'ottimo di seconda istanza¹: la comparazione di due situazioni sub ottimali - nel nostro caso una politica tariffaria non discriminatoria e l'UD - non permette di ottenere risultati di validità generale sulla direzione della variazione di benessere.

Questa conclusione assume poi anche una consistenza "politicamente" rilevante: in effetti, l'art. XXIV del GATT², che consente alle UD una esenzione al principio fondamentale di non discriminazione, si basa proprio sulla considerazione che una TEC non superiore alla media delle tariffe nazionali preesistenti risulterebbe

¹ In appendice è disponibile un richiamo alla teoria del second best.

² L'art. XXIV del GATT prevede, per gli Stati che fanno parte di zone di libero scambio o unioni doganali, delle eccezioni alla clausola della nazione più favorita (MFN). Tali Stati non sono tenuti ad estendere a tutte le parti contraenti dell'Accordo Generale i vantaggi e i privilegi accordati ai membri di una zona o di una unione.

neutrale nei confronti del resto del mondo. L'analisi di Viner rileva l'insussistenza teorica di questa norma del GATT.

Il modello di Viner – una forma alternativa di presentazione

Possiamo proporre la medesima analisi in altra forma, in modo da consolidare la sua comprensione. La fig. 2.2 è analoga alla precedente, con la differenza, tuttavia, che al posto della curva S_P infinitamente elastica, in questo caso costruiamo una nuova curva di offerta interna S_{H+P} che risulta dalla somma di S_H e dell'offerta di importazioni in H dal Paese P senza l'imposizione della tariffa.

Imponendo una tariffa non discriminatoria t_h pari ad AD , la curva di offerta interna rilevante diventa la $BREFT$, cioè la curva di offerta interna fino ad E (i produttori interni, grazie alla protezione, possono offrire la quantità $DE=Oq_2$) e quindi la S_W più la tariffa AD , con importazioni pari a $EF=q_2q_3$. Il Paese H paga per le importazioni una somma pari a $q_2q_3 \times AO$, vale a dire $q_2q_3ML = a$, mentre i consumatori pagano q_2q_3FE ($a+b+c$), di cui $b+c$ è l'importo della tariffa pagata al proprio Governo.

La formazione dell'UD fra i Paesi H e P determina una nuova situazione di equilibrio. La curva di offerta rilevante per H diventa la $BRGQT$, con una diminuzione della produzione interna (Oq_1), un aumento del consumo (Oq_4) e delle importazioni (q_1q_4), che tuttavia ora provengono solo da P .

Gli effetti di benessere sono:

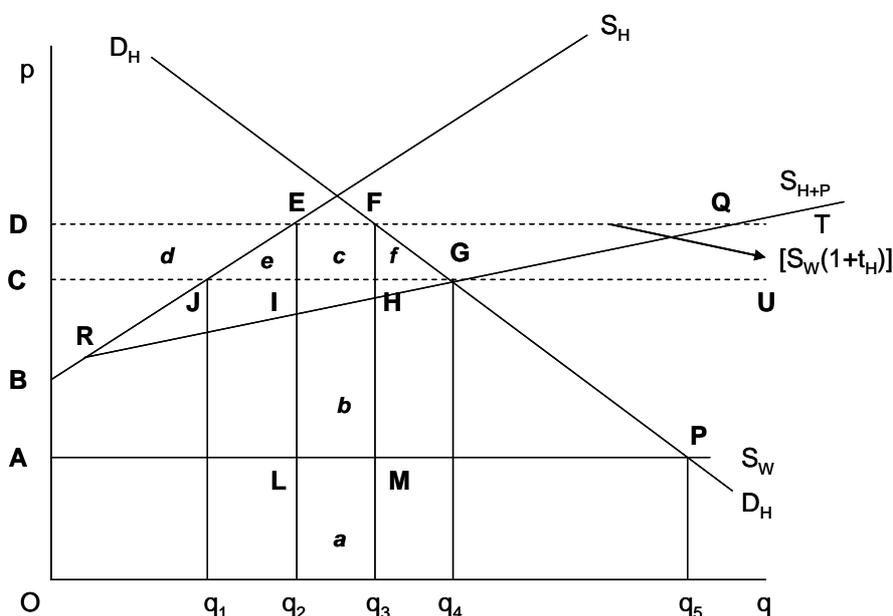
- un aumento del surplus del consumatore di $CDFG$ ($d+e+c+f$);
- una diminuzione del surplus del produttore $DEJC$ (d);
- una diminuzione dell'incasso della tariffa pari a c ;

Abbiamo così un vantaggio netto pari a $e+f$, vale a dire l'effetto di creazione di commercio più l'effetto di aumento del consumo. Ancora una volta, prima di concludere il ragionamento, dobbiamo approfondire il problema della diversione commerciale.

La quantità q_1q_2 , la cui produzione viene trasferita da H a P , costa ora $q_1q_2 \times OC$, cioè q_1q_2IJ al posto di q_1q_2EJ , con un risparmio pari ad e (l'effetto di creazione). L'aumento di consumo di q_3q_4 , con un costo pari a q_3q_4GH , dà una soddisfazione ai consumatori pari a q_3q_4GF , anche qui con un surplus pari a f (l'effetto di consumo). Tuttavia, la quantità originale di importazioni q_2q_3 , che dopo la formazione dell'UD è importata da P , ora costa $q_2q_3HI = a+b$, cioè l'area b più di ciò che costava importarla da W . Quindi queste importazioni ora comportano un'ulteriore perdita di entrate per il Governo, pari a b , che va a pagare i costi più elevati di P rispetto a quelli di W . Abbiamo quindi di nuovo la conclusione che l'UD aumenta il benessere solo se $(e+f) > b$.

Notate come, se il prezzo iniziale fosse uguale al prezzo interno di equilibrio (incrocio fra la D_H e la S_H), l'UD avrebbe solo un effetto puro di creazione di commercio, mentre se il prezzo iniziale fosse stato pari (od inferiore) a OC avremmo solo un effetto puro di diversione. Notate anche come la dimensione dei guadagni e delle perdite dipenda dall'elasticità al prezzo di S_H , di S_{H+P} e di D_H , e dalla differenza fra S_H ed S_{H+P} (la differenza dei costi di produzione fra i due partners dell'UD).

Fig. 2.2 Una rappresentazione alternativa del modello di Viner

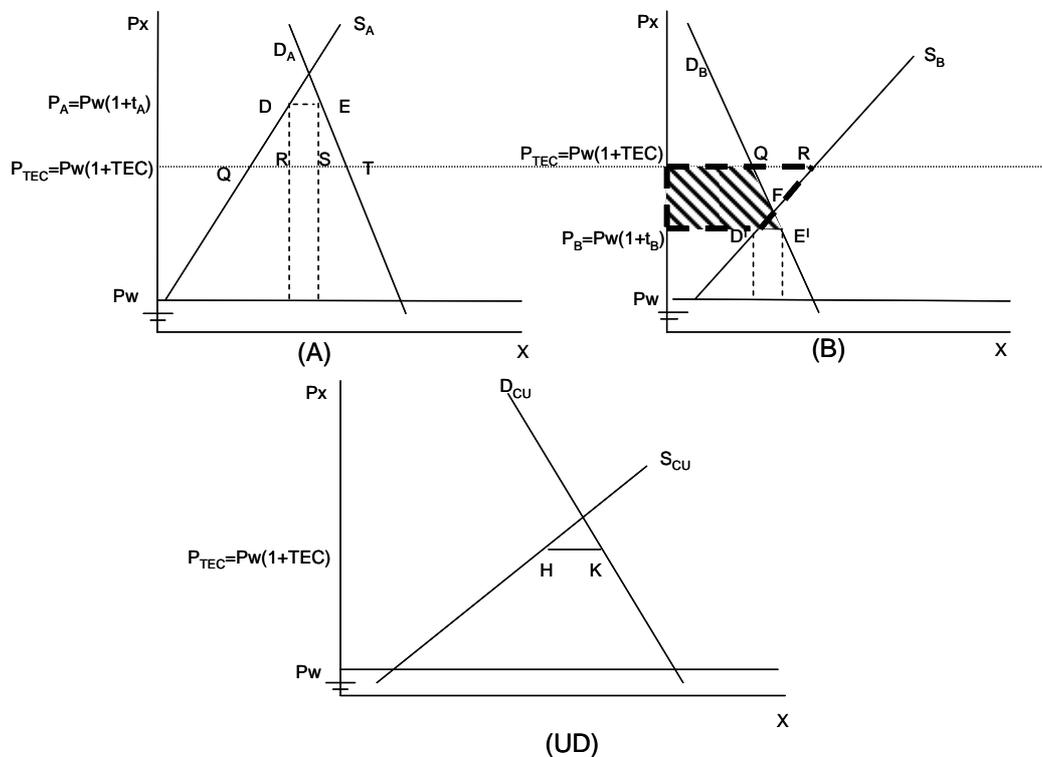


L'analisi svolta ha una evidente limitazione nel fatto che segnala i risultati relativi ad un solo Paese, mentre è importante valutare gli effetti di una UD tenendo conto dell'esistenza di almeno due Paesi partecipanti all'Accordo Regionale e di almeno un terzo Paese escluso. La figura 2.3 consente di superare questa limitazione introducendo anche l'esame degli effetti di una unione doganale sul paese partner, nell'ipotesi che anch'esso abbia costi crescenti di produzione.

Nella figura vengono prese in considerazione sia le curve di domanda (D_A e D_B) di ciascun paese che le rispettive curve di offerta (S_A e S_B), mentre le curve D_{CU} e S_{CU} sono rispettivamente la somma di D_A e D_B e di S_A e S_B , vale a dire le curve di domanda ed offerta aggregate dall'Unione Doganale.

Seguendo la medesima impostazione dell'analisi fatta precedentemente, notiamo che, per il paese A, in seguito all'adozione della tariffa esterna comune (TEC) le importazioni passano da DE (provenienti da W) a QT, di cui QR provenienti da B (si noti che QR è l'eccesso di offerta al prezzo $p_w(1+TEC)$ nel Paese B, vale a dire la differenza fra S_A e D_B), mentre RT continua ad essere importato da W. Ancora una volta, DRQ indica la creazione di commercio e EST l'effetto di consumo per il Paese A.

Fig. 2.3 Entrambi i partners a costi crescenti



Per vedere se esiste diversione commerciale occorre verificare gli effetti sul mercato di B. In effetti la tariffa esterna comune TEC trasforma il Paese B da importatore ad esportatore. Nel caso particolare indicato dalla figura, D'E' è costruito uguale a ST, in modo che il resto del mondo, W, continui ad esportare verso l'unione doganale sempre la quantità RT - con la differenza che prima esportava $DE = RS$ verso A e $D'E' = ST$ verso B, mentre ora esporta solo verso A. Se le cose stanno così, non abbiamo sostituzione di importazioni da W con importazioni da B, e quindi non abbiamo diversione commerciale. Naturalmente, se le importazioni di A da B dovessero essere superiori a QR, ciò darebbe luogo a

diversione. Questo potrebbe avvenire se l'elasticità della S_B fosse superiore a quella tracciata nella figura, o se la TEC fosse superiore.

Esercizio

Provare a tracciare degli schemi che comprendano effetti di diversione

Come calcolare gli effetti dell'Unione Doganale? Abbiamo visto gli effetti in A, ora notiamo come il surplus del consumatore diminuisca, in B, di $P_{tec}QEP_b$, mentre il surplus del produttore aumenta di $P_{tec}RDP_b$. Sommando algebricamente le due aree, otteniamo un guadagno di QRF ed una perdita di $F'D'E$. Pertanto il benessere di B aumenta se $QRF > F'D'E$.

In conclusione:

- nel Paese A abbiamo un effetto di diversione se le importazioni da B superano QR ;
- nel Paese B abbiamo un aumento di benessere se $QRF > F'D'E$:

Ancora una volta, il risultato è indefinito, e quindi ci troviamo sempre in una situazione di *second best*.

Alcune ulteriori conclusioni:

- le due figure indicano chiaramente che l'Unione Doganale può creare commercio fra i Paesi partecipanti (uno dei loro obiettivi principali) se la TEC è sufficientemente protettiva verso l'esterno. Nel caso dei prodotti agricoli, questa constatazione ha indotto la Comunità Europea ad innalzare forti barriere tariffarie nei confronti del resto del mondo, producendo notevoli costi di diversione commerciale. Lo stesso è avvenuto nel settore tessile abbigliamento.
- non è corretto, come dimostra la figura 2.3, sostenere che l'Unione Doganale sia necessariamente destinata a chiudere il mercato interno per le importazioni provenienti dall'esterno. Guardando la figura, si può verificare che se la tariffa esterna comune è di ammontare superiore a quello segnato può ridurre le importazioni dall'esterno fino ad annullarle, ma tariffe inferiori possono addirittura aumentare le importazioni da W rispetto a quelle precedenti alla formazione dell'UD.
- alcuni aspetti interessanti di natura politica aiutano a comprendere la validità di questa analisi. Dato per scontato che, tramite anche ulteriori approfondimenti, un'analisi di questo tipo, data la sua natura di *second best*, non può fornire regole generali sugli effetti di un'Unione Doganale, possiamo inferire che i Governi, spinti a creare le UD per motivazioni politiche spesso legate alla necessità di approfondire processi di integrazione in corso, tendono semplicemente a valutare se gli effetti positivi sul benessere possano essere sufficientemente superiori a quelli negativi per poter giustificare l'approfondimento del processo medesimo.

Da questo punto di vista è importante verificare se esistono alcune condizioni che possono influenzare il risultato finale di un'analisi di statica comparata come questa, vale a dire possono creare le condizioni per le quali gli effetti di creazione sono superiori a quelli di diversione:

a) la struttura della produzione. Due Paesi possono essere complementari (avere strutture economiche differenti, come nel caso di un Paese industriale e di uno agricolo) o competitivi, se hanno strutture economiche simili. La creazione di commercio è più probabile quando le strutture economiche sono competitive, nel senso che la serie di prodotti originati da imprese ad alto costo nelle differenti aree dell'UD è simile. Quando le economie sono simili, è più facile trasferire risorse da produzioni meno efficienti a produzioni più efficienti. In caso contrario, minore è la sovrapposizione produttiva, minore è la possibilità di riallocazione della produzione fra i Paesi membri dell'UD, che è alla fine la fonte della creazione di commercio.

b) la dimensione dell'UD. Più l'UD è ampia, e maggiore il numero di Paesi che ne sono membri, maggiore sarà la possibilità che gli effetti di creazione superino quelli di diversione, grazie alla più efficiente distribuzione delle specializzazioni inter settoriali.

c) il livello delle tariffe. Quanto più alto era il livello delle tariffe prima dell'UD (e quindi quanto più elevate erano le inefficienze-prezzo da proteggere) e quanto più basso è il livello ex post della TEC, tanto minori sono le possibilità di diversione commerciale.

d) i costi di trasporto e di transazione. I costi di trasporto possono avere un effetto d'ostacolo al commercio simile a quello delle tariffe: è questa una delle ragioni principali per le quali le UD si formano normalmente fra Paesi geograficamente contigui. Simile è il problema relativo ai costi inerenti alle transazioni commerciali, come ad esempio i costi derivanti dalle barriere linguistiche.

e) la flessibilità. La possibilità di sfruttare i vantaggi collegati alla riallocazione delle produzioni è ovviamente legata alla flessibilità dei mercati dei fattori ed alla presenza di "rigidità" nella struttura di produzione.

Verifiche empiriche

L'analisi teorica svolta precedentemente indica quali sono gli effetti della formazione di una UD quando si assume che tutto rimanga costante, eccetto le variabili (prezzo e quantità) considerate. In una verifica empirica, tuttavia, relativa per esempio al caso della formazione della Comunità Europea, occorre tener presente la possibilità di cambiamenti in altre variabili, come per esempio la curve di domanda e di offerta, che possono spostarsi in seguito alle variazioni del reddito e/o della produttività. In effetti, questo è il problema principale per calcolare gli effetti economici reali di qualsiasi cambiamento istituzionale, e si

concretizza nella necessita' di fare un'ipotesi su "cosa sarebbe successo" in assenza del cambiamento studiato.

Un esempio di questo approccio è fornito da Balassa, quando studia gli effetti della formazione della Comunità Europea fra i sei Paesi fondatori assumendo che l'elasticità al reddito della domanda per importazioni sarebbe rimasta uguale in assenza del cambiamento istituzionale dato, appunto, dall'approvazione del Trattato di Roma.

Per elasticità al reddito si intende il rapporto fra il tasso annuale di variazione delle importazioni ed il tasso annuale di variazione del PNL, misurato a prezzi costanti.

In tal modo, Balassa può sostenere che le variazioni accertate dell'elasticità debbano essere attribuite alla formazione della CEE. L'autore dunque calcola l'elasticità al reddito delle importazioni per il periodo 1953-59, prima della diminuzione delle tariffe decisa con il Trattato di Roma, e le compara con i periodi successivi, 1959-65 e 1959-70, sia per il totale delle importazioni della CEE, sia per le importazioni intra-CEE che per le importazioni extra-CEE (vedi tabella 2.1).

Un aumento dell'elasticità della domanda fra i periodi considerati per le importazioni intra-CEE potrebbe significare una creazione di commercio "lorda", dovuta cioè sia agli effetti di creazione di commercio che a quelli di diversione. Un aumento dell'elasticità rispetto a tutte le fonti (intra ed extra-CEE) significherebbe una vera creazione di commercio. Una diminuzione dell'elasticità rispetto alle importazioni extra-CEE indicherebbe una diversione di commercio.

I risultati della verifica di Balassa indicano dunque che, in termini generali, l'elasticità delle importazioni europee è aumentata rispetto a tutte le aree, quindi si è determinata una vera creazione di commercio (da 1.8 a 2.0); il risultato potrebbe essere confermato dall'osservazione che l'elasticità non è diminuita rispetto all'area extra CEE (1.6 rispetto ad 1.6), quindi non si confermano sostanziali diversioni di commercio.

I dati vanno però verificati anche per singola categoria di prodotti. Da questo punto di vista si evidenzia una forte diversione commerciale per i prodotti agricoli, dovuta all'introduzione delle restrizioni commerciali legate alla politica agricola comune, mentre appaiono effetti di creazione di commercio nei settori manifatturieri.

Tab. 2.1 Elasticità ex post al reddito della domanda di importazioni nella CEE

Settori d'importazione	Elasticità al reddito della domanda di importazioni		
	1953-59	1959-65	1959-70
Importazioni totali			
Alimentari non tropicali, bevande, tabacco	1,7	1,6	1,5
Materie prime	1,1	1,1	1,1
Combustibili	1,6	2,3	2
Prodotti chimici	3	3,3	3,2
Macchine	1,5	2,8	2,6
Mezzi di trasporto	2,6	3,4	3,2
Altri prodotti manufatti	2,6	2,5	2,5
Totale	1,8	2,1	2
Importazioni intra-CEE			
Alimentari non tropicali, bevande, tabacco	2,5	2,4	2,5
Materie prime	1,9	1,9	1,8
Combustibili	1,1	1,3	1,6
Prodotti chimici	3	4	3,7
Macchine	2,1	3,1	2,8
Mezzi di trasporto	2,9	3,8	3,5
Altri prodotti manufatti	2,8	2,9	2,7
Totale	2,4	2,8	2,7
Importazioni extra-CEE			
Alimentari non tropicali, bevande, tabacco	1,4	1,2	1
Materie prime	1	0,9	1
Combustibili	1,8	2,5	2,1
Prodotti chimici	3	2,7	2,6
Macchine	0,9	2,5	2,4
Mezzi di trasporto	2,2	2,4	2,5
Altri prodotti manufatti	2,5	1,9	2,1
Totale	1,6	1,7	1,6

Fonte: (Balassa, 1975)

2.2 Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale.

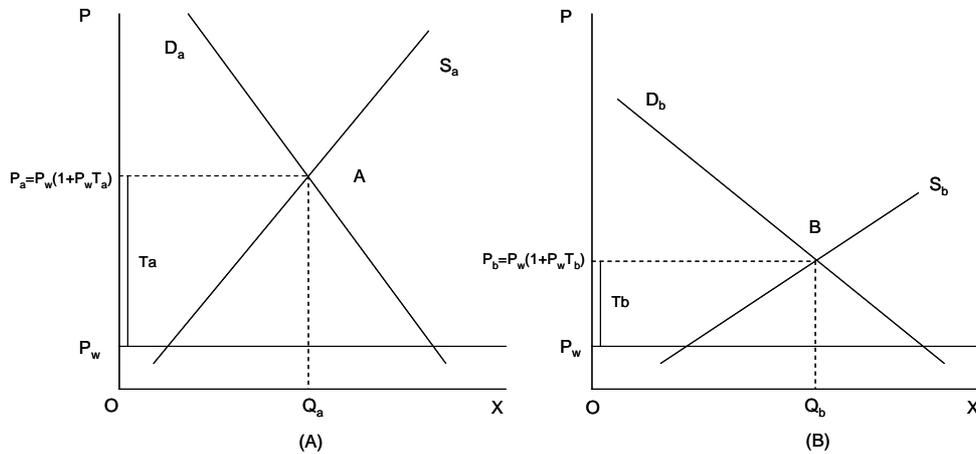
Qual è la differenza fra ALS ed UD dal punto di vista degli effetti sul benessere? Possiamo considerare l'esistenza di motivazioni di natura economica capaci di giustificare, in certi casi, la scelta per l'ALS?

In questo paragrafo forniamo delle indicazioni per rispondere a queste domande. Ricordiamo, innanzitutto, che l'ALS è un Accordo in base al quale ogni Paese membro si impegna ad eliminare le tariffe doganali nei confronti dei partners, mentre mantiene la competenza a decidere l'ammontare delle tariffe da imporre ai Paesi esterni all'Accordo. Per poter realizzare concretamente questo tipo di accordo è necessario che i Paesi membri si dotino di un meccanismo di controllo amministrativo che permetta di verificare l'origine dei prodotti importati. Il controllo si rende necessario per evitare il fenomeno della *deviazione commerciale*, vale a dire la possibilità per un Paese terzo di esportare nel Paese membro dell'ALS che stabilisce la tariffa esterna più bassa, e poi far transitare la merce nel Paese con la tariffa più elevata, approfittando della libertà di accesso al mercato di quest'ultimo permessa dall'eliminazione delle tariffe interne.

Per semplificare l'esposizione, conviene prendere in considerazione l'ipotesi che entrambi i Paesi (Paese A e Paese B), prima della formazione dell'ALS, abbiano stabilito una tariffa doganale proibitiva. Ancora, ipotizziamo che, dopo la formazione dell'ALS, ogni Paese, oltre ad eliminare la tariffa doganale nei confronti del partner, non modifichi, nei confronti del resto del mondo, la tariffa già esistente.

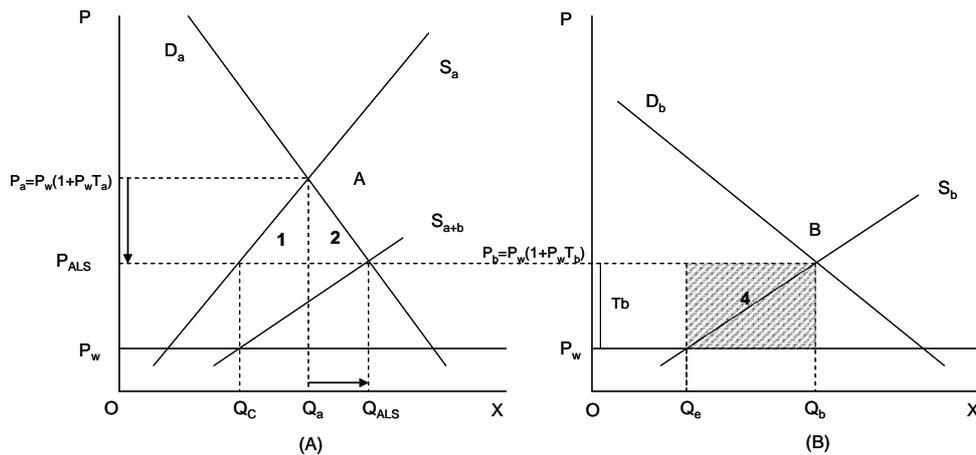
Nella fig. 2.4(a), tratta, come le successive di questo paragrafo, da Altomonte e Nava (2006), il Paese A impone la tariffa T_a che porta il prezzo interno a $P_a = P_w(1+P_wT_a)$. Grazie a questo prezzo l'equilibrio interno si stabilisce al punto A, con domanda ed offerta pari a OQ_a . Allo stesso modo, il Paese B, imponendo la tariffa T_b , stabilisce un prezzo interno pari a $P_b = P_w(1+P_wT_b)$ ed una quantità domandata ed offerta pari a OQ_b . Come si nota, il Paese B è più efficiente di A e quindi $P_a > P_b$.

Fig. 2.4(a) Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale



Se i due Paesi formano una ALS, i consumatori di A avranno la possibilità di acquistare il prodotto x nel Paese B, avendo a disposizione la sua intera produzione. In questo caso (vedi la fig. 2.4(b)) la curva di offerta in A diventa S_{a+b} , ossia la somma lineare di S_a e S_b . A questo punto, a seconda della pendenza di D_a , cioè della sua elasticità al prezzo, l'intersezione fra D_a ed S_{a+b} determina il nuovo prezzo di equilibrio in A, P_{ALS} , ossia il prezzo che risulta dall'accordo di liberalizzazione. Tale prezzo sarà necessariamente più basso di P_a , e quindi aumenterà la quantità domandata dai consumatori di A.

Fig. 2.4(b) Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale



Possiamo considerare, ora, due ipotesi (Altomonte e Nava, 2006). In base alla prima, il Paese B è in grado di offrire, al prezzo P_b l'intero eccesso di domanda dei consumatori di A. Nella fig. 2.4(b) il prezzo del Paese A diminuirà da P_a a $P_{ALS} = P_b$; la quantità domandata aumenterà da OQ_a ad OQ_{ALS} , che sarà in parte offerta dai produttori nazionali, OQ_c , e, per l'eccesso di domanda, importata da B (Q_cQ_{ALS}) al prezzo P_{ALS} .

Secondo la consueta analisi del benessere, troviamo che i consumatori di A avranno un aumento del proprio surplus, mentre i produttori vedranno diminuire il loro. L'effetto netto sarà positivo, pari alla somma dei triangoli 1 e 2 (gli effetti, che già conosciamo, di creazione di commercio e di consumo)

Rispondi a questa domanda: esistono effetti di diversione in A? Perché?

Cosa succede nel Paese B? I consumatori di B saranno costretti a diminuire i propri consumi, dato che parte (Q_cQ_{ALS}) della precedente produzione di equilibrio di B viene ora esportata in A? Subiranno, come nel caso dell'UD che abbiamo considerato prima, una diminuzione del proprio surplus?

Per rispondere a queste domande dobbiamo tener conto che non è stata creata una UD, ma una ALS, e quindi il Paese B può mantenere la propria tariffa T_b nei confronti del resto del mondo. In altre parole, non si crea una TEC. Questo permette a B di produrre la stessa quantità che produceva prima (OQ_b): di questa quantità una parte, OQ_c , è destinata al consumo interno ed il resto, $Q_cQ_b = Q_cQ_{ALS}$, sarà esportata al paese A, rispettando le regole di origine del prodotto stabilite da quest'ultimo. B potrà poi acquistare la quantità rimanente domandata dai propri consumatori, Q_cQ_b , al prezzo mondiale P_w caricato della tariffa T_b , cioè al prezzo P_{ALS} . In questo modo ottiene un guadagno pari all'area 4. L'area 4 rappresenta in effetti una creazione di commercio, nel senso che B acquista da W, cioè dal Paese più efficiente, risparmiando risorse per un ammontare pari all'area 4, che diventeranno entrate tariffarie per il proprio Governo.

In questo modello, dunque, l'ALS permette a tutti i Paesi (compreso il resto del mondo, W) di avere un guadagno netto:

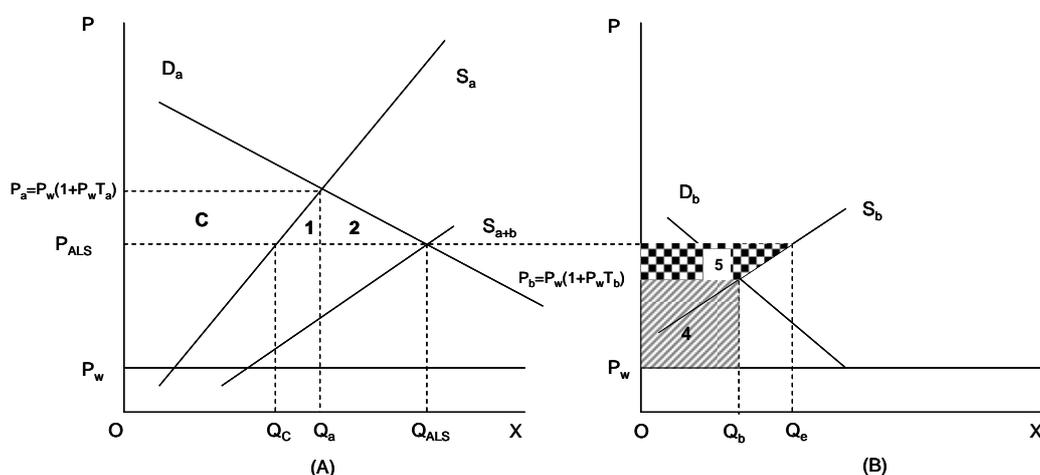
- il Paese A ottiene il guadagno (1+2);
- il Paese B ottiene (4);
- il Paese W ottiene infine un guadagno in quanto, grazie alla ALS, può esportare la quantità Q_cQ_{ALS} , mentre prima, a causa delle tariffe proibitive, non esportava nulla.

Nella seconda ipotesi, la quantità domandata da A al prezzo P_{ALS} è superiore alla quantità che B può offrire al prezzo interno P_b (la curva di domanda di A è più elastica che nel caso precedente). In tal modo, $P_{ALS} > P_b$.

Anche in questo caso i consumatori di A otterranno una riduzione del prezzo interno, pur se inferiore alla precedente, e quindi aumenteranno i propri consumi da OQ_a ad OQ_{ALS} . Di questa domanda totale, OQ_c sarà prodotto internamente (i produttori di A subiranno una perdita pari a C), mentre la differenza Q_cQ_{ALS} sarà importata da B al prezzo P_{ALS} . Ancora una volta, il guadagno netto per A sarà pari alla somma dei due triangoli (1+2).

Nel Paese B, grazie all'aumento del prezzo all'esportazione P_{ALS} i produttori potranno aumentare la quantità prodotta da OQ_b ad OQ_e ottenendo un aumento del proprio surplus pari all'area 5. Per i consumatori di B cosa succede?

Fig. 2.4(c) Area di Libero Scambio (ALS) ed Unione Doganale



Consumavano prima dell'ALS la quantità OQ_b prodotta internamente al prezzo OP_b : dopo la ALS, grazie alla possibilità di mantenere la propria tariffa T_b , possono importare la stessa quantità al prezzo P_w più la tariffa T_b , cioè al prezzo totale P_b . Questo permette al paese B:

- di mantenere la stessa quantità e lo stesso prezzo di consumo che avevano prima dell'ALS;
- di modificare la fonte di approvvigionamento (dalla produzione interna a quella di W) ottenendo un vantaggio in termini di creazione di commercio (si acquista dal produttore più efficiente) e di incasso tariffario (l'area 4 nella figura). In altre parole, l'area 4 rappresenta un risparmio per i minori costi di produzione di W che va a vantaggio dello Stato attraverso la tariffa.

Esercizio:

Cosa succede se uno od entrambi i paesi non imponevano, prima dell'ALS, una tariffa proibitiva?

L'esposizione della teoria classica delle ALS che abbiamo proposto porta ovviamente a chiedersi perché, dato che l'ALS appare essere più efficiente in termini di benessere dell'UD, nel caso dell'Europa sia stata scelta la soluzione dell'UD. Una risposta completa a questa domanda potrà essere data dopo aver studiato gli argomenti presentati nei prossimi capitoli. Con le conoscenze che abbiamo fin qui ottenuto, tuttavia, possiamo proporre queste riflessioni:

- a) occorre considerare i costi amministrativi dei controlli sul rispetto delle regole di origine dei prodotti. Spesso questi controlli sono molto dispendiosi e poco efficienti.
- b) Occorre considerare, ancora, il costo della eliminazione delle barriere tariffarie (minore protezione, minori incassi di tariffe doganali etc.). Come vedremo in questo stesso capitolo, molti Paesi sono disposti ad eliminare le barriere tariffarie solo in forma reciproca, ma con la garanzia di poter esportare nel mercato del paese partner: questa garanzia si può ottenere solo nell'ambito di una UD con la TEC sufficientemente protettiva nei confronti dell'esterno.
- c) A questi argomenti, occorre aggiungere quelli di carattere più politico: l'UD è sicuramente uno strumento funzionale all'integrazione politica più importante dell'ALS.

2.3 Gli sviluppi dell'analisi di statica comparata

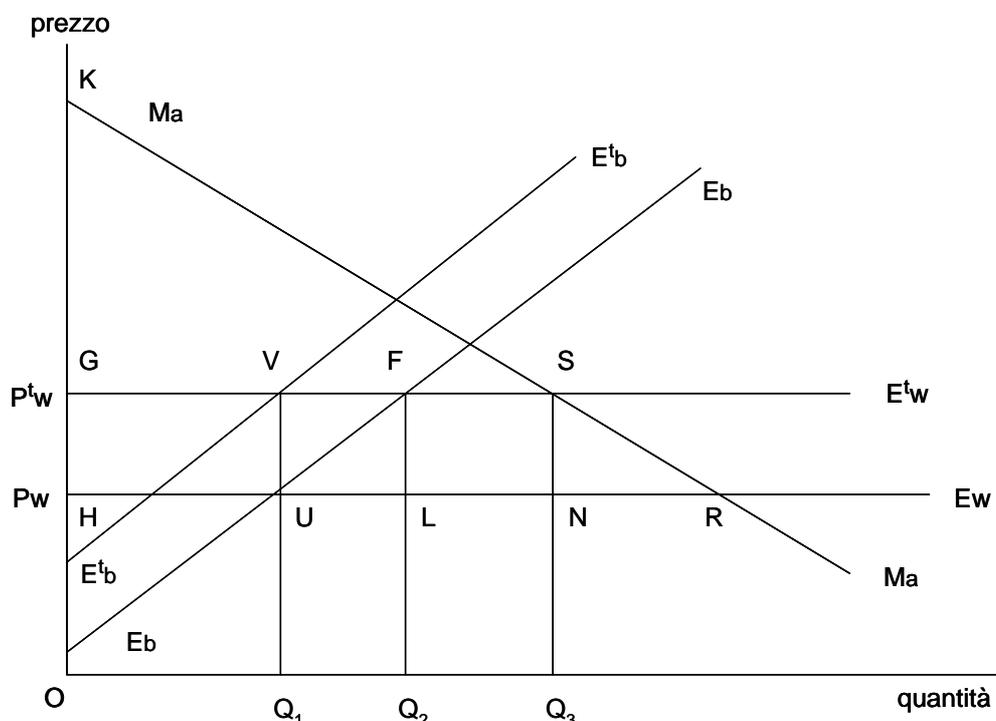
Un'ulteriore interessante considerazione che deriva da un'analisi di equilibrio parziale, e che va a completare l'affermazione fatta al precedente punto b), è relativa al fatto che un'Unione che comprende soprattutto paesi piccoli relativamente al resto del mondo tende ad avere più facilmente effetti di diversione.

Nella fig. 2.5 troviamo le curve MaMa ed EbEb che indicano rispettivamente la domanda di importazioni del paese A (ottenuta sottraendo alla domanda complessiva l'offerta di produzione interna, ossia calcolando l'eccesso di domanda) e l'offerta di esportazioni di B. La curva PwEw indica l'offerta di esportazioni del resto del mondo.

Prima di formare l'UD, il paese A impone una tariffa non discriminatoria tale da portare le curve di offerta (viste dai consumatori e dai produttori interni) ad E^bE^b ed a P^wE^w rispettivamente. In questo modo, il prezzo interno ad A risulta P^w , il

Paese importa OQ_1 dal Paese B ed Q_1Q_3 dal resto del mondo, raccoglie tariffe doganali per GSNH ed ottiene un surplus per i consumatori pari a KGS. E' facile ora vedere le conseguenze della formazione di un'UD. La curva di offerta di esportazioni di B torna (sempre agli occhi dei consumatori e dei produttori di A) a E_bE_b , mentre quella del resto del mondo continua ad essere gravata della tariffa doganale: fino a quando la tariffa esterna non è proibitiva, e si continua quindi ad importare anche da W, il prezzo interno resta uguale a quello mondiale gravato dalla tariffa, nel nostro caso P^t_w . Le importazioni da B salgono a OQ_2 e quelle da W calano a Q_2Q_3 .

Fig. 2.5 Effetto di trasferimento di reddito in una UD



Per prima cosa possiamo notare che, in questo caso, l'UD produce solo effetti di diversione: se non viene modificata la tariffa esterna, il prezzo interno ad A non può cambiare ed i produttori interni non subiscono la concorrenza dei produttori di B, e quindi non si determina creazione di commercio. D'altra parte, approfittando della discriminazione tariffaria, i produttori di B conquistano parte

della quota di mercato di W, portando alla diversione commerciale Q_1Q_2 ed alla associata perdita netta pari ad FLU.

In secondo luogo, l'UD produce un effetto redistributivo che danneggia il paese A e favorisce B. A perde il rettangolo GFLH (l'ammontare di tariffa precedentemente raccolta sulle importazioni da B). Una parte di questa perdita viene redistribuita a favore di B (GFUH, ossia l'aumento del surplus degli esportatori di B), ed una parte, FLU, indica la perdita netta della diversione commerciale, dovuta ai costi di produzione più elevati di B rispetto a W. Naturalmente, quanto maggiore sarà il commercio con B, tanto maggiori saranno le perdite per A. L'effetto negativo per A dovuto alla redistribuzione potrebbe essere neutralizzato se, a sua volta, B potesse offrire ad A un identico vantaggio sulle importazioni da A: ma questo dipende dall'ammontare della tariffa doganale precedentemente imposta da B. In questo caso, converrebbe fare UD fra Paesi con tariffe iniziali elevate, come del resto abbiamo sottolineato nel punto c).

E' chiaro, infine, che se la liberalizzazione fosse non discriminatoria, i vantaggi per A sarebbero maggiori: la perdita dell'ammontare della tariffa sarebbe stata redistribuita a favore dei consumatori ed, in più, A avrebbe ottenuto un guadagno netto pari a SNR.

Esercizio

Provate a valutare gli effetti di una UD con una TEC inferiore a P^w e superiore a P^w .

Naturalmente l'analisi soffre delle limitazioni tipiche della sua natura di equilibrio parziale. Come sottolineato da Lipsey (1960), mentre l'approccio di equilibrio parziale potrebbe essere capace di fornire informazioni importanti nel caso di una piccola variazione di una tariffa, la formazione di un'UD tipicamente coinvolge ampie variazioni di molte tariffe, perché sono molti i prodotti che entrano in gioco. In conseguenza di ciò, l'approccio di equilibrio parziale ignora importanti effetti di ritorno fra i settori produttivi (per esempio, le variazioni dei prezzi nel settore della produzione di cereali potrebbero avere conseguenze anche in altri settori legati ad esso *a valle*, come il settore zootecnico), ma ha contemporaneamente il merito di fornire un semplice strumento di analisi per alcuni nodi chiave nella formazione delle UD; questo spiega perché, per molti anni, la teoria delle UD si è basata su di esso.

Va tuttavia sottolineato un aspetto relativo all'evoluzione del sistema economico internazionale che oggi attenua la rilevanza dei concetti di creazione e diversione degli scambi. La "globalizzazione" degli investimenti e della produzione, infatti, gioca in senso contrario alla "nazionalizzazione" dei vantaggi di benessere implicita nei concetti vineriani. Per esempio, i guadagni della creazione di commercio possono andare a favore delle imprese, appartenenti a Paesi non membri dell'UD, che dispongono di una presenza fisica nella regione integrata o

di altre forme di collegamento con imprese di quella stessa regione (accordi di licenza, alleanze strategiche etc.). Allo stesso modo, le perdite per la diversione del commercio possono andare a carico anche di imprese possedute da proprietari interni all'UD e localizzate all'esterno.

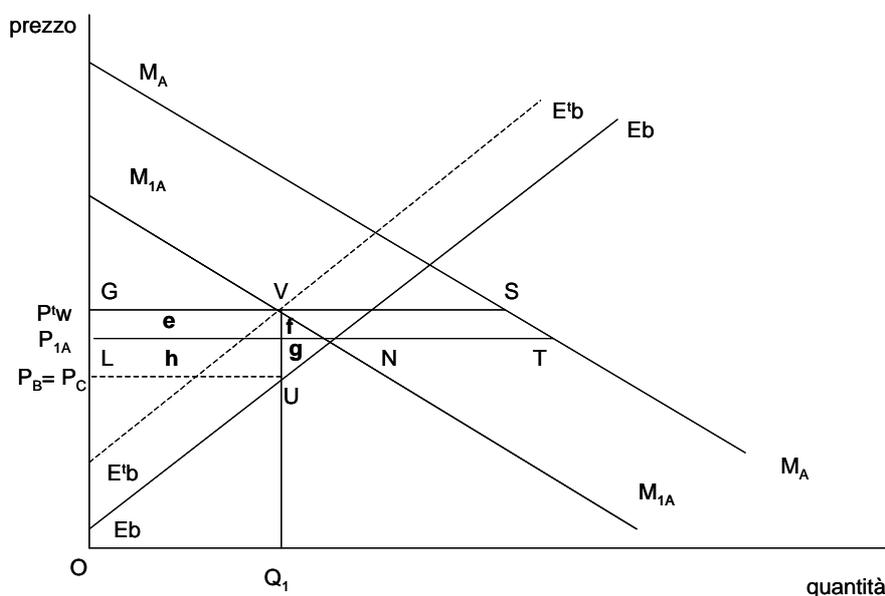
Un importante avanzamento della teoria si deve alle considerazioni introdotte da Meade, Gehrels e Lipsey sulle conseguenze della sostituzione fra consumi, che viene aggiunta alla sostituzione fra fonti di produzione, segnalata dal lavoro di Viner. Nel lavoro di Viner, infatti, per porre in luce le conseguenze della sostituzione nella produzione fra i Paesi membri dell'UD ed il resto del mondo, si assumeva implicitamente che le proporzioni con le quali i beni erano consumati sarebbero rimaste fisse. Si tratta di una assunzione molto restrittiva, dato che è assolutamente probabile che una UD, per il fatto di modificare i prezzi relativi dei beni, implichi uno spostamento del consumo a favore del bene divenuto meno caro a danno del bene divenuto più costoso. Questo fenomeno, quindi, tende a aumentare le importazioni ed i consumi del bene proveniente dal paese partner, ed a diminuire le importazioni ed i consumi dei beni prodotti dal resto del mondo o internamente. In appendice si può trovare una illustrazione del modello di Meade, Gehrels e Lipsey

E' evidente come il motivo di queste difficoltà di comprensione degli effetti di una UD debba trovarsi nel tentativo di affrontare la loro analisi con gli strumenti tradizionali dell'analisi sul benessere privato. Fissando le tariffe esterne precedenti all'UD e permettendo, per contro, di aggiustare i flussi commerciali esterni alla rimozione delle barriere all'interno dell'UD, gli effetti di benessere saranno o negativi o ambigui, ma mai sicuramente positivi. Un importante contributo di Kemp e Wan (1976) mostra, tuttavia, che se rovesciamo la sequenza che abbiamo utilizzato, ossia se fissiamo il commercio esterno pre-UD e lasciamo che le tariffe si aggiustino endogeneamente, il risultato sarà esattamente l'opposto.

Il ragionamento degli autori è semplice: se è possibile creare delle UD che stabiliscano una tariffa esterna comune tale da mantenere fisso l'ammontare di importazioni dal resto del mondo, la liberalizzazione del commercio interno consentirà di massimizzare il benessere congiunto di A e B secondo lo stesso schema che abbiamo visto nel caso di Meade, Gehrels e Lipsey.

Ancora una volta un grafico ci consente di chiarire il problema. La fig. 2.6 riprende la 2.5, tranne per il fatto che qui non indichiamo la curva di offerta del resto del mondo. P^w è il prezzo interno ad A prima della formazione dell'UD, con una quantità importata da B pari a GV e dal resto del mondo (C) pari a VS. Dato che A impone una tariffa pari a UV, il prezzo di importazione sia da B che dal resto del mondo sarà $P_B=P_C$.

Fig. 2.6 Il modello di Kemp e Wan



Formando l'UD fra A e B si eliminano le barriere interne e si stabilisce una TEC, secondo l'ipotesi che abbiamo ricordato, tale da mantenere fisso l'ammontare delle importazioni da C (VS). Per ottenere questo equilibrio a qualsiasi prezzo interno, è sufficiente sottrarre VS dalla $M_A M_A$, ottenendo $M_{1A} M_{1A}$, cioè la domanda di A che deve essere soddisfatta da B (dato che comunque si deve comprare, a qualsiasi prezzo, la quantità VS da C). Non imponendo tariffe interne all'UD, la curva di offerta di esportazioni da B sarà $E_B E_B$ ed il prezzo di equilibrio P_{1A} .

Il paese A importa LN ($>GV$) da B e continua ad importare NT ($=VS$) da C. L'espansione del commercio interno (da GV a LN) aumenta il benessere dell'UD dell'area (f+g), senza diminuire il benessere del resto del mondo. In realtà, si deve ancora considerare che il vantaggio netto per l'UD non è necessariamente distribuito in modo uniforme fra i paesi partecipanti. Nel nostro caso, notiamo che f indica un aumento netto di benessere per i consumatori di A, e g un aumento netto per i produttori di B; tuttavia, questi ultimi godono anche di una redistribuzione di benessere, pari ad h, che viene loro trasferita da A (importo parziale della tariffa sulla quantità prima importata da B: mentre e è la seconda parte dell'importo che passa dallo Stato ai consumatori di A). In altre parole, A guadagna dall'UD se $h < f$, mentre perde se avviene il contrario.

2.4 Esiste una motivazione economica per le UD?

Una volta acquisita la tecnica base dell'analisi d'equilibrio parziale, si può pensare di estenderla modificando di volta in volta alcune delle ipotesi di base. Così si possono avere modelli con un numero maggiore di Paesi, con diverse ipotesi relative ai costi ed all'elasticità dell'offerta, ancora con diverse ipotesi relative all'elasticità della domanda o relativamente al livello ex ante delle tariffe doganali ed ex post della TEC.

In realtà, l'utilità di quest'approccio tende a diminuire quanto più si complicano le ipotesi di base, per cui appare molto più utile giungere a delle conclusioni che possano avere una qualche validità per i gestori della politica economica, interessati alla dimensione sia degli effetti positivi in termini di efficienza-prezzo che di quelli negativi.

L'analisi condotta nel precedente paragrafo consente di concludere che:

- 1) data la natura della teoria dell'ottimo di seconda istanza, non é possibile giungere a delle conclusioni di validità generale sull'utilità delle UD per il benessere nazionale e mondiale;
- 2) non potendo ottenere delle conclusioni di validità generale, é necessario confrontare con l'UD uno strumento alternativo, se esiste, di politica commerciale capace di non produrre effetti di diversione commerciale e di assicurare solamente effetti di creazione.

Cooper e Massell (1965) sostennero che non solo tale strumento esiste, ma anche che una politica tariffaria non discriminatoria é sempre superiore all'UD, anche se quest'ultima dovesse produrre solamente effetti di creazione. Se tale affermazione si dovesse dimostrare corretta, sarebbe conseguente concludere che non esiste, dal punto di vista economico, una motivazione razionale per la formazione di un'UD. L'argomentazione di Cooper e Massell può essere seguita utilizzando sempre la fig. 2.1. Il punto fondamentale consiste nel sostenere che esiste sempre una tariffa non preferenziale tale da produrre lo stesso prezzo p_2 che otterremmo anche con la formazione dell'UD con il Paese partner. Questa tariffa é p_1p_2 e, applicata non preferenzialmente, comporta lo stesso prezzo interno di equilibrio p_2 ottenuto con la UD; si tratta di una tariffa "appropriata" nel senso che consente al Paese H lo stesso livello di produzione interna consentito dall'UD. Quindi, qualunque sia la ragione per proteggere la produzione interna, per i produttori e per i consumatori interni non esiste alcuna differenza fra l'UD e la tariffa non preferenziale. Per contro, in un'UD il Paese non riceverà alcuna entrata da tariffa doganale, perché le sue importazioni provengono interamente dal partner e sono libere da tariffa; con la tariffa appropriata, invece, le importazioni provengono sempre dal Paese con costi più bassi e si otterrà un ricavo tariffario pari a $(g+h+i)$. Soprattutto, la non discriminazione consente di evitare i costi della diversione commerciale e di

massimizzare i vantaggi della creazione assicurando che il nuovo commercio provenga dal fornitore a più basso costo.

La conclusione di Cooper e Massell diventa dunque particolarmente importante perché indica una sola alternativa: dato che non esiste, nel quadro di un'analisi di tipo classico, una giustificazione razionale per l'esistenza delle UD, la loro esistenza nel mondo reale non può essere compresa che indicando ragioni non economiche. Una conclusione che apre tuttavia la strada ad un nuovo obiettivo di ricerca: l'individuazione delle motivazioni delle UD.

In realtà, sotto l'influenza di Viner, i primi studiosi delle UD si sono limitati ad iniziare le loro analisi con la considerazione dell'esistenza del fenomeno, piuttosto che con la ricerca delle ragioni della sua esistenza. Cooper e Massell, affermando che le tariffe non preferenziali sono superiori all'UD come strumento per ottenere i vantaggi della liberalizzazione del commercio, giungono a sostenere che una più efficiente allocazione delle risorse non può essere la vera ragione per la quale le UD si formano.

Come nota Krauss (1972), l'essenza del problema consiste nel fatto che la teoria classica del commercio, con il suo orientamento favorevole al libero scambio, non riesce a dare che nel caso della tariffa ottimale una spiegazione al motivo per cui si impone una tariffa. Per spiegare le UD occorre invece compararle non tanto con una politica di riduzione non preferenziale delle tariffe, quanto con una politica tariffaria non preferenziale *tout court*, diretta ad erigere barriere, non ad eliminarle o ridurle: occorre, in altri termini, confrontare i due strumenti (UD e politica tariffaria non preferenziale) come meccanismi alternativi di protezione piuttosto che come meccanismi alternativi di liberalizzazione. Secondo i due autori, in definitiva, occorre trovare una motivazione economica alle tariffe doganali che consenta di analizzare le UD come strumenti che gruppi di Paesi utilizzano per gestire in comune la politica tariffaria in modo più efficiente di quanto ciascuno di essi sarebbe in grado di fare da solo.

La chiave per lo sviluppo della teoria delle UD, secondo Cooper e Massell, consiste dunque nell'affermazione che due Paesi possono fare assieme ciò che ciascuno di loro non può fare separatamente (Krauss, 1972). Un'affermazione che entra dunque in aperta collisione con la teoria classica del commercio la quale, prendendo come termine di misura del benessere economico il consumo privato di beni e servizi, non può che raccomandare una politica di libero scambio. In quest'ambito, come abbiamo visto, le UD non trovano una giustificazione economica: una politica di riduzioni tariffarie non preferenziali risulterebbe sempre migliore. Un Governo che non si comportasse in questo modo sarebbe "irrazionale" dal punto di vista economico.

E' evidente che questa definizione di "irrazionalità" dipende dall'assunzione di particolari giudizi di valore in merito al benessere economico di una comunità: giudizi che, tuttavia, non debbono necessariamente essere condivisi. I due autori

citati, e successivamente Johnson (1973), cercarono, infatti, di uscire dalla ristrettezza dei parametri di valore della teoria tradizionale assumendo che, accanto alla valutazione del benessere privato, i Governi decidono le proprie politiche commerciali anche sulla base di criteri di utilità pubblica. L'idea che sta alla base di tale impostazione è che l'analisi costi-benefici, condotta analizzando solamente il surplus del consumatore e quello del produttore, non consenta di avere una misura adeguata dei vantaggi e degli svantaggi totali derivanti da politiche di protezione commerciale.

Per comprendere meglio questo problema, occorre fare un salto logico rispetto all'impostazione che abbiamo dato precedentemente alla nostra discussione. Come si ricorderà, fino ad ora abbiamo considerato una sola misura di benessere, appunto il benessere privato, che abbiamo misurato in termini di disponibilità di beni. Da questo punto di vista, è chiaro che il benessere privato tanto più aumenta quanto più mettiamo a disposizione dei consumatori, tramite gli scambi internazionali, quantità maggiori di beni a prezzi più bassi. Se ora, invece, seguendo Johnson, consideriamo, accanto al benessere privato anche il benessere pubblico, ossia la disponibilità di beni pubblici o di interesse pubblico³, il nostro ragionamento può cambiare significativamente.

Possiamo ipotizzare, per restare vicini alla realtà, che esista in un Paese una preferenza collettiva, vale a dire una preferenza condivisa da una larga maggioranza di cittadini, a favore della produzione industriale non solo per ottenere beni di consumo (benessere privato), ma anche per ottenere del benessere pubblico (possiamo considerare benessere pubblico, ad esempio, la disponibilità di posti di lavoro, che la produzione industriale consente, oppure la crescita economica che deriva dall'industrializzazione di un Paese). In questo caso, può succedere che la liberalizzazione commerciale sia intesa come un impedimento alla produzione industriale interna e quindi come causa della perdita di benessere pubblico esistente o potenziale.

Il metodo, seguito in particolare da Johnson, consiste nell'ipotizzare che il Governo cerchi di massimizzare il benessere economico dell'intera comunità, definito sia in termini di utilità pubblica che di utilità privata. (Si veda in appendice una dimostrazione formale del modello di Johnson.)

E' possibile utilizzare questo modello per individuare una spiegazione razionale dell'esistenza delle UD? A questo fine bisogna introdurre ulteriori assunzioni: (a)

³ La differenza fra beni privati e beni pubblici, nella teoria economica, è data dalle loro caratteristiche (vedi Mankiw, 2003): il bene privato è *rivale* (ossia il consumo da parte di un individuo limita la possibilità di consumo da parte di altri individui) ed è *escludibile* (ossia è possibile escludere degli individui dal suo uso). Per contro, il bene pubblico è *non rivale*, o *non competitivo*, vale a dire che il consumo da parte di un individuo non preclude ad altri individui di goderne, ed è *non escludibile*, o *non appropriabile*, in quanto è difficile od impossibile impedire la sua disponibilità a qualcuno.

la produzione industriale non è un unico aggregato ma è composta da una varietà di beni nella produzione dei quali i Paesi hanno vantaggi comparati differenti; (b) nessun Paese ha potere di monopolio o di monopsonio (e quindi non esistono le condizioni per imporre una tariffa ottimale); (c) il GATT/OMC non consente l'uso di sussidi all'industria.

L'esistenza di un'ampia varietà di produzione industriale rende possibile ai Paesi di essere sia importatori che esportatori: ciò, insieme alla preferenza per la produzione industriale, fornisce un buon motivo per proteggere la produzione interna. Infatti, ciascun Paese produrrà sia per l'esportazione sia per il mercato interno, e troverà convenienza a proteggere il settore sostitutivo delle importazioni per raggiungere l'ammontare ottimale della produzione interna.

La riduzione unilaterale delle tariffe doganali, nell'ambito del principio della nazione più favorita, comporterebbe inevitabilmente una perdita, perché il Paese perderebbe quote di produzione interna a favore delle importazioni; al contrario, una riduzione delle tariffe in termini di reciprocità potrebbe consentire a ciascun Paese di mantenere il livello ottimale di produzione industriale sostituendo la produzione concorrente con le importazioni con la produzione per l'esportazione. La possibilità, inoltre, di sfruttare il vantaggio comparato a favore del settore d'esportazione consente di ridurre il costo in termini di consumo privato cui si deve rinunciare per consentire, tramite la protezione, il livello ottimale di "consumo" pubblico. Questo avviene perché specializzandosi nella produzione del bene per il quale si ha un vantaggio comparato si migliora l'allocatione delle risorse.

Per trasformare quest'affermazione a favore delle riduzioni tariffarie reciproche e non discriminatorie in una motivazione a favore delle UD (cioè eliminazione reciproca e discriminatoria delle tariffe), occorre procedere nel modo seguente.

In un modello a tre Paesi, del tipo di quello finora utilizzato, le riduzioni tariffarie reciproche effettuate con la clausola della nazione più favorita aumenterebbero le importazioni di tutti i Paesi. Un simile sistema di liberalizzazione commerciale, onnicomprensivo e creatore di commercio, sarebbe chiaramente negativo per alcuni Paesi, in particolare quelli, relativamente meno efficienti, per i quali la liberalizzazione reciproca aumenterebbe le importazioni più di quanto potrebbero aumentare le esportazioni: in effetti, in questo caso, la scarsa competitività eliminerebbe anche la produzione interna per la quale il beneficio collettivo è più elevato della perdita privata.

Se, al contrario, l'UD avviene su basi discriminatorie (partendo da una situazione non discriminatoria) abbiamo un importante vantaggio: un Paese può, infatti, offrire al proprio partner un aumento delle sue esportazioni - e quindi un aumento di produzione industriale - senza alcuna perdita della propria produzione industriale grazie all'effetto di diversione commerciale a sfavore del terzo Paese discriminato (si determina cioè uno scambio di diversioni commerciali, in base al

quale ciascun Paese può mantenere i propri livelli di produzione – secondo l'ipotesi di Johnson relativa all'utilità pubblica della produzione industriale – spostando tuttavia la produzione dal settore meno efficiente a quello più efficiente, esportando verso quest'ultimo l'eccesso di produzione ed importando dal partner, in cambio, il bene che viene prodotto da quest'ultimo in modo più efficiente).

In altri termini, rispetto ad una politica nazionale di protezione, che imporrebbe di proteggere in ciascun Paese i settori meno efficienti, aumentando così i costi per i consumatori, in un'UD la protezione comune consente a ciascun Paese:

- di proteggere solamente il settore relativamente più efficiente,
- di aumentare la produzione in quest'ultimo e diminuirla in quello relativamente meno efficiente,
- di scambiare i propri surplus di produzione con quelli del partner grazie allo scambio di diversioni commerciali.

La figura 2.7. ci consente di applicare ad un caso concreto queste affermazioni. Se la formazione di un'UD e la sua protezione verso l'esterno tramite la TEC permettono al Paese B di entrare nel mercato di A per il prodotto x, si determinerà un prezzo comune pari a P_3 .

Ciò significa che il consumo in A aumenta da Ox_2 a Ox_3 , e la produzione diminuisce da Ox_2 a Ox_1 , mentre in B la produzione passa da Ox_2 a Ox_3 ed il consumo da Ox_2 ad Ox_1 ; gli eccessi di produzione, x_1x_3 sono esportati verso A.

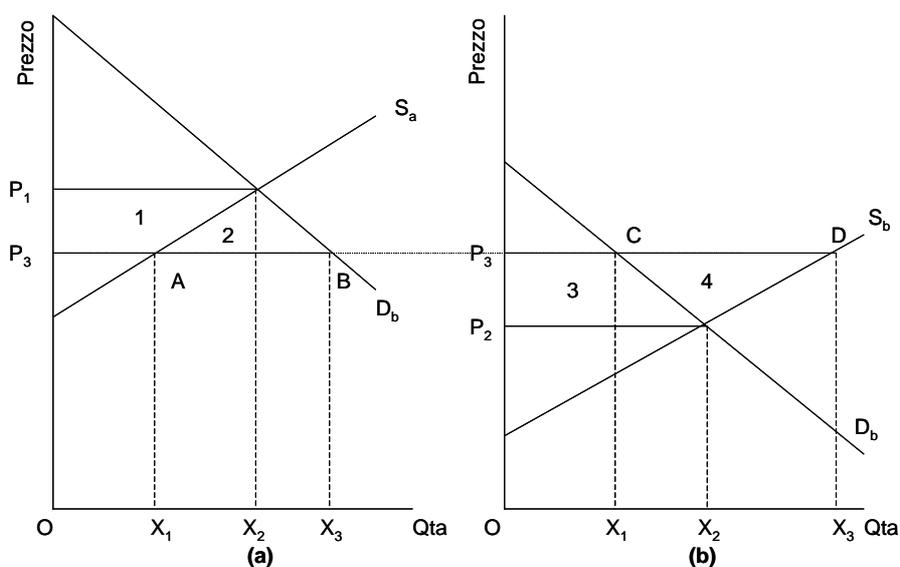
Gli effetti di benessere sono i seguenti:

- il surplus dei consumatori aumenta in A delle aree 1 + 2, mentre diminuisce in B dell'area 3.
- il surplus dei produttori diminuisce in A per l'area 1, mentre aumenta in B per l'area 3 + 4.
- il guadagno netto per A è quindi pari all'area 2, mentre il guadagno netto per B è pari all'area 4. Ovviamente, il guadagno complessivo per l'UD sarà 2 + 4.

L'analisi rende dunque evidente che l'UD consente a B di sfruttare il proprio vantaggio comparato nella produzione di x, vendendo il proprio prodotto ad A. Questa opportunità si manifesta solo tramite la formazione dell'UD, perché in presenza di barriere nazionali da parte di A od in regime di libero commercio, con un Paese terzo più efficiente, B non avrebbe la possibilità di esportare. Naturalmente, dato che il commercio intra-UD riguarda molti prodotti, ciascun Paese ha la possibilità di specializzarsi (ed esportare) in quelli per i quali dispone di un vantaggio comparato. La riduzione reciproca e discriminatoria delle tariffe, che avviene in un'UD, costa a ciascun partner, in termini di riduzione della produzione interna sostituita dalla produzione del partner, meno di quanto non

costi la riduzione reciproca non preferenziale, grazie allo scambio delle diversioni commerciali.

Fig. 2.7 Lo scambio di diversioni commerciali



Questa analisi viene utilizzata anche per sostenere un'altra affermazione, complementare a quella ora segnalata. Wonnacot e Wonnacot (1981) arguiscono, infatti, che una motivazione importante a favore delle UD si può avere quando il resto del mondo applica delle tariffe doganali. In effetti, appare realistico ipotizzare, come fanno i due autori, che il resto del mondo, contrariamente a quanto abbiamo indicato finora, applichi delle tariffe doganali, ossia, per dirla in un altro modo, che ROW non sia talmente grande da essere indifferente al commercio con i Paesi membri dell'UD. Potremmo pensare, ad esempio, che il resto del mondo sia formato da molti Paesi, in modo tale che le loro tariffe ricadano solamente sui propri consumatori senza influire sul prezzo mondiale. I vantaggi dell'UD si possono avere, in questo caso, quando all'interno dell'UD vi sia un Paese produttore a basso costo che, prima della formazione dell'UD, non può commerciare a causa delle tariffe imposte da tutti gli altri Paesi. L'UD, così offre un vantaggio non ottenibile attraverso la riduzione unilaterale delle tariffe. Nella fig. 2.8 sono indicati due prezzi mondiali: un prezzo delle importazioni P_M ed un prezzo all'esportazione, P_X : P_M e' il prezzo interno di ROW, caricato della

tariffa ($P_M - P_X$). Prima della formazione dell'UD, il Paese A impone una tariffa non preferenziale pari a ($P_A - P_B$) ed importa solo da B. A produce Oq_1 , consuma Oq_2 ed importa q_2q_1 . B produce Oq_4 , consuma Oq_3 ed esporta q_4q_3 (uguale a q_2q_1). Dopo la formazione dell'UD si forma un nuovo prezzo interno P_U , per il quale l'UD e' autosufficiente. Gli effetti di benessere sono:

- per i consumatori di A un aumento del surplus pari a $A+B+C+D$;
- per i consumatori di B una perdita pari a $F+G$;
- per i produttori di A una perdita pari ad A ;
- per i produttori di B un aumento pari ad $F+G+J+H+K$;
- per il Paese A una perdita di tariffa doganale pari a $C+E$.

Complessivamente, il Paese A ottiene:

$$(A+B+C+D) - A - (C+E) = B+D-E$$

Quindi un risultato indeterminato, a seconda che $(B+D)$ sia maggiore, uguale od inferiore ad E .

Il Paese B ottiene:

$$(F+G+J+H+K) - (F+G) = J+H+K$$

Quindi un guadagno netto.

L'UD ottiene:

$$B+D-E+H+J+K$$

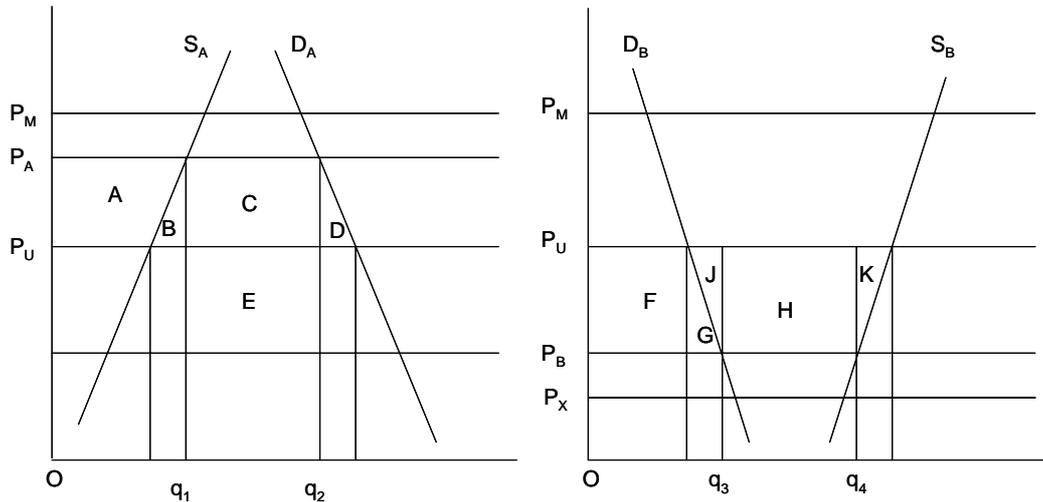
Dato, tuttavia, che E è identico ad H il risultato netto sarà sicuramente positivo per $B+D+J+K$, pur restando indeterminato il risultato per il Paese A.

Wonnacot e Wonnacot forniscono così un argomento importante a favore delle UD, vale a dire la possibilità di accedere ad un mercato quando ci si trovi nell'ambito di un sistema internazionale caratterizzato dalla presenza consistente di barriere doganali. L'enfasi e' posta sulla possibilità di assicurare un migliore accesso ai mercati esteri attraverso negoziati che portino a concessioni tariffarie reciproche: le eventuali perdite nel mercato di un bene di importazione possono essere compensate dai vantaggi ottenuti nei mercati di esportazione.

Nei due casi è evidente che il centro dell'attenzione, nell'analisi delle UD, viene spostato dai guadagni ottenibili dai consumatori ai guadagni ricavati dall'aumento delle esportazioni.

In conclusione, il confronto fra le UD e le politiche tariffarie non preferenziali come meccanismi alternativi di protezione va a favore delle prime, in quanto consentono di soddisfare la domanda di consumo pubblico ad un costo inferiore in termini di consumo privato cui si deve rinunciare, e questo attraverso una riallocazione delle risorse interne dal meno efficiente settore concorrente con le importazioni al più efficiente settore d'esportazione.

Fig. 2.8 L'UD quando il resto del mondo applica tariffe



Le implicazioni dell'analisi di Johnson sono dunque all'opposto di quelle di Viner: sia la creazione che la diversione di commercio determinano un guadagno per entrambi i *partners*; la diversione è preferibile alla creazione di commercio per il Paese che sostiene la propria industria perché non è richiesto un sacrificio della produzione interna.

Le analisi di Cooper e Massell e di Johnson, che includono i beni pubblici nei criteri di benessere, rappresentano un rilevante passo in avanti nella teoria del commercio internazionale sia perché presentano un criterio con il quale valutare le decisioni politiche, sia perché forniscono un argomento economico a favore delle UD quali strumenti alternativi alla politica tariffaria unilaterale. Naturalmente, le loro conclusioni non possono essere considerate definitive. Qualsiasi analisi che conduca a sostenere l'utilità della protezione per motivi di benessere pubblico deve, in ogni caso, risolvere due quesiti: da una parte occorre identificare quali attività abbiano legittimamente le caratteristiche di pubblica utilità e, dall'altra, occorre determinare, nei casi in cui un interesse legittimo di pubblica utilità possa essere dimostrato, se la protezione sia effettivamente richiesta o meno per massimizzare il benessere. Le moderne analisi di *political economy* consentono un ulteriore approfondimento della questione.

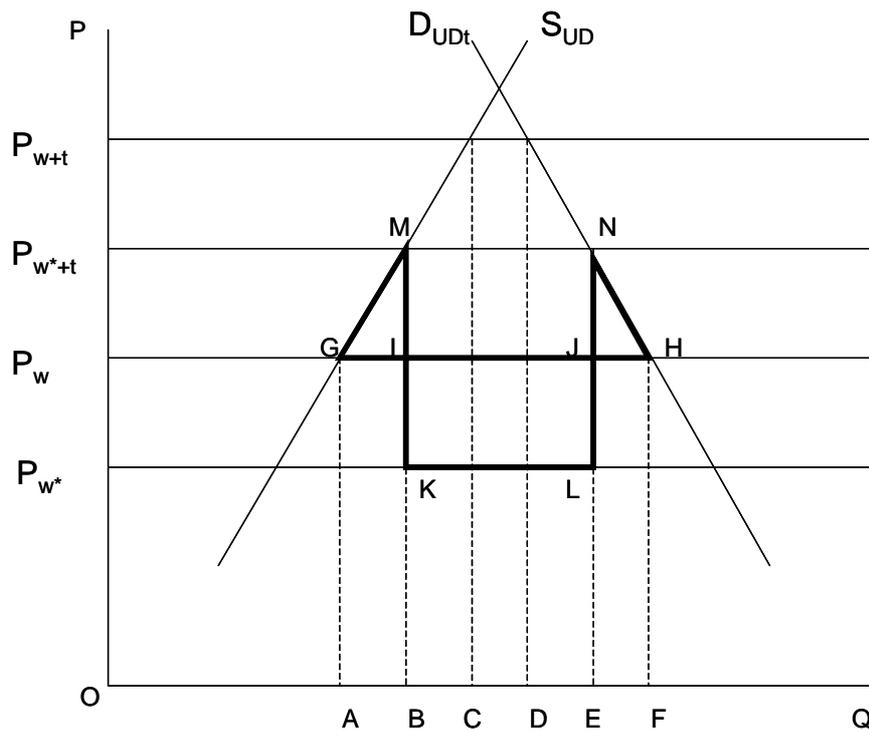
2.5 UD ed economia mondiale.

Nella rassegna fino a qui condotta é rimasta immutata l'ipotesi di base che le UD siano piccole, e quindi non in grado di influenzare il prezzo del mercato mondiale. Se abbandoniamo questa ipotesi ed assumiamo, al contrario, che l'UD sia grande in relazione al resto del mondo, possiamo ipotizzare due ulteriori conseguenze in termini di benessere. La prima, che abbiamo peraltro già preso in considerazione, é relativa alla diminuzione del "rischio" che l'UD sia prevalentemente distorsiva dei flussi commerciali. La seconda, che qui interessa approfondire, é relativa alla possibilità che l'UD, attraverso la fissazione della TEC, migliori le proprie ragioni di scambio e quindi ottenga per questa via un aumento di benessere.

La motivazione a favore dell'UD, in questo caso, é facilmente individuabile: se un Paese, da solo, non é in grado di modificare le proprie ragioni di scambio, mentre può ottenere questo risultato con la fissazione della TEC, ciò significa che l'UD consente di ottenere, tramite le ragioni di scambio, guadagni in termini di benessere superiori alle perdite dovute alla sostituzione delle importazioni con la produzione interna. Si tratta, in fin dei conti, di un'applicazione particolare del tradizionale argomento della "tariffa ottima".

Il problema é illustrato nella fig. 2.9 nell'ambito del già utilizzato modello di equilibrio parziale. D_{UD} è la curva di domanda dell'UD e S_{UD} la curva di offerta di un bene. Il resto del mondo offre all'UD, al prezzo P_w , qualsiasi quantità richiesta. Quando l'UD introduce una TEC, aumenta il prezzo interno a P_{w+t} e l'offerta interna cresce da OA ad OC. In seguito alla caduta della domanda da OF ad OD, i fornitori esteri devono subire una diminuzione delle esportazioni da AF a CD. Per evitare questa perdita, i fornitori potrebbero diminuire il prezzo da P_w a P_w^* , che consente loro di mantenere un volume di esportazioni pari a BE. L'UD può quindi importare a minor prezzo: il guadagno in termini di benessere "catturato" al resto del mondo è pari a KLJI, che deve essere confrontato con le perdite di benessere pari a MGI e JNH dovuto agli effetti di "distruzione" di commercio. KLJI, come si può notare, è la differenza fra $(BE \times P_w)$, vale a dire l'area BEJI - il costo che dovevo sostenere per importare BE al prezzo P_w , e $(BE \times P_w^*)$, ossia BELK - il costo che devo sostenere dopo aver imposto al resto del mondo una riduzione del proprio prezzo all'esportazione.

Fig. 2.9 Unioni Doganali e ragioni di scambio



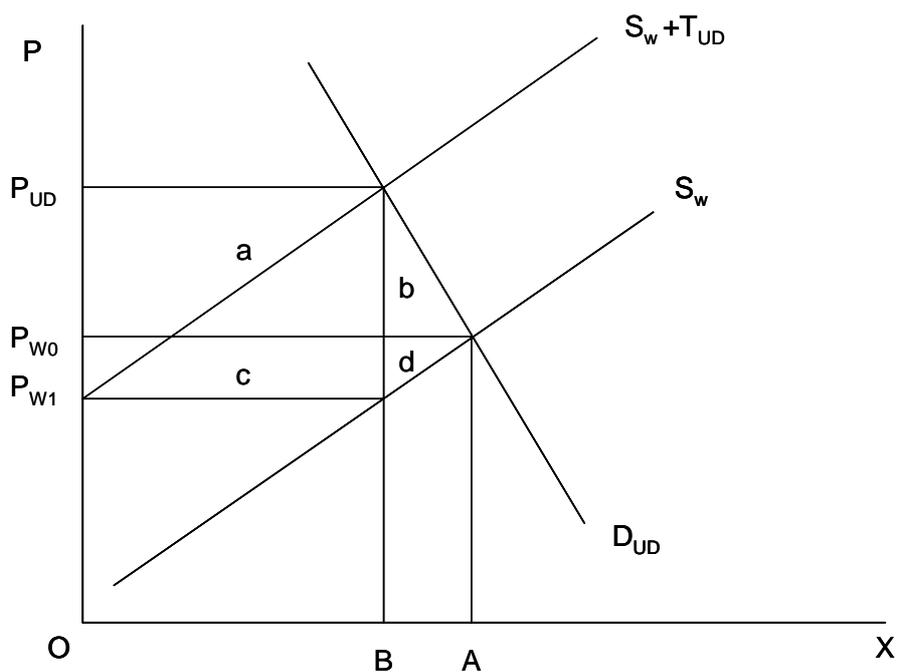
I vari autori che hanno analizzato gli effetti potenziali delle UD sulle ragioni di scambio concordano sostanzialmente nel ritenere che l'ipotesi dell'UD "grande" alteri i meccanismi di distribuzione del benessere sia all'interno dell'UD che nei rapporti con l'esterno. Una volta abbandonata l'ipotesi del Paese "piccolo", infatti, non si può più ritenere che il benessere del mondo e dell'UD vari nello stesso senso di quello del Paese preso in considerazione: un'UD che rende più ricco quest'ultimo potrebbe rendere più povero il partner, od il mondo esterno, o entrambi.

Un altro modo per considerare il medesimo problema, vale a dire i guadagni di benessere offerti dall'imposizione di una tariffa doganale "ottima", è offerto dalla fig. 2.10. D_{UD} è, in questo caso, la domanda di importazioni del bene x da parte dell'UD, mentre S_w indica l'offerta di esportazioni dal resto del mondo. Se assumiamo che, prima della formazione dell'UD, i Paesi partners trovassero più conveniente, data la loro condizione di Paesi piccoli, non imporre tariffe doganali,

avremmo un prezzo di equilibrio per l'intera UD pari al prezzo mondiale p_{w0} ed una quantità complessivamente importata pari a OA .

La formazione dell'UD modifica questo equilibrio in quanto consente ai Paesi piccoli di imporre, per mezzo della TEC, una tariffa capace di modificare a proprio favore le ragioni di scambio internazionali. Tale tariffa, per esempio pari a T_{UD} , sposta la curva di offerta del resto del mondo a $S_w + T_{UD}$, individuando una nuova quantità di equilibrio, OB , un nuovo prezzo percepito dai consumatori dell'UD, P_{UD} , ed un nuovo prezzo corrisposto ai produttori esterni, P_{w1} . Si noti come P_{UD} sia superiore a P_{w0} , e questo diminuisce la quantità importata, da OA ad OB , ma, allo stesso tempo, come il nuovo prezzo all'importazione, P_{w1} , sia inferiore a P_{w0} . In altri termini, l'UD ha obbligato il resto del mondo ad abbassare il proprio prezzo di vendita.

Fig. 2.10 La TEC "ottima"



Le conseguenze in termini di benessere per l'UD e per il resto del mondo sono facilmente individuabili:

- il surplus dei consumatori dell'UD diminuisce di $(a+b)$;
- l'incasso della TEC sarà pari ad $(a+c)$;

- l'effetto complessivo per l'UD sarà positivo se $(a+c) - (a+b) > 0$, ossia se: $c - b > 0$;
- il resto del mondo perde l'area di surplus dei produttori $(c+d)$.

La procedura per individuare la TEC "ottima", ossia quella che massimizza il benessere dell'UD dato il trasferimento di reddito dal resto del mondo all'UD al netto delle perdite di surplus dei consumatori, è illustrata in appendice (per chi conosce gli aspetti elementari della matematica per economisti).

Secondo alcuni di questi autori (ad esempio Pearce), lo scopo vero di un'UD è dunque la redistribuzione del benessere mondiale in favore del Paese o dei Paesi che iniziano tale politica. Krauss approfondisce la questione suggerendo un'ipotesi ancora più realistica: in un'analisi relativa alla redistribuzione del benessere mondiale, è più utile identificare l'unità strutturale rilevante lungo linee diverse da quelle della nazionalità. In tal modo è possibile concepire l'UD come un meccanismo per la redistribuzione del benessere mondiale verso un particolare gruppo all'interno di un Paese o dell'UD, piuttosto che verso il Paese o l'UD stessa. Da questo punto di vista, ad esempio, la CEE può essere considerata come un meccanismo per favorire gli agricoltori francesi o gli industriali tedeschi a spese sia dei loro compatrioti sia degli stranieri, piuttosto che come un meccanismo per arricchire tutti i francesi o tutti i tedeschi.

L'analisi di Meade sugli effetti sulle ragioni di scambio, enfatizza l'importanza dell'UD per aumentare il potere contrattuale dei Paesi membri negli accordi commerciali con i Paesi terzi. Una minaccia comune da parte dei Paesi membri di innalzare le proprie barriere all'entrata nei confronti dell'import dei Paesi terzi, a meno che questi ultimi non facciano qualche concessione, ha certamente molto più peso di una simile minaccia fatta da un solo Paese.

L'argomento di Meade si basa dunque sull'ipotesi secondo la quale più grande è il numero di Paesi da cui la minaccia proviene, maggiore è la possibilità di sottomissione del mondo esterno. L'esperienza della CEE, tuttavia, fa emergere l'importanza dell'argomento opposto: la possibilità, all'interno dell'UD, di trovare un consenso della maggioranza dei Paesi membri sulla precisa natura delle concessioni richieste sarà tanto minore quanto maggiore è il numero dei partecipanti all'UD.

Occorre poi considerare un altro aspetto del problema. Le opportunità, offerte dall'effetto sulle ragioni di scambio, presuppongono che il resto del mondo sia diviso in un numero di Paesi piccoli incapaci di reagire congiuntamente contro la formazione dell'UD, per esempio attraverso la creazione di un'ulteriore UD che a sua volta possa imporre tariffe sulle proprie importazioni. Nel sistema internazionale attuale, invece, la presenza, accanto all'UE, di altri blocchi

commerciali (USA e Giappone) e la formazione di ulteriori blocchi (NAFTA, Mercosur etc.) rende non plausibile l'ipotesi di Meade.

Gli effetti della formazione delle UD e delle possibili reazioni di altri Paesi formano oggetto di analisi nell'ambito della teoria dell'oligopolio o della teoria dei giochi. Da questo punto di vista, la formazione della CEE (di NAFTA) potrebbe essere vista come una reazione al ruolo dominante degli USA (della CEE) nel commercio internazionale, vale a dire come un blocco commerciale concorrente. Si tratta, secondo molti autori, di una reazione positiva, nel senso che la CEE ha contribuito nel passato a rafforzare la tendenza verso una maggiore cooperazione internazionale e verso la liberalizzazione commerciale, e quindi ha consentito degli effetti di benessere positivi a livello globale come risultato di un livello più elevato di uguaglianza nelle negoziazioni internazionali. Si ricordino, tuttavia, anche le opinioni contrarie riportate nel primo capitolo.

Alternativamente, le UD, e, più in generale, le PTA sono state considerate anche come strumenti per rafforzare il potere contrattuale dei Paesi membri all'interno dei negoziati multilaterali, specialmente quando questi sono, come nel caso di Mercosur, molto più orientati al commercio esterno che a quello interno all'accordo regionale.

Infine, in tempi più recenti, si è ipotizzato che alcuni Paesi possano essere interessati ad entrare in un accordo regionale per migliorare la propria capacità contrattuale nei confronti dei Paesi già membri di tale accordo. L'esempio più ovvio è evidentemente quello della crescente partecipazione dei Paesi dell'EFTA all'UE, così come quello delle candidature dei Paesi dell'Europa centro-orientale. In entrambi i casi si tratta di Paesi molto interessati a partecipare al mercato interno comunitario: anche se, in realtà, avrebbero la possibilità di partecipare come esterni (vedi il caso dell'accordo chiamato "spazio economico europeo", o la scelta in questo senso della Norvegia), nondimeno preferiscono la piena membership per poter discutere alla pari i temi relativi alla scelta degli standards produttivi od alla definizione della normativa interna, che in ogni caso dovrebbero rispettare.

Riferimenti e letture consigliate

- Altomonte C. e Nava M. (2006), *Economics and policies of an enlarged Europe*, Cheltenham, Edward Elgard.
- Viner J. (1950), *The custom union issue*, London, Stevens&Sons.
- Balassa B. (1975), "Trade creation and trade diversion in the European Common Market", in Balassa B. (a cura di), *European Economic Integration*, Amsterdam, North Holland.
- Pelkmans J. (2001), *European integration. Methods and economic analysis*, Harlow, Prentice Hall.
- Lipsey R. (1960), *The theory of custom union: a general survey*, Economic Journal, LXX.
- Kemp M.C. e Wan H. (1976), *An elementary proposition concerning the formation of custom unions*, Journal of international economics, n. 6.
- Cooper C. A. e Massell B.F. (1965), *A new look at custom union theory*, Economic Journal, vol. 75.
- Krauss M. (1972), *Recent Developments in Customs Union Theory*, Journal of Economic Literature, vol. 10, n.2.
- Johnson H. (1973), "An economic theory of protectionism, tariff bargaining and the formation of custom unions", in Krauss M. (a cura di), *Economics of integration*, Londra, Allen&Unwin.
- Mankiw G. (2003), *Principi di economia*, Bologna, Zanichelli.
- Wonnacott G. E Wonnacott R. (1981), *Is unilateral tariff reduction preferable to a custom union? The curious case of the missing foreign tariff*, American Economic Review, vol. 71.