



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT

PROVA FINALE

"GLI EFFETTI DI UNA BREXIT PER IL REGNO UNITO"

RELATORE:

CH.MO PROF. BRUNO MARIA PARIGI

LAUREANDO/A: NITHIN SCHENATO

MATRICOLA N. 1043332

ANNO ACCADEMICO 2014 – 2015

INDICE

INTRODUZIONE.....	2
1. EFFETTI STATICI.....	4
2. EFFETTI DINAMICI.....	11
3. IMMIGRAZIONE.....	13
4. LA BREXIT SECONDO LE IMPRESE BRITANNICHE.....	17
5. LA BREXIT VISTA DAI PAESI EXTRA-EUROPEI.....	19
COMMENTI FINALI.....	22
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI.....	23

INTRODUZIONE

In attesa del preannunciato referendum da tenersi entro il 2017 circa la Brexit, ossia l'uscita della Gran Bretagna dall'Europa, il primo ministro inglese David Cameron durante un'intervista radiofonica alla BBC il 30 settembre 2014 si è così espresso: "Leaving EU would not break my heart". Questa frase, poi rimbalzata sui vari network e riportata da numerose testate giornalistiche, esprime in modo sintetico, e anche un po' ironico, ma comunque molto chiaro, il pensiero ancora attuale di Cameron che non sarebbe particolarmente dispiaciuto di un'uscita della Gran Bretagna dall'unione europea.

Durante l'intervista ha avvalorato questa sua affermazione aggiungendo: "Mi sento circa mille volte più sicuro del nostro Regno Unito che dell'Unione Europea". Tale fiducia nel Regno Unito l'ha espressa con convinzione anche in riferimento all'esito del referendum effettuato in Scozia il 18 Settembre 2014 per l'indipendenza dalla Gran Bretagna: "La vittoria del "no" in Scozia rafforza la nostra nazione. Insieme siamo migliori". E, come a completare il suo pensiero iniziale, "It would break my heart to see our United Kingdom broken apart", questa separazione sì sarebbe dolorosa.

Il tentativo di raffigurare un'ipotetica situazione post Brexit risulta molto insidioso data la numerosità delle variabili in gioco.

Un'eventuale uscita dall'Unione europea potrebbe danneggiare seriamente la Gran Bretagna dato che la sua economia è strettamente connessa con quella europea.

Il 50,4%¹ del commercio britannico, che corrisponde al 15% del PIL, è infatti rivolto verso stati membri dell'UE.

I fattori per cui la Brexit può avere ripercussioni negative sono:

- barriere tariffarie più elevate tra il Regno Unito e l'Unione europea. Verrebbero applicati dazi e imposte per scoraggiare l'import da parte dell'UE di prodotti britannici.

¹ Fonte: www.uktradeinfo.com

- elevate barriere non tariffarie al commercio, derivanti ad esempio da:
 - differenze in regolamenti tecnici
 - norme e procedure di omologazione
 - standard applicati ai prodotti
 - regole sanitarie e fitosanitarie tra il Regno Unito e l’Unione europea

- mancata partecipazione del Regno Unito alle future iniziative UE volte a una riduzione delle barriere non tariffarie. Tra gli Stati membri vi sono infatti ancora molte differenze:
 - diversità dei sistemi fiscali, che impedisce l’integrazione del mercato
 - esistono ancora mercati nazionali distinti nel campo dei servizi finanziari, dell’energia e dei trasporti
 - il commercio elettronico tra i Paesi dell’UE si sta sviluppando più lentamente rispetto a quello dei singoli Stati e vi sono differenze sostanziali nelle normative, nelle norme tecniche e nelle pratiche applicate da ogni Paese (Maciejewski, M., 2015)

L’Unione europea si è prefissata di risolvere o quantomeno migliorare queste problematiche nei prossimi anni e in caso di una Brexit la Gran Bretagna non potrebbe beneficiarne.²

- una diminuzione della competitività nei confronti dell’Europa. Secondo Eaton and Kortum (2002) infatti dopo una Brexit i prezzi di import export verso l’UE aumenterebbero del 49%. L’Europa, che come già detto, è il principale partner commerciale del Regno Unito, ridurrebbe il proprio import dalla GB e quindi vi sarebbe un sensibile calo dell’export britannico. Il Regno Unito si trova inoltre in una situazione di “twin deficit”. Dal 2002, infatti, sia il Current Account Balance sia il Government Budget Balance sono negativi. Un’uscita dunque aggraverebbe la bilancia commerciale peggiorando la situazione.

² Si veda anche art. 206 di “the treaty on the functioning of the european union”

Date queste premesse, essenzialmente si possono ipotizzare due scenari:

i. ottimistico: il Regno Unito ottiene uno status simile a quello di Norvegia o Svizzera e quindi persiste un profondo legame commerciale con l'Europa. L'aumento dei costi commerciali³ deriva dalla rinuncia alla riduzione dei costi tariffari che viene osservata appartenendo all'UE.

ii. pessimistico: il Regno Unito non ottiene un accordo commerciale con l'UE. Questo comporta l'introduzione o l'aumento delle barriere non tariffarie a causa della perdita dell'esenzione prevista dagli attuali accordi e la possibile introduzione di barriere tariffarie. Si presume infatti che verranno applicate tariffe MFN⁴ sulle merci scambiate tra Regno Unito e EU. Ciò sembra ragionevole immediatamente dopo l'uscita, ma può essere che il Regno Unito riesca a negoziare un accordo migliore nel medio termine.

1. EFFETTI STATICI

Per avere un'idea sui numeri in gioco è utile guardare lo studio CEP 2014.

Utilizzando un database⁵ composto da 40 paesi (più un'area chiamata resto del mondo) sono stati elaborati 31 settori commerciali da analizzare.

Basandosi sulle informazioni fornite dalla World Trade Organization (WTO)⁶ e da United Nations (UN) Comtrade⁷ riguardo le tariffe MFN i ricercatori del CEP sono riusciti a calcolare i valori medi (pesati in base al valore) delle tariffe riguardanti i livelli di produzione di ciascun settore per quanto riguarda il Regno Unito, sia per l'export sia per l'import.

³ Costi tariffari più non tariffari

⁴ Most Favoured Nation Status è il più alto livello di tariffe consentito tra membri della World Trade Organization.

⁵ World Input-Output Database (WIOD)

⁶ Reperibili su www.wto.org

⁷ Reperibili su <http://comtrade.un.org/>

Il risultato è stato rappresentato nella seguente tabella.

Tabella 1 Statistiche commerciali del Regno Unito nel 2011

Sector	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Total EU Trade	Non-EU	Imports EU	MFN Tariff	Non-EU	Exports EU	MFN Tariff
<i>Goods</i>							
Transport Equipment	95,723	30,753	60,382	8.09%	49,468	35,341	7.22%
Chemicals and Chemical Products	74,797	17,079	34,854	2.71%	24,265	39,943	2.16%
Electrical and Optical Equipment	61,506	36,176	38,057	1.97%	27,783	23,449	1.55%
Food, Beverages and Tobacco	56,463	14,706	42,294	7.26%	14,479	14,168	4.96%
Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel	45,610	12,432	17,194	2.69%	11,299	28,416	2.81%
Basic Metals and Fabricated Metal	44,769	16,890	26,150	2.05%	18,202	18,619	1.89%
Machinery, Nec	39,624	13,809	24,717	2.05%	24,328	14,907	2.13%
Mining and Quarrying	28,679	48,929	8,512	0.00%	17,976	20,167	0.00%
Textiles and Textile Products; Leather, Leather and Footwear	20,178	23,282	11,912	9.58%	4,074	8,267	9.70%
Rubber and Plastics	16,042	5,400	9,290	5.35%	4,133	6,751	5.05%
Manufacturing, Nec; Recycling	15,909	9,188	9,730	1.71%	6,889	6,179	1.69%
Pulp, Paper, Paper, Printing and Publishing	15,538	4,516	10,539	0.04%	7,546	4,999	0.10%
Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing	11,432	6,968	8,080	5.90%	1,677	3,352	5.63%
Other Non-Metallic Mineral	5,673	1,909	3,553	3.78%	1,959	2,120	3.32%
Wood and Products of Wood and Cork	3,413	1,493	2,942	2.35%	237	471	3.62%
<i>Total Trade in Goods</i>	<i>535,356</i>	<i>243,530</i>	<i>308,206</i>		<i>214,315</i>	<i>227,149</i>	
<i>Services</i>							
Renting of Machinery & Equip. and Other Business Activities	72,628	28,017	19,618	-	31,989	53,009	-
Financial Intermediation	50,145	18,285	3,281	-	50,761	46,864	-
Services Nec (4)	13,561	10,790	6,524	-	8,548	7,036	-
Post and Telecommunications	8,733	5,094	2,521	-	2,146	6,212	-
Air Transport	8,304	5,922	6,790	-	6,073	1,514	-
Hotels and Restaurants	6,196	18,319	4,312	-	10,352	1,884	-
Retail, Wholesale and Repair Activities Nec (1)	4,701	3,770	4,110	-	2,302	591	-
Other Supporting and Auxiliary Transport Activities (3)	4,321	1,318	1,706	-	1,742	2,615	-
Construction	3,760	587	1,890	-	383	1,869	-
Electricity, Gas and Water Supply	2,025	686	1,563	-	340	462	-
Retail Trade, Except of Motor Vehicles and Motorcycles (2)	1,216	457	936	-	989	280	-
Inland Transport	1,002	6,703	782	-	3,335	220	-
Real Estate Activities	967	1,752	191	-	97	776	-
Health and Social Work	906	2,007	831	-	410	74	-
Education	357	856	214	-	3,323	142	-
Water Transport	341	3,705	256	-	13,588	85	-
<i>Total Trade in Services</i>	<i>179,163</i>	<i>108,268</i>	<i>55,525</i>		<i>136,378</i>	<i>123,633</i>	
<i>Total Trade</i>	<i>714,519</i>	<i>351,798</i>	<i>363,731</i>		<i>350,693</i>	<i>350,782</i>	

Fonti: CEP 2104.

I valori sono in miliardi di dollari USD. EU è definita come UE 28 senza Gran Bretagna e Croazia. Le tariffe sono la media delle tariffe prese dai database WTO e UN Comtrade.

(1) Retail Sale, Maintenance and Repair of Motor Vehicles and Motorcycles; Commission Trade, eccetto Motor Vehicles e Motorcycles

(2) Include 'Repair of Household Goods'

(3) Include 'Activities of Travel Agencies'

(4) Public Admin and Defence; Compulsory Social Security; Other Community, Social and Personal Services; Private Households with Employed Persons

Si può notare come "Transport Equipment" ovvero il settore legato ai veicoli e al trasporto sia quello dove avvengono più scambi. L'import dall'Ue (60.4 mld) è maggiore dell'export (35.3 mld) e le tariffe sono tra le più alte, rispettivamente 8,09% e 7,22%.

Per quanto riguarda i servizi, prestiti e intermediazione finanziaria⁸ costituiscono all'incirca i 2/3 del totale. Nel complesso si può osservare come la Gran Bretagna abbia un deficit relativamente ai beni e un surplus per quanto riguarda i servizi, presentando un'elevata variabilità all'interno dei due gruppi.

Un'altra importante fonte di costi commerciali sono le barriere non tariffarie. Esse sono legate al linguaggio, ai confini, alla valuta, alle barriere legali, ai trasporti (beni), ai viaggi (servizi), ai costi di ricerca e transazione⁹.

Molti autori sostengono che i costi non tariffari siano più alti di quelli tariffari (Anderson and van Winco op,2004; Novy, 2013; LooiKee, Nicita, and Olarreaga, 2009). Infatti gran parte dei negoziati riguardanti la Transatlantic Trade and Investment Partnership¹⁰ (TTIP) tra UE e USA ha proprio lo scopo di diminuire questo tipo di barriere.

Per poterne fare una stima, gli autori dello studio CEP hanno fatto ricorso ai risultati forniti da Berden, Francois, Tamminen, Thelle, and Wymenga (2009, 2013). Questi autori utilizzando strumenti econometrici e sondaggi hanno calcolato gli equivalenti tariffari delle barriere non tariffarie per quanto riguarda i commerci tra UE e USA.

⁸ TheCityUK (2014) ha evidenziato come ben 251 banche straniere, un numero maggiore rispetto ai concorrenti più vicini come New York, Parigi o Francoforte, operino nel Regno Unito impiegando 160 000 persone. Nell'Aprile del 2013 la Gran Bretagna ha detenuto il 41% del commercio di valuta estera, ben al di sopra degli Stati Uniti (19%), del Giappone (6%) e di Singapore (6%). La maggior parte delle transazioni giornaliere sono avvenute proprio a Londra. Nel Regno Unito viene scambiato un quantitativo di denaro in euro doppio rispetto a tutti i paesi dell'area euro uniti assieme.

⁹ tutti i costi legati all'organizzazione di un'attività, che si dividono, a loro volta, tra costi ex ante e costi ex post. Ne sono esempi il costo in tempo e denaro per definire un accordo, il costo in tempo e denaro della ricerca dei contraenti per un dato contratto, i costi di ricerca di informazioni riguardanti il mercato ed i suoi agenti.

¹⁰ Il Partenariato transatlantico per il commercio e gli investimenti (TTIP), inizialmente definito Zona di libero scambio transatlantica (Transatlantic Free Trade Area, TAFTA), è un accordo commerciale di libero scambio in corso di negoziato dal 2013 tra l'Unione europea e gli Stati Uniti d'America.

L'obiettivo proposto è quello di integrare i due mercati, riducendo i dazi doganali e rimuovendo in una vasta gamma di settori le barriere non tariffarie, ossia le differenze in regolamenti tecnici, norme e procedure di omologazione, standard applicati ai prodotti, regole sanitarie e fitosanitarie. Ciò renderebbe possibile la libera circolazione delle merci, faciliterebbe il flusso degli investimenti e l'accesso ai rispettivi mercati dei servizi e degli appalti pubblici.

Se il progetto andrà in porto, sarà creata la più grande area di libero scambio esistente, poiché UE e USA rappresentano circa la metà del PIL mondiale e un terzo del commercio globale. L'accordo potrebbe essere esteso ad altri paesi con cui le due controparti hanno già in vigore accordi di libero scambio come i paesi membri della North American Free Trade Agreement (NAFTA) e dell'Associazione europea di libero scambio (EFTA). *Fonte: Wikipedia*

In riferimento ai settori della tabella 1 si ottengono questi risultati:

Tabella 2 Barriere non tariffarie tra UE e USA

<i>Sector</i>	<i>NTB Cost EU+/USA (tariff equivalent)</i>	<i>Reducible share of NTB</i>	<i>Weight (total trade UK/EU)</i>
Transport Equipment	22.1%	0.53	95723
Chemicals and Chemical Products	23.9%	0.63	74797
Post and Telecommunications	11.7%	0.70	8733
Electrical and Optical Equipment	6.5%	0.41	61506
Financial Intermediation	11.3%	0.49	50145
Food, Beverages and Tobacco	5.8%	0.53	56463
Construction	4.6%	0.38	3760
Renting of Machinery & Equip. and Other Business Activities	14.9%	0.51	72628
Services Nec (*)	4.4%	0.37	13561
Basic Metals and Fabricated Metal	11.9%	0.62	44769
Textiles and Textile Products; Leather, Leather and Footwear	19.2%	0.50	20178
Wood and Products of Wood and Cork	11.3%	0.60	3413

Fonte: Berden, Francois, Tamminen, Thelle, and Wymenga (2009)

Nella prima colonna sono rappresentati gli equivalenti delle barriere non tariffarie tra UE e USA. Nella seconda la frazione di costi potenzialmente riducibile migliorando gli attuali accordi. L'ultima, ossia il valore in mld degli scambi tra GB e UE, serve come pesi per la media ponderata degli equivalenti relativi al Regno Unito.

(*) Include 'Repair of Household Goods'

Essendo un modello gravitazionale¹¹ bisogna correggere i risultati per poterli applicare alla relazione GB-UE. Certamente, in caso di Brexit, il Regno Unito non dovrebbe affrontare gli stessi costi che affrontano gli USA dati la minore distanza con l'Europa e il minor volume commerciale. Vengono quindi considerati un quarto (1/4) dei costi riducibili nello scenario ottimistico e due terzi (2/3) in quello pessimistico.

¹¹ Nelle teorie del commercio mondiale, modello che predice una relazione positiva tra i flussi di commercio internazionale e l'ampiezza del Paese, misurata dal suo prodotto interno lordo, da un lato, e la distanza tra Paesi, dall'altro. Nella versione più generale, il modello può essere descritto dalla seguente relazione: $T_{ij} = \frac{AY_i^a Y_j^b}{D_{ij}^c}$, dove T_{ij} è il valore del commercio tra il Paese i e il Paese j, A è una costante, 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 e il Paese j e a, b, e c possono essere diversi da 1. Con il miglioramento dei trasporti, gli avanzamenti tecnologici e la globalizzazione, l'importanza della distanza è in una qualche misura in declino.

Calcolando la media ponderata pesata sui vari settori rispetto al commercio totale si ottiene un incremento del 2,01% e del 5,37% rispettivamente nei due scenari.

Tabella 3 Valori medi ponderati riguardo i costi non tariffari tra UE-USA e GB-UE

	NTB Cost EU+/USA (tariff equivalent)	Reducible share of NTB	Weight (total trade UK/EU)	NTB riducibili (colonna 1 * colonna2)	colonna 3 * colonna 4 (necessario per il calcolo della media ponderata)
settore 1	22,1%	0,53	95723	0,11713	11212,03499
settore 2	23,9%	0,63	74797	0,15057	11262,18429
settore 3	11,7%	0,7	8733	0,0819	715,2327
settore 4	6,5%	0,41	61506	0,02665	1639,1349
settore 5	11,3%	0,49	50145	0,05537	2776,52865
settore 6	5,8%	0,53	56463	0,03074	1735,67262
settore 7	4,6%	0,38	3760	0,01748	65,7248
settore 8	14,9%	0,51	72628	0,07599	5519,00172
settore 9	4,4%	0,37	13561	0,01628	220,77308
settore 10	11,9%	0,62	44769	0,07378	3303,05682
settore 11	19,2%	0,5	20178	0,096	1937,088
settore 12	11,3%	0,6	3413	0,0678	231,4014
somma	147,6%	6,27	505676	0,80969	40617,83397
			media ponderata	0,55%	8,03%
				ottimistico (1/4)	2,01%
				pessimistico (2/3)	5,37%

Le prime tre colonne riportano i valori della tabella 2. Le ultime due sono un'elaborazione dei dati necessaria al calcolo di: percentuale riducibile media UE-USA (55%) e equivalente tariffario medio delle barriere non tariffarie GB-UE (8.03%). I valori 2,01% e 5,37% rappresentano i risultati considerati rispettivamente nello scenario ottimistico e pessimistico.

Bisogna inoltre considerare che i costi commerciali non tariffari intra-Europa diminuiscono nel tempo (Ilzkovitz, Dierx, Kovacs, and Sousa, 2007) a causa dei processi di integrazione favoriti dall'UE volti a migliorare il mercato unico europeo. Secondo lo studio essi diminuiscono a un tasso 40% più veloce rispetto alla riduzione dei costi commerciali non tariffari con i paesi appartenenti all' OCSE¹² (Mejean and Schwellnus, 2009). La Gran Bretagna uscendo dall'UE rinunciarebbe quindi a queste future riduzioni. Considerando che paesi non appartenenti all'OCSE come la Cina, con cui il Regno Unito potrebbe ampliare i commerci, stanno riducendo notevolmente le barriere non tariffarie verso il resto del mondo, nello scenario ottimistico invece del 40% (scenario pessimistico) si può considerare un tasso solo il 20% più veloce.

Inoltre, secondo Eaton and Kortum (2002), dopo una Brexit i prezzi dei beni importati e esportati dal Regno Unito verso l'UE aumenterebbero del 49% ma si può assumere che, come per le barriere non tariffarie UE-USA, il 55% di questi costi aggiuntivi sia riducibile attraverso futuri accordi commerciali. Per essere ulteriormente più prudenti, nello studio CEP si considera che solo i 2/3 vengano effettivamente ridotti nello scenario pessimistico. Usando gli stimatori forniti da Mejean and Schwellnus (2009)¹³ si ottengono i risultati 10.54% e 5.68%¹⁴ (riduzione del reddito britannico nei dieci anni successivi la Brexit in percentuale rispetto al PIL).

A tutti questi costi bisogna però sottrarre quelli legati all'appartenenza all'unione Europea¹⁵ che con una Brexit non si dovrebbero più sostenere. Treasury (2013) ha stimato che essi ammontano a circa 0,53% del PIL.

¹² L'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) è un'organizzazione internazionale di studi economici. I paesi membri sono paesi sviluppati aventi in comune un sistema di governo di tipo democratico ed un'economia di mercato. L'organizzazione svolge prevalentemente un ruolo di assemblea consultiva che consente un'occasione di confronto delle esperienze politiche, per la risoluzione dei problemi comuni, l'identificazione di pratiche commerciali ed il coordinamento delle politiche locali ed internazionali dei paesi membri. *Fonte: Wikipedia*

¹³ Tabella II, "UK row average of the trade cost values"

¹⁴ Per esempio nello scenario pessimistico si parte da costi commerciali pari a $\tau = 0.49$. Date le precedenti assunzioni, solo $0.49 * 0.55 * 2/3 = 0.18\%$ può diminuire nel tempo. Questo implica che il price ratio tra GB e UE è uguale a 1,18. Per calcolare il cambiamento nel tempo, si usano i valori stimati da Mejean and Schwellnus (2009) (Tabella 1, colonna 3) per calcolare la riduzione nei successivi 10 anni: $1.18 - (1.18)^{(1 - 0.182)^{10}} = 0.16$, dove -0,182 deriva dalla loro regressione. Infine, il cambiamento complessivo dei costi commerciali è dato da: $\frac{1 + 0.49 - 0.16}{1 + 0.49} - 1$, che si approssima a -0,1054. Si utilizza un arco temporale di dieci anni perché è il tempo necessario all'assestamento dello shock causato dalla Brexit (CEP 2014)

¹⁵ Il Regno Unito è un contribuente netto nei confronti dell'Europa ossia versa più contributi di quanti ne riceve

Il risultato finale dell'analisi dei ricercatori CEP viene quindi così sintetizzato:

Tabella 4 Cambiamenti nel welfare britannico dovuti alla Brexit

	<i>Multiple Sectors Intermediates</i>
<u>Panel A: Optimistic Scenario</u>	
Due to Increase in EU/UK Tradable Tariffs (0%)	0%
Due to Increase in EU/UK Non-Tariff Barriers (+2.01%)	-0.4%
Due to Future Falls in EU/UK Non-Tariff Barriers (-5.68%)	-1.26%
Due to Fiscal Benefit	0.53%
<i>Total Welfare Change</i>	<i>-1.13%</i>
<u>Panel B: Pessimistic Scenario</u>	
Due to Increase in EU/UK Tradable Tariffs (MFN EU Tariffs)	-0.14%
Due to Increase in EU/UK Non-Tariff Barriers (+5.37%)	-0.93%
Due to Future Falls in EU/UK Non-Tariff Barriers (-10.54%)	-2.55%
Due to Fiscal Benefit	0.53%
<i>Total Welfare Change</i>	<i>-3.09%</i>

Fonte: CEP 2014

Cambiamenti stimati, nell'arco temporale di dieci anni, del welfare britannico misurati come percentuale del PIL reale del 2013. Metodologia basata su Costinot and Rodriguez-Clare (2013). Fiscal benefit (0,53%) deriva da Treasury (2013). EU è definita come UE 28 meno Regno Unito e Croazia.

Panel A mostra lo scenario ottimistico: le tariffe sui beni rimangono zero, le barriere non tariffarie sono uguali a ¼ dei costi riducibili legati alle esportazioni da USA a UE (2,01%) e nei successivi dieci anni le barriere non tariffarie intra-UE diminuiranno il 20% più velocemente che nel resto del mondo (-5,68%).

Panel B mostra lo scenario pessimistico: le tariffe sui beni sono le tariffe MFN imposte dall'UE E (vedi tabella 1), le barriere non tariffarie sono uguali a 2/3 dei costi riducibili legati alle esportazioni da USA a UE (5.37%), e nei successivi dieci anni le barriere non tariffarie intra-UE diminuiranno il 40% più velocemente che nel resto del mondo (-10.54%).

Si nota come in entrambi gli scenari vi sia una perdita nel welfare (in percentuale rispetto al PIL) anche se in quello ottimistico è di 1,13% contro 3,09% di quello pessimistico. Quest'ultimo non si deve ritenere irrealistico e anzi può essere addirittura considerata una stima rosea poiché sono stati presi in considerazione i dodici settori più rilevanti del commercio ma ne se sono stati tralasciati alcuni di minore importanza.

2. EFFETTI DINAMICI

Un approccio alternativo è utilizzare stime ricavate empiricamente dall'appartenenza all'UE e da esse inferire l'impatto di una Brexit sul reddito britannico. In particolare si può scomporre il problema in due parti: la prima che analizza l'impatto di un'uscita dall'UE sui commerci con tutto il mondo; la seconda che misura gli effetti di un cambiamento nei volumi di commercio sulla ricchezza di uno stato. I vantaggi di questa metodologia sono la necessità di minori assunzioni riguardo la futura relazione GB-UE e la possibilità di esaminare gli effetti sul reddito dal punto di vista statico e dinamico.

Baier, Bergstrand, Egger, and McLaughlin (2008) hanno esaminato gli effetti sul commercio dell'adesione a un accordo di integrazione economica come l'UE o l'EFTA¹⁶ usando un modello gravitazionale di commercio bilaterale con variabili binarie per indicare l'appartenenza o meno di importatore e esportatore a tali accordi. In particolare hanno incluso variabili binarie per: entrambi i paesi nell'UE, entrambi i paesi nell'EFTA, un paese nell'UE e l'altro nell'EFTA e entrambi i paesi appartenenti a qualsiasi altro accordo diverso da UE o EFTA. Dopo aver controllato ed escluso l'endogeneità¹⁷ delle variabili, hanno riscontrato che essere membro dell'UE porta un paese a commerciare significativamente di più con gli altri paesi UE rispetto alla situazione di appartenenza all'EFTA. Poiché non esistono studi che provano che l'appartenenza a un determinato accordo di integrazione economica provochi una riduzione nei commerci con i paesi esterni a esso (ad es. Magee, 2008 non ha trovato effetti significanti a tal riguardo), si assume che l'uscita dall'UE della Gran Bretagna e l'adesione all'EFTA non condizioni i commerci britannici con il resto del mondo.

¹⁶ European Free Trade Association (Associazione Europea di Libero Scambio), organizzazione internazionale con sede a Ginevra, costituita il 20 novembre 1959 e ratificata da Austria, Danimarca, Gran Bretagna, Norvegia, Portogallo, Svezia e Svizzera, allo scopo di rimuovere gli ostacoli al commercio e promuovere una stretta collaborazione economica tra gli Stati membri. Nel 1961 vi aderì la Finlandia, nel 1970 l'Islanda, nel 1991 il Liechtenstein. In concomitanza con il loro ingresso nella CEE, ne uscirono la Danimarca e la Gran Bretagna (1972) e il Portogallo (1986). Dal 1995, dopo l'adesione all'Unione Europea di Austria, Finlandia e Svezia, i paesi membri si sono ridotti a 4 (Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera). *Fonte: Wikipedia*

¹⁷ Correlazione di un parametro con il termine d'errore in un modello statistico

Quantitativamente è stato calcolato (CEP 2014) che per il Regno Unito lasciare l'Europa e aderire all'EFTA ridurrebbe i commerci con i paesi membri UE del 25%¹⁸ :

Per quantificare gli effetti del commercio sulla ricchezza di un paese è necessario utilizzare le stime ricavate da Feyrer (2009). Egli, utilizzando i dati relativi alla distanza tra paesi via aria e via mare, ha utilizzato la variazione dei costi di spedizione dei beni via aria in proporzione a quelli via mare come variabile strumentale per il commercio in una regressione di reddito su commercio.

Feyrer è giunto alla conclusione che l'elasticità del reddito rispetto al commercio è un valore probabilmente compreso tra $\frac{1}{2}$ e $\frac{3}{4}$.

Poiché il 50,4% del commercio britannico è con l'UE, una diminuzione del 25% dei commerci con i membri UE ridurrebbe il commercio complessivo del Regno Unito del 12,6%. Combinando questo risultato con l'elasticità calcolata da Feyrer si ottiene che lasciare l'UE e entrare a far parte dell'EFTA ridurrebbe il reddito della Gran Bretagna di un valore compreso tra 6,3% ($\frac{1}{2}$) e 9,5% ($\frac{3}{4}$). I valori ottenuti adesso sono più elevati rispetto a quelli ottenuti analizzando solo gli effetti statici.

Bisogna precisare però che essendo basati sull'esistenza di stime empiriche *unbiased*¹⁹ eventuali errori di campionamento genererebbero una maggiore incertezza.

I risultati tuttavia sicuramente avvalorano la conclusione precedente, ossia che una Brexit avrebbe effetti negativi notevoli per quanto riguarda il welfare britannico.

Frankel e Romer (1999) hanno utilizzato un database relativo a 150 paesi per costruire una regressione in grado di fornire la variazione del reddito in base alla variazione del commercio.

La regressione presenta la seguente formula:

$$\ln Y_i = a + bT_i + c_1 \ln N_i + c_2 \ln A_i + u_i$$

Dove Y_i è il reddito, T_i è la variazione percentuale del commercio, N_i è la popolazione, A_i è l'area geografica, a è una costante e u_i è il termine d'errore.

¹⁸ Calcoli basati sulle stime della Tabella 6, colonna 1 dello studio

¹⁹ Prive di un errore sistematico

Ci sono sicuramente altre variabili che si potrebbero aggiungere a questa regressione poiché esistono altri fattori che influenzano il reddito.

Secondo i due studiosi però in questo modo si riesce ad ottenere una stima migliore riguardo l'impatto del commercio sul reddito. Si supponga per esempio che un incremento nel commercio faccia aumentare il tasso di rendimento degli investimenti domestici e di conseguenza aumenti anche il tasso di risparmio. Se si include nella regressione il tasso di risparmio verrebbe omesso l'impatto sul reddito del commercio che opera attraverso il risparmio. Dalle loro stime si ottiene un valore di b pari a 1,97 (si veda Frankel e Romer, 1999 tabella 3, colonna 2).

Utilizzando la loro regressione si ottiene quindi una riduzione del reddito pari al 24,8%. Come nella situazione precedente, questo valore non deve essere considerato molto preciso poiché i valori della regressione sono stati ricavati da un campione esteso e poi sono stati applicati allo specifico caso della Gran Bretagna.

Quello che interessa è notare come, anche in questo caso, includendo gli effetti dinamici vi sia una perdita di ricchezza per il Regno Unito e essa sia maggiore rispetto all'inclusione dei soli effetti statici.

3. IMMIGRAZIONE

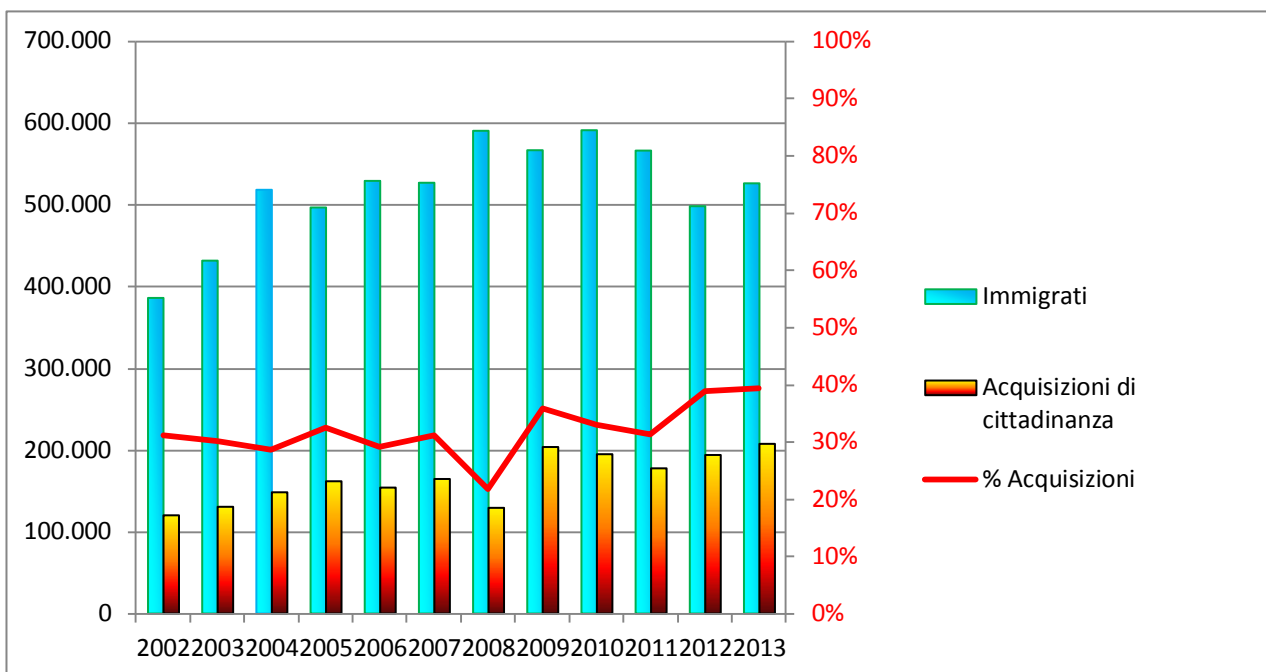
Entrambi i modelli usati precedentemente non tengono in considerazione di una variabile: l'immigrazione. Infatti, mentre esistono metodologie ben articolate per determinare gli effetti statici delle politiche commerciali, la letteratura è priva di un modello quantitativo²⁰ riconosciuto in grado di calcolare gli effetti delle politiche relative all'immigrazione sul reddito di uno Stato.

L'immigrazione può essere vantaggiosa per la popolazione poiché la contribuzione al valore della produzione degli immigrati è tipicamente maggiore del loro compenso. Dall'altro lato, in caso di disoccupazione, aumentano i costi per il sistema sociale. L'evidenza empirica è inconcludente nello stabilire se gli immigranti siano contribuenti netti o meno per le casse statali.

²⁰ processo di calcolo che prevede l'inserimento di un insieme di dati di input e che, sulla base di regole predefinite, restituisce in output delle previsioni

I numeri e l'andamento dell'immigrazione in Gran Bretagna possono essere così rappresentati :

Grafico 1 Immigrazione nel Regno Unito



Fonte dati: Eurostat

Immigrati e acquisizioni di cittadinanza nel regno Unito dal 2002 al 2013. Nell'asse verticale secondario la percentuale di acquisizioni rispetto al numero di immigrati.

La percentuale di acquisizioni di cittadinanza secondo Eurostat è tra le più alte d'Europa. Per cercare di comprendere se questo fenomeno sia positivo per l'economia britannica, può essere d'aiuto lo studio di C. Dustmann, T. Frattini (2014). Nel loro lavoro sostengono che la Gran Bretagna sia il Paese europeo che attrae più immigrati laureati e altamente qualificati. I talenti stranieri vengono attratti dall'economia in ripresa e da un mercato del lavoro dinamico e ricco di opportunità. Oltre il 60% degli immigrati UE possiede una laurea, contro il 24% dei lavoratori nati in Gran Bretagna. Secondo le loro stime, per giungere allo stesso livello di "capitale umano", il Regno Unito dovrebbe spendere 6-7 miliardi di sterline nell'istruzione dei suoi cittadini. Lo studio evidenzia inoltre che negli ultimi anni il tasso di disoccupazione è più basso tra gli immigrati UE che tra i cittadini britannici.

Per quanto riguarda la contribuzione netta vengono proposti due grafici:

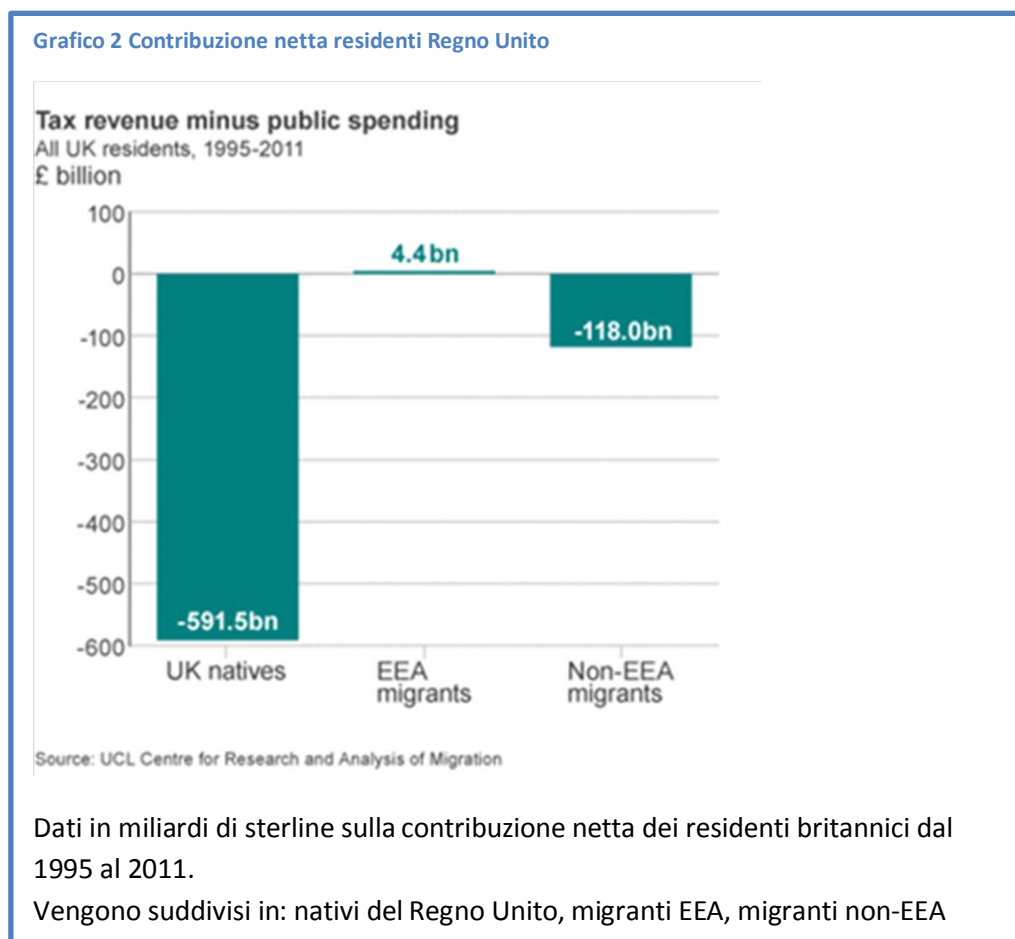
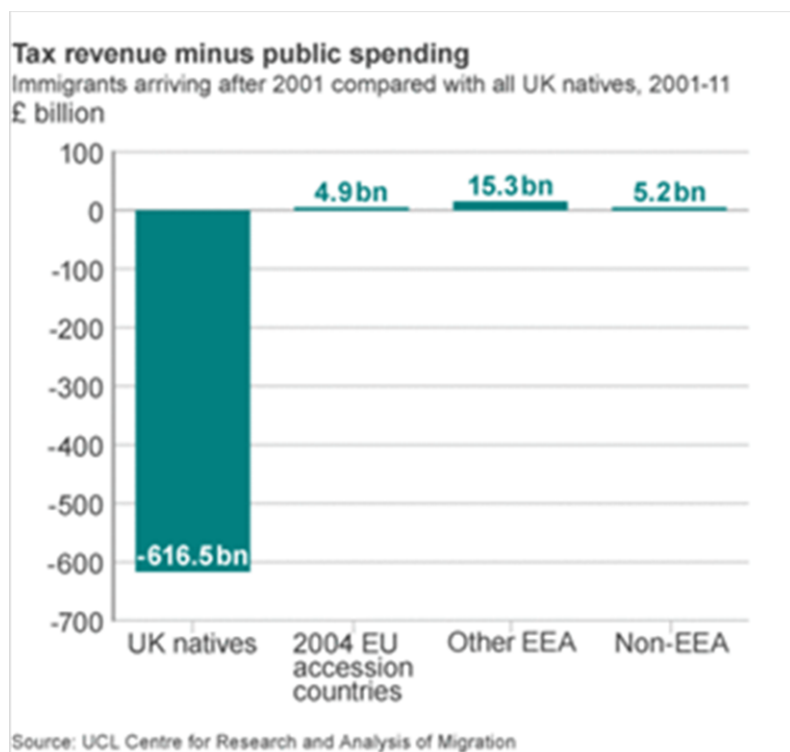


Grafico 3 Contribuzione netta dei migranti arrivati dopo il 2001 confrontata con quella dei nativi britannici dal 2001 al 2011



Dati in miliardi di sterline sulla contribuzione netta dei residenti britannici dal 2001 al 2011 e degli immigrati arrivati dopo il 2001.

Vengono suddivisi in: nativi del Regno Unito, migranti EEA dei paesi che hanno aderito all'UE nel 2004, altri migranti EEA, migranti non-EEA.

Considerando l'arco temporale dal 1995 si può notare che solo gli immigrati EEA²¹ sono contribuenti netti. Partendo dal 2001 i cittadini UE che si sono trasferiti oltre Manica hanno dato un contributo netto di 20 miliardi di sterline. In particolare, i cittadini immigrati in Gran Bretagna dai dieci Paesi dell'est Europa che hanno aderito all'UE nel 2004²², hanno pagato tasse per 5 miliardi di sterline. Da un punto di vista economico l'immigrazione ha un impatto positivo per il Regno Unito.

²¹ L'Area Economica Europea (EEA) permette la libera circolazione di persone, beni, servizi e capitali entro il mercato interno dell'Unione europea per tutti i 28 stati UE più tre dei quattro stati appartenenti all'EFTA (Islanda, Liechtenstein e Norvegia)

²² Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia

Bisogna inoltre considerare che gli immigrati giovani non sono ancora al massimo della loro fase produttiva, ma lo saranno in futuro, quindi costeranno di più, ma anche contribuiranno di più.

I recenti flussi migratori provenienti dall’Africa e dal Medio Oriente stanno però alterando questa situazione e potrebbero portare a una “chiusura” della Gran Bretagna. Sulla base dei dati fino al 2011 l’immigrazione ha un effetto positivo sul welfare britannico.

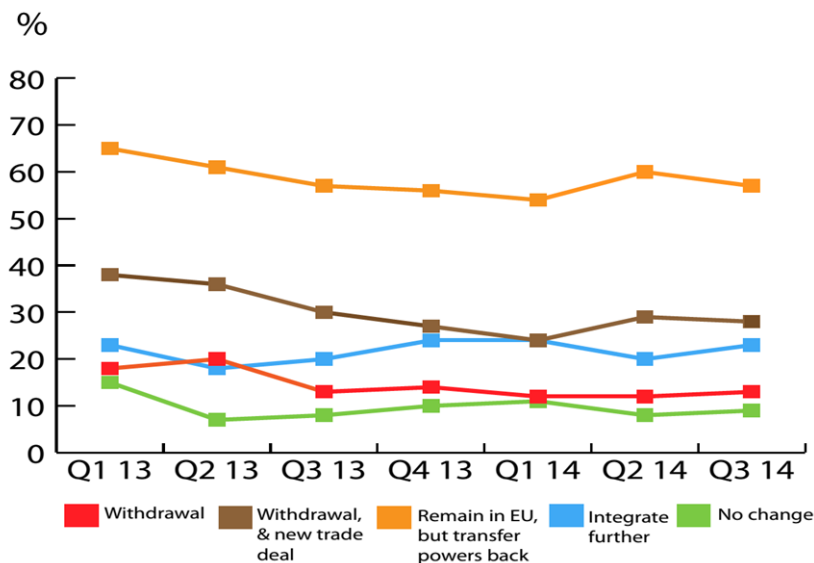
4. LA BREXIT SECONDO LE IMPRESE BRITANNICHE

Nei mesi di novembre e dicembre dello scorso anno, la British Chambers of Commerce²³ (BCC 2015) ha condotto un sondaggio su 3.500 imprese chiedendo, per ogni scenario tra quelli proposti, se l’impatto sarebbe positivo o negativo su di loro. Più della metà delle imprese (57%) crede che sarebbe positivo rimanere un membro dell’UE con maggiori poteri riportati a Westminster²⁴. Tuttavia, il 28% delle imprese vede come scenario positivo anche il ritiro combinato con un accordo formale di libero scambio GB-EU. Solo il 13% considera utile un’uscita senza un accordo. Mantenere lo status quo è visto positivamente solo da circa il 10%. *Vedi Grafico 4*

²³ Camera di commercio è l’ente nazionale che comprende 52 camere di commercio accreditate in tutto il Regno Unito. Rappresenta circa 92 000 imprese.

²⁴ Sede del parlamento britannico

Grafico 4 Sondaggio sugli scenari ritenuti positivi dalle imprese britanniche



Q3 14 Base: 3,299

Illustrazione: BCC

Sondaggio condotto dalla BCC su un campione di 3299 imprese britanniche. L’orizzonte temporale va dal primo quadrimestre del 2013 all’ultimo del 2014. I punti rappresentano la percentuale di imprese che in quel momento ha ritenuto positivo quel determinato scenario.

Lo scenario più temuto è invece l’uscita senza un accordo (59%). Nessun cambiamento, un’integrazione futura o un ritiro con un nuovo accordo, sono visti negativamente da circa il 40% delle imprese intervistate. Rimanere nell’UE con più poteri è considerato l’eventualità peggiore solo dal 10%. Vedi Grafico 5

Grafico 5 Sondaggio sugli scenari ritenuti negativi dalle imprese britanniche

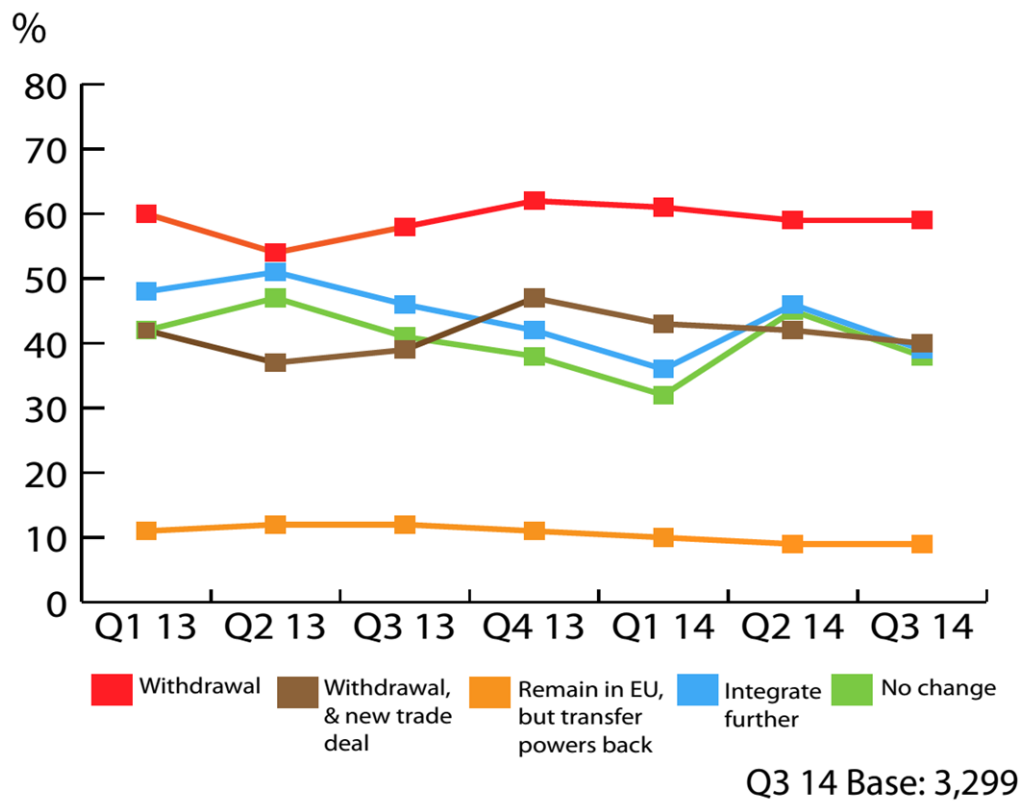


Illustrazione: BCC

Sondaggio condotto dalla BCC su un campione di 3299 imprese britanniche. L'orizzonte temporale va dal primo quadrimestre del 2013 all'ultimo del 2014. I punti rappresentano la percentuale di imprese che in quel momento ha ritenuto negativo quel determinato scenario.

5. LA BREXIT VISTA DAI PAESI EXTRA-EUROPEI

L'opinione dominante tra gli analisti di politica estera di tutto il mondo è che un'uscita britannica dall'UE diminuirebbe anziché aumentare il prestigio e l'influenza del paese. Si tratta di una visione condivisa a Washington e Pechino, ma non universale.

La percezione in paesi come l'India (che hanno avuto una lungo rapporto per lo più coloniale con il Regno Unito) è che non verrebbero danneggiati da una Brexit, anche se il commercio diminuisse.

Nel complesso, tuttavia, le voci provenienti dall'estero danno poco conforto alla visione che la Gran Bretagna possa in qualche modo recuperare un'importanza rilevante negli affari del mondo, una volta staccata da un'identità europea collettiva.

Il presidente degli Stati Uniti, Barack Obama (2015), in un'intervista rilasciata alla BBC ha affermato: "Avere il Regno Unito nell'Unione europea ci dà più fiducia riguardo la forza dell'unione transatlantica ed è parte della pietra angolare di istituzioni costituite dopo la seconda Guerra Mondiale, che ha reso il mondo più sicuro e prospero." (...) "Vogliamo essere sicuri che il Regno Unito continui ad avere tale influenza. Perché crediamo che i valori che condividiamo siano giusti non solo per noi, ma per l'Europa nel suo insieme e per il mondo nel suo insieme."²⁵

Per quanto riguarda la posizione della Russia, Norbert Rottgen (2015), presidente della the German Parliamentary Foreign Affairs Committee, in un'intervista su Sky News ha riferito che Putin ha già finanziato progetti anti-UE in altri paesi e potrebbe farlo anche nel Regno Unito.

Ha affermato: "Sì, (Putin) sarebbe felice di ciò, nessun dubbio al riguardo, perché ogni cosa che indebolisce l'Ovest e gli Europei è molto apprezzato dalla Russia e da Putin."²⁶

Ha aggiunto: "Se potesse contribuire a creare una frattura tra Gran Bretagna e gli altri, sicuramente lo farebbe. "Questa è la ragione, per esempio, per cui finanzia Marine Le

²⁵ *I will say this, that having the United Kingdom in the European Union gives us much greater confidence about the strength of the transatlantic union and is part of the cornerstone of institutions built after World War II that has made the world safer and more prosperous. (...) And we want to make sure that United Kingdom continues to have that influence. Because we believe that the values that we share are the right ones, not just for ourselves, but for Europe as a whole and the world as a whole.*

²⁶ *"Yes he would be happy about that, no doubt about this, because everything which weakens the West and the Europeans is very much appreciated by Russia and Putin."*

Penn e il Front National, poiché vuole fare tutto il possibile per incrinare i rapporti tra gli Europei e tra gli Stati Uniti e l'Europa²⁷

Visto dalla Cina, il Regno Unito è rilevante di per sé come centro finanziario. Ma come potenza politica e commerciale mondiale è visto in proporzione al suo ruolo nell'UE. Feng Zhongping, assistente del presidente del China Institutes of Contemporary International Relations, ha dichiarato (si veda Julian Borger 2015): "Penso che, dal punto di vista della Cina, il Regno Unito, la Francia, la Germania o qualsiasi altro singolo stato europeo non possa avere un ruolo globale. Ma l'Ue è diversa. È il più grande mercato e il maggior partner commerciale della Cina. L'Ue è vista come una delle potenze più grandi del mondo. Se il Regno Unito lasciasse l'Europa, danneggerebbe più se stesso che 'UE.'"²⁸

Diversamente si pone l'India che invece non ritiene indispensabile l'appartenenza della Gran Bretagna all'UE. Samir Saran, un analista politico dell'Observer Research Foundation a Delhi ha affermato (si veda Julian Borger 2015): "Ci siamo sempre sentiti più a nostro agio a trattare con paesi individualmente che come parte di un'unione. Non vediamo il Regno Unito come parte dell'Ue, ma come una distinta identità (...). Alcuni degli elementi più strategici nella politica estera non possono essere condotti attraverso un'unione come l'UE, ma come parte di una relazione bilaterale."²⁹

²⁷ *"If he could contribute to driving a wedge between Britain and others he would do that certainly. This is the reason, for example, he finances Marine Le Pen and the Front National because he wants to do everything he can to drive a wedge between the Europeans and between the US and the Europeans."*

²⁸ *"I think from China's point of view we don't think that the UK, or France or Germany or any single European countries can play a global role. But the EU is different. It is the biggest market, and China's biggest trade partner. The EU is seen as a major power in the world. If the UK left, it would hurt the UK much more than the EU."*

²⁹ *"We have always been more comfortable dealing with countries individually than as part of a club. We don't see the UK as part of the EU, but as a distinct identity because of its history and the Indian diaspora. So it plays a different role in the Indian psyche, a unique case. It is not always positive but it is always distinct. And some of the most strategic elements in foreign policy cannot be conducted through a club like the EU, but as part of a bilateral relationship."*

COMMENTI FINALI

Sulla base dei calcoli finora riportati, al Regno Unito non conviene uscire dall'Europa.

Utilizzando il modello quantitativo e considerando solo gli effetti statici si è giunti alla stima di una perdita del PIL di 1,13% nello scenario ottimistico e di 3,09% nello scenario pessimistico.

Prendendo in considerazione anche gli effetti dinamici e utilizzando un modello gravitazionale, la stima della perdita del PIL varia da 6,3% a 9,5% (utilizzando Feyrer, 2009) o addirittura 24,8% (utilizzando Frankel e Romer, 1999).

I vantaggi derivanti dal risparmio sui contributi comunitari, infatti, non coprono le perdite derivanti dalle barriere tariffarie e non, che verrebbero applicate, e da una riduzione del commercio con gli stati UE.

La Gran Bretagna per avere maggior libertà si troverebbe a rinunciare non solo alle minori barriere, ma anche alla forza economica del mercato europeo. Per i primi anni si troverebbe inoltre in una situazione di profonda incertezza che potrebbe peggiorare ulteriormente la sua condizione.

La soluzione ottimale potrebbe essere negoziare accordi più favorevoli con l'UE per ottenere maggiore autonomia e minori costi, ma in ogni caso rimanere all'interno dell'Unione Europea.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Anderson, J. E., and E. van Wincoop (2004): "Trade Costs," *Journal of Economic Literature*, 42(3), 691–751

Baier, SL, JH Bergstrand, P Egger, and PA McLaughlin (2008): 'Do Economic Integration Agreements Actually Work? Issues in Understanding the Causes and Consequences of the Growth of Regionalism', *The World Economy* 31(4): 461-97

BCC, 2015. BCC: Firms favour staying in the EU, but demand reform [online]. Disponibile su < <http://www.britishchambers.org.uk/press-office/press-releases/bcc-firms-favour-staying-in-the-eu,-but-demand-reform.html> > [Data di accesso: 27/07/2015]

Berden, K., J. Francois, S. Tamminen, M. Thelle, and P. Wymenga (2009): "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis," Final report, Ecorys

Borger, J., 2015. Brexit – what would happen if Britain left the EU? . *The Guardian* [online], 14 maggio 2015. Disponibile su: < <http://www.theguardian.com/politics/2015/may/14/brexit-what-would-happen-if-britain-left-eu-european-union-referendum-uk> >

Cameron, D., 2014. Intervista radiofonica su BBC Radio 4 del 30 settembre 2014

Centre For Economic Performance, 2014. Brexit or Fixit? The Trade and Welfare Effects of Leaving the European Union, pp. 2-4

Dustmann, C., Frattini, T. , 2014. *The Fiscal Impact of Immigration to the Uk*. Oxford: John Wiley & Sons, pp. 18-26

Eaton, J., and S. Kortum (2002): “Technology, Geography, and Trade,” *Econometrica*, 70(5), 1741–1779

Feyrer, J (2009) ‘Trade and Income - Exploiting Time Series in Geography’, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper No. 14910

Frankel, J.; Romer, D., “Does Trade Cause Growth,” *American Economic Review* 98(3):379-399, 1999.

Izkovitz, F., A. Dierx, V. Kovacs, and N. Sousa (2007): “Steps towards a deeper economic integration: the internal market in the 21st century,” *European Economy - Economic Papers* 271, Directorate General Economic and Monetary Affairs (DG ECFIN), European Commission

LooiKee, H., A. Nicita, and M. Olarreaga (2009): “Estimating Trade Restrictiveness Indices,” *Economic Journal*, 119(534), 172–199

Maciejewski, M., (2015): “The ubiquitous digital single market”, European Parliament Think Thank

Magee, C. S. (2008): “New measures of trade creation and trade diversion,” *Journal of International Economics*, 75(2), 349–362

Mejean, I., and C. Schwellnus (2009): “Price Convergence in the European Union: Within Firms or Composition of Firms?,” Working Papers hal-00354190, HAL

Novy, D. (2013): “Gravity Redux: Measuring International Trade Costs With Panel Data,” *Economic Inquiry*, 51(1), 101–121

Obama, B., 2015. Intervista radiofonica su BBC del 23 luglio 2015. Disponibile su: < <http://www.bbc.com/news/world-us-canada-33646542> >

Rottgen, N., 2015. Intervista su Sky News del 25 giugno 2015. Disponibile su: <
<http://news.sky.com/story/1508208/germany-beware-putins-push-for-brexit> >

TheCityUK, 2014. Key Facts about the UK as an International Financial Centre, pp. 9-10

Treasury, H. (2013): “European Union Finances 2013: statement on the 2013 EU Budget and measures to counter fraud and financial mismanagement,” Discussion paper