

Paul R. Krugman - Maurice Obstfeld

ECONOMIA INTERNAZIONALE 1

TEORIA E POLITICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

Quarta edizione italiana a cura di
Rodolfo Helg



Capitolo 2

Commercio
internazionale:
uno sguardo
d'insieme



Struttura della presentazione

- Il commercio internazionale
- Il modello gravitazionale:
 - ◆ Influenza della dimensione delle economie sui flussi commerciali
 - ◆ Distanza e altri fattori che influenzano il commercio
- Confini ed accordi commerciali
- Globalizzazione, passato e presente
- Variazioni della composizione dei flussi commerciali
- Imprese multinazionali e *outsourcing*

Leading Exporters and Importers of Merchandise Trade in the World (2009)

excluding intra-EU Trade

The Major Importers

The Major Exporters

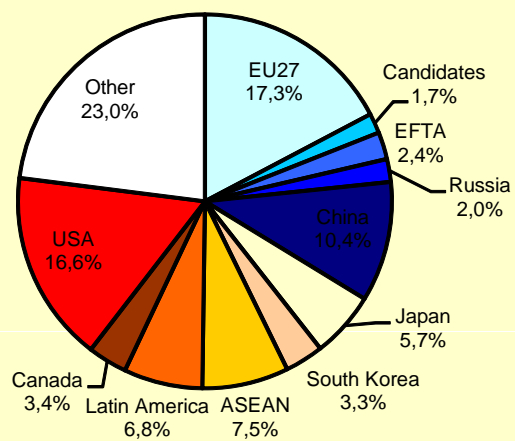
The Major Trader Partners

Rank.	Imports	billion €	% World	Rank.	Exports	billion €	% World	Rank.	Imp.+Exp.	billion €	% World
	World	6.940,3	100,0		World	6.740,2	100,0		World	13.681	100,0
1	EU27	1.199,5	17,28	1	EU27	1.095,2	16,25	1	EU27	2.268,6	16,58
2	USA	1.128,6	16,26	2	China	885,4	13,14	2	USA	1.873,0	13,69
3	China	682,1	9,83	3	USA	744,4	11,04	3	China	1.567,5	11,46
4	Japan	382,5	5,51	4	Japan	390,2	5,79	4	Japan	772,7	5,65
5	Canada	250,7	3,61	5	South Korea	235,2	3,49	5	South Korea	481,4	3,52
6	South Korea	246,2	3,55	6	Canada	225,7	3,35	6	Canada	476,3	3,48
7	Hong Kong	233,0	3,36	7	Hong Kong	223,4	3,31	7	Hong Kong	456,4	3,34
8	India	179,3	2,58	8	Russia	200,8	2,98	8	Singapore	354,5	2,59
9	Mexico	178,6	2,57	9	Singapore	187,4	2,78	9	Mexico	339,2	2,48
10	Singapore	167,1	2,41	10	Mexico	160,7	2,38	10	Russia	318,7	2,33
11	Switzerland	143,5	2,07	11	Saudi Arabia	118,6	1,76	11	India	292,3	2,14
12	Australia	123,4	1,78	12	Switzerland	116,7	1,73	12	Switzerland	260,2	1,90
13	Russia	117,9	1,70	13	Malaysia	114,9	1,70	13	Australia	229,8	1,68
14	U.A.Emirates	112,4	1,62	14	India	113,0	1,68	14	Malaysia	207,3	1,52
15	Turkey	100,0	1,44	15	Thailand	107,3	1,59	15	Brazil	204,8	1,50
16	Brazil	97,5	1,40	16	Brazil	107,2	1,59	16	Thailand	200,5	1,47
17	Thailand	93,2	1,34	17	Australia	106,5	1,58	17	U.A.Emirates	196,5	1,44
18	Malaysia	92,4	1,33	18	Norway	86,4	1,28	18	Saudi Arabia	187,2	1,37
19	Indonesia	80,0	1,15	19	U.A.Emirates	84,1	1,25	19	Turkey	172,7	1,26
20	Saudi Arabia	68,6	0,99	20	Indonesia	78,9	1,17	20	Indonesia	158,9	1,16

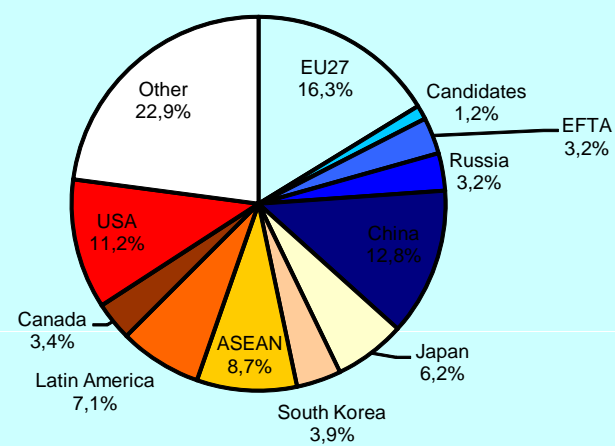
Commercio internazionale di beni (*goods*)

2009

Imports (billions of euro):
6.942,5



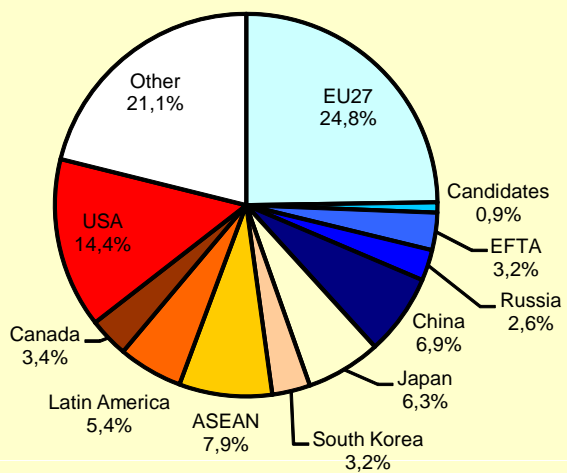
Exports (billions of euro):
6.741,8



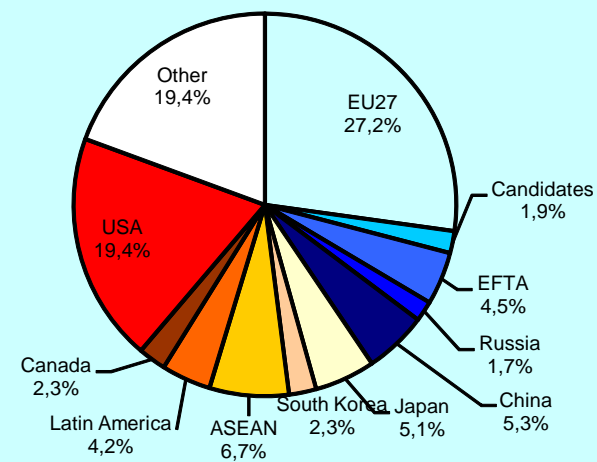
Commercio internazionale di servizi (*commercial services*)

2009

Imports (billions of euro):
1.647,4



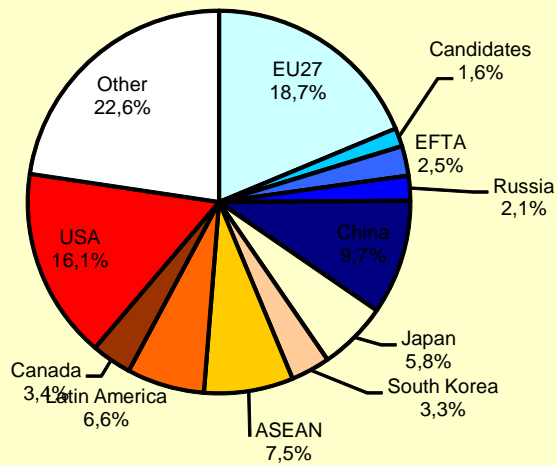
Exports (billions of euro):
1.739,8



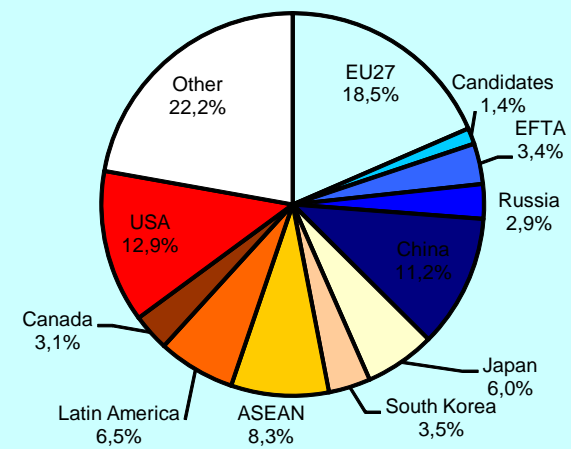
Commercio internazionale di beni e servizi (goods and *commercial services*)

2009

Imports (billions of euro):
8.590,0



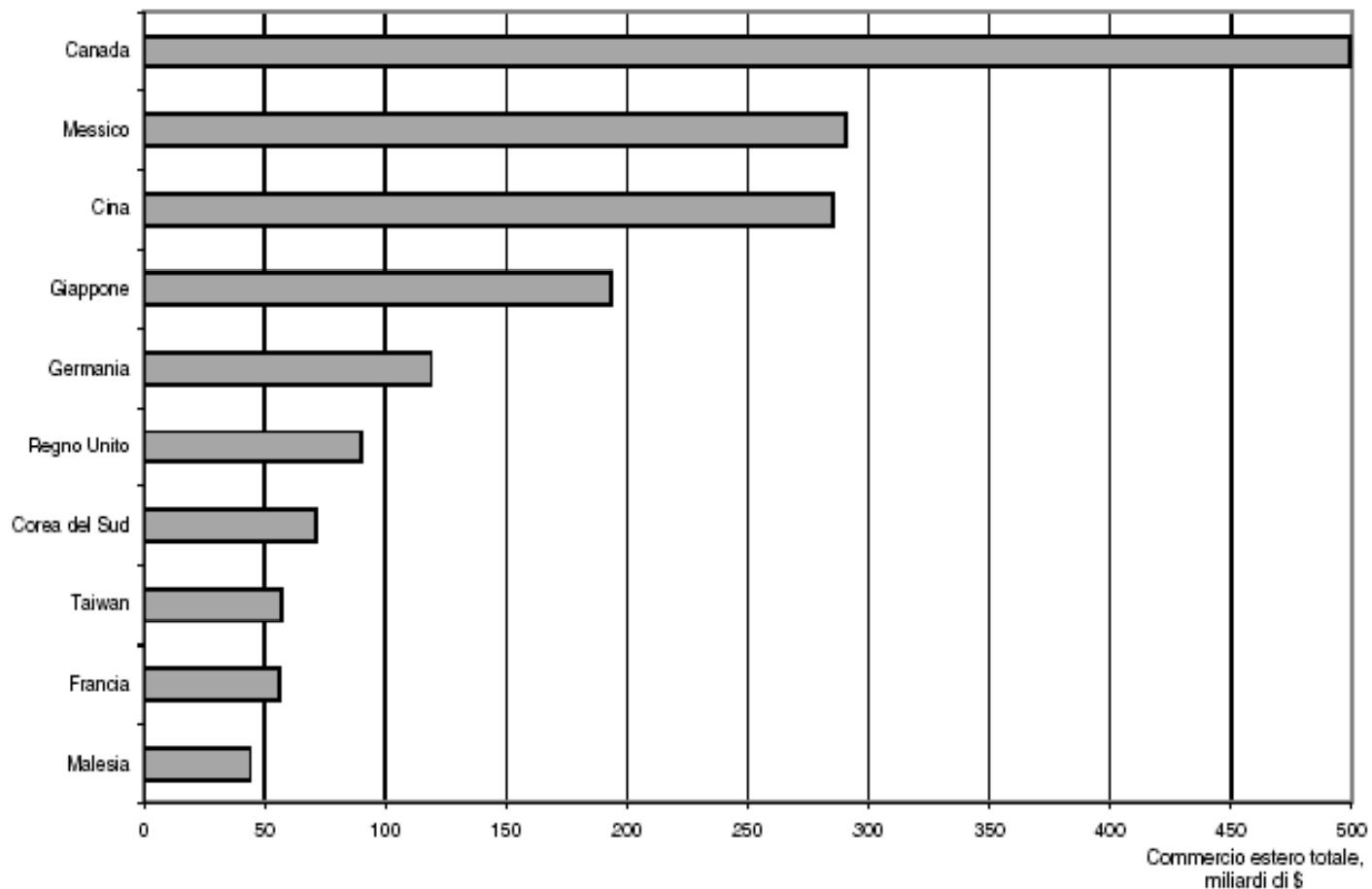
Exports (billions of euro):
8.481,6



Chi commercia con chi? (USA cont.)

FIGURA 2.1a

Commercio estero totale degli Stati Uniti con i principali partner, 2005.





Chi commercia con chi? Stati Uniti

- Nel 2005, i 5 principali partner commerciali (importazioni + esportazioni) degli Stati Uniti erano Canada, Messico, Cina, Giappone e Germania, nell'ordine.
- Il valore totale delle importazioni dal e delle esportazioni verso il Canada nel 2005 era pari a circa 500 miliardi di dollari.
- Nel 2005, i 10 principali partner commerciali degli Stati Uniti contavano per il 66% del valore del commercio del paese.

Leading Client and Supplier Countries of the EU27 in Merchandise Trade (value %)
(2009, excluding intra-EU trade)

The Major EU Import Partners

The Major EU Export Partners

The Major EU Trader Partners

Rank.	EU Imports from	Mio euro	% world	Rank.	EU Exports to	Mio euro	% world	Rank.	Imports+Exports	Mio euro	% world
Extra EU27:		1.199.545	100,0	Extra EU27:		1.095.168	100,0	Extra EU27:		2.294.713	100,0
1	China	214.657	17,9	1	USA	204.574	18,7	1	USA	364.279	15,9
2	USA	159.705	13,3	2	Switzerland	88.557	8,1	2	China	296.313	12,9
3	Russia	115.392	9,6	3	China	81.656	7,5	3	Russia	180.990	7,9
4	Switzerland	73.756	6,1	4	Russia	65.598	6,0	4	Switzerland	162.313	7,1
5	Norway	68.748	5,7	5	Turkey	43.864	4,0	5	Norway	106.344	4,6
6	Japan	55.849	4,7	6	Norway	37.596	3,4	6	Japan	91.820	4,0
7	Turkey	36.088	3,0	7	Japan	35.971	3,3	7	Turkey	79.951	3,5
8	South Korea	32.027	2,7	8	India	27.511	2,5	8	South Korea	53.548	2,3
9	Brazil	25.656	2,1	9	U.A.Emirates	25.086	2,3	9	India	52.895	2,3
10	India	25.384	2,1	10	Canada	22.436	2,0	10	Brazil	47.223	2,1
11	Libyan Arab Jamahi	19.996	1,7	11	Australia	21.796	2,0	11	Canada	40.208	1,8
12	Canada	17.772	1,5	12	Brazil	21.567	2,0	12	Singapore	35.019	1,5
13	Taiwan	17.510	1,5	13	South Korea	21.520	2,0	13	Algeria	32.010	1,4
14	Algeria	17.356	1,4	14	Singapore	20.431	1,9	14	South Africa	31.026	1,4
15	South Africa	14.926	1,2	15	Hong Kong	19.627	1,8	15	Saudi Arabia	30.494	1,3
16	Malaysia	14.697	1,2	16	Saudi Arabia	19.505	1,8	16	Australia	29.875	1,3
17	Singapore	14.588	1,2	17	South Africa	16.099	1,5	17	Hong Kong	29.174	1,3
18	Thailand	14.289	1,2	18	Mexico	15.856	1,4	18	U.A.Emirates	28.880	1,3
19	Indonesia	11.657	1,0	19	Algeria	14.654	1,3	19	Taiwan	27.516	1,2
20	Saudi Arabia	10.989	0,9	20	Ukraine	13.898	1,3	20	Libyan Arab Jamahi	26.464	1,2

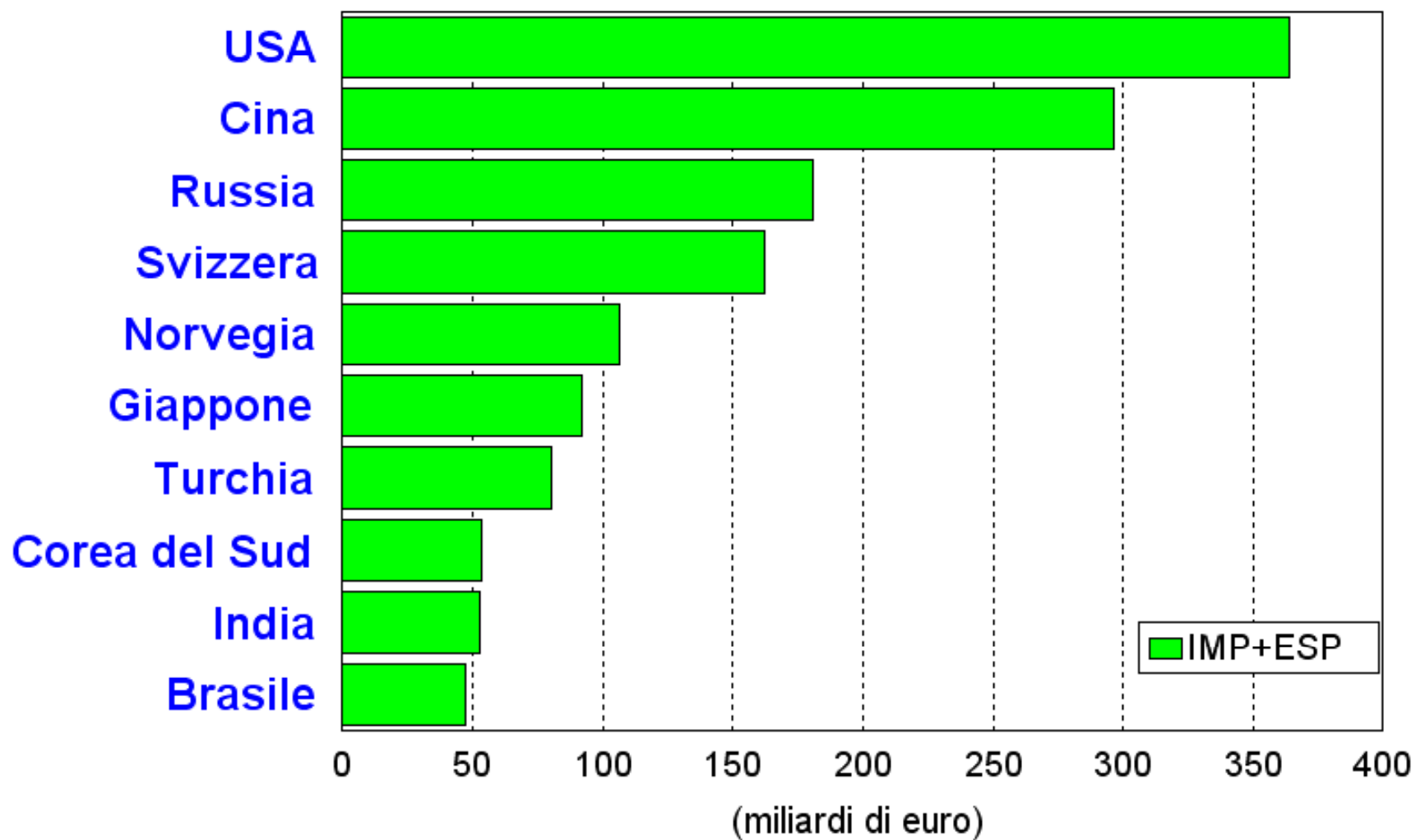


Chi commercia con chi? Unione Europea

- Nel 2009, i 5 principali partner commerciali dell'Unione Europea (importazioni + esportazioni) erano Stati Uniti, Cina, Russia, Svizzera e Norvegia.
- Il valore totale delle importazioni dal e delle esportazioni verso gli Stati Uniti nel 2009 era circa di 364.3 miliardi di euro.
- Nel 2009, i 10 principali partner commerciali contavano per il 62.6% del valore del commercio totale dell'Unione Europea.

Chi commercia con chi? L'UE:


**I principali partner commerciali dell'Unione Europea
(2009; miliardi di euro; importazioni + esportazioni)**





La dimensione conta: il modello gravitazionale

- 3 dei 10 principali partner commerciali degli Stati Uniti nel 2005 erano anche i tre più grandi paesi europei: Germania, Regno Unito e Francia.
- Questi paesi avevano i maggiori **Prodotti Interni Lordi (PIL)** in Europa.
- Perché gli Stati Uniti commerciano soprattutto con questi paesi europei che con gli altri?



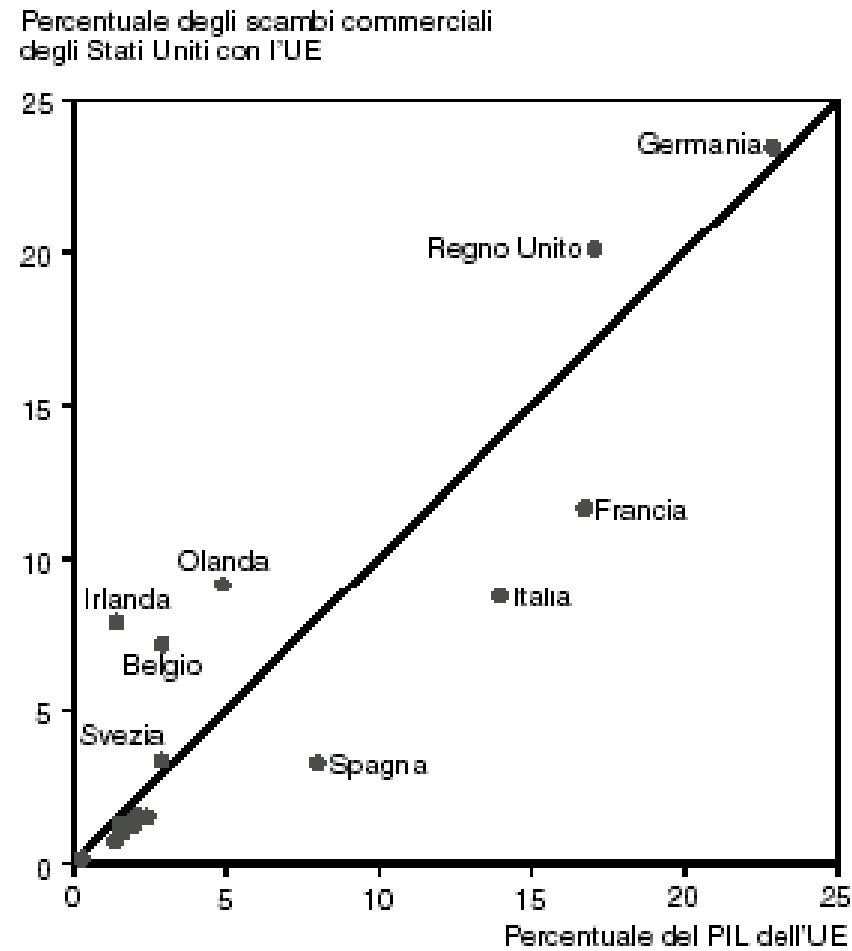
La dimensione conta: il modello gravitazionale (cont.)

- In pratica, la dimensione di un'economia è direttamente correlata al volume di importazioni ed esportazioni.
 - ◆ Paesi più grandi producono più beni e servizi e quindi hanno più cose da vendere sul mercato estero.
 - ◆ Paesi più grandi generano più reddito dalla vendita di beni e servizi e quindi i loro residenti sono in grado di importare di più.

La dimensione conta: il modello gravitazionale

FIGURA 2.2

La dimensione delle economie europee e il valore dei loro scambi commerciali con gli Stati Uniti.



Fonte: US Department of Commerce, Commissione Europea.



Il modello gravitazionale

Altri fattori oltre alla **dimensione** sono importanti per il commercio internazionale:

1. La **distanza** tra mercati influenza i costi di trasporto e quindi il costo delle importazioni e delle esportazioni.
 - ◆ La distanza può anche influenzare la capacità di instaurare contatti personali e le comunicazioni, che a loro volta influenzano il commercio.
2. **Affinità culturale**: se due paesi hanno legami culturali è probabile che abbiano anche forti legami economici.
3. **Geografia**: gli sbocchi al mare e l'assenza di barriere montuose rendono più facile i trasporti e dunque il commercio.



Il modello gravitazionale (cont.)

4. **Imprese multinazionali:** le imprese localizzate in paesi diversi importano ed esportano molti beni tra le loro affiliate.
5. **Confini:** attraversare i confini implica formalità burocratiche che richiedono tempo per essere espletate e comportano a volte costi monetari come le tariffe.
 - ◆ Questi costi espliciti e impliciti riducono i flussi commerciali.
 - ◆ L'esistenza di un confine si associa a volte a differenze linguistiche tra i due paesi (vedi punto 2) o all'utilizzo di valute diverse, che a loro volta possono ulteriormente ostacolare il commercio.

Il modello gravitazionale (cont.)

- Nella sua versione di base, il modello gravitazionale assume che solo la distanza e la dimensione siano importanti per il commercio, secondo la seguente relazione:

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

- dove

T_{ij} è il valore del commercio tra il paese i e il paese j

A è una costante (che ci si aspetta essere > 0)

Y_i è il PIL del paese i

Y_j è il PIL del paese j

D_{ij} è la distanza tra il paese i il paese j

Il modello gravitazionale (cont.)

- In una versione leggermente più generale, il modello gravitazionale comunemente stimato è

$$T_{ij} = A \times Y_i^a \times Y_j^b / D_{ij}^c$$

dove **a**, **b**, e **c** possono essere diversi da 1.

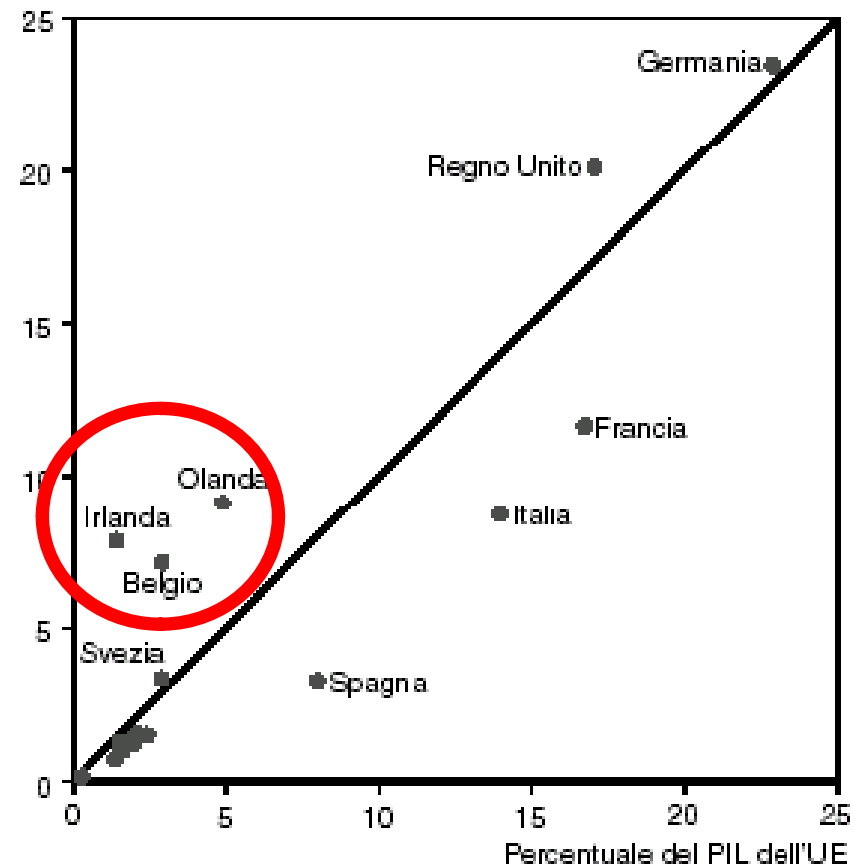
- (Forse sorprendentemente) il modello gravitazionale funziona abbastanza bene nel predire i flussi di commercio effettivi, come suggeriscono anche le cifre riportate prima sul commercio tra Stati Uniti e Unione Europea.

Distanza e confini

FIGURA 2.2

La dimensione delle economie europee e il valore dei loro scambi commerciali con gli Stati Uniti.

Percentuale degli scambi commerciali degli Stati Uniti con l'UE



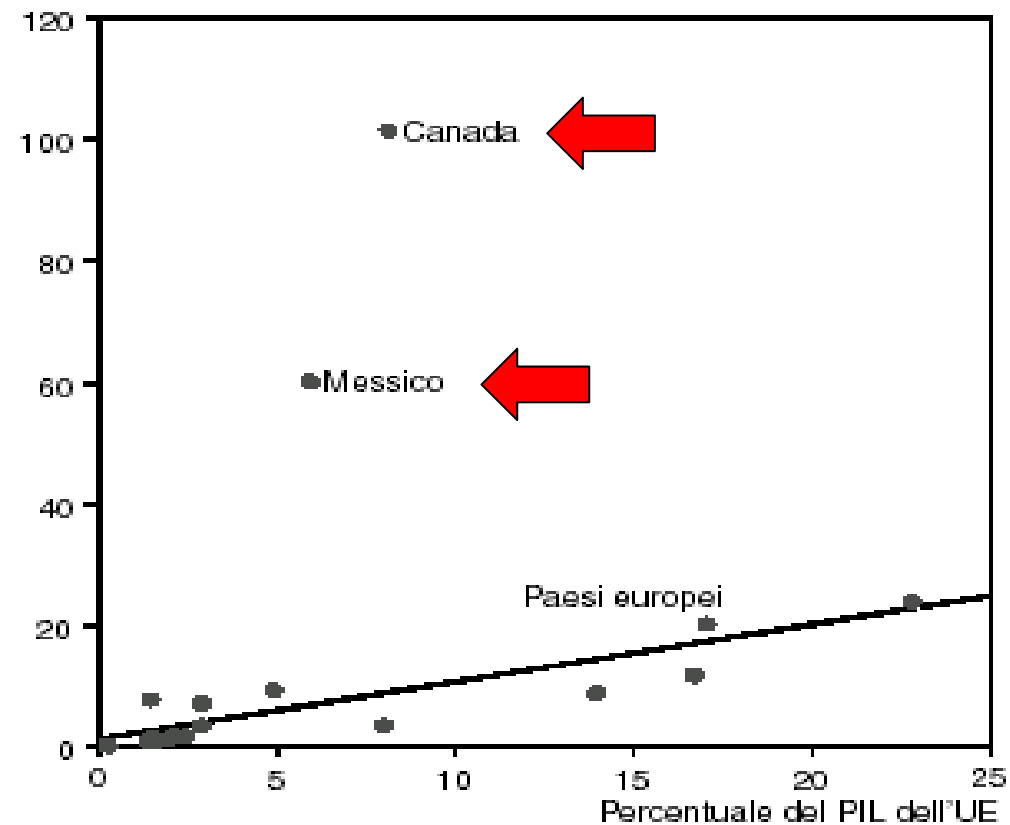
Fonte: US Department of Commerce, Commissione Europea.

Distanza e confini (cont.)

FIGURA 2.3

*Dimensione economica e commercio con gli Stati Uniti.
Gli Stati Uniti commerciano significativamente di più con paesi vicini che con economie europee della stessa dimensione.*

Percentuale degli scambi commerciali degli Stati Uniti con l'UE



Fonte: US Department of Commerce, Commissione Europea.



Distanza e confini

- Le stime degli effetti della distanza ottenute con i modelli gravitazionali suggeriscono che un aumento dell'1% nella distanza tra paesi si associa ad una riduzione nel volume degli scambi compresa fra lo 0.7% e l'1%.



Distanza e confini (cont.)

- Oltre alla distanza, i confini aumentano il tempo e i costi degli scambi.
- Gli *accordi commerciali* tra paesi hanno l'obiettivo di ridurre le formalità burocratiche e i dazi doganali e quindi di aumentare gli scambi.
- Il modello gravitazionale è in grado di quantificare gli effetti degli accordi commerciali sugli scambi, un accordo commerciale aumenta i volumi di commercio fra i paesi membri, rispetto a quanto si prevedrebbe dati i loro PIL e le distanze reciproche



Distanza e confini (cont.)

- Nel 1994, gli Stati Uniti hanno firmato un accordo di libero scambio con Messico e Canada: il *North American Free Trade Agreement* (NAFTA).
- Grazie al NAFTA e alla vicinanza di Messico e Canada, il volume di scambi tra gli Stati Uniti e i loro vicini meridionali e settentrionali è maggiore, in rapporto al PIL, di quello tra gli Stati Uniti e i paesi europei.

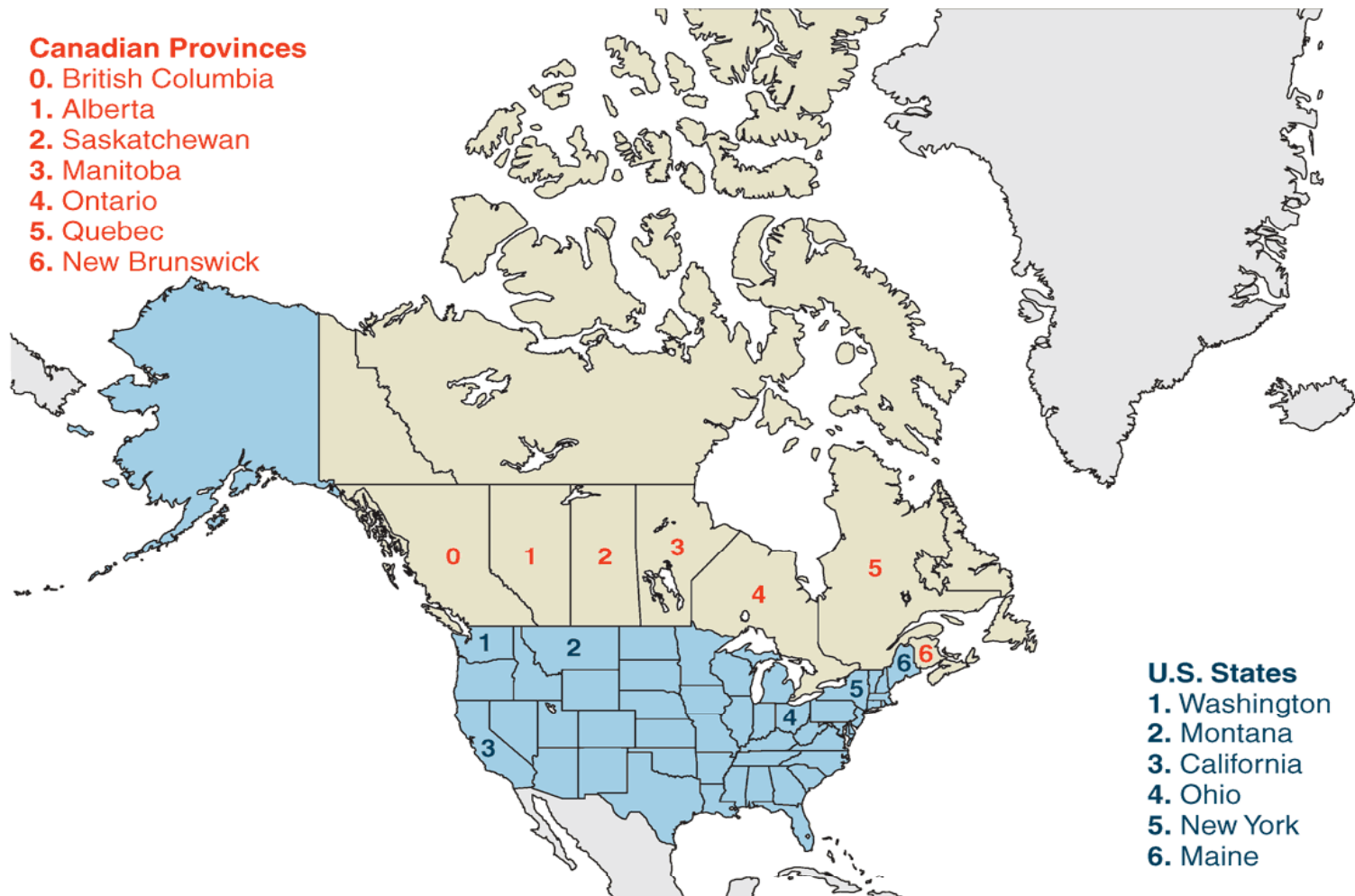
Distanza e confini (cont.)

- Tuttavia, nonostante l'accordo di libero scambio e l'utilizzo di una lingua comune tra Stati Uniti e Canada, il confine tra questi due paesi sembra comunque responsabile di un volume degli scambi inferiore a quello atteso.

Distanza e confini (cont.)

FIGURA 2.4

Province canadesi e Stati americani che commerciano con British Columbia.




Distanza e confini (cont.)

TABELLA 2.3

Commercio con la provincia di British Columbia in rapporto al PIL.

Provincia canadese	Commercio in rapporto al PIL	Commercio in rapporto al PIL	Stato americano a distanza simile da British Columbia
Alberta	6,9	2,6	Washington
Saskatchewan	2,4	1,0	Montana
Manitoba	2,0	0,3	California
Ontario	1,9	0,2	Ohio
Quebec	1,4	0,1	New York
New Brunswick	2,3	0,2	Maine

Fonte: Howard J. Wall, "Gravity Model Specification and the Effects of the U.S.-Canadian Border", Federal Reserve Bank of St. Louis, working paper 2000-024A, 2000.



Direzione e composizione del commercio internazionale sono cambiati...

1. Il mondo è diventato più “piccolo”?

- Secondo le stime dei modelli gravitazionali, l'effetto negativo della distanza sugli scambi è significativo, ma si è rimpicciolito nel tempo, grazie alle continue innovazioni nelle tecnologie di comunicazione e trasporto.
 - ◆ Ruote, vele, rotaie, telegrafi, motori a scoppio, automobili, telefoni, aeroplani, container, computer, fax, internet, fibra ottica,... sono tutte tecnologie che nel tempo hanno fatto aumentare i flussi commerciali.
- Ma la storia dimostra che fattori politici, come le guerre, possono influenzare la struttura degli scambi molto più delle innovazioni nei trasporti e nelle comunicazioni.



Il mondo è diventato più “piccolo”? (cont.)

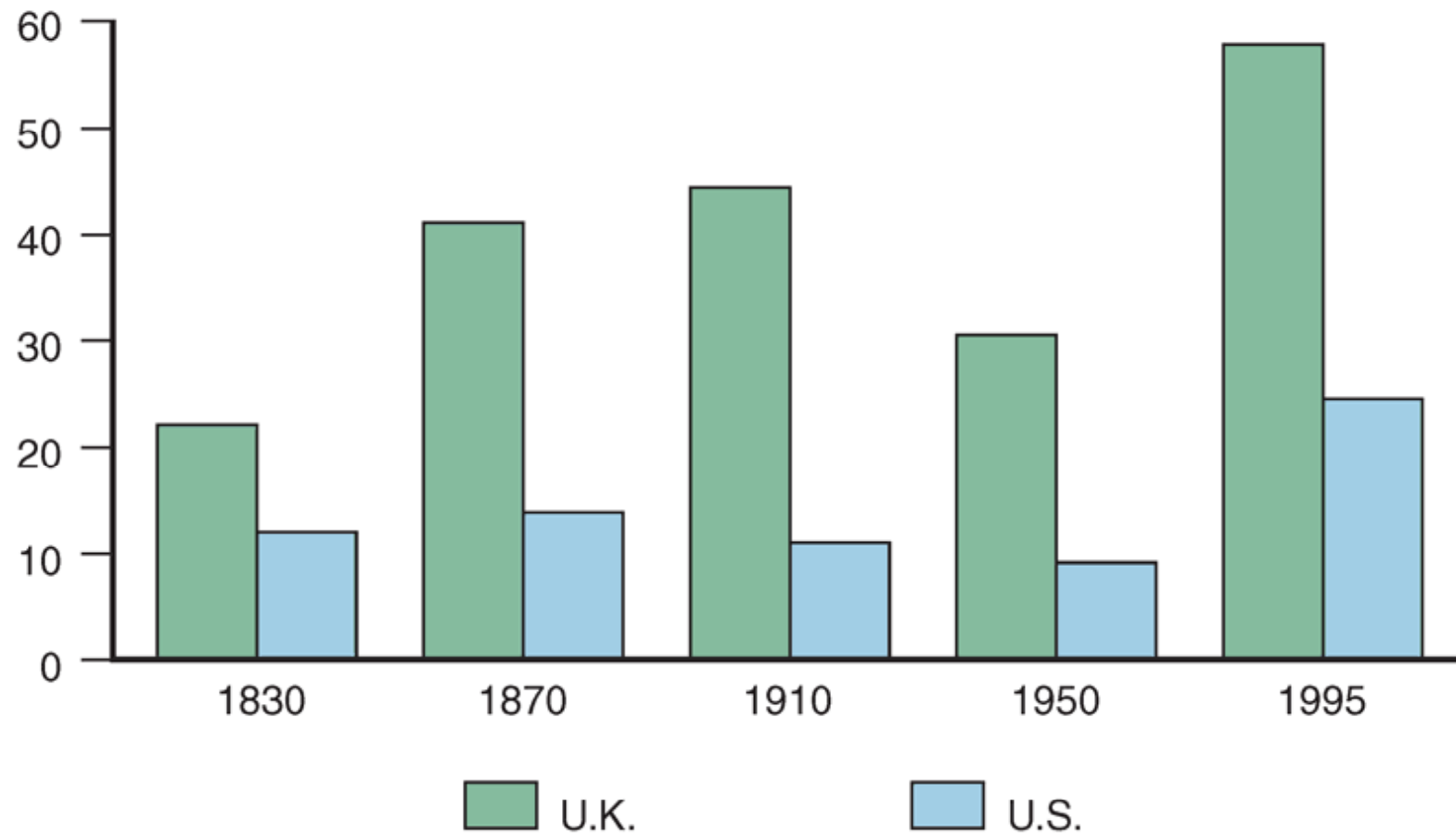
- Si sono verificate due fasi di globalizzazione.
 - ◆ 1840–1914: i paesi beneficiarono di invenzioni come il motore a scoppio, le rotaie, il telegrafo e il telefono. Questa fase è stata interrotta dalle due guerre mondiali e dalla Grande Depressione degli anni ‘30
 - ◆ 1945–oggi: i paesi hanno beneficiato di invenzioni come il telefono, gli aeroplani, i computer, internet, le fibre ottiche ...

Il mondo è diventato più “piccolo”? (cont.)

FIGURA 2.5

Crescita, riduzione e crescita del commercio internazionale dal 1830.

Trade as a percent of GDP





Il mondo è diventato più “piccolo”? (cont.)

- Solo nei decenni recenti il commercio internazionale è diventato più importante per il Regno Unito di quanto fosse prima del 1910.
- Persino oggi, il commercio internazionale è meno importante per gli Stati Uniti di quanto fosse per il Regno Unito prima del 1910.



Variazioni della composizione dei flussi commerciali

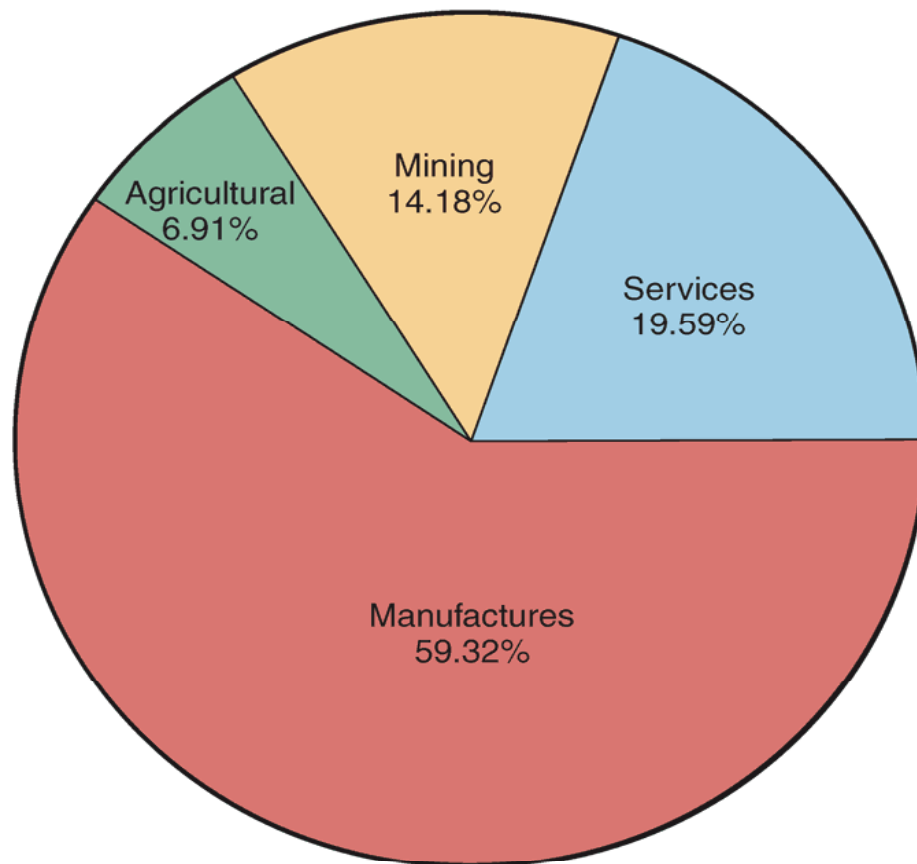
- Quali prodotti scambiano oggi i paesi e in che modo l'attuale struttura dei flussi commerciali differisce da quella prevalente in passato?
- Oggi, la maggior parte del volume degli scambi è rappresentata da *beni manufatti*, come automobili, computer, abbigliamento e macchinari.
 - ◆ I *servizi* - come trasporto, assicurazioni, prestazioni legali e turismo - contano per il 20% del volume degli scambi.
 - ◆ I *prodotti minerari* (es. petrolio, carbone, rame) e i *prodotti agricoli* rappresentano una frazione relativamente piccola degli scambi.

Variazioni della composizione dei flussi commerciali (cont.)

FIGURA 2.6

La composizione del commercio mondiale, 2003.

Gran parte del commercio mondiale riguarda beni manufatti, ma i minerali, specialmente il petrolio, rimangono importanti.



Fonte: Organizzazione Mondiale del Commercio.



Variazioni della composizione dei flussi commerciali (cont.)

- In passato, una grande quota del volume degli scambi era rappresentata da prodotti agricoli e minerari.
 - ◆ Nel 1910, il Regno Unito importava prevalentemente prodotti agricoli e minerari, sebbene i prodotti manufatti rappresentassero la quota maggiore del volume delle sue esportazioni
 - ◆ Nel 1910, gli Stati Uniti importavano ed esportavano prevalentemente prodotti agricoli e minerari
 - ◆ Nel 2002, i beni manufatti rappresentavano la quota maggiore del volume delle importazioni e delle esportazioni di entrambi i paesi.

Variazioni della composizione dei flussi commerciali (cont.)

TABELLA 2.4

Quota dei manufatti sul commercio di beni.

	Regno Unito		Stati Uniti	
	Esportazioni	Importazioni	Esportazioni	Importazioni
1910	75,4	24,5	47,5	40,7
2002	82,6	80,4	82,1	77,8

*Fonte: dati per il 1910 da Simon Kuznets, **Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Speed.** New Haven: Yale Univ. Press, 1966. Dati per il 2002 dall'Organizzazione Mondiale del Commercio.*



Variazioni della composizione dei flussi commerciali (cont.)

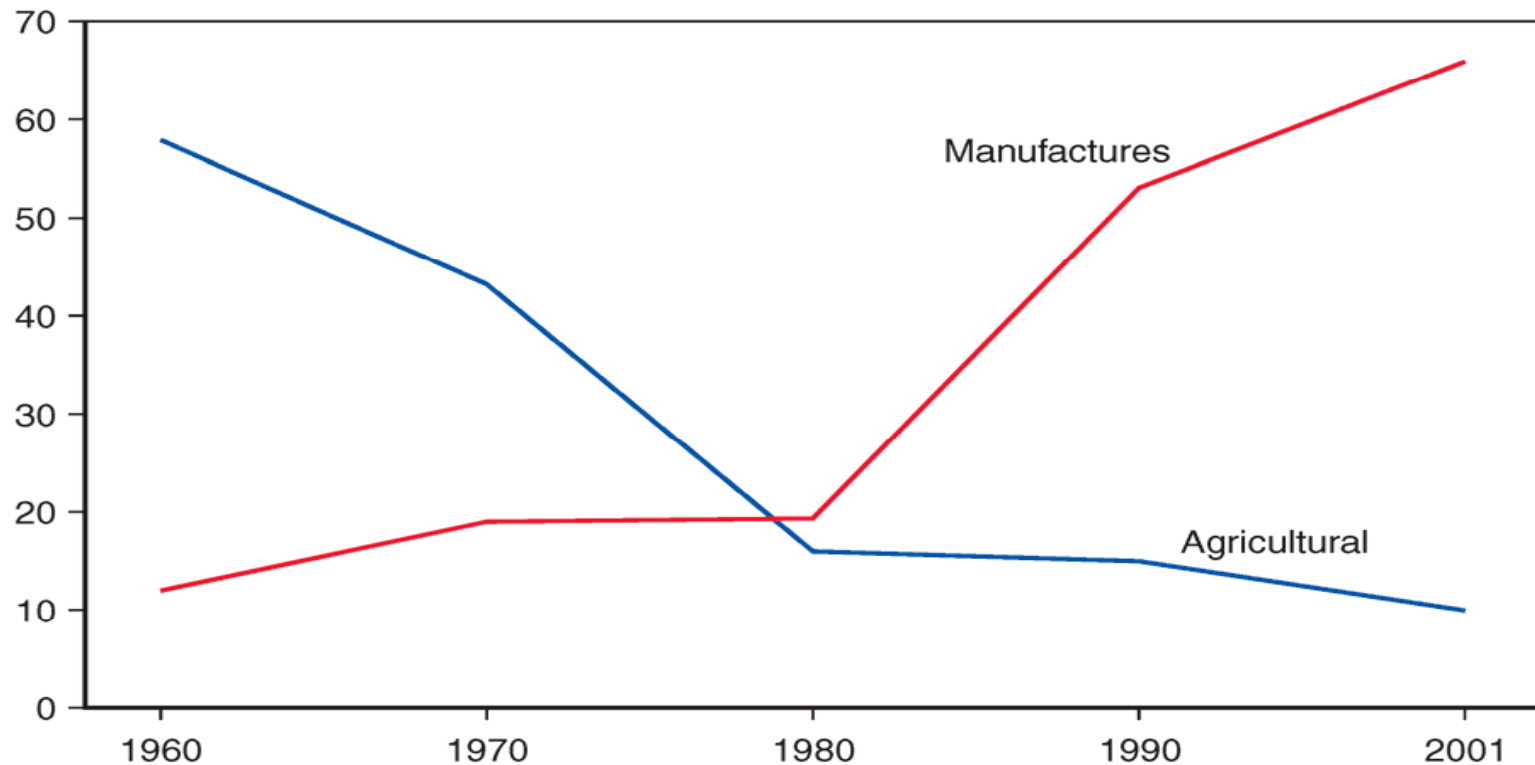
- Anche i paesi in via di sviluppo e quelli a basso e medio reddito hanno modificato la composizione dei loro flussi commerciali.
 - ◆ Nel 1960, circa il 58% delle esportazioni dai paesi in via di sviluppo era rappresentato da prodotti agricoli e solo il 12% da beni manufatti
 - ◆ Nel 2001, circa il 65% delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo era rappresentato da beni manufatti e solo il 10% da prodotti agricoli

Variazioni della composizione dei flussi commerciali (cont.)

FIGURA 2.7

Cambiamenti nella composizione delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo. Negli ultimi quarant'anni, le esportazioni dei paesi in via di sviluppo hanno modificato la loro composizione a favore dei manufatti.

Percent of exports



Fonte: United Nations Council on Trade and Development (UNCTAD).



Imprese multinazionali e *Outsourcing*

- Prima del 1945, le imprese multinazionali giocavano un ruolo limitato nel commercio mondiale
- Ma oggi, circa **un terzo delle esportazioni** degli Stati Uniti e **42% delle importazioni** rappresentano vendite da una filiale all'altra della stessa impresa multinazionale



Imprese multinazionali e *Outsourcing* (cont.)

- Si parla di ***outsourcing*** quando un'impresa trasferisce attività produttive all'estero.
 - ◆ Le attività possono essere svolte da una filiale di un'impresa multinazionale
 - ◆ O possono essere date in licenza ad un'impresa estera non affiliata
- Entrambi i tipi di *outsourcing* aumentano gli scambi commerciali