

Anche l'interpretazione di questo grafico è molto semplice. La frontiera è cresciuta per il semplice fatto di aver incrementato un fattore produttivo.

Ipotizziamo di aver incrementato il lavoro; graficamente abbiamo rispettato questa ipotesi accrescendo la FPP maggiormente nel lato delle t-shirt, cioè del bene a maggiore intensità di lavoro.

Ma l'aspetto più importante è che l'ipotesi che i prezzi relativi siano stabili significa che il coefficiente angolare del vincolo di bilancio si sia mantenuto inalterato.

Graficamente abbiamo rispettato questa seconda ipotesi disegnando un segmento parallelo al vecchio vincolo di bilancio. Ora, l'unico punto in cui questo segmento è tangente alla nuova FPP è tale da assicurare un incremento della produzione sbilanciato verso il settore caratterizzato da maggiore intensità del nuovo fattore, c.v.d.

Il modello non ha trovato grandi riscontri empirici anzi, si scoprì che, per esempio, gli USA importavano beni a maggiore intensità di capitale di quanti ne esportassero, nonostante fossero il paese a maggior intensità di capitale in assoluto

(paradosso

di

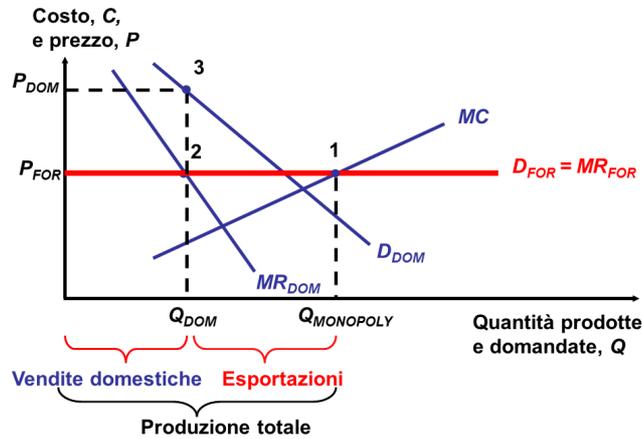
Leontief)

Preview from Notesale.co.uk
Page 9 of 25

Il commercio intra-industriale non implica gli effetti distributivi del commercio inter-industriale, perché è un commercio aggiuntivo.

Quando siamo di fronte a un settore più simile al monopolio naturale che all'oligopolio o alla concorrenza monopolistica, allora la quantità prodotta può aumentare ulteriormente grazie alla discriminazione di prezzo, solo che nel commercio internazionale tale pratica si chiama *dumping*.

Il principio è lo stesso, si applica una discriminazione di prezzo sul mercato straniero, dove l'elasticità della domanda è maggiore che in quello domestico; nell'esempio abbiamo considerato un caso limite e cioè che nel mercato estero l'elasticità della domanda sia addirittura infinita:



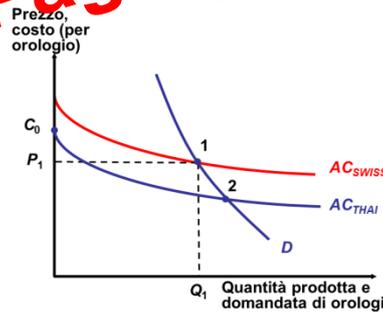
È necessario, però, che il mercato sia segmentato!!!

Vediamo, in ultimo, la questione delle economie di scala esterne, ricordando che esse, invece, vanno trattate con modelli di concorrenza perfetta, esse nascono per lo più nei distretti, per **effetto sinergico**.

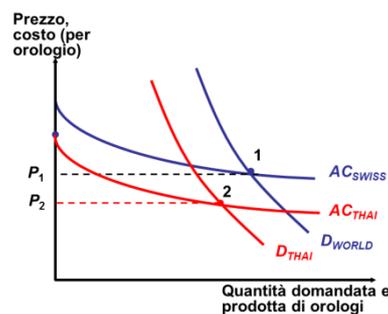
In settori con economie di scala esterne, l'effetto del commercio internazionale è molto ambiguo.

L'aspetto più "bizzarro" delle economie di scala esterne è che esse devono avere costi marginali inclinati addirittura negativamente, altrimenti non si spiega perché in questi settori le curve di offerta sono inclinate negativamente (ricordare che la curva di offerta, per le imprese, coincide con la curva dei costi marginali).

Si è osservato spesso che in questi settori, un prodotto prevalente, insediato per circostanze storiche, tende a permanere, pur se esistesse qualche player con delle curve di offerta ancora più basse:



Quando le economie di scala sono esterne, un paese può trovarsi peggio in presenza di commercio internazionale, che non in sua assenza:



La questione dei paesi in via di sviluppo

A lungo, dopo la seconda guerra mondiale, si è creduto che lo sviluppo di un paese non poteva prescindere dalla creazione di un settore manifatturiero.

A creare questo mito contribuì il fenomeno del dualismo salariale, che caratterizzava pressoché tutte le economie in via di sviluppo; in genere i salari dei lavoratori dell'industria, nelle città, erano più alti dei salari dei lavoratori della terra, nelle campagne.

Perciò venivano attuate, almeno fino agli anni '70, politiche protezioniste, basate sui dazi e sui contingentamenti, l'obiettivo era **sostituire** i prodotti di importazione, con manifatture locali.

Le argomentazioni a favore della sostituzione dei beni importati erano prettamente due:

- Argomento dell'**impresa nascente**;
- Argomento dei **fallimenti del mercato**.

La prima argomentazione sostiene che i paesi in via di sviluppo hanno vantaggi comparati, ma che inizialmente questi vantaggi sono solo potenziali, attraverso il protezionismo si permette che diventino effettivi.

La seconda argomentazione sostiene che nei paesi in via di sviluppo, il mercato dei capitali non può competere con quello dei paesi industrializzati; allo stesso modo i *free rider* danneggerebbero maggiormente l'industria dei paesi in via di sviluppo (problema dell'**appropriabilità**).

Gli economisti sono in genere scettici su queste argomentazioni:

- È vero che nei PVS c'è un dualismo, ma non è detto che questo significhi che bisogna puntare tutto sulla manifattura; i profitti più alti attraggono i lavoratori delle campagne nelle città ma molti di essi resteranno disoccupati. In effetti, nei PVS, la disoccupazione nelle aree urbane è elevatissima (riflessione di **Harris-Todaro**).
- È vero che alcune imprese nascenti hanno vantaggi competitivi potenziali, ma si dovrebbe ragionare su quanto conviene oggi, puntare su vantaggi competitivi futuri? (la Corea del Sud puntò su questi vantaggi negli anni '60, cominciò a esportare auto solo negli anni '80).
- Conviene proteggere la manifattura anche quando i risultati sono scarsi (i.e. India e Pakistan hanno ottenuto manifatture poco competitive, prezzi alti e i tassi trascurabili in termini di reddito)

Risultati apprezzabili sono stati osservati, invece, in quei paesi in via di sviluppo che si sono mostrati particolarmente aperti nello stesso periodo (siamo parlando dei c. *The Performances Asiatic Economies*).

Ovvero, in tre tranches:

- Giappone anni '50;
- Sud Corea, Hong Kong, Singapore, Taiwan (**le 4 tigri**) anni '60;
- Cina, Thailandia, Malesia, Indonesia anni '80.

Il loro paradigma fu un'economia abbastanza aperta, certo non possiamo parlare di apertura perfetta ed esportazioni, piuttosto che protezionismo e scelta della struttura industriale.

Perché dobbiamo escludere la scelta della struttura industriale? Perché pur raggiungendo tutti risultati simili (i.e. tassi di crescita del 10% annuo) adottarono politiche industriali molto differenti, alcune delle quali fallimentari. Allora l'impatto della struttura industriale non può essere stato rilevante.

Non si può conciliare protezionismo ed esportazioni. No, perché il dazio, tende a **de-specializzare**, al contrario il sussidio alle esportazioni tende a **specializzare**. Solo una tra sostituzione delle importazioni e esportazione di manufatti può sortire un effetto netto.

Intuitivamente si potrebbe pensare che il mercato che c'è all'esterno è sempre più grande del mercato interno (perfino la Cina ha un mercato interno inferiore di quello esterno); è vero che all'esterno ci sono più player, ma è per questo che bisogna specializzarsi sui settori dove si ha un vantaggio comparato.

Si ritiene che altri fattori che possano aver contribuito al miracolo asiatico siano una **propensione al risparmio** più alta della media e i miglioramenti nei risultati della **pubblica istruzione**.