

I DAZI E I CONTINGENTAMENTI DELLE IMPORTAZIONI IN CONCORRENZA PERFETTA	8
	1 Una breve storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio 2 I guadagni dal commercio internazionale 3 I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo 4 I dazi sulle importazioni in un Paese grande 5 I contingentamenti delle importazioni 6 Conclusioni

Sommario	
<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione • Una breve storia dell'organizzazione mondiale del commercio • I guadagni dal commercio internazionale <ul style="list-style-type: none"> ♦ Il surplus del consumatore e del produttore ♦ Il benessere di H <ul style="list-style-type: none"> ▪ Autarchia ▪ Il libero scambio in un Paese piccolo ▪ I guadagni dallo scambio ♦ La curva di domanda di importazioni di H 	
Copyright © 2008 Worth Publishers • <i>International Trade</i> • Feenstra/Taylor	2 di 136

Sommario	
<ul style="list-style-type: none"> • I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo <ul style="list-style-type: none"> ♦ Il libero scambio in un Paese piccolo ♦ Effetto del dazio <ul style="list-style-type: none"> ▪ Effetto del dazio sul surplus del consumatore ▪ Effetto del dazio sul surplus del produttore ▪ Effetto del dazio sulle entrate del governo ▪ Effetto complessivo del dazio sul benessere ▪ La perdita nella produzione ▪ La perdita nel consumo ♦ Perché si usano i dazi? 	
Copyright © 2008 Worth Publishers • <i>International Trade</i> • Feenstra/Taylor	3 di 136

Sommario

- I dazi sulle importazioni in un Paese grande
 - ♦ L'offerta di esportazioni di F
 - ♦ Effetto del dazio
 - La ragione di scambio
 - Il benessere di H
 - Il benessere di F e del mondo
- I contingentamenti delle importazioni
 - ♦ I contingentamenti delle importazioni in un Paese piccolo
 - L'equilibrio di libero scambio
 - Effetto del contingentamento
 - Effetto sul benessere
 - Allocazione del contingentamento

Sommario

- I costi dei contingentamenti delle importazioni negli Stati Uniti
- La crescita delle esportazioni dalla Cina
- I costi di benessere dell'MFA
- La qualità delle importazioni
- La reazione degli Stati Uniti e dell'Europa
- Conclusioni

Obiettivi didattici

- Comprendere che cos'è la **politica commerciale** e perché viene utilizzata.
- Comprendere la storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) e dell'Accordo Generale sui Dazi e sul Commercio (GATT).
- Comprendere che cos'è un dazio e perché è utilizzato.
- Comprendere e essere in grado di spiegare gli effetti di un dazio in un Paese piccolo.
- Comprendere e essere in grado di spiegare gli effetti di un dazio in un Paese grande.

Obiettivi didattici

- Comprendere come un Paese grande può potenzialmente trarre vantaggio dall'imposizione di un dazio.
- Comprendere che cos'è un contingentamento e perché è utilizzato.
- Comprendere e essere in grado di spiegare gli effetti di un contingentamento in un Paese.
- Comprendere le ragioni per cui un contingentamento può generare costi superiori al dazio.

Introduzione

- Durante la campagna presidenziale del 2000, il Presidente George W. Bush promise che avrebbe introdotto un dazio sulle importazioni di acciaio.
- Fu una mossa politica per assicurarsi i voti degli Stati grandi produttori di acciaio dato che i dazi avrebbero "protetto" i produttori domestici di acciaio.
- Il dazio sull'acciaio è un esempio di politica commerciale, cioè di un'azione del governo volta ad influenzare il volume di commercio internazionale.

Introduzione

- Poiché i guadagni dal commercio si distribuiscono in modo diseguale, spesso i produttori ritengono che il governo dovrebbe intervenire per limitare le perdite dovute alla concorrenza derivante dal commercio internazionale.
- La politica commerciale prevede l'uso di dazi sulle importazioni (tasse sulle importazioni), di contingentamenti delle importazioni (restrizioni quantitative) e sussidi alle esportazioni.
- In questo capitolo trattiamo l'uso dei dazi e dei contingentamenti nella politica commerciale.
- L'organismo di regolamentazione internazionale, l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), agisce come ambito di discussione delle problematiche commerciali tra Paesi.

Introduzione

- Ripercorreremo la storia dell'OMC, partendo dal suo precursore, l'Accordo Generale sui Dazi e sul Commercio (GATT).
- Poi analizzeremo in dettaglio la politica commerciale più comunemente utilizzata, il dazio, studiando le ragioni del suo impiego e le conseguenze.
- Il capitolo esaminerà anche l'uso dei contingentamenti delle importazioni, mostrando che, sebbene i costi siano simili a quelli dei dazi, in alcuni casi possono essere più elevati.

Introduzione

- Dati i maggiori costi potenziali dei contingentamenti, nell'ambito dell'OMC essi sono stati notevolmente ridotti.
- Ipotizziamo che le imprese agiscano in concorrenza perfetta. Producono un bene omogeneo e sono piccole rispetto al mercato.
- In concorrenza perfetta, ogni impresa è price-taker nel suo mercato.
- Analizzeremo il caso di concorrenza imperfetta nel prossimo capitolo.

Una breve storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

- Con il ristabilimento della pace dopo la seconda guerra mondiale, i rappresentanti di 44 Paesi si incontrarono a Bretton Woods, nel New Hampshire, per discutere della ricostruzione dell'Europa e di questioni come le alte barriere commerciali e l'instabilità dei tassi di cambio.
- Il risultato fu un accordo che delineava un sistema internazionale di libero scambio, valute convertibili e tassi di cambio fissi.
- All'interno dell'Accordo di Bretton Woods, nel 1947, fu istituito il GATT per ridurre le barriere commerciali tra i Paesi.

Una breve storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

- Nel GATT, i Paesi si incontravano periodicamente per negoziare la riduzione delle barriere commerciali.
- Ciascun incontro ha preso il nome dal luogo in cui è avvenuto e durante il round tenuto in Uruguay è stata istituita l'OMC.
- L'OMC ha esteso ampiamente il GATT aggiungendo norme riguardanti un insieme più vasto di interazioni globali attraverso accordi vincolanti.
- L'ultimo round di negoziazione dell'OMC è quello di Doha, in Qatar, ed è iniziato nel novembre del 2001.

Una breve storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

- Alcuni articoli del GATT che ancora regolano il commercio nell'OMC:
 1. Un Paese deve estendere gli stessi dazi a tutti i partner commerciali membri dell'OMC. Questa è la clausola della "nazione più favorita".
 1. Si possono imporre dazi in risposta a pratiche commerciali scorrette come il **dumping**.
 2. I Paesi non dovrebbero limitare la quantità di beni e servizi che importano. L'articolo XI afferma che i Paesi non devono mantenere contingentamenti delle importazioni.
 3. I Paesi dovrebbero dichiarare i **sussidi alle esportazioni** concessi a particolari imprese, settori o comparti.

Una breve storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

1. I Paesi possono temporaneamente aumentare i dazi per alcuni prodotti. L'articolo XIX è chiamato **clausola di salvaguardia** o **clausola di deroga** ed è uno dei punti di interesse di questo capitolo.
 - Il Paese importatore può temporaneamente aumentare un dazio quando i produttori domestici subiscono un pregiudizio a causa della concorrenza delle importazioni.
 - I governi europei si sono opposti strenuamente ai dazi statunitensi sull'acciaio e presentarono un reclamo all'OMC contro gli Stati Uniti.
 - Un panel dell'OMC si pronunciò a favore dei Paesi europei, permettendo loro di adottare misure ritorsive applicando a loro volta dei dazi su un valore di esportazioni statunitensi pari a 2,2 milioni di dollari.
 - Ciò indusse il Presidente Bush a rimuovere i dazi sull'acciaio a dicembre 2003.

Una breve storia dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

1. Gli accordi commerciali regionali sono permessi dell'articolo XXIV del GATT.
 - Aree di libero scambio
 - Unioni doganali

I guadagni dal commercio internazionale

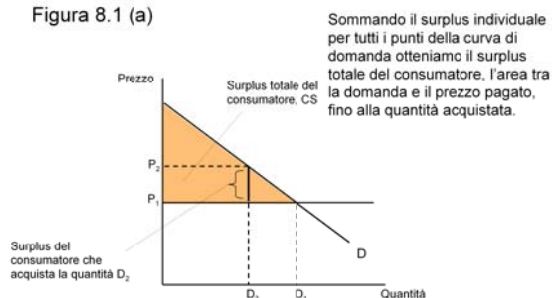
- Dimostriamo i guadagni dal commercio usando le curve di domanda e di offerta di H e i concetti di **surplus del consumatore** e **surplus del produttore**.
- Il surplus del consumatore e del produttore
 - La figura 8.1 (a) mostra la curva di domanda di H, D, e il prezzo pagato dai consumatori P_1 .
 - Un individuo che desidera acquistare l'unità D_2 è disposto a pagare P_2 , ma deve pagare solo P_1 .
 - L'individuo ottiene un surplus di $(P_2 - P_1)$ perché è in grado di acquistare il bene per un prezzo inferiore alla sua disponibilità a pagare.

I guadagni dal commercio internazionale

- Il surplus del consumatore e del produttore
 - Per ogni unità a sinistra di D_1 , il valore che il consumatore attribuisce è maggiore del prezzo di acquisto P_1 .
 - Sommando il surplus ottenuto per ogni unità acquistata da zero a D_1 , si ottiene il surplus totale.
 - La soddisfazione totale che i consumatori ricevono dall'acquisto della quantità D_1 al netto dell'ammontare che devono pagare $P_1 D_1$.
 - Il surplus del consumatore è l'area colorata tra la curva di domanda e il prezzo di mercato fino alla quantità totale acquistata, in questo caso D_1

I guadagni dal commercio internazionale

Figura 8.1 (a)



I guadagni dal commercio internazionale

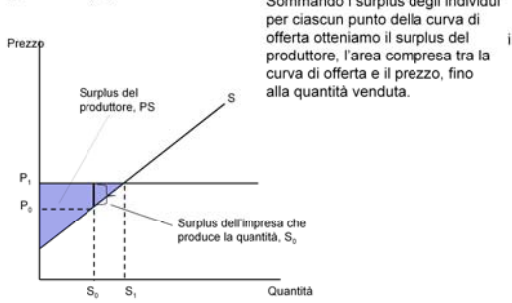
- Il riquadro (b) della figura 8.1 riproduce il surplus del produttore.
- Al prezzo P_1 , il settore offre la quantità S_1 .
- Si ricordi che la curva di offerta rappresenta il costo marginale di produzione dell'impresa.
- L'impresa che offre l'unità S_0 potrebbe produrla con un costo marginale P_0 , ma riesce a venderla a P_1 .
 - ♦ L'impresa ottiene un surplus di $(P_1 - P_0)$.

I guadagni dal commercio internazionale

- Per ogni unità venduta prima di S_1 , il costo marginale dell'impresa è inferiore al prezzo di vendita P_1 .
- Sommando il surplus del produttore ottenuto per ogni unità venduta da 0 a S_1 , otteniamo il surplus del produttore (PS).
- Il surplus del produttore è l'area compresa tra la curva di offerta e il prezzo di vendita fino alla quantità venduta.
- Possiamo interpretare il PS come il rendimento dei fattori di produzione fissi nel settore e possiamo chiamarlo "profitto".

I guadagni dal commercio internazionale

Figura 8.1 (b)



I guadagni dal commercio internazionale

- Il benessere di H
 - ♦ Consideriamo nuovamente un mondo composto da due Paesi, H e F, con produttori e consumatori.
 - ♦ Il benessere complessivo di H può essere misurato sommando i surplus del consumatore e del produttore.
 - ♦ Maggiore il surplus totale, maggiore il benessere complessivo di H e meglio sta il Paese.
 - ♦ Confrontiamo il benessere di H in autarchia e in libero scambio.

I guadagni dal commercio internazionale

- Autarchia
 - ♦ Nella figura 8.2 (a), l'equilibrio di autarchia si raggiunge al prezzo P^A , dove la quantità domanda è pari a quella offerta, Q_0 .
 - ♦ I surplus del consumatore e del produttore sono le aree prima definite. Sommandole otteniamo il surplus totale di H in autarchia.

I guadagni dal commercio internazionale

- I consumatori guadagnano più di quanto perdono i produttori, perciò il benessere complessivo di H aumenta.

- Analizzando le variazioni dei surplus otteniamo:

Aumento del surplus del consumatore	$+(b+d)$
Riduzione del surplus del produttore	$-b$
Effetto netto sul benessere di H	d

- d è una misura dei guadagni dallo scambio per il Paese importatore generati dal libero scambio.
- Possiamo misurare questo guadagno direttamente usando la formula dell'area del triangolo = $\frac{1}{2} \text{Base} \cdot \text{Altezza}$.
 - ♦ Il benessere aumenta = $\frac{1}{2} (M_1)(P^A - P^W)$

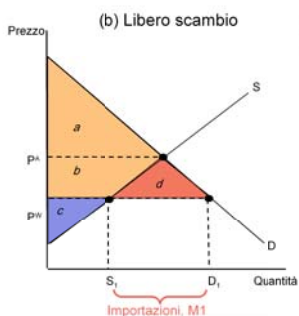
I guadagni dal commercio internazionale

- I guadagni dallo scambio

- ♦ Possiamo misurare gli effetti del libero scambio sul benessere di produttori e consumatori.
- ♦ Dato che in libero scambio i prezzi si sono ridotti, ci aspettiamo che ciò abbia un impatto positivo sui consumatori e quindi il surplus del consumatore aumenta.
 - Il surplus del consumatore aumenta di $b+d$ nella figura 8.2 (b).
- ♦ Analogamente, un prezzo inferiore è peggio per i produttori, perciò ci aspettiamo che il surplus del produttore si riduca.
 - Il surplus del produttore si riduce di b nella figura 8.2 (b).

I guadagni dal commercio internazionale

Figura 8.2



Dato un prezzo mondiale inferiore a quello di autarchia, il surplus del consumatore aumenta a $a+b+d \rightarrow$ un aumento di $b+d$ rispetto all'autarchia.

Dato un prezzo mondiale inferiore a quello di autarchia, il surplus del produttore si riduce a $c \rightarrow$ una diminuzione di b rispetto all'autarchia.

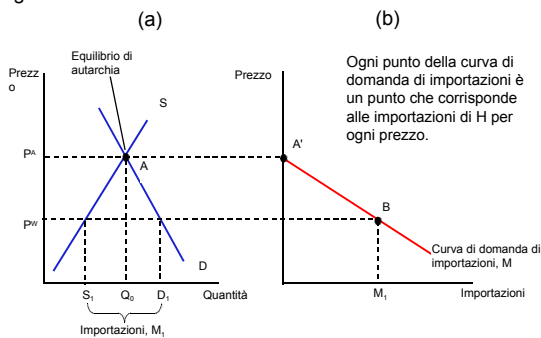
I guadagni dallo scambio sono rappresentati dal triangolo d , che ha un'area pari a $\frac{1}{2}(M_1)(P^A - P^W)$

I guadagni dal commercio internazionale

- La curva di domanda di importazioni di H
 - ♦ Possiamo derivare la **curva di domanda di importazioni**, rappresentata nella figura 8.3
 - Relazione tra il prezzo mondiale di un bene e la quantità di importazioni domandate dai consumatori di H.
 - ♦ Nell'equilibrio di autarchia, le importazioni sono pari a zero.
 - Punto A' nel riquadro (b).
 - ♦ Al prezzo mondiale P^W , la quantità domandata in H è maggiore della quantità offerta e quindi H importa M_1 .
 - Punto B nel riquadro (b).
 - ♦ Unendo A' e B otteniamo la curva di domanda di importazioni M.

I guadagni dal commercio internazionale

Figura 8.3



I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Ora possiamo usare lo schema di domanda e offerta per mostrare cosa accade quando un Paese piccolo impone un dazio.
- Si ricordi che un Paese è piccolo se un dazio non ha alcun effetto sul prezzo mondiale del bene.
- In un Paese piccolo il prezzo pagato dai consumatori aumenta dell'ammontare del dazio.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Il libero scambio in un Paese piccolo
 - ♦ Iniziamo con l'equilibrio di libero scambio nel Paese H (figura 8.4).
 - ♦ La curva di offerta di esportazioni di F X^* è orizzontale in corrispondenza del prezzo mondiale P^W .
 - H può importare qualsiasi quantità al prezzo P^W senza che questo abbia un impatto sul prezzo.
 - ♦ Nell'equilibrio di libero scambio, la domanda di H è D_1 , l'offerta è S_1 , e le importazioni sono M_1 .

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Effetto del dazio
 - ♦ Con un dazio sulle importazioni pari a t dollari, la curva di offerta di esportazioni per H si sposta verso l'alto dello stesso ammontare.
 - ♦ La nuova curva di esportazioni si sposta verso l'alto in X^*+t .
 - ♦ La nuova intersezione si verifica al prezzo P^W+t e la quantità importata diventa M_2 .
 - ♦ Il dazio sulle importazioni ha ridotto la quantità importata da M_1 in libero scambio a M_2 con il dazio a causa del prezzo maggiore.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

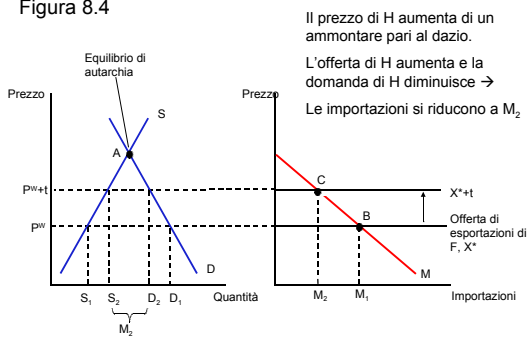
- Effetto del dazio
 - ♦ Dato il maggior prezzo delle importazioni, la quantità domandata da H si riduce e la quantità offerta in H aumenta da S_1 a S_2 .
 - ♦ Tuttavia, quando le imprese aumentano la quantità prodotta, aumentano anche i costi marginali di produzione.
 - ♦ La curva di offerta riflette i costi marginali perciò il prezzo di H aumenta lungo la S fino a quando le imprese offrono la quantità S_2 a un MC esattamente pari a P^W+t .
 - ♦ Il prezzo interno è uguale al prezzo delle importazioni.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Effetto del dazio
 - ♦ Il prezzo di H aumenta a P^W+t provocando una riduzione della quantità domandata in H.
 - ♦ I maggiori prezzi inducono ad aumentare la quantità offerta in H.
 - ♦ L'eccesso di domanda è minore per cui le importazioni si riducono.
 - ♦ Gli esportatori di F ricevono ancora il prezzo "al netto del dazio", P^W .
 - ♦ Queste variazioni modificano il surplus del consumatore e del produttore e il benessere complessivo di H.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

Figura 8.4



I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

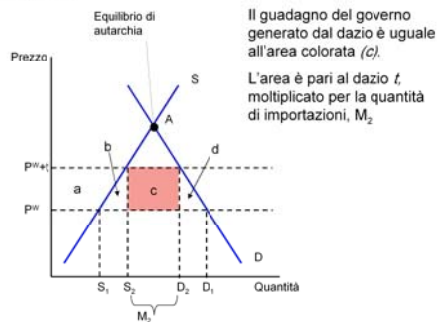
- Effetto del dazio sul surplus del consumatore
 - ♦ Con il dazio, i consumatori pagano un prezzo maggiore, P^W+t . Il surplus è l'area tra la curva di domanda e il maggior prezzo, P^W+t .
 - ♦ La riduzione del surplus del consumatore a causa del dazio è l'area tra i due prezzi e a sinistra della domanda di H, $(a+b+c+d)$ nel riquadro (a) della figura 8.5.
 - ♦ Tale area è l'ammontare che i consumatori perdono per effetto del maggior prezzo indotto dal dazio.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Effetto del dazio sulle entrate del governo
 - ♦ Il dazio, oltre ai consumatori e ai produttori, influenza anche le entrate del governo.
 - ♦ L'ammontare di entrate percepite è dato dal dazio t moltiplicato per la quantità di importazioni ($D_2 - S_2$).
 - ♦ Nella figura 8.5 (a.3), le entrate sono rappresentate dall'area c .
 - ♦ La riscossione di tali entrate è un guadagno per il governo del Paese importatore.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

Figura 8.5 (a.3)



I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Effetto complessivo del dazio sul benessere
 - ♦ Possiamo sintetizzare l'impatto totale del dazio sul benessere del Paese importatore H sommando i guadagni e le perdite di tutti i gruppi.
 - ♦ Si noti che non ci preoccupiamo della ricchezza dei consumatori che pagano un prezzo maggiore né di quanto guadagnino i fattori specifici al settore.
 - ♦ Seguendo questo approccio, il trasferimento di un dollaro dal surplus del consumatore a quello del produttore non ha impatto sul benessere complessivo.
 - ♦ Valutiamo semplicemente l'efficienza del dazio.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- Effetto complessivo del dazio sul benessere
 - ♦ L'area a è un trasferimento dai consumatori ai produttori generato dai maggiori prezzi interni per effetto del dazio.
 - ♦ L'area c , il guadagno di entrate del governo, è un trasferimento dai consumatori al governo.
 - ♦ La perdita secca, $(b+d)$, è misurata dai due triangoli b e d .
 - ♦ Ai due triangoli si può dare una precisa interpretazione.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- La perdita nella produzione
 - ♦ La base del triangolo b è l'aumento netto di offerta di H per effetto del dazio, da S_1 a S_2 .
 - ♦ L'altezza del triangolo è l'aumento dei costi marginali per effetto dell'aumento di offerta.
 - ♦ Il fatto che i costi marginali siano maggiori del prezzo mondiale implica che questo Paese sta producendo un'offerta aggiuntiva in modo inefficiente.
 - Si impiegherebbero meno risorse se i beni fossero importati anziché prodotti in H.
 - ♦ L'area b è la *perdita (di efficienza)* dovuta a costi marginali maggiori del prezzo mondiale.

I dazi sulle importazioni in un Paese piccolo

- La perdita nel consumo
 - ♦ Anche il triangolo d ha un significato preciso.
 - ♦ Per effetto del dazio, l'aumento di prezzo da P^W a P^W+t riduce la quantità consumata da H da D_1 a D_2 .
 - ♦ L'area del triangolo può essere interpretata come la riduzione del surplus del consumatore per gli individui che non sono più in grado di consumare le unità da D_1 a D_2 a causa del maggior prezzo.
 - ♦ Chiamiamo questa riduzione del surplus del consumatore *perdita (di efficienza) nel consumo* dell'economia.

Perché si usano i dazi?

- Il risultato secondo il quale i dazi provocano sempre una perdita secca per un Paese piccolo spiega perché la maggior parte degli economisti si oppone all'uso dei dazi.
- Allora perché così tanti Paesi usano i dazi?
 - ♦ Un'idea è che i Paesi in via di sviluppo non hanno entrate alternative.
 - I dazi sulle importazioni sono "facili da riscuotere" perché ogni Paese ha i propri agenti di dogana nei principali porti per controllare i beni che attraversano la frontiera.
 - ♦ Tuttavia, nella misura in cui i Paesi in via di sviluppo riconoscono che i dazi provocano una perdita secca maggiore, ci aspetteremmo che nel tempo abbandonino le tasse "facili da riscuotere".

Perché si usano i dazi?

- Perché così tanti Paesi usano i dazi?
 - ♦ Una seconda ragione è di natura politica.
 - ♦ Se il governo si preoccupa maggiormente del surplus del produttore, potrebbe decidere di introdurre un dazio nonostante la perdita secca.
 - ♦ I benefici per i produttori (e per i loro lavoratori) sono tipicamente più concentrati su determinate imprese o in specifici stati rispetto ai costi per i consumatori, diffusi su tutto il territorio nazionale.

La globalizzazione e i Paesi in via di sviluppo

..APPROFONDIMENTI.....

- I Paesi in via di sviluppo fanno affidamento sui dazi, imposte "facili da riscuotere", piuttosto che su imposte sul reddito o sul valore aggiunto, "difficili da riscuotere".
- Con il diffondersi della globalizzazione, ci aspettiamo che questi Paesi rinuncino ai dazi a favore di imposte difficili da riscuotere.
- Secondo una ricerca, il rapporto delle entrate fiscali rispetto al PIL ottenuto dai tasse facili da riscuotere si è ridotto del 20% nei Paesi in via di sviluppo tra gli anni Ottanta e Novanta.

La globalizzazione e i Paesi in via di sviluppo

APPROFONDIMENTI

- Contemporaneamente il rapporto tra entrate fiscali ottenute da imposte difficili da riscuotere e PIL è aumentato del 9% nei Paesi in via di sviluppo.
- La perdita di entrate derivanti da imposte facili da riscuotere non è stata sufficientemente compensata dalle entrate da imposte difficili da riscuotere.
 - È più difficile migliorare la performance delle imposte difficili da riscuotere che abbandonare le tasse facili da riscuotere per i Paesi a basso reddito.
- I Paesi a medio e ad alto reddito sono stati in grado di ottenere un aumento netto delle entrate fiscali in questo processo.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Possiamo usare il nostro modello di Paese piccolo per calcolare una stima grezza del costo di questi dazi in termini di benessere.
- Stimiamo la perdita secca dovuta al dazio statunitense sull'acciaio in vigore da marzo 2002 a dicembre 2003.
- Il presidente Bush chiese che la Commissione per il commercio internazionale (ITC) iniziasse un'indagine ex Sezione 201 nel settore dell'acciaio.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- L'ITC decise che le condizioni erano rispettate e raccomandò l'introduzione di un dazio per proteggere il settore statunitense dell'acciaio.
- I dazi sui diversi prodotti oscillavano dal 10% al 20%, come si mostra nella tabella 8.1 e avrebbero dovuto ridursi nel tempo per essere eliminati nell'arco di 3 anni.
- La decisione dell'ITC mostrò di ritenere che le perdite derivanti dall'aumento delle importazioni e dalla riduzione dei prezzi rispettavano il requisito di "danno grave".

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Il presidente Bush accettò la raccomandazione dell'ITC, ma applicò dazi maggiori, dall'8% al 30%.
- Sapendo che i partner commerciali degli USA sarebbero stati contrariati da questa misura, il presidente Bush esentò alcuni Paesi dai dazi.
 - Tra questi il Canada, il Messico, la Giordania e Israele, Paesi che avevano un accordo di libero scambio con gli USA, e 100 piccoli Paesi in via di sviluppo che esportavano solo una piccola quantità di acciaio verso gli Stati Uniti.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

Categoria di prodotto	Raccomandazione dell'ITC (primo anno, %)	Dazi effettivi (primo anno, %)
Laminati piani in acciaio al carbonio e in lega		
Bramme	20	30
Laminati piani	20	30
Prodotti in banda stagnata	1*	30
Prodotti lunghi in acciaio al carbonio e in lega		
Barre laminato a caldo	20	30
Barre rifinite a freddo	20	30
Barre rinforzate	10	15
Prodotti tubolari in acciaio al carbonio e in lega		
Prodotti tubolari	7**	15
Flange e raccordi in lega d'acciaio	13	13
Prodotti in acciaio inossidabile e utensili		
Barre in acciaio inossidabile	15	15
Tondini in acciaio inossidabile	7	15
Cavi in acciaio inossidabile	1	8

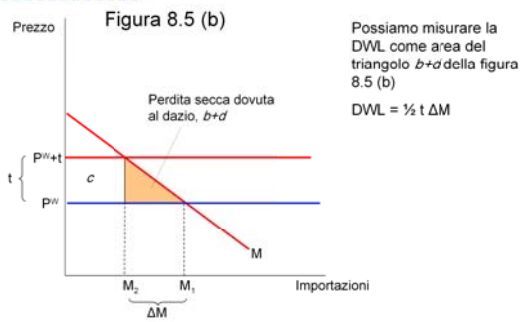
I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- La perdita secca causata dai dazi sull'acciaio
 - Dobbiamo stimare l'area del triangolo $b+d$ che abbiamo individuato nella figura 8.5(b).
 - La base è la variazione delle importazioni, ΔM , e l'altezza è l'aumento del prezzo interno, $\Delta P = t$.
 - La perdita secca è uguale a $DWL = \frac{1}{2} t \Delta M$.
 - Conviene misurare la perdita secca in rapporto al valore delle importazioni, pari a $P^W * M$.
 - Usiamo anche il dazio percentuale, t/P^W , e la variazione percentuale nella quantità di importazioni, $\% \Delta M = \Delta M / M$.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE



I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Usando queste definizioni, la perdita secca in rapporto al valore delle importazioni può essere riscritta come:

$$\frac{DWL}{P^w M} = \left(\frac{1}{2} \right) \frac{t \Delta M}{P^w M} = \frac{1}{2} \left(\frac{t}{P^w} \right) \% \Delta M$$

- I prodotti più comunemente usati avevano un dazio del 30%, perciò l'aumento percentuale nel prezzo è $t/P^w = 0,3$, che provoca una variazione di importazioni pari a $\% \Delta M = 0,3$.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- La perdita secca è quindi:

$$\frac{DWL}{P^w M} = \frac{1}{2} \left(\frac{t}{P^w} \right) \% \Delta M = \frac{1}{2} (0,3)(0,3) = 4,5\%$$

- Il valore delle importazioni di acciaio influenzate dal dazio era di circa 4,7 miliardi di dollari nell'anno precedente il marzo 2002 e 3,5 miliardi dopo marzo 2002.
 - Il valore medio delle importazioni nei due anni era di 4,1 miliardi di dollari.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Se applichiamo la DWL del 4,5% al valore medio delle importazioni di 4,1 miliardi di dollari, la perdita secca è pari a 185 milioni di dollari.
- Tale perdita secca riflette la perdita netta annua degli Stati Uniti derivante dall'applicazione del dazio.
 - Un lavoratore siderurgico potrebbe pensare che sia un bene per il proprio posto di lavoro, ma i consumatori non sarebbero d'accordo.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- La risposta dei Paesi europei
 - I dazi sull'acciaio colpiscono più duramente l'Europa, il Giappone e la Corea del Sud oltre ad alcuni Paesi in via di sviluppo.
 - I Paesi dell'Unione Europea presero l'iniziativa portando il caso all'attenzione dell'OMC.
 - L'OMC ha una formale **procedura per la risoluzione delle controversie**, con la quale i Paesi possono presentare un reclamo e sottoporlo a giudizio.
 - L'OMC sentenziò che gli USA non furono in grado di provare il grave pregiudizio recato dalle importazioni all'industria dell'acciaio e quindi non avevano il diritto di imporre i dazi.

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- La risposta dei Paesi europei
 - Anche se accettassimo una giustificazione basata sull'equità o sulla congruità della protezione temporanea di un settore che deve affrontare la concorrenza delle importazioni, è difficile sostenere che tale protezione debba essere introdotta a causa di un cambiamento dei tassi di cambio.
 - L'apprezzamento del dollaro ridusse i prezzi di tutte le importazioni e quindi molti settori si trovarono ad affrontare una concorrenza maggiore.
 - Perché si dovrebbe proteggere l'industria dell'acciaio e non gli altri settori?

I dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- La risposta dei Paesi europei
 - La sentenza dell'OMC permise all'Unione Europea e ad altri Paesi di applicare misure ritorsive contro gli USA applicando a loro volta dei dazi sulle esportazioni statunitensi.
 - L'UE iniziò rapidamente a redigere una lista di prodotti e scelse naturalmente quelli che avrebbero avuto l'impatto negativo maggiore sugli USA.
 - La minaccia dell'imposizione di dazi su questi beni spinse il presidente Bush a riconsiderare i dazi statunitensi sull'acciaio e il 5 dicembre 2003 annunciò la loro sospensione.
 - Si può vedere come questa catena di eventi avrebbe potuto portare ad una **guerra commerciale**.

La breve lista dell'Europa

RASSEGNA STAMPA

- Qual è il legame tra l'acciaio e il succo di arancia?
- Quando l'OMC sentenziò che i dazi USA sull'acciaio violavano il diritto commerciale internazionale, permise all'UE di introdurre 2,2 miliardi di dollari di dazi ritorsivi sulle esportazioni statunitensi.
- Nella lista c'erano le arance e il succo di arancia, importanti esportazioni della Florida, un grande stato politicamente incerto governato da Jeb Bush, il fratello del presidente.
- Sulla lista c'erano anche le mele del Michigan e del Wisconsin e alcuni prodotti agricoli della California.

La breve lista dell'Europa

RASSEGNA STAMPA

- Un altro gruppo industriale colpito fu quello dei produttori di macchinari agricoli come la John Deere e la Caterpillar, entrambe con sede nell'Illinois, stato chiave dal punto di vista elettorale.
- La carta igienica potrebbe sembrare a prima vista un articolo incoerente in questa lista, ma è un prodotto del settore della carta, colpito perché influenzava alcuni stati importanti.

I dazi sulle importazioni in un Paese grande

- Sotto l'ipotesi di Paese piccolo che abbiamo mantenuto fino ad ora, il Paese importatore è sempre danneggiato da un dazio.
 - ♦ Il Paese piccolo è price-taker sul mercato mondiale.
- Se consideriamo un paese importatore sufficientemente grande, o Paese grande, potremmo aspettarci che un dazio modifichi il prezzo mondiale.
 - ♦ Le sue importazioni sono sufficientemente elevate da influenzare il prezzo mondiale se la loro quantità varia.

I dazi sulle importazioni in un Paese grande

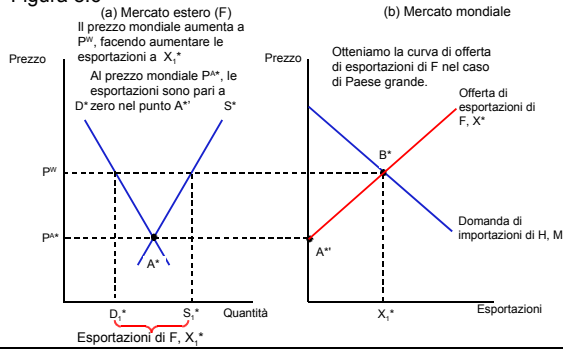
- L'offerta di esportazioni di F
 - ♦ Se H è un Paese grande, allora la curva di esportazioni di F, X^* , non è più orizzontale in corrispondenza del prezzo mondiale P^W .
 - ♦ Dobbiamo derivare la curva di offerta di esportazioni di F usando le curve di domanda e di offerta di F.
 - ♦ Nel riquadro (a) della figura 8.6, mostriamo la curva di domanda di F, D^* , e la curva di offerta S^* e otteniamo un prezzo P^{A^*} nel punto A^* .
 - In questo punto, le esportazioni di F sono pari a zero.

I dazi sulle importazioni in un Paese grande

- L'offerta di esportazioni di F
 - ♦ Supponiamo che il prezzo mondiale sia P^W , maggiore di P^{A^*} .
 - ♦ A questo maggior prezzo, la quantità domandata in F è minore, D_1^* , ma la quantità offerta dalle imprese di F è maggiore, S_1^* .
 - ♦ L'eccesso di offerta di F, $X_1^* = S_1^* - D_1^*$, sarà esportato al prezzo P^W (punto B^*).
 - ♦ Unendo A^* e B^* otteniamo la curva di offerta di esportazioni di F, X^* , che è crescente.
 - ♦ Combinandola con la domanda di importazioni di H, M, otteniamo l'equilibrio, caratterizzato da un prezzo P^W e dalla quantità X_1^* .

I dazi sulle importazioni in un Paese grande

Figura 8.6



I dazi sulle importazioni in un Paese grande

• Effetto del dazio

- ♦ La figura 8.7 mostra l'effetto di un dazio di H sulle importazioni pari a t .
- ♦ Il dazio accresce il costo che i produttori di F devono affrontare per rifornire il mercato di H.
- ♦ La curva di offerta di esportazioni di F si sposta verso l'alto di un ammontare pari al dazio, spostandosi da X^* a X^*+t .
- ♦ La nuova offerta interseca la domanda in C e si determina il nuovo prezzo in H.
- ♦ Tuttavia, si noti che il prezzo che i produttori di F ricevono, P^* , è minore del prezzo iniziale di libero scambio.

I dazi sulle importazioni in un Paese grande

• Effetto del dazio

- ♦ Il prezzo che H paga per le importazioni, P^*+t , aumenta meno dell'ammontare del dazio t rispetto al prezzo mondiale iniziale, P^W .
- ♦ Questo accade perché il prezzo ricevuto dagli esportatori di F, P^* , si è ridotto rispetto al prezzo mondiale iniziale, P^W .
- ♦ I produttori di F in sostanza "assorbono" parte del dazio riducendo il loro prezzo da P^W a P^* .
- ♦ Il dazio crea un differenziale tra quello che pagano i consumatori di H e quello che ricevono i produttori di F e la differenza, t , va al governo di H.

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Ritorniamo al dazio statunitense sull'acciaio e rivalutiamo l'effetto sul benessere degli USA nel caso di Paese grande.
- Se gli USA sono un importatore di acciaio sufficientemente grande, il prezzo delle esportazioni estere si riduce e il prezzo delle importazioni USA aumenta di un ammontare inferiore al dazio.
 - È possibile che gli USA ottengano un guadagno dal dazio.

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Il dazio ottimo
 - Possiamo calcolare la perdita secca (area $b+d$) e il guadagno derivante dal miglioramento della ragione di scambio (area e) per ogni prodotto di acciaio importato.
 - Così otterremo i dati per calcolare se gli USA hanno ottenuto un guadagno con il dazio.
 - Anziché fare tutti questi calcoli, possiamo però utilizzare il concetto di **dazio ottimo**.
 - È il dazio che produce il massimo incremento di benessere per il Paese importatore.
 - Per un dazio piccolo, un Paese grande può ottenere un guadagno. Se il dazio è troppo elevato, il Paese subisce comunque perdite.

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Il dazio ottimo
 - Nella figura 8.8 si mostra il grafico del benessere di H in relazione al livello del dazio.
 - Il libero scambio è nel punto B, in corrispondenza di un dazio nullo.
 - Partendo da B, l'aumento del dazio può far aumentare il benessere dell'importatore fino a un certo punto.
 - Se il dazio è troppo elevato, il benessere si riduce oltre il livello di libero scambio.
 - Per esempio, un dazio proibitivo è così elevato da annullare le importazioni, come illustra il punto A.
 - Il punto di massimo benessere per il Paese importatore è rappresentato dal punto C.

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Il dazio ottimo per l'acciaio
 - Se applichiamo questa formula ai dazi sull'acciaio degli USA, possiamo vedere la relazione tra i dazi applicati e il dazio ottimo teorico.
 - La tabella 8.2 mostra vari prodotti di acciaio e la rispettiva elasticità dell'offerta di esportazioni degli USA.
 - Possiamo confrontare il dazio effettivo con quello ottimo per vedere in quali prodotti si è avuto un guadagno e in quali una perdita.

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Per i laminati piani in lega, il dazio applicato era del 30%, inferiore al dazio ottimo.
 - Per questo prodotto il guadagno da miglioramento della ragione di scambio è stato maggiore della perdita secca.
 - Il benessere USA è maggiore di quello di libero scambio.
- In sintesi, due prodotti avevano un effetto ragione di scambio maggiore della perdita secca, ma il terzo presentava una perdita maggiore.
 - I primi due illustrano il caso di Paese grande, il terzo quello di Paese piccolo.

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

Tabella 8.2

Categoria di prodotto	Elasticità dell'offerta di esportazioni	Dazio ottimo (%)	Dazio effettivo (%)
Laminati piani in lega d'acciaio	0,27	370%	30%
Rotole e traversine di ferro e di acciaio	0,89	125	0
Barre, tondini, angolari e profilati di ferro e di acciaio	0,89	125	15-30
Rifiuti e scarti ferrosi	17	6	0
Tabi, condutture e raccordi di ferro e di acciaio	90	1	13-15
Laminati piani in ferro e in acciaio	750	0	0

Di nuovo sui dazi statunitensi sull'acciaio

APPLICAZIONE

- Anche se ci fosse stato un guadagno complessivo derivante dal miglioramento della ragione di scambio per gli Stati Uniti, tale guadagno sarebbe avvenuto a spese dei Paesi europei e degli altri esportatori di acciaio.
- Permettendo ai Paesi esportatori di introdurre misure ritorsive, l'OMC evita che gli importatori usino dazi ottimi a loro vantaggio.

I contingentamenti delle importazioni

- Il 1 gennaio 2005, la Cina era sul punto di diventare il più grande esportatore mondiale di prodotti tessili e di abbigliamento.
 - ♦ Quel giorno fu abolito l'Accordo Multifibre (MFA).
 - ♦ Con l'MFA, i contingentamenti delle importazioni restringevano la quantità di quasi ogni prodotto tessile e di abbigliamento importato in Canada, Europa e Stati Uniti.
 - ♦ I contingentamenti servivano a proteggere le imprese nazionali produttrici di quei beni.
 - ♦ Con la fine dell'MFA, la Cina si preparava ad aumentare notevolmente le esportazioni.

I contingentamenti delle importazioni

- La minaccia della concorrenza delle importazioni dalla Cina ha portato gli Stati Uniti e l'Europa a negoziare con la Cina nuovi contingentamenti.
- Esistono altri esempi di contingentamento.
 - ♦ L'Europa aveva un contingentamento delle importazioni di banane che permetteva l'ingresso di un maggior numero di banane dalle ex colonie dell'Africa rispetto a quanto permesso ai Paesi dell'America Latina.
 - Nel 2005, il contingentamento è stato trasformato in un dazio.
- Spieghiamo gli effetti dei contingentamenti sui Paesi importatori e esportatori e analizziamo le differenze tra contingentamenti e dazi.

L'Europa raggiunge un accordo sulle importazioni di banane

RASSEGNA STAMPA

- L'Unione Europea ha modificato le proprie barriere commerciali per permettere le importazioni di banane dalle ex-colonie e per limitare le importazioni da altri Paesi, in primo luogo dall'America Latina.
- La proposta fu l'introduzione di un dazio e l'eliminazione dei contingentamenti sulle banane tranne per le ex-colonie di Francia, Gran Bretagna e Portogallo, che continueranno a godere di un regime di esenzione.

L'Europa raggiunge un accordo sulle importazioni di banane

RASSEGNA STAMPA

- Questa modifica sostituisce la precedente politica commerciale che prevedeva l'uso congiunto di dazi e contingentamenti, ma è ancora troppo restrittiva rispetto a quello che vorrebbero i Paesi dell'America Latina.
- I Paesi europei sono divisi su questa politica commerciale.
 - ♦ Alcuni vogliono proteggere gli interessi dei loro produttori e altri invece vogliono mantenere prezzi bassi per i consumatori.

Una dolce opportunità

RASSEGNA STAMPA

- L'attuale programma statunitense per lo zucchero garantisce ai produttori americani un prezzo fisso per il loro prodotto.
- Se non sono in grado di vendere il loro zucchero al prezzo di pareggio, dopo aver tenuto in considerazione i propri oneri finanziari, possono vendere l'eccesso al Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti.
- Per evitare di accumulare una grande quantità di zucchero, gli Stati Uniti regolamentano l'offerta imponendo contingentamenti alle importazioni di zucchero.

Una dolce opportunità

RASSEGNA STAMPA

- Il prezzo statunitense dello zucchero è stato per circa 25 anni il doppio o il triplo di quello mondiale.
- Quanto più a lungo dura la protezione, tanto più inefficienti diventano i produttori e tanto più potente diventa il gruppo di interesse.
- Dato che il prezzo mondiale attuale dello zucchero è aumentato e ha messo i produttori esteri sullo stesso piano di quelli statunitensi, c'è l'opportunità di abbandonare il programma di sostegno alla produzione di zucchero.

I contingentamenti delle importazioni

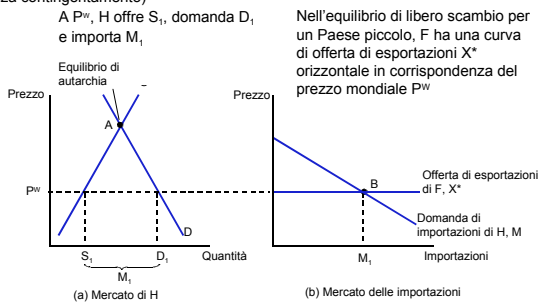
- I contingentamenti delle importazioni in un Paese piccolo

- ♦ L'equilibrio di libero scambio
 - La figura 8.9 (a) mostra l'equilibrio di libero scambio al prezzo mondiale P^W : la quantità domandata da H è D_1 , la quantità offerta S_1 , e le importazioni sono M_1 .
 - Supporre che il Paese sia piccolo significa che il prezzo mondiale non è influenzato dal contingentamento delle importazioni, perciò la curva di offerta di esportazioni di F, X^* , è orizzontale in corrispondenza del prezzo P^W .
 - Possiamo vedere la quantità di importazioni in libero scambio anche nel riquadro (b): M_1 al prezzo P^W .

I contingentamenti delle importazioni

Figura 8.9

(senza contingentamento)



I contingentamenti delle importazioni

- Effetto del contingentamento
 - ♦ Supponiamo che venga imposto un contingentamento delle importazioni a $M_2 < M_1$.
 - La quantità importata non può superare quella fissata.
 - ♦ Si genera una curva di offerta di esportazioni verticale, X nel riquadro (b) (con prezzi maggiori di P^w).
 - La quantità di importazioni è fissa a M_2 .
 - ♦ La curva di offerta di esportazioni verticale interseca la domanda di importazioni nel punto C e il prezzo di H diventa P_2 .
 - ♦ Nel riquadro (a), il prezzo P_2 induce le imprese ad aumentare l'offerta a S_2 e i consumatori a ridurre la quantità demandata a D_2 .

I contingentamenti delle importazioni

- Effetto del contingentamento
 - ♦ Il contingentamento delle importazioni fa aumentare il prezzo di H e riduce le importazioni, proprio come un dazio.
 - ♦ Possiamo vedere quale sarebbe il dazio equivalente, ovvero il dazio che porterebbe alla stessa quantità di importazioni e allo stesso prezzo generati dal contingentamento: $t = P_2 - P^w$.
 - ♦ Per ogni livello di contingentamento, c'è un dazio sulle importazioni equivalente.

I contingentamenti delle importazioni

- Effetto sul benessere
 - ♦ L'aumento del prezzo dovuto al contingentamento provoca una riduzione del surplus del consumatore: $(a+b+c+d)$.
 - ♦ L'aumento del prezzo percepito dai produttori di H porta ad un aumento del surplus del produttore: a .
 - ♦ La differenza tra contingentamento e dazio è l'area c .
 - ♦ Con un contingentamento, chi effettivamente importa il bene sarà in grado di guadagnare l'area c , la differenza tra il prezzo mondiale e il maggior prezzo di H moltiplicato per le importazioni di H.

I contingentamenti delle importazioni

1. Attività di rent-seeking

- ♦ Dati i guadagni associati al possesso di licenze di importazione, le imprese sono incentivate ad intraprendere attività inefficienti per ottenerle.
- ♦ È importante il meccanismo di assegnazione delle licenze
 - a. Se le licenze sono allocate in proporzione alla produzione di ogni impresa, le imprese di H produrranno più di quello che possono vendere *solo per ottenere licenze di importazione per l'anno successivo*.
 - b. Le imprese potrebbero corrompere o intraprendere altre attività per esercitare pressioni per ottenere le licenze.

I contingentamenti delle importazioni

- ♦ Alcuni suggeriscono che lo spreco di risorse dovuto alle attività di rent-seeking potrebbe essere addirittura pari alle rendite stesse, c .
- ♦ Se ci sono attività di rent-seeking, la perdita di benessere dovuta al contingentamento è:
Riduzione del surplus del consumatore $-(a+b+c+d)$
Aumento del surplus del produttore $+a$
Effetto netto sul benessere di H $-(b+c+d)$
- ♦ La perdita è maggiore rispetto al caso del dazio.
- ♦ Si ritiene che il rent-seeking sia un problema maggiore nei Paesi in via di sviluppo.

I contingentamenti delle importazioni

1. Asta delle licenze

- ♦ Il governo del Paese importatore può vendere all'asta le licenze di importazione.
- ♦ In un'asta competitiva ben organizzata, i proventi ottenuti dalla vendita dovrebbero essere pari al valore delle rendite stesse:
Riduzione del surplus del consumatore $-(a+b+c+d)$
Aumento del surplus del produttore $+a$
Ricavi dall'asta in H $+c$
Effetto netto sul benessere di H $-(b+d)$
- ♦ La perdita è uguale a quella che si ottiene in caso di dazio.

L'asta delle licenze di importazione in Australia e Nuova Zelanda

APPLICAZIONE

- Negli anni Ottanta, l'Australia e la Nuova Zelanda mettevano all'asta le licenze di importazione relative a specifici beni.
- La tabella 8.3 riporta il valore delle importazioni coperte dal contingentamento dal 1981 al 1987.
- Nel 1988, la Nuova Zelanda annunciò un piano per eliminare gradualmente i contingentamenti all'interno del processo di liberalizzazione del commercio e tutte le licenze di importazione furono eliminate entro il 1992.

L'asta delle licenze di importazione in Australia e Nuova Zelanda

APPLICAZIONE

- Nella tabella 8.3 si indica anche il valore delle offerte per le licenze di importazione.
 - Sono una stima delle rendite.
- Se prendiamo il rapporto tra il valore delle offerte e il valore delle importazioni coperte dal contingentamento, otteniamo una stima del dazio equivalente al contingentamento.
 - Le stime sono nell'ultima colonna della tabella 8.3.
- Poiché non vi erano penali in caso di mancato rispetto degli impegni, alcune imprese decisero di non acquistare le licenze.

L'asta delle licenze di importazione in Australia e Nuova Zelanda

APPLICAZIONE

Tabella 8.3

Anno (marzo-febbraio)	Valore delle importazioni (milioni di dollari)	Valore delle esportazioni (milioni di dollari)	Dazio equivalente (% offerta/valore delle importazioni)
1981-1983	56	10,5	18,7
1983-1984	134	8,3	6,2
1984-1985	397	42,7	10,7
1985-1986	621	nd*	nd*
Totale	1.208	nd*	nd*

L'asta delle licenze di importazione in Australia e Nuova Zelanda

APPLICAZIONE

- Il governo perciò non percepì l'intero ammontare delle offerte.
- I vincitori delle licenze potevano successivamente rivenderle e spesso lo fecero a prezzi più elevati.
- Per questo sembra che il governo della Nuova Zelanda abbia raccolto un po' meno dell'area totale c come rendita.

I contingentamenti delle importazioni

1. Le restrizioni "volontarie" delle esportazioni

- ♦ Il Paese importatore può concedere l'autorità di implementare il contingentamento al governo del Paese esportatore.
- ♦ Si tratta delle restrizioni "volontarie" delle esportazioni (VER) o di accordi di limitazione "volontaria" (VRA).
- ♦ Negli anni Ottanta gli USA usarono questo tipo di accordo per limitare le importazioni di automobili dal Giappone.
 - Il governo giapponese allocava ad ogni impresa giapponese la quantità di esportazioni permessa verso gli Stati Uniti.

I contingentamenti delle importazioni

- Con le VER, le rendite da contingentamento sono percepite dai produttori esteri, quindi il benessere di H diventa:

Riduzione del surplus del consumatore	$-(a+b+c+d)$
Aumento del surplus del produttore	$+a$
Effetto netto sul benessere di H	$-(b+c+d)$

- Provoca una perdita maggiore rispetto al dazio.
- Perché un Paese importatore dovrebbe introdurre una VER?
 - ♦ Il motivo è tipicamente politico: si ha una minor probabilità di un comportamento ritorsivo del Paese esportatore, dato che esso ottiene il guadagno dell'area c .
 - ♦ Spesso si può evitare una guerra di dazi o contingentamenti.

I contingentamenti delle importazioni

- I costi dei contingentamenti delle importazioni negli USA
 - La tabella 8.4 presenta alcune stime delle perdite nette interne e delle rendite da contingentamento per alcuni dei principali contingentamenti statunitensi degli anni Ottanta.
 - In tutti i casi, eccetto quello del settore caseario, le rendite sono state percepite da esportatori esteri.
 - Sommando i costi della tabella, la perdita secca totale per gli Stati Uniti a causa di questi contingentamenti è stata di 8-12 miliardi di dollari l'anno.
 - Le rendite da contingentamento trasferite agli stranieri sono state tra i 7 e i 17 miliardi di dollari.
 - Alcuni di questi costi, ma non tutti, oggi non sono più rilevanti perché molti dei contingentamenti non sono più in vigore.

I contingentamenti delle importazioni

Tabella 8.4

	Perdita secca USA (dollari) (Area b + d)	Rendite (dollari) (Area c)
Automobili	0,2-1,2	2,2-7,9
Caseario	1,4	0,25*
Acciaio	0,1-0,3	0,7-2,0
Zucchero	0,1	0,4-1,3
Tessile e abbigliamento	4,9-5,9	4,0-6,1
Dazi sulle importazioni	1,2-3,4	0
Totale	7,9-12,3	7,3-17,3

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- Uno dei principi del GATT vietava l'uso di contingentamenti per limitare le importazioni.
- L'MFA è stato uno delle principali eccezioni che permetteva ai Paesi industrializzati di limitare le importazioni di prodotti tessili e di abbigliamento dai Paesi in via di sviluppo.
- Organizzato sotto il GATT, i Paesi importatori potevano aderire all'MFA e negoziare bilateralmente o unilateralmente i contingentamenti.

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- Sebbene la quantità contingentata fosse occasionalmente rivista al rialzo, non si teneva il passo della crescente capacità di vendita dei nuovi Paesi fornitori.
- Durante l'Uruguay round dell'OMC, i Paesi in via di sviluppo riuscirono a negoziare la fine del sistema di contingentamenti delle importazioni.
- Dato che la Cina era un grande fornitore di tessuti, la fine dell'MFA implicava che questo Paese avrebbe potuto esportare la quantità desiderata, o così credeva.
- Alcuni Paesi in via di sviluppo e i grandi produttori dei Paesi importatori erano preoccupati dalle potenziali esportazioni cinesi nelle loro economie.

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- La crescita delle esportazioni dalla Cina
 - Immediatamente dopo il 1 gennaio 2005, le esportazioni di prodotti tessili e di abbigliamento dalla Cina crebbero rapidamente.
 - Nel 2005, le importazioni tessili e di abbigliamento cinesi verso gli Stati Uniti aumentarono più del 40% rispetto al 2004.
 - La figura 8.10(a) mostra la variazione del valore delle esportazioni di tessuti e abbigliamento da diversi Paesi. Osservate la Cina.
 - L'aumento improvviso delle importazioni dalla Cina è avvenuto a spese di alcuni esportatori a costo maggiore, le cui esportazioni verso gli Stati Uniti si sono ridotte tra il 10 e il 20%.

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

Figura 8.10



La Cina e l'Accordo Multifibre

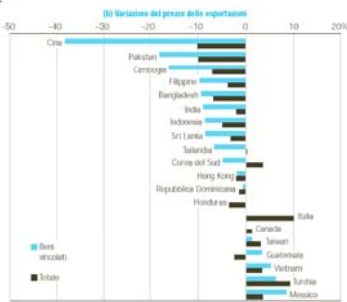
APPLICAZIONE

- Nel riquadro (b) della figura 8.10 si mostra la variazione percentuale dei prezzi dei prodotti tessili e dell'abbigliamento da ogni Paese, a seconda che i prodotti fossero soggetti alle quote MFA prima del 1 gennaio 2005 o no.
- La Cina mostra il maggior declino nei prezzi dal 2004 al 2005.
- Molti altri Paesi hanno assistito a una riduzione sostanziale dei prezzi a causa della fine dell'Accordo Multifibre.

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

Figura 8.10



La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- I costi di benessere dell'MFA
 - Data la caduta dei prezzi nel 2005, è possibile stimare la perdita di benessere dovuta all'MFA.
 - Le rendite da contingentamento erano percepite dalle imprese esportatrici estere, con una perdita di benessere per H pari all'area $(b+c+d)$ della figura 8.9.
 - Usando la riduzione di prezzo dalla figura 8.10, si stima che l'area $(b+c+d)$ per gli Stati Uniti sia tra i 6,5 e il 16,2 miliardi di dollari nel 2005.
 - Prendendo la media delle perdite e dividendo per le famiglie si ottiene una stima di 100\$ per famiglia, ovvero il 7% della spesa totale in abbigliamento.

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- La qualità delle importazioni
 - Si è verificato un altro pattern interessante nella riduzione dei prezzi: si è ridotto maggiormente il prezzo degli articoli a basso prezzo.
 - Una maglietta economica ha subito una riduzione di prezzo superiore rispetto agli articoli più costosi.
 - La domanda statunitense si è spostata verso gli articoli a basso prezzo importati dalla Cina: c'è stato un "peggioramento della qualità" nelle esportazioni cinesi.
 - Quando si introduce un contingentamento come quelli previsti dall'MFA, c'è un effetto sulla qualità.

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- La qualità delle importazioni
 - Si ricordi che i contingentamenti sono imposti sulla *quantità*, non sulla *qualità* degli articoli importati.
 - I Paesi esportatori sono incentivati a migliorare la qualità del prodotto.
 - La vendita di un bene di maggior valore, data la quantità, rientra nel contingentamento, ma porta più denaro.
 - L'MFA ha portato un "miglioramento della qualità" delle esportazioni.
 - Analogamente, la rimozione dell'MFA ha provocato un "peggioramento della qualità".

La Cina e l'Accordo Multifibre

APPLICAZIONE

- La reazione degli Stati Uniti e dell'Europa
 - L'UE minacciò di introdurre nuovi contingentamenti sulle esportazioni cinesi.
 - In risposta, la Cina acconsentì, l'11 giugno del 2005, all'imposizione di restrizioni "volontarie" delle esportazioni che avrebbero limitato la crescita delle esportazioni tessili a circa il 10% l'anno fino alla fine del 2008.
 - Gli Stati Uniti furono in grado di negoziare un nuovo sistema di contingentamenti grazie all'ingresso della Cina nell'OMC nel 2001.
 - L'accordo statunitense limitava la crescita al 7,5% l'anno fino al 2008.

Conclusioni

- Il dazio sulle importazioni è lo strumento di politica commerciale più usato.
- Abbiamo per prima cosa considerato un Paese piccolo, che non influenza i prezzi mondiali.
 - ♦ Il prezzo fronteggiato da consumatori e produttori nel Paese importatore aumenta dell'ammontare del dazio.
 - ♦ C'è una riduzione del surplus del consumatore, un aumento di quello del produttore e il governo riceve entrate fiscali.
 - ♦ L'effetto è una perdita netta per il Paese importatore.

Conclusioni

- Perché si usano i dazi?
 - ♦ È facile per i governi ottenere entrate, specialmente per i Paesi in via di sviluppo.
 - ♦ Il governo potrebbe essere più interessato alla protezione delle imprese piuttosto che a limitare le perdite dei consumatori.
 - ♦ L'ipotesi di Paese piccolo nella realtà potrebbe non essere rispettata. I Paesi potrebbero essere sufficientemente grandi da ottenere un guadagno dal dazio.
- Se un Paese è sufficientemente grande, può influenzare il prezzo mondiale.

Conclusioni

- ♦ In questo caso, i prezzi aumentano, ma meno dell'ammontare del dazio.
- ♦ È perciò possibile che un dazio piccolo generi un guadagno di benessere per il Paese importatore.
- ♦ Ciò avviene a spese degli esportatori esteri: politica "beggar thy neighbor".
- ♦ A livello mondiale ci sono ancora perdite.
- I Paesi possono scegliere anche i contingentamenti, che restringono la quantità di importazioni in un Paese.
 - ♦ L'OMC ha cercato di limitare l'uso di contingentamenti.
 - ♦ L'abolizione delle quote MFA ha portato a nuovi contingentamenti contro la Cina.

Conclusioni

- I contingentamenti delle importazioni hanno effetti di benessere simili ai dazi.
 - ♦ Aumenta il prezzo interno con una perdita per i consumatori e un guadagno per i produttori.
 - ♦ Rendite da contingentamento anziché entrate garantite per il governo.
 - ♦ Se le imprese sprecano risorse per ottenere vantaggi dalle rendite, si generano perdite secche addizionali.
 - ♦ È molto più probabile che siano gli esportatori esteri a ottenere le rendite da contingentamento: VER.

Concetti chiave

1. Il governo di un Paese può adottare leggi e norme, chiamate politiche commerciali, per influenzare i flussi di commercio internazionale.
2. Le norme che regolano le politiche commerciali nella maggior parte dei Paesi sono delineate dall'Accordo Generale sui Dazi e sul Commercio (GATT), ora Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).
3. In un Paese piccolo, il prezzo mondiale è fisso, perciò il prezzo fronteggiato da consumatori e produttori aumenta dell'intero ammontare del dazio.

Concetti chiave

1. L'uso di un dazio da parte di un piccolo Paese importatore porta sempre a una perdita secca di benessere.
2. In un Paese grande la variazione delle importazioni a causa del dazio riduce il prezzo mondiale, perciò il prezzo del Paese importatore aumenta, ma di un ammontare inferiore al dazio.
3. L'uso di un dazio per un Paese grande può portare a un guadagno netto di benessere.
4. Il dazio ottimo è il dazio che massimizza il benessere dell'importatore.
5. La formula del dazio ottimo mostra che esso dipende inversamente dall'elasticità dell'offerta estera di esportazioni.

Concetti chiave

1. I contingentamenti delle importazioni limitano la quantità di una particolare importazione facendo aumentare il prezzo interno e la produzione interna, e creando un beneficio per chi ha il permesso di importare. Questi benefici sono chiamati rendite da contingentamento.
2. Ipotizzando mercati perfettamente concorrenziali per i beni, i contingentamenti sono simili ai dazi, poiché le restrizioni della quantità importata portano a un prezzo domestico maggiore. Tuttavia, le rendite possono essere ottenute dal Paese estero e possono creare perdite addizionali.