



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI

"M. FANNO"

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**"DETERMINANTI E CONSEGUENZE POLITICHE DEL COMMERCIO
INTERNAZIONALE"**

RELATORE:

CH.MO PROF. ROBERTO BONFATTI

LAUREANDO: LEONARDO NICOLE'

MATRICOLA N. 1221333

ANNO ACCADEMICO 2021 – 2022

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature)



Leonardo Nicolé

Introduzione	3
1. Capitolo primo – Teorema di Stolper Samuelson e interpretazione di Rogowski.....	4
1.1 Introduzione	4
1.2 Il modello di Hecksher-Ohlin	4
1.3 Il modello a tre fattori di Rogowski	5
1.4 Ulteriori confronti del modello.....	10
1.5 Obbiezioni al modello.....	12
1.6 Conclusioni	12
2. Capitolo secondo – <i>Determinanti socio-politiche delle scelte commerciali</i>.....	14
2.1 Introduzione	14
2.2 Il costo del voto	14
2.3 Il partisan model.....	15
2.4 Applicazione del teorema dell’elettore mediano	16
2.5 Il ruolo delle elezioni	17
2.6 Conclusioni	21
3. Capitolo terzo – <i>Effetti delle politiche commerciali sulle istituzioni</i>	22
3.1 Introduzione	22
3.2 Cosa sono le Istituzioni?	22
3.3 Apertura commerciale e istituzioni	24
3.4 Influenza del commercio sulle elezioni: Stati Uniti e Cina	27
3.5 Conclusioni	28
Conclusione	29
Riferimenti bibliografici.....	30

Introduzione

Da sempre è evidente come determinate scelte riguardanti le decisioni di politica estera abbiano una forte influenza nella società interna ad ogni singolo paese. Un fattore di rilievo nella storia è il commercio internazionale, spinto e sviluppato dall'avvento della tecnologia.

Nel primo capitolo verrà analizzato il paper di Rogowski (1987) il quale ipotizza un modello basato sul teorema di Stolper Samuelson. Tale modello esamina come l'apertura del commercio possa portare a conflitti di classe e conflitti urbano-rurali, suddividendo le situazioni economiche dei vari paesi in 4 macro economie in base alla dotazione relativa dei fattori di produzione. Nel fare ciò verranno precedentemente introdotti il modello di Heckscher-Ohlin e il teorema di Stolper Samuelson.

Nel secondo capitolo verrà fatto un ragionamento "opposto", analizzando il lavoro di vari autori nel tentativo di affermare il processo per cui determinate situazioni politiche influenzano le decisioni di politica commerciale estera. Qui viene messa in risalto l'importanza effettiva dell'influenza degli elettori in un sistema maggioritario, definendo il costo del voto e modelli come il *partisan model*. Viene messa quindi in luce la logica per cui i politici, in base al grado di informazione sui propri elettori posseduto, cercheranno di anticipare le loro preferenze sulla politica commerciale estera. Essendo quindi il commercio un fattore influente sull'equilibrio interno, il grado di apertura commerciale verrà stabilito in base all'effetto sui gruppi economici a sostegni dei rappresentanti politici di riferimento.

Nell'ultimo capitolo verrà proposto un ragionamento in linea con quello del primo capitolo, il quale considera come il commercio influenzi l'equilibrio politico di un paese per date istituzioni politiche. Questo capitolo analizza l'effetto delle politiche estere riguardo il commercio principalmente sulle istituzioni in essere. Partendo dagli studi di Acemoglu e sviluppando con altri autori i quali hanno perlopiù preso ispirazione dallo stesso, viene trovato un effetto ancora più radicale nell'equilibrio politico di un paese. Nel fare ciò verrà alla luce un collegamento riconoscibile ma non persistente, causa di ciò sono svariate variabili non considerate.

Ciò che viene analizzato quindi nei capitoli secondo e terzo è un'estensione multidirezionale del modello iniziale di Rogowski, cercando di dare completezza al suo studio.

1. Capitolo primo – Teorema di Stolper Samuelson e interpretazione di Rogowski

1.1 Introduzione

Le scelte di politica commerciale sono da sempre al centro di contestazioni a causa della loro impopolarità in casi in cui vi è un danno per una fetta della popolazione. Rogowski (1987) propone quindi un modello nel tentativo di prevedere gli effetti di tali scelte sugli individui. Per fare ciò è necessario prima introdurre il modello di Hecksher-Ohlin e il conseguente teorema di Stolper Samuelson (1941).

Stolper e Samuelson (1941) idealizzarono un teorema con lo scopo di dimostrare concretamente gli effetti del commercio internazionale (liberalizzazione del mercato e protezionismo) e della variazione delle remunerazioni dei fattori produttivi (Capitale e Lavoro), sulle classi sociali di uno stato in base all'intensità con cui quest'ultimi sfruttano rispettivamente Capitale e Lavoro.

1.2 Il modello di Hecksher-Ohlin

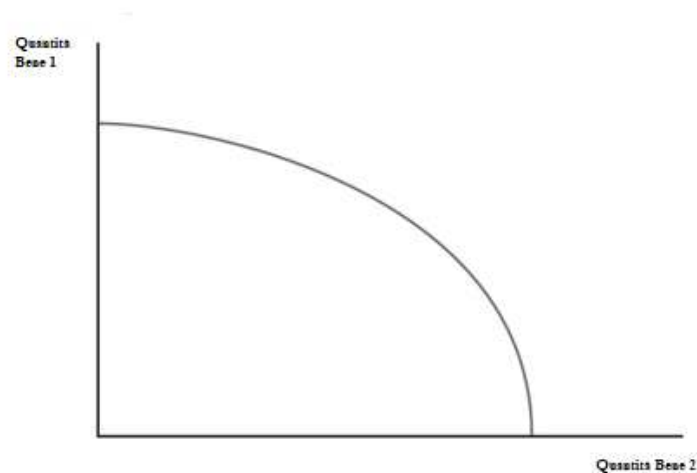
Il modello di Hecksher-Ohlin spiega come la differenza nella produttività del lavoro (Ricardo) non sia l'unica determinante del commercio, essendo quest'ultimo influenzato anche dalle differenze nelle dotazioni di risorse fra paesi. Gli elementi fondamentali del modello sono la presenza di due paesi, due beni e due fattori di produzione Capitale (K) e Lavoro (L).

Le due ipotesi su cui si poggia il modello sono:

1. La combinazione di Capitale (K) e Lavoro (L) per la produzione dei beni è diversa, ovvero le intensità fattoriali relative sono diverse nei due settori.
2. L'offerta di Capitale (K) e Lavoro (L) è costante e diversa nei due paesi, si ha quindi abbondanza relativa diversa dei fattori di produzione (K/L diverso fra i paesi)

Queste due ipotesi implicano in primo luogo la presenza di vantaggi comparati indiretti e la presenza di una frontiera delle possibilità produttive concava, come osservabile in figura sotto, forma data dalla diversa intensità fattoriale relativa.

Frontiera delle possibilità produttive concava



Krugman, P.R. e Obstfeld, M. (2007) *Economia Internazionale 1. Teoria e Politica del Commercio Internazionale*. Pearson Paravia Bruno Mondadori. Cap 4

Il teorema di Hecksher-Ohlin dice quindi che ogni paese esporta il bene relativamente intensivo del fattore di produzione relativamente abbondante nello stesso paese. Questo deriva dal fatto che il paese abbondante di un determinato fattore di produzione, potrà vendere il bene intensivo di tale fattore a prezzi più vantaggiosi, facendo quindi aumentare la domanda di tale bene nel paese e inducendolo a esportarlo data la sua competitività.

Il teorema di Stolper-Samuelson (1941) mostra quali sono i guadagni e le perdite conseguenti all'apertura e alla chiusura commerciale. Mostra come la chiusura porti beneficio (apertura danneggia) ai proprietari dei fattori di produzione relativamente scarsi, dall'altro lato la chiusura danneggia (apertura porta beneficio) ai proprietari dei fattori di produzione relativamente abbondanti. Il ragionamento dietro ciò risiede nel fatto che l'aumento del prezzo del bene che sfrutta intensivamente un fattore di produzione, aumenta conseguentemente anche la remunerazione di tale fattore, diminuendo invece quella del fattore scarso.

1.3 Il modello a tre fattori di Rogowski

Utilizzando i fattori di produzione Capitale e Lavoro, Rogowski (1987) chiarisce come quindi, in un paese abbondante di Lavoro ma scarso di Capitale, il protezionismo gioverebbe i proprietari di Capitale e danneggerebbe i proprietari di Lavoro, si avrebbe invece l'effetto contrario in presenza di apertura commerciale. Nel fare ciò però sottolinea come il teorema in considerazione non veda applicazione concreta, concettualmente giusto ma concretamente non del tutto visibile a causa di fattore esogeni come i costi di trasporto abbiano influenza rilevante

sulle politiche commerciali. Evidenza di queste influenze viene portata da Landes (1969), Hobsbawm (1979) e Rosencrance (1986).

L'analisi portata da Rogowski (1987) però si vuole concentrare più sugli effetti politici delle politiche commerciali e delle relative influenze esterne. Per far ciò risulta necessario un modello che spieghi il processo politico scatenato da tali cambiamenti.

Il primo passo da lui fatto consiste presentare alcune assunzioni preliminari riguardo tale modello. Dal punto di vista della politica interna, Rogowski (1987) fa due assunzioni.

La prima riguarda il fatto che chi trae beneficio da questi cambiamenti spingerà perché essi continuino o comunque per accelerare e incrementare la loro intensità, chi ne viene danneggiato invece spingerà per rallentare o fermare questo processo. La seconda invece riguarda solo i beneficiari dell'aumento del benessere i quali, come espone Becker (1983), saranno in grado anche di espandere la loro influenza politica.

Dal punto di vista del commercio internazionale Rogowski (1987) fa altre due assunzioni.

La prima riguarda il fatto che i beneficiari di questi cambiamenti asseconderanno l'apertura commerciale incentivandone anche l'aumento di intensità, coloro i quali ne subiscono un danno invece spingeranno verso una politica più protezionista e quindi a loro tutela. La seconda invece risulta simile a quella proposta per quanto riguarda la politica interna, ovvero coloro i quali traggono beneficio da questi cambiamenti potranno vedere anche la possibilità di aumentare la propria influenza politica.

Nel far ciò identifica quattro economie in base all'abbondanza relativa di tre fattori di produzione, ovvero Capitale, Terra e Lavoro, introducendo quindi il fattore di produzione Terra. La suddivisione risultante è quindi in economie con: Capitale abbondante, Terra abbondante e Lavoro scarso; Capitale abbondante, Terra scarso e Lavoro abbondante; Capitale scarso, Terra abbondante e Lavoro scarso; Capitale scarso, Terra scarso e Lavoro abbondante. Aggiunge inoltre come il rapporto Terra/Lavoro dia un'informazione completa riguardo l'impiego dei due fattori, implicando che un paese non può essere abbondante in contemporanea di entrambi i fattori di produzione in questione. Un'ulteriore classificazione delle quattro economie sopra citate consiste nel descrivere come economie avanzate quelle che presentano il fattore Capitale abbondante, come economie arretrate quelle che presentano il fattore Capitale scarso. Il quadro appena proposto viene rappresentato in maniera efficace dalla figura sottostante che verrà analizzata ulteriormente di seguito.

Rapporto Terra/Lavoro

	Alto	Basso
Economia Avanzata	(1) Abbondante: Capitale Terra Scarso: Lavoro	(2) Abbondante: Capitale Lavoro Scarso: Terra
Economia Arretrata	(3) Abbondante: Terra Scarso: Capitale Lavoro	(4) Abbondante: Lavoro Scarso: Capitale Terra

Rogowski, R. (1987). Political Cleavages and Changing Exposure to Trade. *The American Political Science Review*, 81(4).

Il punto cruciale proposto da Rogowski (1987) sta nel dimostrare come il teorema di Stolper-Samuelson, applicato al modello da lui proposto, implichi conflitti urbani/rurali in due delle economie sopra proposte, conflitti di classe nelle restanti altre due, come conseguenza della maggiore esposizione al commercio.

Prendendo in considerazione le situazioni (2) e (3) della figura sopra, vengono identificate le due economie in cui, come conseguenza dell'esposizione al commercio, si avranno conflitti urbani-rurali. Nel caso della situazione (2) si ha un'economia avanzata, caratterizzata da Capitale e Lavoro abbondanti ma Terra scarso. Seguendo il teorema di Stolper Samuelson, l'apertura commerciale porterà quindi beneficio ai capitalisti e ai lavoratori, danneggiando invece i proprietari terrieri e le imprese nei settori agricoltura e allevamento, le quali sfruttano intensivamente il fattore Terra. Come conseguenza di ciò, capitalisti e lavoratori, ovvero il settore urbano, favoriranno l'apertura commerciale, il settore agricoltura avrà invece una tendenza generalmente protezionista. Il settore urbano come conseguenza del beneficio ricevuto tenderà anche a espandere la propria influenza politica, una redistribuzione dei seggi parlamentari, una diminuzione del potere delle classi elitarie superiori oppure sfociando in una violenta rivoluzione borghese. Nel caso della situazione (3) si ha un'economia arretrata, caratterizzata da Terra come unico fattore abbondante, Lavoro e Capitale entrambi scarsi. L'apertura commerciale danneggerà quindi sia i capitalisti che i lavoratoti (settore urbano), i quali avranno una preferenza verso il protezionismo, al contrario invece a trarne beneficio sarà solo il settore agricolo, i cui componenti cercheranno di aumentare la propria influenza organizzandosi in movimenti di stampo populista e antiurbano.

Prendendo in considerazione le situazioni (1) e (4) della figura sopra, vengono identificate le due economie in cui, come conseguenza dell'esposizione al commercio, si avranno conflitti di classe. Nel caso della situazione (1) si ha un'economia avanzata, caratterizzata da Capitale e Terra come fattori abbondanti, Lavoro come unico fattore scarso. Capitalisti, industrie che sfruttano intensamente il fattore Capitale e il settore agricolo trarranno beneficio dall'apertura commerciale, i lavoratori e le industrie che sfruttano intensamente il fattore Lavoro supporteranno politiche protezioniste. I primi cercheranno di incrementare la loro influenza tramite la privatizzazione oppure sopprimendo e limitando organizzazioni e iniziative dei lavoratori. Nel caso della situazione (4) si ha un'economia arretrata, caratterizzata da Terra e Capitali scarsi, Lavoro come unico fattore di produzione abbondante. In questa situazione i primi supporteranno politiche protezioniste e ideali di stampo imperialista, gli individui che sfruttano intensamente il fattore Lavoro invece supporteranno l'apertura commerciale e cercheranno di incrementare la propria influenza politica, eventualmente anche fomentando rivolte del ceto lavoratore medio.

Quanto risulta dal modello proposto da Rogowski (1987) a livello teorico e logico è chiaro e consistente, non viene presentata però alcuna dimostrazione di esso nella realtà. Per sopperire a questa mancanza di concretezza, Rogowski (1987) confronta quanto da lui teorizzato con l'esperienza vissuta da Germania, Gran Bretagna e Stati Uniti durante la fine del diciannovesimo secolo, periodo caratterizzato da una sempre più crescente apertura commerciale. Germania e Stati Uniti erano economie arretrate (Capitale scarso), caratteristica che costrinse entrambi i Paesi a importare grandi quantità di Capitale. La differenza fondamentale si trovava nel fatto che la Germania era abbondante di Lavoro e scarsa di Terra, l'opposto si aveva negli Stati Uniti con Lavoro scarso e Terra abbondante. La situazione in linea con il modello per quanto riguarda la Germania dovrebbe essere caratterizzata da conflitti di classe, con un ceto lavoratore rivoluzionario e pro apertura commerciale, all'opposto invece capitalisti e proprietari del fattore Terra a supporto di politiche protezioniste e imperialiste. Ciò trova evidenza nell'esempio dell'alleanza "Ferro e Segale" come descritto da O'Rourke (2000). Per quanto riguarda invece la situazione negli Stati Uniti, la situazione predetta dal modello vede conflitti urbani-rurali, con il settore dell'agricoltura rivoluzionario e pro apertura commerciale contrapposto a capitalisti e ceto medio lavoratore uniti nel supportare politiche protezioniste. Questa situazione rispecchia al meglio quanto descritto da Scahttschneider (1960) e Burnham (1970) riguardo l'ondata di populismo e le elezioni del 1860 negli Stati Uniti. La Gran Bretagna invece presentava abbondanza di Capitale che esportava in grandi quantità, il che la rendeva un'economia avanzata. Grazie all'abbondanza anche di Lavoro, essa è

inquadabile dal modello di Rogowski (1987) nella situazione (2) della figura precedentemente mostrata, implicando quindi conflitti rurali-urbani, con caratteri però opposti a quelli visti nella situazione statunitense, ovvero capitalisti e lavoratori uniti a supporto dell'apertura commerciali e spinti dallo stesso desiderio di espandere la propria influenza politica. Agli opposti invece il settore agricolo e i proprietari terrieri, i quali sosterranno politiche protezioniste e imperialiste. L'analisi della situazione socio-economica di questi tre principali paesi si adatta quindi in maniera coerente con quanto predetto dal modello in caso di apertura commerciale.

Finora sono state esposte e rapportate con la realtà le previsioni del modello in uno scenario di esposizione all'apertura commerciale, Rogowski (1987) presenta però anche le previsioni nello scenario opposto, ovvero quando agenti esterni come l'aumento dei costi di trasporto, costringe alla chiusura commerciale. In questo caso si avranno i proprietari del fattore scarso che trarranno beneficio, gli altri invece verranno danneggiati. Prendendo in considerazione un'economia avanzata che presenta Terra abbondante e Lavoro scarso (1), il modello prevede intensi conflitti di classe causati da una crescente aggressiva classe lavoratrice. I proprietari e coloro i quali sfruttano intensamente Capitale e Terra subiranno quindi un danno, sviluppando una forte resistenza alle proposte del ceto lavoratore cercando di far re instaurare politiche di apertura commerciale. Dall'alto lato i lavoratori invece si trovano invece in una posizione a loro propizia per un guadagno dalle politiche protezioniste e cercheranno quindi di sfruttare questa posizione per incrementare la loro influenza politica. Nel caso invece di un'economia avanzata abbondante di Lavoro e scarsa di Terra (2), il modello prevede conflitti urbani-rurali. Capitalisti e lavoratori subiranno un danno dalla chiusura commerciale, osservando invece settore agricolo e proprietari terrieri vedersi rilanciati da queste politiche protezioniste, creando aspirazioni riguardo l'espansione del proprio potere politico. In un'economia arretrata, caratterizzata da abbondanza di Terra e scarsità di Lavoro (3), sono previsti conflitti urbani-rurali. In questa situazione il settore urbano, giovato dai benefici derivanti dalla chiusura commerciale, si unisce sotto il desiderio comune di espansione della propria influenza politica, in contrasto con il settore agricolo e i proprietari terrieri, i quali risultano danneggiati dalla contrazione commerciale, il che potrà loro a difendere le politiche a favore del libero commercio e lottare per far sì che quest'ultimo torni a essere la normalità. Nel caso di un'economia arretrata, caratterizzata da Lavoro abbondante e Terra scarsa (4), il modello prevede conflitti di classe. Capitalisti e proprietari del fattore Terra trarranno beneficio dalla chiusura, sviluppando aspirazioni politiche volte a minare la posizioni dei lavoratori, i quali subiscono un danno economico e politico dalla contrazione commerciale.

Le conseguenze politiche appena esposte della chiusura commerciale seguono il filo logico del modello, come fatto prima però Rogowski (1987) presenta un rapporto con la realtà di quanto da lui trovato, per farlo decide di analizzare uno dei periodi storici che hanno visto più come protagonista una forte chiusura commerciale, la Grande Depressione degli anni '30. Gli Stati Uniti e la Germania rappresentano le due economie avanzate in questione, la prima, abbondante di Terra e scarsa di Lavoro, con il New Deal vide un aumento evidente di organizzazioni dei lavoratori e del loro potere politico; la seconda, abbondante di Lavoro e scarsa di Terra, vide un'importante rilevanza politica degli individui interessati dal fattore Terra, i quali portarono all'ascesa dei regimi prima di Hindenburg e poi di Hitler. Analizzando invece le economie arretrate, vengono messi a confronto gli effetti della Grande Depressione nel Sud America (Argentina e Brasile) e nel paese più influente dell'Asia al momento, ovvero il Giappone. In Argentina e Brasile, economie arretrate e caratterizzate da abbondante Terra e scarso Lavoro, coalizioni di stampo populista unirono lavoratori e capitalisti con l'obiettivo di spodestare l'élite dei proprietari terrieri. In Giappone invece l'economia era comunque arretrata, presentando però abbondante Lavoro e scarsa Terra. Il crescente potere militare sopprime le organizzazioni dei lavoratori, amministrando a favore di capitalisti e proprietari terrieri.

Risulta quindi sufficientemente evidente che il modello rispecchia in linea generale quelle che sono poi le conseguenze effettive nella realtà.

1.4 Ulteriori confronti del modello

Presentati gli effetti del modello e i relativi riscontri nella storia, Rogowski (1987) propone un'analisi di altri due periodi principali oltre al Sedicesimo secolo e Grande Depressione degli Anni '30, i quali presentano un drastico cambiamento nelle scelte di politica commerciale con conseguenti conseguenze socio-politiche di rilievo: Il "lungo" Sedicesimo secolo e il post Seconda Guerra Mondiale.

Nel descrivere il "lungo" Sedicesimo secolo Rogowski (1987) non manca nel citare gli studi di Wallerstein (1974), il quale ha approfondito e analizzato questo periodo. Quest'ultimo descrive infatti economie fondamentali del nuovo sistema mondiale quelle che presentano abbondanza di Capitale e Lavoro, scarsità di Terra. Descrive invece come periferie quelle economie caratterizzate da abbondanza di Terra e scarsità di Capitale e Lavoro. Le prime quindi cadono nel quadrante (2) della figura sopra, le altre invece nel quadrante (3). Caratteristici del periodo sono i grandi passi avanti compiuti per quanto riguarda la navigazione e il trasporto via mare, questo inevitabilmente portò a un'esplosione del commercio internazionale. Le economie fondamentali quindi presentavano un dominio della classe borghese composta da capitalisti,

lavoratori specializzati e manifatturieri che sfruttavano i fattori abbondanti, a scapito della sempre meno popolare élite dei proprietari terrieri. Al contrario invece nelle periferie i proprietari delle piantagioni sopprimevano le iniziative del settore urbano. Wallerstein (1974) non manca del descrivere le economie intermedie che chiama semi-periferie, caratterizzate da Lavoro abbondante, Capitale e Terra scarsi. Rogowski (1987) sottolinea come questa categoria possa comprendere buona parte delle economie del Sud Europa.

Il periodo del dopoguerra della Seconda Guerra Mondiale era caratterizzato dall'egemonia assoluta degli Stati Uniti, usciti vincenti e rinvigoriti politicamente dall'esito del conflitto appena terminato, posizionandoli come prima economia mondiale. Lo sviluppo bellico degli anni precedenti aveva lasciato degli strascichi positivi sotto il punto di vista dei mezzi di trasporto e comunicazione, aprendo la strada a una delle più intense espansioni del commercio internazionale. I paesi avanzati, abbondanti di Lavoro e scarsi di Terra (2) comprendono buona parte dell'Europa e anche il Giappone, prevedendo conflitti urbani-rurali caratterizzati da un settore urbano, beneficiato dall'espansione commerciale, unito sotto l'obiettivo di alimentare tale tendenza e di sopprimere tutte le proposte dei proprietari terrieri. D'altro canto le economie arretrate, abbondanti di Terra e scarse di Lavoro (3), dell'America del Sud subiscono l'effetto dell'espansione commerciale vedendo scomparire i movimenti populistici che avevano caratterizzato il periodo della Grande Depressione, riportando al potere originario i proprietari terrieri. Economie arretrate con scarsa Terra e abbondante Lavoro (4) descrivono le aree comprendenti l'Asia e l'Europa del Sud, in cui si ebbero mobilitazioni dei lavoratori spesso sfociate in veri e propri movimenti rivoluzionari. L'ultimo caso descritto da Rogowski (1987) è quello delle economie avanzate, abbondanti di Terra e scarse di Lavoro (1), che in questo periodo comprendevano principalmente America del Nord, Australia e Nuova Zelanda. L'esposizione al commercio internazionale in questo caso andò a creare conflitti di classe, specialmente caratterizzati dalla soppressione delle iniziative del ceto medio lavoratore.

Per chiarezza Rogowski (1987) introduce e analizza il modello da lui proposto eliminando una delle condizioni da lui inizialmente, ovvero quella riguardante il rapporto Terra-Lavoro. Con la seguente analisi prende quindi in considerazione situazioni in cui Terra e Lavoro possono essere abbondanti nello stesso momento. I risultati seguono la logica del modello proposto inizialmente, nei casi estremi da abbondanza/scarsità di tutti e tre i fattori produttivi si avrà una tendenza generale verso l'apertura/chiusura commerciale, non creando disordini visto il comune accordo. I casi intermedi in linea teorica seguono appunto la logica del modello come visto sopra, trovano però difficilmente applicazione nella realtà.

1.5 Obbiezioni al modello

Rogowski (1987) non manca però nel presentare delle critiche a quanto da lui proposto, schematizzandole in 3 punti.

La prima critica riguarda il fatto che non tutti i paesi hanno necessariamente la stessa sensibilità al commercio, essendone ognuno più o meno dipendente. L'esempio portato è quello del Belgio, paese in cui il commercio internazionale rappresenta quasi la totalità del PIL, determinando quindi una sensibilità maggiore all'esposizione al commercio. D'altro canto riguardo gli Stati Uniti degli anni '60, periodo in cui l'import/export rappresentava solamente un decimo del PIL. Questa critica viene subito resa vana dalla presa in considerazione il fatto che proprietari di fattori scarsi furono devastati dall'apertura commerciale sia in paesi autarchici (India, Silesia) tanto quanto in paesi molto più dipendenti dal commercio come quelli Europei.

La seconda critica riguarda l'effettiva permanenza degli effetti scaturiti dai conflitti in seguito alle politiche commerciali, sottolineando come in un mercato che consente la mobilità dei fattori, gli individui disinvestirebbero/investirebbero nei fattori scarsi/abbondanti in caso di apertura e disinvestirebbero/investirebbero nei fattori abbondanti/scarsi in caso di chiusura, portando quindi al raggiungimento del punto di equilibrio. Rogowski (1987) risponde sottolineando come spesso l'intensità dell'esposizione al commercio internazionale varia molto velocemente, rendendo vana ogni tipo di pianificazione di questo tipo. A ciò aggiunge anche come l'essere proprietari di determinati fattori porti dei privilegi che rendono meno dispendioso sfruttarli in una situazione di svantaggio piuttosto che disinvestire e perderli.

L'ultima critica analizzata riguarda il fatto che Rogowski (1987) non presenta effetti concreti dei conflitti scaturiti dalle politiche commerciali adottate dai paesi, questo perché la storia dimostra come coloro i quali vengono rinvigoriti non necessariamente raggiungeranno l'influenza politica desiderata come nel caso di Stati Uniti e Germania nel Diciannovesimo secolo, situazione in cui quelli raffigurati come "perdenti" dal modello nel breve periodo risultano invece vincenti nel lungo periodo. Ciò è spiegato dal fatto che il modello presentato non prende in considerazione variabili istituzionali e culturali rilevanti, che verranno analizzate nei capitoli successivi.

1.6 Conclusioni

In conclusione dall'analisi di Rogowski risulta evidenza degli effetti proposti dal suo modello, il quale rimane però un approccio semplice e che non prende in considerazioni variabili esogene

determinanti per la concretizzazione di tali effetti. Nei prossimi capitoli verranno quindi analizzati altri studi di altri autori, i quali hanno considerato variabili diverse e punti di vista differenti da quelli di Rogowski.

2.Capitolo secondo – *Determinanti socio-politiche delle scelte commerciali*

2.1 Introduzione

In questo capitolo andremo ad analizzare come la situazione socio-politica esistente in un paese possa influenzare le scelte riguardanti l'apertura commerciale, citando studi di autori successivi al sopracitato Rogowski (1987), i quali prendono molto più in considerazione il ruolo che le elezioni politiche e il voto dei singoli individui hanno sulle scelte riguardo le politiche commerciali.

2.2 Il costo del voto

Una prima analisi viene presentata da Mayer (1984), il quale analizza il comportamento per quanto riguarda le scelte di politiche commerciali sfruttando il modello di Heckscher-Ohlin, il conseguente teorema di Stolper-Samuelson e un approccio a un modello con più settori inclusi.

Essendo il modello e il relativo teorema basati sulla distribuzione dei fattori di produzione, Mayer (1984) trova due principali nessi causali tra la distribuzione e le scelte di politica commerciale.

Il primo nesso riguarda l'aspetto "economico" osservando come nel classico modello 2x2 di Heckscher-Ohlin, data la sua intrinseca caratteristica di definire la struttura produttiva nel lungo periodo, esso appunto risulta più appropriato nel descrivere le decisioni politico-commerciali nel lungo periodo. D'altro canto il modello a settori specifici risulta più adatto a descrivere l'ambito più quotidiano e quindi nel breve periodo, mostrando le scelte dettate dagli interessi di singoli individui o gruppi. Questa seconda analisi mostra come nel breve periodo ogni individuo abbia una scelta commerciale ottimale che spesso si discosta da quella che viene attuata effettivamente. Il secondo nesso riguarda l'aspetto "politico", prendendo in causa il processo politico attraverso cui i vari interessi economici vengono convertiti e attuati sotto forma di manovre politico-commerciali.

Ciò che risulta dall'analisi di Mayer (1984) è che la sensibilità con cui gli individui votanti quantificano il costo del loro voto sotto regime maggioritario, inficia le scelte politiche. Focus è fatto sul dimostrare come una piccola parte dei proprietari dei fattori di produzione possa avere un grande guadagno da politiche commerciali a protezione del loro settore grazie al voto maggioritario. Questo perché un grande numero di elettori danneggiati da un aumento dei costi commerciali, diventa un numero molto più piccolo di potenziali votanti e a sua volta un numero ancora più piccolo di effettivi votanti. Questo fa aumentare il costo del voto del piccolo gruppo iniziale preso in considerazione e di conseguenza il suo relativo potere. Con costo del voto viene

quindi definito il valore relativo che il voto di ogni votante ha, inizialmente più basso ma che al diminuire della coorte elettorale, esso aumenterà il suo valore relativo rispetto a quello iniziale, permettendo agli individui inizialmente danneggiati di incrementare il proprio peso sulle decisioni di natura commerciale, raggiungendo eventualmente la maggioranza desiderata.

Secondo la mia opinione questa prima analisi di Mayer mostra come un atteggiamento di stampo prettamente democratico (voto maggioritario, costo del voto) possa avere un peso notevole sulle decisioni riguardanti le politiche commerciali di un paese, situazione che risulta meno ipotizzabile in un regime più restrittivo. Questo grazie al concetto di costo del voto il quale preso in considerazione in un sistema di voto a maggioranza, fa sì che anche un piccolo gruppo possa guadagnare un peso decisionale sufficiente a raggiungere la maggioranza necessaria.

2.3 Il partisan model

Un'analisi che va più a rapportare le scelte politiche legate all'ideologia di governo, considerando i fattori di produzione, viene proposta da Dutt e Mitra (2002a). Prendendo in considerazione il classico modello 2x2 di Heckscher-Ohlin, dove i due fattori di produzione sono Capitale e Lavoro, formulano un modello, il *partisan model*. Questo modello spiega come, mantenendo tutte le altre caratteristiche costanti, un incremento della tendenza verso sinistra (a supporto del fattore di produzione Lavoro) di un governo porti a politiche commerciali più rigide e meno aperte in paesi dove il fattore di produzione abbondante è il Capitale, mentre porti a politiche commerciali più morbide e aperte in paesi i cui il fattore di produzione scarso è il Capitale.

Il passo successivo che fanno, e che va nella direzione di questo capitolo, è analizzare come questa situazione varia in base al contesto, democratico o dittatoriale, in cui ci si trova.

Prendendo in considerazione un contesto democratico, si avrà una tendenza da parte dei partiti ad adottare politiche a beneficio dei rispettivi bacini elettorali, capitalisti per la destra e ceto medio per la sinistra, in modo da assicurarsi la ri-elezione. Considerando invece un contesto dittatoriale, ci saranno meno incentivi da parte del partito al potere nell'ascoltare l'opinione del popolo, non dovendosi preoccupare di una futura ri-elezione.

Essi, sfruttando i dati (Nehru-Dhareshwar dataset, indicatore Freedom House (Gastil)), relativi al periodo degli anni '80 negli Stati Uniti, trovano evidenza nella realtà che il modello sopracitato (*partisan model*) si adatta di più a un contesto democratico rispetto a un contesto dittatoriale. Contrariamente viene invece dimostrato come, a livello teorico, il *partisan model*

dovrebbe avere un impatto più forte in un contesto dittatoriale. La spiegazione alla base di questo contrasto tra previsione dei dati e dati effettivi sta nel fatto che un dittatore con basi solide è solitamente non incentivato a elaborare politiche commerciali più affini ai suoi sostenitori. Ciò non toglie che a livello teorico il modello dovrebbe essere più efficace in un contesto dittatoriale. Ricapitolando, se un dittatore per un qualunque motivo dovesse decidere di attuare politiche favorevoli allo “zoccolo duro” dei suoi sostenitori, l’impatto del *partisan model* sarebbe maggiore poiché egli troverebbe meno limitazioni nell’applicare quanto desiderato.

Visto quanto sopraccitato possiamo in prima fase dire che un contesto democratico favorirà l’apertura commerciale nelle condizioni descritte dal *partisan model*, il quale a livello teorico ha un potenziale maggiore in un contesto dittatoriale, dove le richieste sono meno mirate e pretenziose.

2.4 Applicazione del teorema dell’elettore mediano

Un ulteriore approccio simile a quello di Mayer sopraccitato viene proposto sempre da Dutt e Mitra (2002b), i quali analizzano empiricamente gli effetti che il teorema dell’elettore mediano (Black, 1947) prevede in un contesto come il commercio internazionale. La differenza rispetto al *partisan model* sta nel fatto che in questo caso viene dato più peso al livello di disuguaglianza.

Il teorema dell’elettore mediano dimostra come in una votazione a maggioranza, l’esito di essa coincida con la scelta desiderata dall’elettore mediano, quella quindi di coloro i quali hanno una preferenza mediana rispetto alle preferenze della totalità dei votanti. Questo teorema nel nostro caso però necessita di essere visto come uno strumento analitico atto a risolvere il problema della redistribuzione del reddito in una società non equa, come esposto da Alesina e Rodrik (1994), i quali sfruttano il teorema dell’elettore mediano per carpire il concetto basilare per cui ogni tipologia di governo tende a interessarsi e interagire con gli interessi della maggioranza quando concetti chiave riguardanti la distribuzione del reddito vengono alla luce.

Il modello di partenza preso è quello proposto da Mayer (1984), sfruttato però per ricondursi alla conclusione per cui un aumento della disuguaglianza, mantenendo costante gli altri fattori, aumenta le barriere al commercio nei paesi con Capitale abbondante e le diminuisce nei paesi con Capitale scarso. Relativamente a questa affermazione, commentano quanto trovato indicando come, mantenendo costanti le variabili riferite alla disuguaglianza, le tariffe applicate all’importazione possono aumentare o scendere in modo sproporzionale, spinte dal fatto che le componenti negative o positive del modello analizzato possono diventare più positive o più negative. Questa affermazione viene aggiunta da Dutt e Mitra (2002) per giustificare il fatto

che nella realtà il modello da loro analizzato può essere influenzato da delle variabili determinanti delle tariffe commerciali, le quali non vengono considerate o che non possono essere quantificate.

Analizzando il tutto sotto il punto di vista della disuguaglianza viene alla mente un indice noto: il coefficiente di Gini. Proprio questo coefficiente viene utilizzato da Dutt e Mitra (2002b) come variabile indicativa del livello di disuguaglianza, combinato prendendo in considerazione anche il campione del quintile mediano della popolazione classificata in base al reddito nazionale. Il secondo corrisponde coerentemente con la coorte dell'elettore mediano.

Sfruttando questi due indici viene trovata conferma della previsione menzionata sopra: un aumento del coefficiente di Gini o una diminuzione del quantile mediano, mantenendo costanti le altre variabili, aumenta le barriere commerciali nei paesi con Capitale abbondante e le diminuisce nei paesi con Capitale scarso. In conclusione viene dimostrato parzialmente che questa conseguenza risulta più coerente in ambito democratico piuttosto che in uno dittatoriale. I dati utilizzati riguardano il periodo degli anni '80 negli Stati Uniti e sono presi dal Database of Political Institutions (Becker, et al., 2001) e l'indicatore Freedom House (Gastil).

2.5 Il ruolo delle elezioni

Come visto sopra, il ruolo dell'elettore e le sue preferenze hanno grande influenza sulle scelte riguardanti gli scambi commerciali tra paesi.

Milner e Rosendorf (1997) affrontano questa tematica mettendo in luce come la presenza e lo svolgimento delle elezioni influenzino l'esito delle contrattazioni internazionali e la relativa concretizzazione di esse. Esempi memorabili portati sono il rigetto degli Stati Uniti nei confronti della Lega delle Nazioni in periodo di guerra, dell'Organizzazione Internazionale per il Commercio alla fine degli anni '40 e più recentemente della SALT II, insieme al fallimento della Francia nel ratificare la Comunità Europea di Difesa nei primi anni '50. Questi esempi vengono spesso visti come prova de facto che l'attività legislativa non ha influenza sull'operato del governo, ovvero che non venga dato peso alle scelte degli elettori. Viene sottolineato come questa sia un'erronea interpretazione, indicando come altri autori quali Kiewit e McCubbins (1991), Weingast e Moran (1983) e Ferejohn e Shipan (1990) suggeriscono come la mancanza di attività legislativa non implichi una sua ininfluenza sull'esecutivo, dimostrando come l'esecutivo prenda in considerazione le sue preferenze nella formulazione delle politiche da attuare.

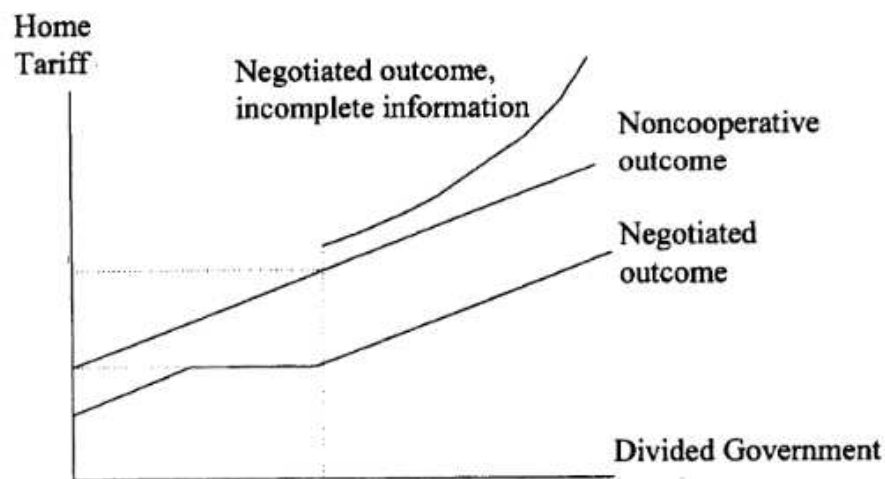
Gli autori si pongono quindi il quesito sul perché l'esecutivo non anticipi le preferenze della legislatura, progettando accordi che verranno sicuramente ratificati. La risposta data da Milner e Rosendorf (1997) risiede nel ruolo delle elezioni. Essi mostrano come gli accordi internazionali vengono sempre ratificati se in presenza di informazione completa. Essi analizzano come ogni tipo di incertezza riguardante l'identificazione dell'elettore medio possa aumentare il rischio di una possibile non ratifica di accordi proposti.

Viene messa in luce anche la rilevanza temporale delle elezioni, se esse hanno luogo nella fase di formulazione dell'accordo, creano un'incertezza maggiore riguardante la ratifica da parte della nuova legislatura, la quale potrebbe essere completamente diversa da quella presente nel presente. Esempio di ciò viene fornito dalle elezioni in Canada del 1993, le quali portarono un importante cambiamento nella composizione del parlamento, vedendo Conservatori e Nuovi Democratici perdere terreno rispetto agli emergenti Liberali. Questo accadde durante le negoziazioni riguardo il NAFTA (North American Free Trade Agreement), creando una grande incertezza riguardo la ratifica di esso, costringendo l'esecutivo a rivederne alcune parti.

Per dimostrare le loro tesi, Milner e Rosendorf (1997) propongono un modello composto da tre attori, due interni ovvero l'esecutivo e la legislatura, uno esterno ovvero il paese straniero. Dopodiché analizzano varie situazioni variando diverse caratteristiche. Nel primo caso viene ipotizzata una situazione in cui vi è informazione completa e l'esito delle elezioni può essere predetto senza incertezza. Il risultato è che la ratifica degli accordi è assicurata, essendo l'esecutivo in grado di formulare accordi che sicuramente verranno accettati dalla legislatura. Per quanto riguarda le condizioni di essi vi sono due variabili cruciali, le preferenze degli attori e il grado di divisione del governo; se vi è un basso grado di divisione interna e una preferenza dell'esecutivo al libero scambio, saranno dominanti le preferenze del paese estero; se l'esecutivo è protezionista e il grado di divisione interna è basso, le preferenze dell'esecutivo saranno dominanti. Il risultato è quindi che se vi è un basso grado di divisione interna, l'influenza della legislatura è al minimo, vedendo più influenti le preferenze del paese estero o dell'esecutivo come nei casi visti sopra.

Nel caso in cui il tasso di divisione interna è elevato, ovvero quando l'esecutivo è controllato da un partito e la maggioranza della legislatura è controllata da un altro partito, i risultati sono

diversi. Quando la ratifica da parte della legislatura è necessaria e vi è un alto tasso di divisione interna, il risultato rifletterà le preferenze della legislatura, ottenendo una liberalizzazione minore rispetto ad ogni altro caso. La prima proposizione che sintetizza questo comportamento è che il livello delle barriere al commercio aumenta con l'aumentare della divisione interna. Questa proposizione descrive però un comportamento non sistematico, l'aumento della divisione interna potrebbe portare anche nessun cambiamento nel livello delle barriere al commercio. Risulta però che le preferenze della legislatura hanno peso solo quando il grado di divisione interna aumenta. Un altro effetto del modello che viene alla luce riguarda il fatto che le tariffe interne conseguenti a contrattazioni internazionali concluse con esito positivo sono sempre più basse rispetto a quelle trovate nell'equilibrio non cooperativo come è possibile vedere nella figura sotto proposta dagli stessi Milner e Rosendorf (1997). Nella stessa possiamo vedere anche come la presenza di informazione incompleta risulti in livello delle tariffe sempre più alto rispetto agli altri casi, questo sottolinea il ruolo fondamentale dell'incertezza.



Milner, H.V. & Rosendorf, B.P. (1997). Democratic Politics and International Trade Negotiations. *Journal of Conflict Resolution*, 41(1), 130

Un esempio fornito a spiegazione del ragionamento sopra citato trova luogo nelle contrattazioni riguardo il NAFTA. Quando le negoziazioni iniziarono nel 1990, il presidente Bush, Repubblicano e pro all'apertura commerciale, dovette confrontarsi con un Congresso Democratico. Differente fu invece la situazione presentatasi successivamente a Clinton nel 1993, il quale era un presidente Democratico e più protezionista, con un livello di divisione interna molto basso. Seguendo le predizioni del modello, nel periodo di Bush prevalsero le preferenze del Congresso visto il livello di divisione interna alto. D'altro canto il periodo di Clinton, caratterizzato da un basso livello di divisione interna, il quale rese dominante la preferenza del presidente.

Dopo avere analizzato i casi in cui vi è completa informazione, vengono poi visti i casi in cui vi è asimmetria informativa. Questi casi vengono analizzati per cercare fondamento della tesi per cui l'incertezza dovuta alla mancanza di informazioni determini l'esito negativo delle contrattazioni. È evidente anche però che solo una piccola parte del gran numero di contrattazioni internazionali ha esito negativo, probabile è che l'asimmetria informativa sia facilmente gestibile dagli agenti politici che riescono quindi a mettere in atto dei meccanismi volti a questo scopo.

Milner e Rosendorf (1997) sottolineano come valga comunque la pena spiegare, tramite il loro modello, gli effetti di questa situazione essendo essa comunque possibile. L'incertezza nel modello viene creata dalle elezioni, creando asimmetria informativa per l'esecutivo il quale si trova in una situazione in cui non conosce le preferenze che avrà la legislatura, essendo esse variabili. Sono noti gli accordi che possono essere ratificati nel presente, incerto è l'esito degli stessi nel futuro.

Viene quindi presentata la proposizione in cui viene detto che in presenza di incertezza elettorale e divisione interna sufficiente, la ratifica diventa incerta, rendendo la probabilità di successo minore di 1. La discordanza nelle contrattazioni internazionali e il possibile rifiuto degli accordi scaturiti può trovare causa sotto due condizioni: quando le elezioni vengono indette durante le contrattazioni e non erano state previste oppure nel caso di risultati di esse non coerenti con quanto ci si aspettava. È quindi chiaro come elezioni inaspettate e una poca fedeltà e identificazione nei partiti vada a creare la situazione idonea per un più probabile rifiuto da parte della legislatura.

Il ragionamento proposto aiuta quindi a comprendere i fatti accaduti in Canada durante le contrattazioni riguardo il NAFTA a causa delle elezioni del 1993. I due fattori indicativi rischio di vanificare le trattative possono essere identificati in primo luogo nel fatto che gli elettori cambiarono radicalmente i partiti per cui era stato previsto avrebbero votato, in secondo luogo la situazione economica era un argomento chiave delle elezioni, rendendo quindi il NAFTA un elemento delicato di esse. La combinazione di questi due fattori scaturiti in un elevato grado di incertezza, rendendo le trattative per il NAFTA problematiche a causa della difficoltà nel prevedere quali sarebbero state le preferenze cui andare incontro nel futuro. Viene infine osservato che in presenza di questa incertezza gli accordi tendono a essere più protezionisti rispetto alla situazione in sua assenza.

Un'ulteriore analisi proposta riguardo all'incertezza generata dalle elezioni viene fatta accostandola al grado di divisione interna. Viene osservato come in presenza di incertezza, gli

accordi saranno più protezioniste all'aumentare del tasso di divisione interna, aggiungendo come all'aumentare di quest'ultimo aumenti anche la probabilità di un rifiuto dell'accordo proposto.

Per analizzare ulteriormente l'effetto delle elezioni sulle scelte di politica commerciale, Conconi, Facchini e Zanardi (2014) prendono in considerazione tutti gli esiti delle votazioni riguardo accordi commerciali internazionali nel Congresso statunitense tra il 1973 e il 2005. Ciò che viene alla luce dalla loro ricerca è che i membri della Camera dei rappresentanti tenderanno ad avere preferenze più di stampo protezionistico rispetto ai membri del Senato, questo viene spiegato dal fatto che i primi hanno più incentivi nell'attrarre voti per la propria rielezione, visto il mandato di due anni; i secondi invece hanno supportano il commercio internazionale perché il più lungo mandato di sei anni permette loro di avere inizialmente meno incentivi alla rielezione. Una nota da considerare riguarda il fatto che la tendenza dei membri del Senato sarà protezionista come quella dei membri della Camera quando si trovano nell'ultima generazione, ovvero negli ultimi due anni del loro mandato da senatori.

2.6 Conclusioni

Nel capitolo appena visto viene messa in luce l'importanza cruciale delle preferenze dell'elettore medio, il quale influenza le scelte politiche soprattutto in un sistema democratico maggioritario come visto nella sezione riguardante il costo del voto. L'approccio analitico risulta simile a quello di Rogowski (1987) del primo capitolo, compiendo un ragionamento parallelo. Nel prossimo capitolo verrà analizzata la catena causale dell'esposizione al commercio nella direzione opposta a quella proposta da Rogowski (1987), cercando però effetti diversi.

3. Capitolo terzo – Effetti delle politiche commerciali sulle istituzioni

3.1 Introduzione

In questo ultimo capitolo verranno analizzati gli effetti di uno shock esterno, nel nostro caso l'apertura/chiusura commerciale, sulle istituzioni dei rispettivi paesi, in modo da vedere come le tipologie analizzate in precedenza si siano create e/o modificate per diventare tali. Questo tipo di ragionamento risulta a livello logico simile a quello di Rogowski (1987) del primo capitolo, utilizza però studi e argomentazioni più recenti e più elaborate rispetto a quelle da lui proposte.

3.2 Cosa sono le Istituzioni?

In primis è necessario definire cosa sia un'istituzione. Per fare ciò viene spontaneo citare Acemoglu (2003), il cui lavoro si focalizza molto sull'importanza delle istituzioni per quanto riguarda lo sviluppo economico di un paese.

Secondo Acemoglu (2003), una definizione delle istituzioni secondo il punto di vista del conflitto sociale può essere il seguente:

1. Istituzioni economiche

Queste sono le istituzioni che possono essere definite come le determinanti delle “regole economiche del gioco”, ovvero tutte quelle istituzioni che rendono accessibili agli agenti dell'ambiente determinate opportunità economiche. Esempi di esse sono i diritti di proprietà, diritto commerciale, leggi sui brevetti, etc.

2. Istituzioni politiche

Queste sono invece le istituzioni che determinano le “regole del gioco politico”. Aiutano a regolare i limiti del potere politico e determinano come i cambiamenti politici devono arrivare al mittente. Esempi di esse sono la Costituzione, la legge elettorale, etc.

Acemoglu (2003) successivamente identifica quattro principali punti di vista per l'interpretazione delle istituzioni:

1. Istituzioni efficienti

Secondo questo punto di vista, la società sceglierà quelle che massimizzano il suo surplus totale, senza dar peso nella sua decisione a come questo surplus verrà distribuito tra i vari gruppi e agenti presenti nell'ambiente. Il ragionamento secondo questa teoria si basa sul teorema di Coase. Ronald Coase (1960) spiega come se gruppi diversi possono negoziare senza costi aggiuntivi, essi possono internalizzare tutte le possibili

esternalità. Da un punto di vista delle scelte politiche, se queste beneficeranno un gruppo a scapito di un altro, i due possono contrattare per modificarle e aumentare il surplus totale.

Questo punto di vista suggerisce quindi che le istituzioni differiscono le une dalle altre perché in ogni paese sono presenti caratteristiche intrinseche che rendono diverse istituzioni economiche efficienti.

2. Conflitto sociale

Secondo questo punto di vista le istituzioni non sono sempre scelte da tutta la società (o per il beneficio globale di essa), ma da determinati gruppi che hanno particolare controllo sul potere politico in quel periodo. Questi gruppi sceglieranno quindi le istituzioni che massimizzano il proprio surplus a scapito della massimizzazione del surplus totale della società.

Un esempio può essere la situazione in cui istituzioni volte a far rispettare i diritti di proprietà limitando il comportamento predatorio dello stato non troveranno interesse in un leader che vuole avere mezzi appropriati nel futuro.

3. Istituzioni costose

Secondo questo punto di vista le istituzioni nascono come soluzioni a problemi di carattere economico come riduzione dei costi di transazione, imposizione di tipologie di contratto, etc., sviluppando quindi una tendenza all'essere efficienti. Ciò che le distingue da quelle efficienti descritte sopra sta nel fatto che viene riconosciuto un possibile costo collegato a pianificazione e realizzazione di esse, rendendo ciò un fattore determinante per l'effettiva attuazione. Esempio esplicativo può essere la teoria dei diritti di proprietà di Demsetz (1974), il quale dice come far rispettare i diritti di proprietà ha sia costi che benefici. A causa di ciò, quando i benefici superano i costi, verrà presa la scelta di far rispettare tali diritti.

4. Istituzioni incidentali

Secondo questo punto di vista, l'insieme delle istituzioni politiche ed economiche è un risultato non di scelte degli attori del contesto economico, bensì una conseguenza incidentale di altre azioni. Un esempio è riconducibile alla teoria di Tilly (1990), il quale ha proposto una teoria sulla formazione degli stati moderni, spiegando come le istituzioni moderne (sistemi fiscali, burocrazia e parlamenti) siano strettamente collegate al bisogno di raccogliere risorse per combattere guerre. Questo spiega che condizioni di competizione incessanti tra stati crei terreno fertile per la nascita di esse, necessarie e non scelte in maniera necessariamente efficiente.

Un altro tipo di suddivisione delle istituzioni suggerito da Acemoglu (2003) riguarda la categorizzazione in:

1. Istituzioni formali

Queste sono le istituzioni ben definite e coerenti con il loro funzionamento effettivo. Esempi possono essere la struttura ben definita di Parlamento, Governo, Corte Suprema di Giustizia, etc per quanto riguarda l'Italia.

2. Istituzioni informali

Queste istituzioni determinano come un insieme specifico di regole formali e un insieme di istituzioni informali operano nella realtà quotidiana.

Esempio è dato da buona parte dei paesi Latino Americani che hanno un sistema presidenziale simile a quello degli Stati Uniti ma nell'operato quotidiano adotta istituzioni politiche diverse da quelle formali.

3.3 Apertura commerciale e istituzioni

Ora che un'idea di cosa siano le istituzioni nelle loro varie, ma non tutte, sfaccettature è nota, è giunto il momento di analizzare quali siano alcune delle influenze che il commercio internazionale ha avuto su di esse.

Un punto di vista trattato da López-Córdova e Meissner (2008) riguarda l'impatto che la globalizzazione e di conseguenza il commercio internazionale, ha avuto nel processo di instaurazione di istituzioni democratiche. Il nesso causale preso come punto di partenza riguarda il fatto che la globalizzazione conduce allo sviluppo economico e lo sviluppo economico a sua volta porta allo sviluppo della democrazia. La prima fase della catena oggi è causa di dibattito tra gli economisti; alcuni come Alcalá e Ciccone (2004) trovano evidenze che questo nesso causale è presente e positivo, altri come Rodrik, Subramanian e Trebbi (2004) determinano il ruolo delle istituzioni come trainanti dello sviluppo economico, sottolineando come il commercio internazionale abbia invece effetto nullo o addirittura, lievemente negativo. La seconda parte del nesso causale è stata proposta da Lipset (1959), ricevendo supporto alla sua tesi da alcuni quali Barro (1999), Boix e Stokes (2003).

Un nesso più ampio è dato da Acemoglu e Robinson (2006), i quali collocano la distribuzione della ricchezza al centro di un modello caratterizzato da transizioni politiche. Sottolineano come i gruppi elitari tendano a supportare regime autoritari per perpetuare una distribuzione della ricchezza a loro vantaggio. Di conseguenza le altre classi tendono a supportare la democrazia e le politiche che la accompagnano. Assecondando parzialmente la tesi di Rogowski (1987), argomentano anche il fatto che in scenari in cui il fattore di produzione Capitale è abbondante

il costo di disordini civili, che potrebbero accadere sotto regime autoritario, è alto, inducendo quindi a optare per istituzioni di stampo democratico. Estendono ulteriormente la loro argomentazione a uno scenario di commercio internazionale, sfruttando il teorema di Stolper-Samuelson, sottolineano come la globalizzazione migliorerebbe la distribuzione della ricchezza aumentando la domanda del fattore abbondante; questo dovrebbe ridurre i conflitti politici e favorire la democratizzazione. Questa argomentazione risulta valida anche grazie all'apporto degli studi di Rogowski (1987).

Acemoglu e Robinson (2006) non mancano però nel presentare anche la possibile e probabile antitesi del loro studio. Secondo questa antitesi infatti, quando i benefici del commercio hanno ripercussioni solo su gruppi elitari (paesi leader nell'esportazione di determinati beni o dove la Terra è il fattore abbondante), l'apertura commerciale potrebbe, al contrario, andare contro l'obbiettivo di instaurare un sistema organizzativo democratico. Uno degli esempi portati riguarda l'inizio della democrazia moderna in Germania dopo la rivoluzione del 1848 che portò un aumento della partecipazione politica popolare. Questa democratizzazione fu fortemente ostacolata per i motivi sopra citati; con un sistema elettorale diviso in tre classi ma controllato inizialmente dai Junker, noti proprietari terrieri, e dopo il 1870 dalla coalizione degli "iron and rye", il parlamento non poteva scegliere i ministri o discutere di politica estera e la votazione era solo orale.

Come sottolineano Lòpez-Cordòva e Meissner (2008), l'evidenza che la globalizzazione implichi una migliore distribuzione della ricchezza e di conseguenza l'instaurazione di istituzioni democratiche, è mista e non unidirezionale. Goldberg e Pavcnik (2004) dimostrano per esempio l'evidenza del fatto che l'apertura commerciale e i flussi di Investimenti Diretti Esteri (FDI) portino a un peggioramento dei salari per quanto riguarda i lavoratori "unskilled". Una supposizione dal mio punto di vista è che essi in media rappresentano il ceto popolare, sostenitore di ideali democratici, che sentendosi minacciati dalle conseguenze personali potrebbero remare contro questo tipo di iniziative supportando altri partiti.

Da un altro punto di vista invece, Guido Porto (2006) ha dimostrato come, tramite un'analisi mirata alla distribuzione della ricchezza piuttosto che da un punto di vista salariale, si possa ricondurre un effetto positivo sul livello di disuguaglianza dovuto all'apertura commerciale. Per avvalorare la sua tesi, l'autore porta dunque come esempi la liberalizzazione del mercato associata al Mercosur in Argentina e l'eliminazione delle tariffe in Messico. Altri studi ancora citati da Lòpez-Cordòva e Meissner (2008) mostrano come paesi più dipendenti dal commercio internazionale come Cina e Messico, abbiano una distribuzione della ricchezza più equa.

Le istituzioni possono essere considerate “buone” o “cattive” in base agli effetti che producono nell’ambiente politico/economico. Levchenko (2004) analizza gli effetti che ha l’apertura commerciale sulla qualità delle istituzioni. La sua analisi si basa sul rapportare le conclusioni tratte dalle osservazioni fatte sugli effetti dell’apertura commerciale tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo, caratterizzando i primi con istituzioni migliori. Alcuni dei risultati evidenziano come l’apertura commerciale renda le istituzioni peggiori più costose, facendo così tendere verso un cambiamento volto a un miglioramento a livello istituzionale. Come visto sopra questo porta molto probabilmente a una tendenza verso un’istaurazione di una struttura di stampo democratico.

Un ulteriore tentativo di rafforzare la tesi riguardo il nesso casuale tra apertura commerciale e democrazia può essere fatto prendendo in considerazione un fattore terzo: l’impatto ambientale.

Il primo aspetto viene proposto da Panayotou (2000), il quale utilizza la teoria del commercio per giungere alla sua conclusione: se alle risorse naturali vengono assegnati prezzi efficienti, allora la produzione avrà un impatto ambientale minimo. La condizione necessaria che essi impongono è che non ci siano fallimenti di politici e di mercato, tendendo quindi a far sì che i paesi spingano per stare al passo con la globalizzazione, sempre più attenta alle conseguenze socio-ambientali, richiamando più attenzione e investimenti sullo sviluppo proteso all’eco-friendly.

Il secondo aspetto viene invece proposto da Farzin e Bond (2006), i quali analizzano la relazione tra impatto ambientale e sviluppo economico, sfruttando la variabile associata al regime socio-politico-economico di uno stato. Propongono quindi un modello econometrico in cui viene inserita la variabile sopra citata considerando tre posizioni, due estreme e una intermedia. I risultati mostrano come uno stato più propenso alla democrazia, tenda anche a considerare la qualità dell’ambiente come un bene pubblico da valorizzare e proteggere.

Il fattore ambientale risulta quindi perlopiù valido per giustificare e dimostrare il nesso tra apertura commerciale e democrazia, trovandolo come motivazione positiva in entrambe le analisi.

Finora gli effetti sull’ambiente economico-politico della globalizzazione sono stati analizzati come conseguenza dell’apertura commerciale, pur essendo intuitivo che le conseguenze della chiusura commerciale siano opposte a quelle sopra citate, vale la pena considerare alcuni studi i quali confermano questa tesi.

La chiusura commerciale viene anche definita come protezionismo. Uno dei periodi che più vede protagonista questo fenomeno, come citato anche da Rogowski (1987), è la Grande Depressione degli anni Trenta.

Un'analisi di tale effetti è proposta da Eichengreen e Irwin (2010). Nonostante venga affermato che l'ondata di protezionismo fu generale, i paesi che non abbandonarono il *Gold Standard* riuscirono a confermare o addirittura beneficiare di questa situazione. I principali effetti invece sui paesi che decisero di non abbandonare furono caratterizzati da un conseguente innalzamento delle barriere commerciali, causando quindi una chiusura commerciale, a causa della scelta di mantenere fissi i loro tassi di cambio. Vista la situazione, questa scelta era l'unica strada possibile per limitare le perdite di oro, cercando di spostare la domanda verso beni domestici, sperando in una diminuzione della produzione. Le conseguenze per questi paesi provocò effetti a cascata nel lungo periodo, essendo il loro periodo di recupero ostacolato dalla limitazione riguardante il mantenere rigide politiche commerciali.

La motivazione preponderante che giustifica quindi l'ondata di protezionismo, risiede nell'ostinazione di questi paesi a voler mantenere il *Gold Standard*, strumento necessario nel periodo post guerra, inadatto a anacronistico nel periodo seguente come sostenuto da Cassel (1936). Berg-Schlosser (2012) spiega come le fragili democrazie instauratosi subito dopo la Prima Guerra Mondiale subirono gravi spaccature. Esempi di ciò sono per esempio l'abuso della forza da parte di milizie armate estremiste in Estonia, l'esito delle elezioni del 1932 in Germania che videro un aumento nel consenso del 26% da parte di partiti di estrema destra e altre situazioni simili. Tutti questi furono chiari segnali di un sistema democratico fortemente danneggiato dalle conseguenze della Grande Depressione.

3.4 Influenza del commercio sulle elezioni: Stati Uniti e Cina

Un'ulteriore effetto che vale la pena analizzare riprende il concetto citato nel capitolo precedente riguardo il rapporto tra le elezioni e le scelte di politica commerciale, in questo capitolo però all'inverso.

Per fare ciò la letteratura di Che, Lu, Pierce, Schott e Tao (2016) viene in aiuto perché essi analizzano gli effetti dell'apertura commerciale degli Stati Uniti nei confronti della Cina sulle elezioni statunitensi. Gli autori affrontano il tema analizzando i dati a partire dai primi anni 2000, periodo in cui vi è stato un aumento delle importazioni provenienti dalla Cina, con una conseguente instaurazione di rapporti commerciali stabili (PNTR). Questo fenomeno, essendo gli Stati Uniti la prima potenza economica mondiale e vedendo la minaccia della Cina crescente

in volume e profitto, portò quindi alla scelta di alcuni membri del Congresso di introdurre delle tasse sulle importazioni provenienti dal paese asiatico.

I risultati trovati mostrano come gli stati degli Stati Uniti più influenzate dalle importazioni cinesi presentarono un aumento relativo dei voti per i Democratici alle elezioni del Congresso, insieme all'aumento della probabilità che un Democratico rappresentasse uno stato o che uno stato passasse da una rappresentanza Repubblicana ad una Democratica. Questi risultati vengono spiegati anche dagli altri risultati mostrati da Che, Lu, Pierce, Schott e Tao (2016) in cui viene evidenziato come i Democratici tendano a supportare politiche che limitino l'importazione spostando l'attenzione su aiuti economici mirati verso la parte di popolazione che verrebbe altrimenti danneggiata dal libero scambio. Questo comportamento quindi va a confermare il cambio di rotta nelle elezioni a seguito dell'apertura commerciale con la Cina.

3.5 Conclusioni

L'analisi iniziale di Rogowski (1987) del primo capitolo, l'analisi simile del secondo capitolo e l'analisi inversa proposta in quest'ultimo capitolo hanno permesso in parte di capire alcune delle sfaccettature di ciò che gira intorno alla politica commerciale internazionale le relative ripercussioni all'interno dei vari paesi. In quest'ultimo capitolo vengono portate prove della correlazione tra determinate scelte commerciali e il relativo impatto sulla società. Dall'analisi dei vari studi proposti risulta comunque incertezza nel dimostrare la causalità di tali effetti, evidenziando l'importanza delle scelte commerciali ma non la piena responsabilità, lasciando trasparire una mancata considerazione di ulteriori variabili rilevanti.

Conclusione

I tre capitoli analizzati cercano di dare una spiegazione per quanto concerne la situazione politica interna di un paese e le sue politiche commerciali. Rogowski (1987) propone un modello solido, semplicistico, ma che rispecchia in linea di massima gli effetti reali nelle condizioni da lui trattate, portando infatti evidenze storiche.

Per indagare nell'effetto inverso di tale fenomeno, sono state analizzate svariate opere di autori che prendono in considerazione l'importanza fondamentale delle elezioni e quindi delle preferenze dell'elettore medio, mostrando modelli quali il *partisan model*. Questi risultano consistenti nel descrivere come una determinata situazione politica instauratosi in un paese porti a determinate conseguenze sulla sensibilità al commercio internazionale.

Visto ciò, vengono presentate altre dimostrazioni dell'influenza dell'esposizione al commercio sulle istituzioni di un paese e quindi nel suo assetto politico interno. Nel farlo vengono definite le istituzioni secondo le linee guida di Acemoglu, le cui definizioni sono riconosciute come più complete. Vengono quindi trovate evidenze in parte comprovate, sottolineando però come il commercio internazionale non possa essere considerato come solo e unico scatenante di determinate situazioni politiche, confermando le critiche fatte al modello iniziale di Rogowski (1987).

Riferimenti bibliografici

Acemoglu, D. (2003). Lecture Notes for Political Economy of Institutions and Development, 14.773. *Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology*.

Acemoglu, D. & Robinson J. A. (2006). Economic origins of dictatorship and democracy. *Cambridge University Press*.

Alcalà, F. & Ciccone, A. (2004). Trade and Productivity. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 613–646.

Alesina, A. & Rodrik, D., (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 465–490.

Barro, R. J. (1999). Determinants of democracy. *Journal of Political Economy*, 107(6), 158-183.

Beck, T., Clarke, G., Groff, A., Keefer, P., & Walsh, P. (2001). New tools in comparative political economy: The database of political institutions. *The World Bank Economic Review*, 15(1), 165-176.

Becker, G.S. (1983). A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence. *Quarterly Journal of Economics*, 98, 371-400.

Berg-Schlosser, D. (2012). The Impact of the Great Depression on Democracy. *Democracy under Stress: The Global Crisis and Beyond*, 1, 47–58

Black, D. (1948). On the rationale of group decision-making. *Journal of Political Economy*, 56(1), 23-34.

Boix, C. & Stokes, S. (2003). Endogenous Democratization. *World Politics*, 55(4), 517-549.

Burnham, W.D. (1970). Critical Elections and the Mainsprings of American Politics. *New York: W.W. Norton*.

Cassel G. (1936). The Downfall of the Gold Standard. *Oxford University Press*, 1, 1-262

Che, Y. & Lu, Y. & Pierce, J. R. & Schott, P. K., & Tao, Z. (2016). Does trade liberalization with China influence US elections? *National Bureau of Economic Research*. No. w22178.

Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost'. *Journal of Law and Economics*, 3.

Conconi, P. & Facchini, G. & Zanardi, M. (2014). Policymakers' Horizon and Trade Reforms: The Protectionist Effect of Elections, *Journal of International Economics*, 94(1), 102-118

Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347-359

Dutt, P. & Mitra, D. (2002a). Political ideology and endogenous trade policy: an empirical investigation. *Review of Economics and Statistics*, 87(1), 59-72.

Dutt, P. & Mitra, D. (2002b). Endogenous trade policy through majority voting: an empirical investigation. *Journal of International Economics*, 58(1), 107-133.

Eichengreen, B. & Irwin, D. (2010). The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why? *The Journal of Economic History*, 70(4), 871-897.

Farzin Y.H. & Bond A.C. (2006). Democracy and Environmental Quality. *Journal of Development Economics*, 81(1), 213-235.

Ferejohn, J. & Shipan, C. (1990). Congressional Influence on Bureaucracy. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 6, 1-20.

Goldberg, P. K. & Pavcnik, N. (2004). Trade, Inequality, and Poverty: What Do We Know? Evidence from Recent Trade Liberalization Episodes in Developing Countries. *Brookings Trade Forum*, 223-269.

Hobsbawn, E.J. (1979). The Age of Capital, 1848-1875. *New York: New American Library*, 153-154, 196, 201-202

Kiewit, D.R. & McCubbins, M.D. (1991). The Logic of Delegation. *University of Chicago Press*.

Krugman, P.R. e Obstfeld, M. (2007) *Economia Internazionale 1. Teoria e Politica del Commercio Internazionale*. Pearson Paravia Bruno Mondadori. Cap 4

Landes, D. S. (1969). The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present. *London: Cambridge University Press*, Capitolo 3.

Levchenko, Andrei A. (2004). Institutional Quality and International Trade. *IMF Working Paper No. 04/231*.

Lipset, S. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, 53(1), 69-105.

López-Córdova, J. & Meissner, C. (2008). The Impact of International Trade on Democracy: A Long-Run Perspective. *World Politics*, 60(4), 539-575.

Mayer W. (1984). Endogenous Tariff Formation. *The American Economic Review*, 74(5), 970-985.

Milner, H.V. & Rosendorf, B.P. (1997). Democratic Politics and International Trade Negotiations. *Journal of Conflict Resolution*, 41(1), 117-146.

North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. *Cambridge university press*.

O'Rourke, K. H. (2000). Tariffs and Growth in the Late 19th Century. *The Economic Journal*, 110(463), 456-483.

Panayotou, T. (2000). Globalization and Environment. *CID Working Paper Series 2000.53*, Harvard University.

Porto, G. (2006). Using Survey Data to Assess the Distributional Effects of Trade Policy, *Journal of International Economics*, 70(1), 140-160.

Ricardo, D. (1821). On the Principles of Political Economy and Taxation. *London: J. Murray*, 1-589.

Rodrik, D. & Subramanian, A. & Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9, 131–165.

Rogowski, R. (1987). Political Cleavages and Changing Exposure to Trade. *The American Political Science Review*, 81(4), 1121-1137.

Rosenkrade, R. (1986). The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World. *New York: Basic Books*, 142.

Schattsneider, E.E. (1960). The Semi-Sovereign People: a Realist's View of Democracy in America. *New York: Holt, Rinehart & Wilson*.

Stolper, W. F., & Samuelson, P. A. (1941). Protection and real wages. *The Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.

Tilly, C. (1990). Coercion, Capital, and European States. *Contemporary Sociological Theory*, 251

Wallerstein, I. (1974). *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic.

Weingast, B. R. & Moran, M. J. (1983). Bureaucratic discretion or congressional control? Regulatory policymaking by the Federal Trade Commission. *Journal of Political Economy*, 91(5), 765-800.