

Maurizio Stanic

LA TEORIA STANDARD
DEL COMMERCIO
INTERNAZIONALE

Un'indagine economica, storica e matematica

Esposizione divulgativa

EDIZIONI
DEL FARO 

Maurizio Stanic, *La teoria standard del commercio internazionale*
Copyright© 2021 Edizioni del Faro
Gruppo Editoriale Tangram Srl
Via dei Casai, 6 – 38123 Trento
www.edizionidelfaro.it – info@edizionidelfaro.it

Prima edizione: maggio 2021 – *Printed in the EU*

ISBN 978-88-5512-155-2

Tutti i dati scientifici qui presentati sono reali. Tutte le teorie scientifiche qui esposte sono difese dagli economisti, dagli storici e dai matematici

In copertina: *The Blue Marble*, Visible Earth, NASA



A Cinzia, ponte tra l'autore e quest'opera
(OO.CCC $C = E = MC^2$)

Quando l'agnello aprì il terzo sigillo, udii il terzo essere vivente che diceva: «Vieni».

E vidi: ecco, un cavallo nero. Colui che lo cavalcava aveva una bilancia in mano.

E udii come una voce in mezzo ai quattro esseri viventi, che diceva: «Una misura di grano per un denaro, e tre misure d'orzo per un denaro! Olio e vino non siano toccati».

Apocalisse, VI, 5-6

“Interpretazione economica”: $1[\text{grano}] = 3[\text{orzo}] = 1 [\text{denaro}]$
= uomo \times giorno = salario per giorno (Alfred Wikenhauser)

Capitolo 1	11
LA LEGGE RICARDIANA DEI VANTAGGI COMPARATI E LA TEORIA CLASSICA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE	11
1.1 Nota sul mercantilismo	13
1.2 Commercio internazionale e i vantaggi assoluti di Adam Smith	16
1.3 La legge ricardiana dei vantaggi comparati	18
1.4 Vantaggi comparati in un'economia monetaria	20
1.5 Vantaggi comparati e teoria del valore-lavoro	22
1.6 Vantaggi comparati, costi-opportunità e prezzi relativi	23
1.7 Equilibrio generale del Sistema Economico in un'ottica classica	26
1.8 Le evidenze empiriche del modello ricardiano	29
 Capitolo 2	 32
LA TEORIA NEOCLASSICA O MARGINALISTA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE: UN APPROCCIO RAZIONALE	32
2.1 Il lato dell'offerta: la frontiera delle possibilità produttive a costi crescenti e le curve di isovalore	33
2.2 Il lato della domanda: le curve di indifferenza collettive e le loro problematiche economiche	36
2.3 Equilibrio generale in condizioni di autarchia e vantaggi comparati rivelati	39
2.4 Il commercio internazionale, i "gains from trade" e la loro "ripartizione"	40
2.5 Il commercio internazionale fondato sulle "differenze" nei "gusti dei consumatori": diverse condizioni di domanda e stesse condizioni di offerta	43
2.6 Il commercio internazionale basato sulle diverse "dotazioni fattoriali": diverse condizioni di offerta e stesse condizioni di domanda (HO)	44
 Capitolo 3	 52
IL MODELLO HECKSCHER-OHLIN: ALLA RICERCA DELLE CAUSE DEI VANTAGGI COMPARATI NATURALI E ALTRE CONSIDERAZIONI SUL REGIME DI LIBERO SCAMBIO	52
3.1 Le ipotesi della teoria HO e il loro significato	53
3.2 Abbondanza fattoriale e intensità fattoriale: due concetti importanti e legati tra di loro	57
3.3 L'enunciato del teorema Heckscher-Ohlin e la sua dimostrazione	61

3.4	Il “corollario Heckscher-Ohlin-Samuelson” (HOS) o “teorema del pareggiamento dei prezzi dei fattori”	66
3.5	Commercio internazionale e distribuzione del reddito	71
3.6	I test empirici concernenti il teorema HO e il “paradosso di Leontief”	73
3.7	La portata “normativa” del “modello HO” alla luce della “teoria dei giochi”: un “equilibrio di Nash”	78
3.8	Il “modello di libero scambio” riletto alla luce della “Dottrina Sociale della Chiesa” (dalla “Rerum Novarum” di SS.PP. Papa Leone XIII agli altri contributi sulla cosiddetta “questione sociale”)	80
3.9	Considerazioni finali	90
3.10	Epigono	96
Capitolo 4		97
GLI STRUMENTI DELLE POLITICHE COMMERCIALI E L'ANALISI DEL PROTEZIONISMO		97
4.1	Analisi di un dazio sulle importazioni in un contesto di “equilibrio parziale”	99
4.2	Alcuni accenni storici circa il Protezionismo (Della Peruta, 2000)	101
4.3	L'analisi di un dazio in un approccio di “equilibrio generale” (il caso del “paese piccolo”)	103
4.4	Dal “teorema HOS” al “teorema di Stolper-Samuelson”	105
4.5	L'imposizione di un “dazio” da parte di un “paese grande” e i suoi effetti sulla “economia mondiale”	106
4.6	Il “dazio ottimo” quale politica per massimizzare il “benessere” nazionale e il problema delle “ritorsioni”	107
4.7	Altre tipologie di “politiche commerciali”: le “barriere non tariffarie”	109
4.8	Le quote sulle importazioni	109
4.9	Le restrizioni volontarie delle esportazioni	111
4.10	Le pratiche di dumping e gli antidoti per contrastarle	112
4.11	I sussidi alle esportazioni	114
4.12	Le “regolamentazioni amministrative” come “barriere al commercio internazionale” elaborate dai “burocrati”	116
4.13	Argomenti a favore del protezionismo commerciale	118
4.14	Interesse nazionale e interessi particolari	120

Capitolo 5	123
CRESCITA ECONOMICA E COMMERCIO INTERNAZIONALE NELLA TEORIA NEOCLASSICA	123
5.1 Aumento degli stock dei fattori della produzione	124
5.2 Il teorema di Rybczynski	125
5.3 Classificazioni del progresso tecnico non incorporato	126
5.4 Progresso tecnico e frontiere delle possibilità produttive	127
5.5 Le tipologie della “crescita economica” in relazione al “com- mercio internazionale”	129
5.6 Crescita economica e commercio estero nel “paese piccolo”	130
5.7 Crescita economica e commercio estero nel “paese grande”	131
5.8 Il caso particolare della “crescita che impoverisce” (Bhagwati)	133
5.9 Il modello “aggregato” di crescita di Solow (1990): un ponte tra la “statica” e la “dinamica”	136
5.10 Gli “effetti di ritorno” (feedback) del commercio estero sulla crescita economica (cenni)	140
5.11 Crescita economica e sviluppo economico: due concetti alter- nativi e complementari	141
5.12 Conclusioni	142
Capitolo 6	143
PARTE REALE E PARTE MONETARIA DELL’ECONOMIA O NELL’ECONOMIA DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI:	
UN MODELLO MICROECONOMICO E MACROECONOMICO	143
6.1 Bilancia dei pagamenti statistica e i conti del reddito nazionale	145
6.2 Introduzione al modello aggregato di una “piccola economia aperta”: “definizione” di Moneta fondo e flusso e della sua Ve- locità di Circolazione	151
6.3 Il modello standard in una “piccola economia aperta”	164
6.4 Analisi delle “politiche fiscali” di una piccola economia aperta	167
6.5 Cambiamenti esogeni della “propensione a investire”	168
6.6 Crescita della spesa pubblica all’estero	168
6.7 Valutazioni finali della “politica economica interna”	169
6.8 La determinazione del “Tasso di cambio di equilibrio” sulla ba- se della PPA o PPP	169
6.9 Tasso di cambio reale o Ragione di scambio e il suo “legame” con le esportazioni nette (NX)	171

6.10 La relazione funzionale tra le esportazioni nette NX e il tasso di cambio reale ϵ	173
6.11 La determinazione del tasso di cambio reale nel breve periodo	174
6.12 Le Politiche Economiche “interne” ed “esterne” e i loro effetti sul Sistema in una “piccola economia aperta”	175
6.13 La “dicotomia classica” e la conseguente “neutralità” della Moneta nel “modello neoclassico aggregato”	180
Epigono	184
Bibliografia	187

CAPITOLO 1

La legge ricardiana dei vantaggi comparati e la teoria classica del commercio internazionale

*Fu allora che vidi il Pendolo.
La sfera, mobile all'estremità di un lungo filo
fissato sulla volta del coro, descriveva le sue
ampie oscillazioni con isocrona maestà.*
(Umberto Eco, *Il Pendolo di Foucault*, 1, 1)

$T=2\pi\sqrt{l/g}$ =Periodo del Pendolo
l = lunghezza corda
g=9,8 [m/ (sec²)]

Le ragioni che spingono i Paesi a commerciare tra di loro sono essenzialmente *due*, e ciascuna di esse genera una “serie di scambi” “reciprocamente vantaggiosi”. Per prima cosa, i Paesi commerciano per trarre profitto dalle proprie “differenze naturali”, specializzandosi nella produzione e nell’esportazione dei beni che riescono a realizzare in maniera più “efficiente”¹. In secondo luogo, i Paesi commerciano per *trarre vantaggio* dalle “economie di scala”²,

¹ Per “naturali”, intendiamo i “vantaggi comparati” legati ai “fattori originari” (Terra e Lavoro), fattori, cioè, non creati dall’uomo. Il “capitale fisso,” infatti, non è un “fattore primigenio”, in quanto, tranne in rari casi, si genera tramite “processi produttivi” che richiedono l’uso del Lavoro e della Terra.

² Le “economie di scala” possono essere “statiche” o “dinamiche”. Quelle *statiche* si manifestano tramite funzioni di produzione a “rendimenti crescenti di scala”, $\alpha + \beta > 1$ e $\Delta A \geq 0$. Le economie di scala *dinamiche*, invece, determinano un aumento della *produttività* delle risorse produttive nel corso del “tempo” o crescita dinamica del “rendimento fattoriale”. Si parla, in questo caso, di *learning by doing*, generato, o dal *capitale fisico* K (“progresso tecnico incorporato” in

nel senso che ciascuno di essi si specializza in una “gamma limitata” di prodotti, in quanto, questa “segmentazione” per “nicchie” permette alle imprese di *ridurre* i “costi medi di produzione” e di aumentare, così, la loro *competitività* sui mercati internazionali (Krugman e Obstfeld, 2007, p. 13).

In questo lavoro ci concentreremo sulla prima determinante degli scambi internazionali, ossia sulle “differenze strutturali” o “dati fondamentali” del Sistema Economico, elementi, questi, che vengono ampiamente studiati dalla “teoria standard” di matrice *classica e neoclassica*. In particolare, in questo primo capitolo, esporremo la celebre “legge dei vantaggi comparati”, elaborata da David Ricardo (1980), legge che costituisce il *fondamento* dell’economia degli scambi internazionali. Sempre in questo capitolo, analizzeremo la “teoria classica” del commercio internazionale, basata sull’ipotesi del “valore-lavoro”. Metteremo anche in evidenza, come il “principio ricardiano del vantaggio comparato”, come afferma il Nobel Paul Samuelson, sia un “principio universale”, una proposizione che *trascende* la teoria classica del valore, per presentarsi come “teoria del costo-opportunità” o “teoria dei prezzi-relativi” (Haberler, 1936). Guardando ai “rapporti di scambio” in condizioni di isolamento possiamo, infatti, naturalmente *dedurre* i “vantaggi comparati” di ciascun Paese, capire la “struttura” del commercio internazionale e dimostrare che lo “scambio”, basato su di essi, è “vantaggioso” per tutti i partecipanti³.

K) o dalla *forza lavoro* L (sviluppo del “capitale umano” H, tramite, per esempio, l’istruzione). Facciamo riferimento alla celebre “funzione di produzione” Cobb-Douglas, $X = AK^\alpha L^\beta$. Prima di concludere questa nota, ripetiamo che, il parametro, A, che esprime l’efficienza tecnica *complessiva*, quando si alza, significa che si sta manifestando un progresso tecnico “non incorporato”, che è quello esaltato dalla scuola *neoclassica e marginalista*. Preferiamo, però, in questa sede, non addentrarci in questioni troppo tecniche e matematiche e rimandare il lettore a testi più specifici che abbiamo indicato in bibliografia (Giusti, 2003).

³ “Dall’impianto della teoria ricardiana del valore e della distribuzione, contenuta nei *Principi dell’Economia Politica e della Tassazione*, scaturisce il noto

FOCUS N. 1
“LE ROSE D’INVERNO”

Il giorno di S. Valentino del 1996, meno di una settimana prima delle elezioni primarie del 20 febbraio nel New Hampshire, il candidato repubblicano Patrick Buchanan si fermò a comprare una dozzina di rose per sua moglie. Colse l’occasione per fare un discorso contro le crescenti importazioni di fiori negli Stati Uniti, che secondo lui stavano facendo chiudere molte serre all’interno del paese. È vero che una quota crescente del mercato invernale delle rose è costituita da importazioni dal Sud America. Ma è poi così male?

Fonte: P.R. Krugman e M. Obstfeld (2007, p. 13)

1.1 Nota sul mercantilismo

Tradizionalmente, si afferma che la “teoria economica”, come Scienza, nasce con la pubblicazione della “Ricchezza delle nazioni” di Adam Smith nel 1776. Anche in precedenza, tuttavia, circolavano, parecchi scritti di natura economica in vari Paesi, Paesi che, nei secoli XVII e XVIII, erano già delle solide monarchie nazionali (Francia, Gran Bretagna, Spagna ecc.). Questi saggi erano opere di mercanti, banchieri, pubblici funzionari, filosofi e teologi, e proponevano, in chiave normativa, una “dottrina economica” denominata “mercantilismo”. Si parlava di *dottrina* e non di *teoria*, in quanto il Mercantilismo sembrava, a molti, più un insieme di *convinzioni*, che un “approccio teorico *ben* strutturato”.

In sintesi, i Mercantilisti sostenevano che una Nazione per diventare *prospera* e *potente* dovesse “esportare” più di quanto “importasse”; l’avanzo commerciale si sarebbe, infatti, tradotto in un

teorema dei vantaggi comparati. Così iniziava, concedeteci quest’unica autocitazione, il nostro *primo* saggio pubblicato nell’anno 2000 con E.U.T. (Stanic, 2000, p. 9).

“afflusso netto di metalli preziosi” (oro e argento), afflusso che avrebbe *incrementato* la Potenza dello Stato. In termini formali, possiamo *sintetizzare* il Mercantilismo, scrivendo la seguente *relazione* (X =esportazioni, M =importazioni, ΔG =afflusso netto di oro):

$$X - M = \Delta G > 0$$

Il compito del Governo doveva, quindi, essere quello di *limitare*, con dazi e /o con contingenti, le importazioni e di *stimolare* le esportazioni nazionali, per esempio, tramite i controlli di qualità e la compressione dei livelli salariali⁴.

Poiché, per la “legge di Cournot”, non tutti i Paesi potevano avere un avanzo commerciale, il commercio internazionale era, da alcuni, inteso come un “gioco a somma zero”, un processo, cioè, mediante il quale alcuni Paesi (*eccedentari*) guadagnavano a spese di altri Paesi (*deficitari*). Questa concezione degli scambi internazionali si poneva, quindi, come vedremo meglio in seguito, in netta *antitesi* con la concezione classica di Smith e di Ricardo, secondo la quale, gli scambi internazionali sono vantaggiosi per tutte gli Stati coinvolti. L'impostazione classica, basata sul vantaggio comparato, che andremo a illustrare in questo capitolo, può quindi essere intesa come una *reazione* al mercantilismo.

I mercantilisti propugnavano così un deciso “nazionalismo economico” “autarchico” e, quindi, uno stretto “controllo” da parte dello Stato sulle attività *produttive e commerciali*.

È interessante notare che, tra i Mercantilisti e i Classici, esiste una profonda differenza nel modo di concepire la “ricchezza di una nazione”. Per i Mercantilisti la *ricchezza* è costituita dal “fondo” di metalli preziosi a disposizione del sovrano, per i Classici,

⁴ I Mercantilisti, infatti, erano *spesso* dei “Riformati” di matrice “giansenista” (Pascal, Ricasoli ecc.), che amavano la Regola della *parsimonia* e della *frugalità* (concetto di “bene giusto”, *contrapposto* al concetto di “bene dilettevole”).

invece, la *ricchezza* è rappresentata dal “flusso del reddito nazionale” e, quindi, dalle Risorse (Terra, Capitale e Lavoro) necessarie per attuare i “processi produttivi”. Nell’ottica classica, quindi, sono i “fattori produttivi disponibili” che determinano la Ricchezza di un Paese e lo “standard di vita” dei suoi cittadini. La *tesaurizzazione* di oro e di argento è, semmai, considerata, da questi economisti, come *improduttiva o sterile*.

La logica mercantilistica, per essere pienamente intesa, deve essere inserita nel contesto delle dottrine politiche dominanti durante le monarchie assolute⁵. Un maggior “afflusso di oro” significava, infatti, una *maggior* potenza nazionale, per tutta una serie di ragioni di natura *economica e politica*:

- 1) possibilità di costituire “eserciti” più forti;
- 2) possibilità di più ampie “conquiste coloniali”;
- 3) maggiore “circolazione monetaria” e, quindi, maggiori scambi e più ampia occupazione interna (rammentiamo che J.M. Keynes, nella Teoria Generale del 1936, considerava il “surplus commerciale”, come una componente della “domanda effettiva”, e la creazione di moneta ($\Delta M > 0$) come la “causa prima” della *decrescita* del “saggio d’interesse monetario” e, quindi, dell’aumento della “propensione a investire” ($\Delta I > 0$).

Per concludere questa breve nota, avvertiamo che il Mercantilismo non è per nulla scomparso ai giorni d’oggi. Molti Paesi, infatti, utilizzano restrizioni delle importazioni per stimolare la produzione nazionale e difendersi dalla concorrenza estera (si pensi all’attuale “guerra commerciale” tra gli USA e la Cina o China). Come vedremo meglio nel capitolo 4, dazi e altre limitazioni agli scambi internazionali si traducono, inevitabilmente, in una *momentanea* “perdita netta di benessere”, quantomeno per il mondo nel suo complesso. Questo per dire che, il “libero scambio” rima-

⁵ Ci limitiamo a ricordare che, allora, il Sovrano regnava “per Grazia di Dio e per Volontà della Nazione.

ne, comunque, secondo la maggioranza degli “economisti” e dei “politici”, la scelta più utile per tutelare i loro interessi.

1.2 *Commercio internazionale e i vantaggi assoluti di Adam Smith*

Adam Smith parte dalla constatazione che, affinché due Paesi siano disposti a scambiare *volontariamente* tra di loro, entrambi devono ricavare un *beneficio* dal commercio internazionale. Come determinante fondamentale degli scambi reciprocamente vantaggiosi, Adam Smith si focalizza sul “vantaggio assoluto” (1776), che è un caso particolare di “vantaggio comparato” (Ricardo, 1817).

In sintesi, in un “modello” a due beni e due paesi, se un Paese ha un vantaggio di produttività nella produzione di un primo bene e l'altro Paese ha un vantaggio di produttività in un secondo bene, ciascuno dei due Paesi deve “specializzarsi” nella produzione e nell'esportazione del bene che può realizzare in maniera più “efficiente” (“vantaggio assoluto”). Le “risorse produttive mondiali” (il Lavoro L), saranno, così, utilizzate in modo più razionale e la produzione di entrambi i beni crescerà.

La seguente tabella illustra numericamente un caso di vantaggio assoluto in un mondo bipolare.

TAB. 1.1 Produttività del lavoro	Bene X	Bene Y
Paese 1	3	2
Paese 2	1	3

Si nota immediatamente che:

- il Paese 1 ha un “vantaggio assoluto” nella produzione del bene X ($3 > 1$);
- il Paese 2 ha un “vantaggio assoluto” nella produzione del bene Y ($3 > 2$).

Risulta, quindi, conveniente, per entrambe le Nazioni, “specializzarsi nella produzione” del bene nel quale detengono il loro vantaggio assoluto (X per il Paese 1 e Y per il Paese 2).

Si può, infatti, facilmente dimostrare che entrambi gli Stati traggono vantaggio dal commercio internazionale *confrontando* la “ragione di scambio internazionale” con il “rapporto di scambio interno”, determinato, quest’ultimo, dalle rispettive “produttività comparate”. Se assumiamo che gli scambi tra i due Paesi avvengano sulla base del rapporto $3X = 3Y$, si nota allora quanto segue:

- nel Paese 1, un’ora di lavoro può realizzare $3X$ o $2Y$, nel senso che $3X$ si scambiano, all’interno, con $2Y$; specializzandosi in X il Paese 1 può, invece, ottenere con $3X$ esportate $3Y$ (importate dal Paese 2), con un guadagno, quindi, pari a $1Y$;
- nel Paese 2, un’ora di lavoro può realizzare $1X$ o $3Y$, nel senso che $3X$ si scambiano, all’interno, con $9Y$; specializzandosi in Y il Paese 2, per ottenere $3X$ (importate dal Paese 1), è sufficiente che rinunci a $3Y$, con un guadagno pari a $6Y$.

Entrambe le Nazioni, quindi, ottengono un “beneficio” dalla *specializzazione* nella produzione e dallo *scambio* basato sul proprio “vantaggio assoluto”.

Adam Smith, quindi, in contrasto con la logica mercantile, che accetta anche la tesi che il commercio sia un “gioco a somma zero”, dimostra, con enfasi che il “libero scambio concorrenziale” apporta “guadagni” a *tutti* i Paesi partecipanti, grazie alla *migliore* allocazione delle risorse mondiali. La politica di *laissez-faire* è, quindi, considerata, da questo autore, come la politica *migliore* per *massimizzare* il “benessere individuale”.

È interessante notare che, la teoria di Smith favoriva, nel Regno Unito del suo tempo, gli interessi degli “imprenditori manifatturieri”, che avrebbero potuto avvantaggiarsi dalle importazioni di “merci-salario” a prezzi più bassi, e danneggiava, invece, la “rendita” dei “proprietari terrieri”, che avrebbero fronteggiato, sul mer-

cato, prezzi più contenuti per le loro derrate agricole (Salvatore, 2016, p. 35).

Per concludere questo paragrafo introduttivo, ribadiamo che il “vantaggio assoluto” è un “caso particolare” del “vantaggio comparato”, questo per dire che, Adam Smith nel 1776 esaminò solo *parzialmente* la “legge ricardiana del vantaggio comparato”.

1.3 La legge ricardiana dei vantaggi comparati

David Ricardo, nel 1817, enuncia per la prima volta, nei suoi *Principi*, la “legge del vantaggio comparato”, legge che è ritenuta il *vero* “fondamento” degli scambi internazionali mutuamente vantaggiosi.

A differenza di Smith, Ricardo asserisce che, anche se un paese ha uno “svantaggio assoluto” di produttività in entrambi i beni, ci sono ancora le basi per uno scambio reciprocamente vantaggioso, se il paese “meno efficiente” si specializza nella produzione del bene dove il suo svantaggio assoluto è *relativamente* minore, nel bene cioè nel quale gode di “vantaggio comparato”.

Spieghiamo tale principio con un esempio numerico (TAB. 1.2).

TAB. 1.2 Produttività del lavoro	Bene X	Bene Y
Paese 1	6	4
Paese 2	1	2

Si nota immediatamente che il Paese 2 è meno efficiente del Paese 1 nella produzione di entrambi i beni ($1 < 6$ e $2 < 4$); il suo “svantaggio assoluto” è, tuttavia, *relativamente* minore nella merce Y (la produttività del lavoro nel settore Y è la metà di quella del Paese 1, mentre nel settore X è solo un sesto); il Paese in questione detiene, quindi, un “vantaggio comparato” nel bene Y.

Riassumendo, possiamo affermare che:

- 1) il Paese 1 ha vantaggio comparato nel bene X, in quanto il suo “vantaggio di produttività” è, in questo settore, relativamente maggiore (6/1 contro 4/2);
- 2) il Paese 2 ha vantaggio comparato nel bene Y, in quanto il suo “svantaggio di produttività” è in questo settore relativamente minore (2/4 contro 1/6).

Dimostriamo ora che *entrambi* i Paesi ottengono un “guadagno” dalla “specializzazione” e dal “commercio internazionale” basato sui “vantaggi comparati”.

Assumiamo, come in precedenza, che la “ragione di scambio internazionale” sia pari a $6X = 6Y$, e *confrontiamo* i prezzi relativi *interni* con tale prezzo relativo *internazionale*.

Risulta infine quanto segue:

- nel Paese 1, $6X$ si scambiano con $4Y$, il suo guadagno è quindi pari a $2Y$;
- nel Paese 2, $6X$ si scambiano con $12Y$, il suo guadagno è quindi pari a $6Y$.

Tutti e due i Paesi traggono, quindi, “benefici” dagli scambi internazionali, anche se il Paese 2 è svantaggiato, in termini di produttività del lavoro, in entrambi i beni. Il beneficio *complessivo* risulta pari a $8Y$, “guadagno totale” che i due Paesi si *dividono* sulla base del *livello* al quale si colloca la “ragione di scambio internazionale,” stabilita dal mercato.

Ribadiamo che il guadagno complessivo, a livello mondiale, dipende dalla “differenza” tra i “rapporti di scambio interni” (“costi comparati”); il guadagno di ogni singolo Paese sarà, invece, tanto *maggiore* quanto più il rapporto di scambio internazionale è *lontano* dal rapporto di scambio interno. Nel caso limite del “paese piccolo”, esso percepisce *tutti* i benefici del commercio internazionale, in quanto può acquistare e vendere i beni a un prezzo relativo *pari* al rapporto di scambio interno dell’altro Paese o “resto del mondo”.

In sintesi, affinché possano avvenire scambi reciprocamente vantaggiosi, ci deve essere una *differenza* nelle “produttività relative del lavoro” tra le due Nazioni. Se, per fare un esempio, la produttività assoluta, nelle due industrie, fosse semplicemente proporzionalmente maggiore nel Paese 1, rispetto al Paese 2, non ci sarebbero le basi per un commercio vantaggioso, in quanto, nonostante la diversità dei costi *assoluti*, i costi *comparati*⁶ e, quindi i rapporti di scambio interni sarebbero *identici* (assenza di vantaggi comparati).

1.4 *Vantaggi comparati in un'economia monetaria*

Il Paese 2, come abbiamo visto nel paragrafo precedente (1.3), ha uno svantaggio assoluto in entrambe le merci. In un'economia monetaria sorge, quindi, spontanea la seguente domanda: come può il Paese 2 esportare il bene Y (bene nel quale detiene vantaggio comparato) verso il Paese 1, se i costi unitari *reali* di produzione o “coefficienti tecnici del lavoro”, reciproco delle “produttività unitarie”, sono superiori? La risposta risiede nel fatto che oggi gli scambi avvengono in moneta (“moneta merce”, quale “intermediaria negli scambi”) e che nel Paese 2 i salari monetari devono essere più bassi di quelli del Paese 1, qualora vengano espressi nella stessa “unità monetaria.”

Presentiamo, quindi, per prima cosa, le equazioni dei “prezzi monetari” dei due beni, nelle monete dei due Paesi, ipotizzando che il “salario nominale”, W_1 , nel Paese 1 sia pari a 3, e che il “salario nominale” nel Paese 2, W_2 , sia pari a 1:

⁶ Per quanto concerne la definizione di “costo comparato”, esso, facendo riferimento ai “coefficienti tecnici del lavoro”, può essere *alternativamente* definito (Gandolfo, 1978): a) come rapporto fra i “costi reali” unitari assoluti delle due merci nel medesimo paese; b) come rapporto fra i “costi reali” unitari assoluti della medesima merce nei due paesi.

$$P_{X1} = \alpha_{X1} W_1 = 1/6 * 3 = 0,5 [M_{1/X}]$$

$$P_{Y1} = \alpha_{Y1} W_1 = 1/4 * 3 = 0,75 [M_{1/Y}]$$

$$P_{X2} = \alpha_{X2} W_2 = 1 * 1 = 1 [M_{2/X}]$$

$$P_{Y2} = \alpha_{Y2} W_2 = 1/2 * 1 = 0,5 [M_{2/Y}]$$

Se assumiamo che il “tasso di cambio” di mercato tra le due monete sia pari a 1, allora i “prezzi nominali” delle due merci nel Paese 2, espressi nella moneta del Paese 1, saranno i seguenti:

$$P_{(X2^*)} = 1 [M_{1/X}]$$

$$P_{(Y2^*)} = 0,5 [M_{2/X}]$$

Si nota immediatamente quanto segue:

- il prezzo monetario del bene X è più basso nel Paese 1;
- il prezzo monetario del bene Y è più basso nel Paese 2.

Se sussistono queste condizioni, il Paese 1 potrà esportare il bene X e il Paese 2 potrà esportare il bene Y in un’economia ove circoli la moneta.

Se il tasso di cambio tra le due monete non fosse al suo livello di “equilibrio”, succederebbe che in un paese i “prezzi monetari” dei due beni sarebbero *maggiori* o *minori* di quelli dell’altro paese. In tale situazione, il commercio estero non potrebbe essere in equilibrio, nel senso che un paese dovrebbe esportare o importare entrambe le merci. I “deficit-surplus” delle bilance commerciali implicano che il “mercato dei cambi” è “squilibrato”. In particolare, il paese in *avanzo* vedrà *apprezzarsi* la propria moneta mentre, quello in *disavanzo* subirà un *deprezzamento* della sua valuta. L’aggiustamento del “tasso di cambio” di mercato continuerà fino a quando si ristabiliscono le condizioni monetarie dello scambio, ovvero fino a quando il valore delle esportazioni di ciascun paese sarà uguale al valore delle sue importazioni (questa è la “Parità dei Poteri d’Acquisto”, nella formulazione proposta da J. S. Mill).