



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

EFFETTI DEL PROTEZIONISMO: IL CASO BREXIT

EFFECTS OF PROTECTIONISM: THE CASE OF BREXIT

Relatore:

Prof. Lo Turco Alessia

Rapporto Finale di:

Di Pretoro Lorenzo

Anno Accademico 2023/2024

INDICE

INTRODUZIONE

- Introduzione.....3
- Evoluzione Storica delle Politiche Commerciali;
- Tendenze recenti e globalizzazione;
- Obiettivi della tesi e metodologia.....5

CAPITOLO 1: “FONDAMENTI DELLE POLITICHE COMMERCIALI ED IMPATTO SU GRANDI E PICCOLE IMPRESE”

-6
- 1.1 Aspetti Economici e Strutturali, dimensioni del mercato.....7
- 1.2 Definizione e spiegazione delle varie tipologie di strumenti utilizzati nelle Politiche Commerciali.....10
- 1.3 Effetti delle Politiche Commerciali sui Grandi e piccole Imprese ed i relativi vantaggi e svantaggi.....21
- 1.4 Considerazioni finali.....22

CAPITOLO 2: “CASO REALE DI APPLICAZIONE DELLE POLITICHE COMMERCIALI: CASO BREXIT”

-25
- 2.1 Contesto storico pre-Brexit e cause che hanno portato a tale politica.....26
- 2.2 Impatto economico e politico sia a livello nazionale che globale di tale politica.....31
- 2.3 Conclusione e possibili scenari futuri.....33

CAPITOLO 3: “STUDI DEL CASO BEXIT SU UNA NOTA AZIENDA CALZATURIERA ITALIANA”

-34
- 3.1 Introduzione della situazione aziendale pre e post Brexit.....34
- 3.2 Risultati delle politiche commerciali adottate.....35
- 3.3 Strategia di adattamento e prospettive future.....36

BIBLIOGRAFIA.....37

INTRODUZIONE

Chiunque abbia mai aperto un libro di storia sa che alla base di qualsiasi civiltà nel corso dei secoli c'è sempre stato il commercio.

Partendo da tempi un po' più moderni: Nel XVII secolo, il mercantilismo dominava il pensiero economico in Europa. Le politiche commerciali mercantiliste erano orientate a massimizzare le esportazioni e minimizzare le importazioni, con l'obiettivo di accumulare riserve di metalli preziosi. In questo contesto, il commercio era visto come un gioco a somma zero, dove il guadagno di un paese corrispondeva alla perdita di un altro. Questo approccio, tuttavia, non teneva conto dei benefici derivanti dalla specializzazione e dagli scambi reciproci, perché, soprattutto in Europa, le politiche commerciali mercantiliste erano orientate a massimizzare le esportazioni e minimizzare le importazioni, con l'obiettivo di accumulare riserve di metalli preziosi.

Tutto il contesto cambia nel 1776 con la pubblicazione de "La Ricchezza delle Nazioni" nel 1776, Adam Smith introdusse la teoria del vantaggio assoluto, infatti, secondo Smith, un paese dovrebbe specializzarsi nella produzione dei beni in cui è più efficiente, importando quelli per i quali è meno competitivo. Questa teoria enfatizzava i benefici della specializzazione, cosa non trattata fino ad ora, suggerendo che il commercio internazionale potesse essere vantaggioso per tutte le parti coinvolte. Tuttavia, la teoria di Smith presentava un limite significativo: non considerava situazioni in cui un paese fosse più efficiente in tutti i settori produttivi rispetto ad un altro.

Altra tappa importante la troviamo nel 1817 con la pubblicazione del libro "Principles of Political Economy and Taxation" di David Ricardo. Qui venne esposta la Teoria dei Vantaggi comparati che scaturisce dal volere dell'autore stesso di liberalizzare il settore del grano in Inghilterra così da specializzarsi: importare il grano dall'estero e specializzarsi sulla manifattura. Questa teoria dimostra che due paesi possono trarre beneficio dal commercio internazionale anche se uno dei due è più efficiente nella produzione di tutti i beni rispetto all'altro. Il concetto chiave è che ogni paese dovrebbe specializzarsi nella produzione dei beni per i quali ha un vantaggio comparato, ovvero quei beni che può produrre a un costo opportunità relativamente più basso rispetto all'altro paese. Ad oggi la Teoria

dei Vantaggi Comparati resta un pilastro fondamentale che continuano a guidare le politiche commerciali e le analisi economiche a livello globale.

Da questo poi si passa alle varie teorie moderne con Heckscher-Ohlin che a differenza della teoria ricardiana, che si basa principalmente sulle differenze di produttività, il Modello di H-O sostiene che i flussi commerciali tra paesi siano determinati dalle differenze nelle dotazioni fattoriali: ci sono paesi che basano i loro vantaggi comparati sul lavoro e altri sulla dotazione di capitale, cioè nelle risorse di cui un paese dispone, come il lavoro e il capitale. Anche questo modello rappresenta un pilastro della teoria neoclassica del commercio internazionale, offrendo una spiegazione convincente dei flussi commerciali basata sulla dotazione dei fattori produttivi, però è essenziale considerare anche altri fattori, come le differenze qualitative dei fattori produttivi, le economie di scala, e le politiche commerciali, per avere una visione più completa dei fenomeni economici globali.

A partire dagli anni '70, poi le nuove teorie del commercio internazionale, basate sulle economie di scala e sulla differenziazione dei prodotti, hanno spiegato questo fenomeno. Queste teorie suggeriscono che i paesi possono trarre vantaggio dallo scambio di varianti diverse di prodotti all'interno dello stesso settore, riducendo così i costi medi e offrendo una maggiore varietà di scelta ai consumatori.

Fino ad arrivare ai giorni nostri quando, nel 2003, è emersa la "Nuova Nuova Teoria del Commercio" (New New Trade Theory), che introduce l'eterogeneità delle imprese come elemento centrale dell'analisi. Questa teoria sostiene che solo un numero limitato di imprese, generalmente le più produttive, partecipa attivamente al commercio internazionale, determinando i pattern commerciali di un paese.

Come possibili scenari futuri negli ultimi anni soprattutto post pandemia si stanno delineando: l'aumento delle tensioni protezionistiche dato dalle crescenti disuguaglianze e al malcontento verso la globalizzazione, come potremo vedere successivamente nel caso studio, e la crescente digitalizzazione dell'economia.

Al contrario, non si profilano solo scenari negativi, ma anche positivi che prevedono un rafforzamento delle istituzioni multilaterali e una maggiore cooperazione internazionale per affrontare le sfide globali, come il cambiamento climatico e la regolamentazione dei mercati digitali.

OBIETTIVI DELLA TESI

Gli obiettivi di questa tesi sono molteplici. Nel primo capitolo, si intende analizzare le diverse politiche commerciali e comprendere come queste vengono adottate, in maniera differente dai grandi e piccole imprese.

Nel secondo capitolo invece, si introduce il caso studio, andando a vedere la differenza di applicazione delle politiche commerciali Pre e Post Brexit in generale.

Arrivando infine al Terzo capitolo in cui si espone quello che è il vero e proprio impatto di tale fenomeno su una nota Azienda Calzaturiera Italiana.

In particolare, la tesi si propone di rispondere alle seguenti domande:

- Come reagiscono le grandi e piccole imprese alle politiche commerciali e a scenari che non si sono mai verificati?
- Quali sono i benefici ed i costi relativi delle diverse politiche per queste due categorie?

CAPITOLO 1: FONDAMENTI DELLE POLITICHE COMMERCIALI ED IMPATTO SU GRANDI E PICCOLI IMPRENDITORI¹

Descrizione delle Grandi e Piccole imprese

Partendo dalle grandi imprese possiamo dire che questi sono tipicamente aziende multinazionali o grandi conglomerati con una presenza consolidata nei mercati internazionali. Queste entità possiedono una vasta rete di fornitori e partner commerciali, che consente loro di operare su scala globale. Le loro operazioni sono caratterizzate da elevati volumi di importazione, contratti a lungo termine con fornitori stranieri e una significativa capacità di negoziazione. Grazie alle loro dimensioni, le grandi imprese godono spesso di economie di scala che riducono i costi per unità di prodotto e aumentano la loro competitività sul mercato

Un esempio emblematico di grande impresa è rappresentato dalle multinazionali che operano in settori come l'elettronica, l'automotive, e l'abbigliamento. Queste aziende hanno la capacità di influenzare i mercati globali, stabilendo partnership strategiche con fornitori in diverse regioni del mondo. La loro struttura organizzativa è complessa e suddivisa in molteplici dipartimenti specializzati, che si occupano di diverse fasi del processo di importazione, dalla selezione dei fornitori alla gestione delle pratiche doganali.

In termini di finanziamento, le grandi imprese hanno accesso a una vasta gamma di strumenti finanziari, tra cui linee di credito estese, finanziamenti a lungo termine e operazioni di copertura del

-
- ¹ Il contenuto di questo capitolo si basa sulle seguenti fonti: [1] Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2021). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson; [2] Bhagwati, J. (1988). *Protectionism*. The MIT Press; [3] Baldwin, R. & Wyplosz, C. (2015). *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill Education; [4] WTO Reports on Trade Policy Reviews: Reports on the trade policies of various countries are available through the World Trade Organization; [5] UNCTAD Trade and Development Report: United Nations Conference on Trade and Development provides annual reports analyzing global trade policies; [6] *Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale*, Krugman / Obstfeld / Melitz.

rischio (hedging) contro le fluttuazioni valutarie. Questi strumenti permettono loro di gestire meglio i rischi associati all'importazione e di ottimizzare i costi.

Opposti a questi ci sono le piccole imprese che sono tipicamente piccole e medie imprese (PMI) che operano su scala regionale o nazionale. Queste aziende, pur essendo più limitate nelle risorse e nelle capacità operative rispetto alle grandi imprese, giocano un ruolo vitale nel mercato; spesso si concentrano su nicchie di mercato o su prodotti specifici che non sono facilmente disponibili nei mercati locali.

La loro flessibilità e adattabilità consentono loro di rispondere rapidamente ai cambiamenti della domanda e di esplorare opportunità di mercato che potrebbero essere trascurate dalle grandi imprese, infatti questo è reso possibile dalla struttura organizzativa generalmente meno complessa. Queste aziende tendono ad avere una gestione più centralizzata, con un numero limitato di persone che si occupano di diversi aspetti del processo di importazione, ma anche una maggiore vulnerabilità ai rischi operativi e di mercato.

Sul fronte del finanziamento, le piccole imprese spesso dipendono da risorse interne o da finanziamenti bancari a breve termine. L'accesso a strumenti finanziari complessi è più limitato, il che rende la gestione del rischio un aspetto critico per queste aziende. Le fluttuazioni valutarie, i cambiamenti nelle politiche commerciali e le variazioni dei costi di trasporto possono avere un impatto significativo sulle loro operazioni.

1.1 ASPETTI ECONOMICI E STRUTTURALI DEL MERCATO E DIMENSIONI DEL MERCATO

Per capire al meglio le differenze tra queste due tipologie di imprese, andiamo ad analizzare gli aspetti economici e strutturali, le dimensioni del loro mercato e la diversificazione delle importazioni.

Partendo dagli aspetti economici: le grandi imprese godono di notevoli vantaggi grazie alle economie di scala che rappresentano uno dei principali benefici, come: la capacità di acquistare grandi quantità di beni consente loro di ottenere prezzi più bassi dai fornitori, riducendo così i costi operativi. Inoltre,

il loro potere contrattuale permette di negoziare condizioni più favorevoli, come termini di pagamento dilazionati, sconti sui volumi e accordi esclusivi.

Passando poi alle dimensioni, come citato precedentemente, le grandi imprese operano in mercati globali, con una presenza in più continenti e una clientela diversificata.

La loro capacità di accedere a un'ampia gamma di mercati internazionali non solo permette di ridurre il rischio associato a dipendenze da singoli fornitori o mercati, ma consente anche di cogliere opportunità di crescita in diverse regioni.

Questi tendono anche a diversificare ampiamente non solo i mercati in cui esportare, ma anche quelli in cui andare a cercare prodotti e fornitori da importare.

Questa strategia riduce il rischio associato alla dipendenza da un singolo mercato o fornitore e consente alle aziende di adattarsi rapidamente ai cambiamenti della domanda.

Inoltre, le grandi imprese possono sfruttare le opportunità di arbitraggio tra diversi mercati, acquistando prodotti dove i prezzi sono più bassi e rivendendoli in mercati dove la domanda è elevata.

Questo richiede una profonda conoscenza delle dinamiche di mercato globali e una capacità di gestione delle operazioni logistiche su larga scala.

Un esempio di grande impresa è la catena di distribuzione statunitense Walmart, che importa una vasta gamma di prodotti da diversi paesi, diversificando il rischio di approvvigionamento, sfruttando la sua enorme rete di distribuzione per mantenere prezzi competitivi.

Al contrario le piccole imprese, sebbene non possano beneficiare delle stesse economie di scala delle grandi imprese, compensano queste limitazioni attraverso una maggiore flessibilità e specializzazione: la struttura più snella delle piccole imprese consente loro di adattarsi rapidamente alle fluttuazioni del mercato e di modificare la loro strategia di importazione in base alle esigenze dei clienti.

Questi tendono a concentrarsi su mercati di nicchia dove possono sfruttare la loro conoscenza approfondita del prodotto e costruire relazioni strette con fornitori e clienti.

Questo approccio consente loro di distinguersi dai concorrenti e di creare un vantaggio competitivo basato sulla qualità del servizio e sulla specializzazione.

Per quanto riguarda le importazioni il discorso è simile a quello precedente ovvero che la diversificazione delle importazioni è più limitata rispetto alle grandi imprese, ma ciò permette di costruire relazioni a lungo termine con fornitori selezionati, garantendo una costante qualità del prodotto e stabilità nella catena di fornitura.

Le piccole imprese, a differenza dei grandi, devono bilanciare attentamente i costi e i benefici della diversificazione delle importazioni, perché la diversificazione può ridurre i rischi, ma può anche comportare costi aggiuntivi legati alla ricerca di nuovi fornitori, alla negoziazione di contratti e alla gestione di rapporti commerciali multipli. Di conseguenza, molte piccole imprese adottano un approccio graduale alla diversificazione, espandendo le loro operazioni man mano che acquisiscono maggiore esperienza e risorse.

Ad esempio, una piccola impresa che importa prodotti alimentari gourmet dall'Italia può concentrarsi sulla fornitura a ristoranti di alta gamma o a negozi di alimentari specializzati, costruendo una reputazione basata sulla qualità e sull'autenticità dei prodotti offerti, rispondendo rapidamente alle nuove tendenze del mercato.

Al contrario, le piccole imprese spesso si concentrano su un numero limitato di prodotti, con una forte enfasi sulla qualità e sull'autenticità. La diversificazione delle importazioni può essere più limitata rispetto alle grandi imprese, ma ciò permette di costruire relazioni a lungo termine con fornitori selezionati, garantendo una costante qualità del prodotto e stabilità nella catena di fornitura. Un esempio autorevole è dato da aziende come Oliviers & Co., che importa olio d'oliva da produttori selezionati del Mediterraneo, garantendo così l'eccellenza del prodotto e una stretta collaborazione con i fornitori.

In conclusione, le differenze tra grandi e piccole imprese sono evidenti andando ad analizzare gli aspetti economici e strutturali, le dimensioni del mercato e la diversificazione delle importazioni. Le grandi imprese beneficiano di economie di scala, una vasta capacità finanziaria e una rete logistica avanzata che consente loro di operare su scala globale. Al contrario, le piccole imprese, pur avendo risorse più limitate, possono vantare una maggiore flessibilità e una specializzazione in mercati di nicchia che permette loro di soddisfare esigenze specifiche dei clienti locali.

La diversificazione delle importazioni è una strategia importante per entrambi i tipi di imprese, sebbene venga attuata in modi differenti. Mentre le grandi imprese hanno la capacità di importare una vasta gamma di prodotti da diversi paesi, le piccole devono adottare un approccio più mirato e graduale alla diversificazione.

In un contesto di crescente globalizzazione e interdipendenza economica, comprendere le caratteristiche e le differenze tra grandi e piccoli imprese è essenziale per sviluppare strategie efficaci di commercio internazionale. Le aziende, indipendentemente dalle loro dimensioni, devono essere in grado di adattarsi alle dinamiche del mercato globale e di sfruttare le opportunità offerte dal commercio internazionale per crescere e prosperare.

1.2 DEFINIZIONE E SPIEGAZIONE DELLE VARIE TIPOLOGIE DI STRUMENTI UTILIZZATI NELLE POLITICHE COMMERCIALI

Passiamo adesso ad analizzare ciò che sono alla base di questa tesi ovvero i vari Strumenti utilizzati nelle Politiche commerciali ovvero ci concentreremo sui dazi di importazione ed esportazione, esaminando il loro impatto sulla domanda e offerta di beni importati e analizzando come l'equilibrio internazionale cambi in presenza o assenza di dazi. Inoltre, confronteremo e analizzeremo i costi e benefici dei dazi per le grandi e piccole imprese.

Questi rappresentano l'insieme delle misure adottate dai governi per regolare il commercio internazionale.

Il dazio è una tassa imposta sui beni che passano il confine nazionale:

- Ad valorem: stabilito in % del valore del bene che attraversa il confine;
- Specifico: stabilito in ammontare fisso per ogni unità del bene che attraversa il confine;
- Composto: in parte ad valorem ed in parte specifico;

L'effetto dei dazi è quello di diminuire il commercio, sono più alti nei paesi in via di sviluppo. I dazi di importazione sono uno strumento cruciale per la protezione delle industrie nazionali. Aumentando il prezzo dei beni importati, i governi possono incoraggiare i consumatori a preferire prodotti domestici, stimolando così la produzione interna e proteggendo l'occupazione. Tuttavia, i dazi possono anche portare a inefficienze economiche, aumentando i costi per i consumatori e riducendo il benessere generale.

I dazi all'esportazione, invece sono generalmente utilizzati per limitare l'export di beni considerati strategici, mantenendo bassi i prezzi interni. Questa pratica può però ridurre la competitività dei produttori nazionali sui mercati esteri e scoraggiare gli investimenti nel settore. Ad esempio, paesi con abbondanti risorse naturali possono imporre dazi sulle esportazioni di queste risorse per garantire che una parte significativa venga utilizzata all'interno del paese.

I dazi a loro volta, influenzano direttamente sia la domanda che l'offerta di importazioni; infatti, in assenza di dazi, i beni circolano liberamente tra le nazioni, e il prezzo di equilibrio internazionale è determinato dall'incontro tra domanda e offerta globali. Quando un dazio di importazione viene introdotto, il prezzo dei beni importati aumenta, riducendo così la quantità richiesta di importazioni. Come possiamo vedere dal grafico sottostante, l'introduzione di un dazio su un bene importato fa aumentare il prezzo del bene sul mercato interno, riducendo la quantità domandata dai consumatori. Questo fenomeno è descritto dalla curva di domanda per le importazioni, che si sposta verso l'alto in seguito all'imposizione di un dazio. Il calo della domanda può favorire i produttori interni, ma a costo di un aumento dei prezzi per i consumatori.

Analizzando nello specifico la domanda di importazioni vediamo che:

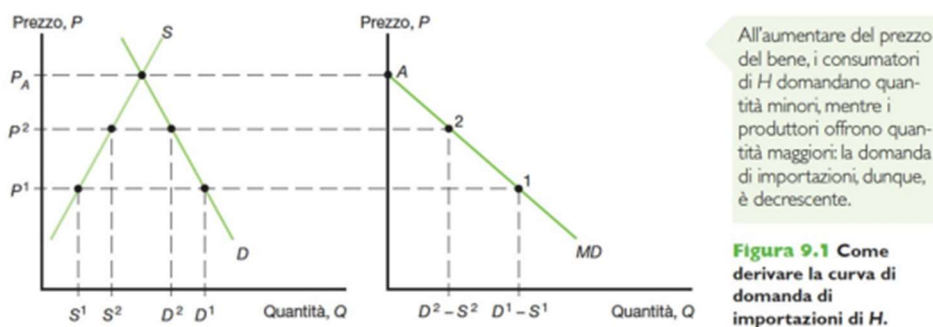


Figura 1

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

In figura 1 mostriamo che P_A sarà il prezzo di autarchia: equilibrio interno quando il paese non scambia e la domanda di importazione (MD) è nulla, se inizia a scambiare, il prezzo è più basso P_2 e l'offerta interna e la domanda sono pari a S_2 e D_2 : al prezzo P_2 c'è una parte che esce fuori e questa si trasforma nella parte di importazione: domanda di importazione MD 2; se il prezzo si riducesse ulteriormente, la domanda di importazione aumenta ancora: punto 1.

MD in ogni prezzo è pari alla differenza tra domanda e offerta a quel determinato prezzo.

I dazi, come dicevo prima, influenzano anche l'offerta di importazioni, infatti a causa dell'aumento dei costi dovuti al dazio, i fornitori esteri potrebbero trovare meno conveniente esportare nel paese che ha imposto il dazio, riducendo così l'offerta di beni importati. Questo può portare a una contrazione del commercio internazionale e a un riequilibrio delle risorse produttive.

Anche in questo caso andando ad analizzare il grafico sottostante notiamo che:

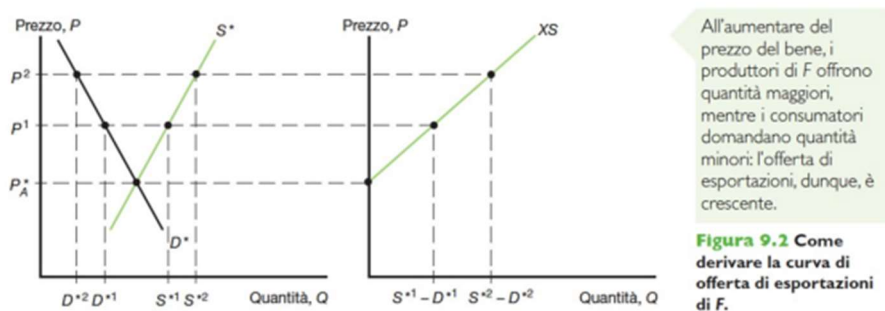


Figura 2

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

Come possiamo vedere nella figura numero 2: se il prezzo corrisponde a P_a non ci sarebbero esportazioni; se il prezzo, invece sale e arriva al livello P_1 accade che questo prezzo più elevato scoraggia i consumatori che non acquisteranno più e di conseguenza abbandoneranno il mercato; cosa opposta invece accade sul lato dell'offerta che viene incoraggiata, quindi osserveremo un'offerta maggiore della domanda rappresentata dall'offerta nazionale che viene venduta all'estero;

Riassumendo più aumenta il prezzo più aumenta l'incentivo a produrre e il disincentivo a consumare e aumenta l'offerta di esportazione (XS).

Dopo aver esposto come il dazio influenza la domanda e l'offerta, adesso vediamo come questo influenza l'Equilibrio internazionale.

L'equilibrio internazionale è il punto in cui la domanda e l'offerta di beni si incontrano a livello globale, determinando i prezzi di mercato. L'imposizione di un dazio altera questo equilibrio, spostando le curve di domanda e offerta.

Possiamo avere due casi distinti fra di loro: un primo caso generale in cui non andiamo a considerare il dazio e successivamente vedremo come l'equilibrio cambia con l'introduzione del dazio.

Nel primo caso avremo un contesto di libero scambio, il prezzo dei beni si stabilisce dove la domanda di importazioni di un paese e l'offerta da parte di un altro si incontrano. Questo equilibrio promuove l'efficienza allocativa, consentendo ai paesi di specializzarsi nella produzione di beni per i quali hanno un vantaggio comparato.

L'equilibrio sul mercato mondiale si trova nel punto di intersezione tra la domanda di importazioni di H (curva MD) e l'offerta di esportazioni di F (curva XS).

Figura 9.3 L'equilibrio sul mercato mondiale.

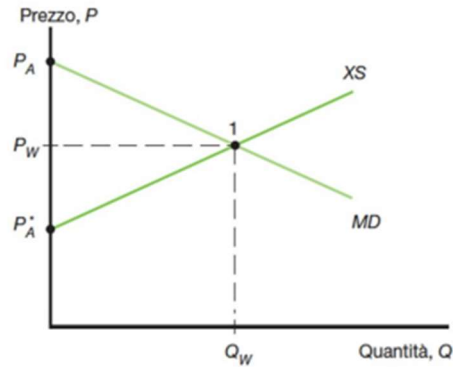


Figura 3

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

L'incontro è il punto di equilibrio e avremo che: Q_w la quantità che F esporta e che H importa; P_w è il prezzo che rende uguali queste due quantità.

Successivamente, invece, con l'introduzione di un dazio, il prezzo interno dei beni importati aumenta, portando a un nuovo equilibrio caratterizzato da una minore quantità di importazioni e un prezzo superiore. Questo nuovo equilibrio riduce il surplus del consumatore ma può aumentare il surplus del produttore domestico. Tuttavia, la perdita di benessere complessivo, rappresentata dall'inefficienza allocativa e dal calo del commercio, è una delle principali critiche ai dazi.

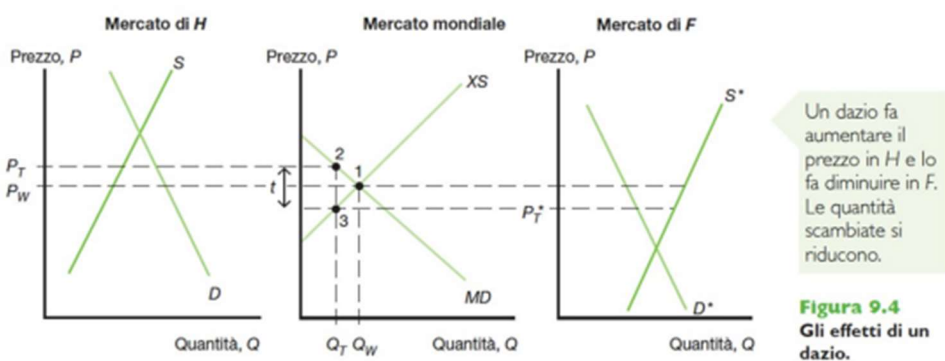


Figura 9.4
Gli effetti di un dazio.

Figura 4

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

H importatore e F esportatore: il prezzo di H è più alto di quello di F ; 1 è l'equilibrio prima del dazio, il paese H introduce un dazio (t) e accade che: ci sarà divergenza tra il prezzo pagato internamente da

H che aumenta (2) e il prezzo che avremo in F che diminuisce, le quantità si riducono per effetto del dazio.

3 sarà il nuovo prezzo mondiale, che sarà più basso di prima; 2 sarà il prezzo mondiale + dazio = prezzo interno.

Il paese grande ha la possibilità di influenzare il prezzo mondiale, infatti introducendo il dazio: aumenta il prezzo intero, ma aumenta meno della misura del dazio, perché riesce a “costringere” il paese estero a percepire un prezzo più basso: trasferisce parte del pagamento del dazio al paese esportatore.

Facendo questo: l'effetto del dazio è di restringere le importazioni, questo fa cadere la domanda del bene e ne abbassa il prezzo sul mercato mondiale, ossia il prezzo percepito dall'esportatore. Migliora le ragioni di scambio dell'importatore solo se il paese che impone il dazio è sufficientemente grande da influire sui prezzi mondiali.

La maggior parte delle volte quando il paese grande introduce il dazio ha un guadagno che deriva dal fatto che il Grande fa pagare agli altri parte del suo dazio; questa non per forza è negativa, quindi un paese grande è spinto ad introdurre un dazio che fa aumentare il suo benessere.

Una piccola impresa, viene considerato tale quando le sue decisioni non impattano sulla domanda mondiale del bene.

Questo, al contrario della grande, non ha la capacità di influenzare i prezzi globali. L'imposizione di un dazio in un piccolo paese aumenta semplicemente il prezzo interno senza influenzare significativamente il prezzo internazionale. Di conseguenza, il costo del dazio è interamente sostenuto dai consumatori domestici, che vedono ridotto il loro benessere senza un aumento corrispondente del surplus del produttore. Per questi paesi, l'imposizione di dazi è spesso meno vantaggiosa rispetto alle grandi imprese.

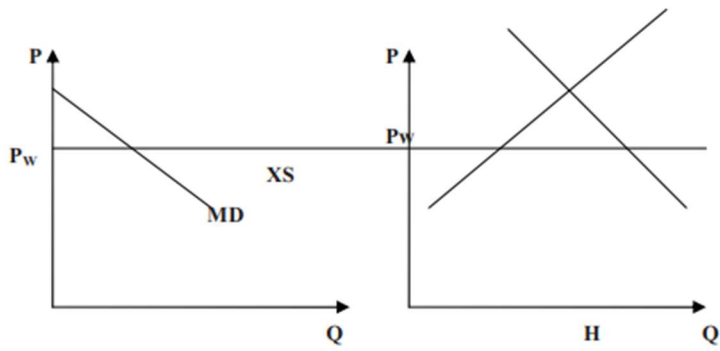


Figura 5

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

Introducendo il dazio: avremo un nuovo prezzo che aumenta di una misura eguale al dazio: l'aumento spinge verso l'alto la produzione interna; i consumatori anche escono: questo genera una contrazione della domanda, contrazione delle importazioni. Questo serve a proteggere i produttori locali.

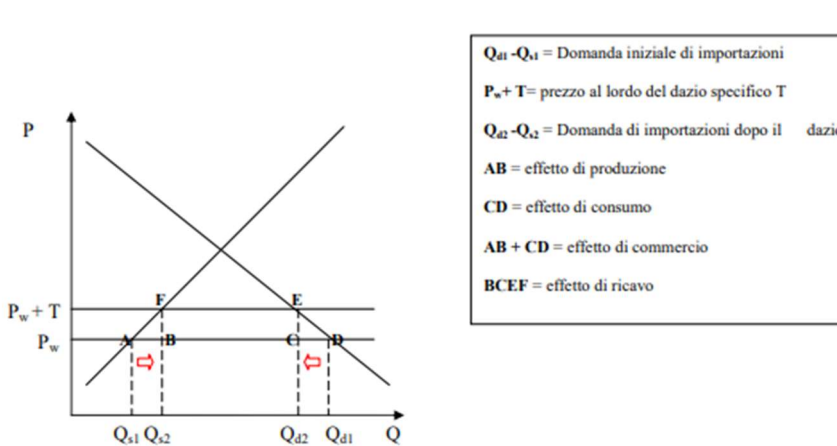


Figura 6

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

Confrontando i due grafici 5 e 6, possiamo notare che questi ultimi sono più vulnerabili all'introduzione di dazi doganali. La loro ridotta capacità di assorbire costi aggiuntivi rende difficile competere con i prodotti locali o con i grandi concorrenti che possono offrire prezzi più bassi. Inoltre, non avendo lo stesso potere negoziale delle grandi imprese, subiscono in misura maggiore l'impatto

diretto dei dazi. Questo può portare a una riduzione delle importazioni, all'aumento dei prezzi al consumatore e, in alcuni casi, alla chiusura dell'attività; mentre le grandi imprese, grazie alla loro capacità finanziaria e alla vasta rete di fornitori, possono gestire meglio l'impatto dei dazi doganali ottenendo benefici netti dall'imposizione di dazi, perché, come detto precedentemente, hanno maggiore potere negoziale per ottenere condizioni più favorevoli dai fornitori esteri, come sconti sui prezzi di origine o l'assunzione parziale dei costi doganali. I grandi paesi, inoltre possono anche utilizzare i dazi come leva nelle negoziazioni commerciali, mentre i piccoli paesi hanno meno potere negoziale. Tuttavia, in entrambi i casi, l'efficienza economica complessiva tende a diminuire, e l'imposizione di dazi può portare a perdite di benessere globali.

Riassumendo quindi i Dazi Doganali avranno principalmente:

- Vantaggi: Protezione delle industrie nazionali, aumento delle entrate fiscali.
- Svantaggi: Aumento dei costi per i consumatori, riduzione della concorrenza, penalizzazione delle piccole imprese.

Oltre al dazio, troviamo un'altra tipologia di strumento delle Politiche Commerciali, ovvero il Contingentamento o Quota alle importazioni.

Questo è uno degli strumenti più diretti e incisivi delle politiche commerciali di un paese. Si tratta di una limitazione quantitativa imposta dallo Stato sul volume di beni che possono essere importati durante un determinato periodo di tempo. Questa politica, essenzialmente protezionistica, ha lo scopo di limitare la concorrenza estera per proteggere le industrie domestiche, garantendo che una determinata quantità della domanda interna venga soddisfatta dalla produzione nazionale.

Questa restrizione è generalmente messa in pratica mediante concessione di licenze alle imprese domestiche che importano, o, in alcuni casi, ai governi dei paesi che esportano. Un contingentamento delle importazioni ha sempre l'effetto di innalzare prezzi interni dei beni importati arrivando a conclusioni positive, ma non è sempre così, infatti abbiamo casi come:

1. **Protezione dell'Industria Domestica:** Riducendo la concorrenza estera, il contingentamento permette alle imprese nazionali di consolidare o aumentare la loro quota di mercato interno.
2. **Aumento dei Prezzi Interni:** Limitando l'offerta di beni esteri, il contingentamento tende a ridurre la competizione sui prezzi, portando a un aumento dei prezzi dei beni soggetti a quota. Ciò può penalizzare i consumatori, che devono pagare di più per beni che potrebbero essere acquistati a prezzi inferiori sul mercato globale.
3. **Distorsione delle Scelte Produttive:** Il contingentamento può portare a inefficienze nella allocazione delle risorse, incentivando le imprese a produrre beni per i quali non hanno un vantaggio comparato, solo perché protette dalla concorrenza estera.
4. **Rischio di Ritorsioni:** Le quote alle importazioni possono provocare ritorsioni da parte dei partner commerciali, portando a guerre commerciali.

Altro strumento è rappresentato dal Tasso di protezione effettivo (TPE); questo è una misura che quantifica il grado di protezione che un'industria riceve tramite dazi doganali, considerando non solo i dazi sui beni finali ma anche quelli sui beni intermedi necessari alla produzione.

A differenza del tasso di protezione nominale, che si riferisce esclusivamente alla tariffa applicata al prodotto finito, il TPE prende in considerazione l'intero processo produttivo, fornendo una visione più completa dell'impatto delle tariffe sulle industrie nazionali.

Il TPE rivela come la struttura tariffaria di un paese possa alterare le decisioni produttive e influenzare la competitività delle industrie nazionali. Se il TPE è superiore al tasso nominale di protezione, significa che l'industria gode di una protezione maggiore rispetto a quella apparente. Questo è particolarmente vero se i dazi sui beni intermedi sono bassi o inesistenti, mentre quelli sui prodotti finiti sono elevati, favorendo così la trasformazione domestica delle materie prime importate.

Però, nonostante la sua utilità, il TPE presenta alcuni limiti: primo fra tutti, la sua complessità di calcolo e l'assunzione che i beni intermedi siano perfetti sostituti; inoltre, il TPE non tiene conto degli

effetti dinamici della protezione, come l'impatto sull'innovazione e sulla competitività a lungo termine delle industrie protette.

Successivamente introduciamo un altro strumento, più comune rispetto ai precedenti, ovvero i sussidi. Questi rappresentano uno strumento di politica commerciale volto a incentivare le esportazioni di determinati beni o servizi da parte di un Paese e possono assumere diverse forme, tra cui rimborsi fiscali, finanziamenti a tassi agevolati, incentivi diretti o agevolazioni fiscali.

Abbiamo che ci sarà un nuovo prezzo interno più alto, come possiamo vedere dal grafico 7; questo dato dal fatto che i produttori nazionali sono più spinti a vendere sul mercato internazionale e non quello interno: incentiva le imprese a spostare la produzione sulle esportazioni.

Sul mercato internazionale aumenta l'offerta, perché anche se i nostri produttori non sono competitivi.

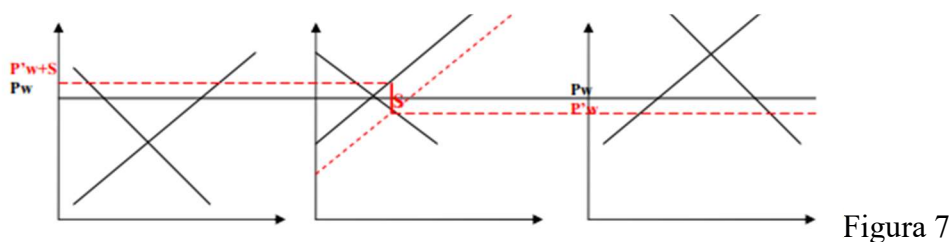


Figura 7

(Fonte: Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale, Krugman / Obstfeld / Melitz)

Dato il sussidio per vendere la nuova quantità abbiamo sia un prezzo minimo che uno massimo, ovviamente i produttori optano sempre per quello più alto così da far entrare nuove imprese: riescono ad offrire di più.

Il reale motivo dietro l'implementazione dei sussidi alle esportazioni risiede nella volontà di aumentare la competitività internazionale delle imprese nazionali, consentendo loro di offrire i propri prodotti a prezzi più competitivi sui mercati esteri. Questo può essere particolarmente utile in settori strategici o emergenti, dove il governo desidera promuovere la crescita e la presenza internazionale delle proprie industrie, ma sebbene i sussidi alle esportazioni possano sembrare una politica vantaggiosa, essi presentano anche numerose criticità.

Facendo quindi un'analisi dei costi e dei benefici dei sussidi alle esportazioni vediamo che i benefici saranno:

1. **Aumento della Competitività:** Il principale beneficio dei sussidi alle esportazioni è il miglioramento della competitività internazionale delle imprese nazionali, che possono aumentare la propria quota di mercato all'estero e generare maggiori entrate in valuta estera.
2. **Sviluppo del Settore Industriale:** In alcuni casi, i sussidi possono incentivare lo sviluppo di settori strategici, portando a una maggiore diversificazione economica e a una riduzione della dipendenza dalle importazioni.
3. **Creazione di Posti di Lavoro:** L'aumento delle esportazioni può tradursi in una maggiore domanda di lavoro nelle imprese esportatrici, contribuendo alla riduzione della disoccupazione.

I costi invece:

1. **Distorsioni del Mercato:** I sussidi alle esportazioni possono causare distorsioni nel mercato, riducendo l'efficienza allocativa delle risorse e creando dipendenza da tali sussidi, che potrebbe risultare insostenibile nel lungo periodo.
2. **Ritorsioni Commerciali:** Come accennato, i sussidi possono portare a ritorsioni da parte di altri Paesi, sotto forma di dazi compensativi o altre misure protezionistiche, che possono annullare i benefici attesi.
3. **Impatto sul Bilancio Pubblico:** I sussidi richiedono risorse finanziarie che devono essere coperte dal bilancio pubblico, rappresentando un costo per lo Stato e, in ultima analisi, per i contribuenti.

1.3 EFFETTI DELLE POLITICHE COMMERCIALI SULLE GRANDI E PICCOLE IMPRESE ED I RELATIVI VANTAGGI E SVANTAGGI;

Torno adesso a parlare di Grandi e Piccole imprese andiamo ad analizzare come questa politica del dazio impatta su di essi a seconda del loro potere di mercato e della loro capacità di influenzare i prezzi globali.

Una grande impresa, infatti, ha un impatto significativo sui prezzi globali, perché quando un paese grande impone un dazio, può influenzare il prezzo mondiale del bene importato, riducendo la domanda e abbassando il prezzo internazionale. In questo caso, una parte del dazio può essere trasferita sui produttori esteri, riducendo i costi per i consumatori domestici e aumentando il surplus nazionale. Tuttavia, questo può anche innescare ritorsioni commerciali da parte di altri paesi, portando a una guerra commerciale, come si è verificato recentemente tra USA e Cina con un botta e risposta tra le due nazioni che si sono imposte dazi a vicenda facendo scaturire una sorta di guerra.

Passando alle quote di importazione, queste a differenza dei dazi, limitano la quantità di un determinato bene che può essere importato in un paese, proteggendo così l'industria nazionale dalla concorrenza estera.

Le grandi imprese possono rispondere alle quote di importazione in maniera più flessibile rispetto alle piccole. Essi possono negoziare quote preferenziali o diversificare la loro gamma di prodotti per evitare l'impatto delle restrizioni. Inoltre, hanno la capacità di influenzare le politiche commerciali attraverso attività di lobbying.

Le piccole imprese, invece, sono svantaggiati dalle quote di importazione, poiché hanno meno margine di manovra per adeguarsi alle restrizioni. Questo può limitare l'accesso a beni essenziali o a materie prime critiche, influenzando negativamente la loro competitività sul mercato. Un caso significativo riguarda le piccole imprese di prodotti tessili negli Stati Uniti, che hanno sofferto a causa delle quote imposte su tessuti provenienti dall'Asia.

In sintesi quindi:

- Vantaggi: Stabilizzazione del mercato interno, protezione delle industrie locali.
- Svantaggi: Riduzione della concorrenza, aumento dei prezzi, limitazioni per le piccole imprese.

Guardando infine il caso dei sussidi vediamo che le grandi imprese possono beneficiare dei sussidi quando operano in mercati che ricevono supporto governativo, poiché ciò riduce i loro costi operativi e aumenta la loro competitività. Tuttavia, le barriere non tariffarie, come le stringenti normative sanitarie e di sicurezza, possono rappresentare un ostacolo anche per le grandi imprese, richiedendo ingenti investimenti per conformarsi ai requisiti.

A differenza delle grandi, per le piccole imprese, i sussidi spesso rappresentano una minaccia piuttosto che un'opportunità, poiché non hanno accesso diretto agli aiuti e devono competere con aziende nazionali sovvenzionate. Un esempio è quello delle piccole imprese di alimenti biologici in Europa, che devono affrontare costi elevati per la certificazione e la conformità alle normative europee, il che può limitare la loro capacità di competere.

Infine riassumendo anche i sussidi, vediamo che:

- Vantaggi: Supporto alle industrie locali, promozione di standard elevati (es. sicurezza alimentare).
- Svantaggi: Distorsione del mercato, aumento delle barriere all'entrata per i nuovi attori, complessità normativa per le piccole imprese.

1.4 CONSIDERAZIONI FINALI

In generale riassumendo questo capitolo, le politiche commerciali possono favorire o svantaggiare le grandi e piccole imprese in modi diversi, influenzando la loro capacità di competere e prosperare nel mercato globale.

Vantaggi per le grandi imprese

1. Economia di Scala: le grandi imprese beneficiano delle economie di scala, riducendo i costi per unità di prodotto e aumentando i margini di profitto.
2. Potere Negoziatore: Possono negoziare condizioni migliori con i fornitori esteri grazie alla loro capacità di acquistare in grandi volumi.

3. Capacità di Assorbire Costi Aggiuntivi: Possono gestire meglio l'impatto delle tariffe e delle regolamentazioni non tariffarie grazie alle loro risorse finanziarie e operative.
4. Accesso ai Mercati: Hanno maggiori capacità di entrare e mantenere la presenza nei mercati internazionali, sfruttando la loro rete globale e le risorse logistiche.

Svantaggi per le grandi imprese

1. Dipendenza dai Mercati Esteri: Possono essere vulnerabili a fluttuazioni nei mercati internazionali e alle politiche commerciali dei paesi esportatori.
2. Complessità Gestionale: La gestione di operazioni su larga scala può comportare complessità logistiche e amministrative significative.
3. Reputazione e Responsabilità Sociale: Possono affrontare maggiore scrutinio pubblico e responsabilità sociale, specialmente in termini di pratiche etiche e sostenibili.

Vantaggi per le piccole imprese

1. Flessibilità: Possono adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato e delle preferenze dei consumatori.
2. Connessione con il Mercato Locale: Possono rispondere meglio alle esigenze specifiche dei consumatori locali, offrendo prodotti di nicchia.
3. Innovazione: Sono spesso più innovativi e capaci di introdurre prodotti unici che le grandi imprese potrebbero trascurare.
4. Relazioni di Fiducia: Mantengono relazioni più strette e personali con i clienti, costruendo una fedeltà duratura.

Svantaggi per le piccole imprese

1. Risorse Limitate: Hanno meno risorse finanziarie e operative, rendendo difficile l'assorbimento di costi aggiuntivi imposti da tariffe e regolamentazioni.
2. Meno Potere Negoziatore: Hanno meno capacità di negoziare prezzi competitivi con i fornitori esteri.
3. Vulnerabilità alle Politiche Commerciali: Possono essere più vulnerabili alle politiche protezionistiche e alle barriere non tariffarie che limitano l'accesso ai mercati internazionali.

4. Accesso Limitato al Mercato: Possono avere difficoltà ad espandersi e competere con le grandi imprese nel mercato globale.

Quindi le politiche commerciali hanno effetti profondi e differenziati su grandi e piccole imprese: mentre le grandi possono spesso adattarsi meglio o persino trarre vantaggio da tali politiche data la loro grandezza e influenza; le piccole imprese tendono a soffrirne maggiormente, con conseguenze significative sia a livello economico che sociale. La scelta della politica commerciale più appropriata dipende da un equilibrio tra la protezione dell'industria nazionale e la promozione di un mercato competitivo e accessibile.

CAPITOLO 2: L'ECONOMIA INTERNAZIONALE E IL CASO BREXIT²

Introduzione al Contesto Storico ed Economico

Prima del referendum sulla Brexit del 2016, il Regno Unito aveva goduto di un lungo periodo come membro dell'Unione Europea (UE). Entrato nella Comunità Economica Europea (CEE) nel 1973, il Regno Unito aveva beneficiato dell'accesso al mercato unico europeo, che garantiva la libera circolazione di beni, servizi, capitali e persone. Questo legame ha portato vantaggi economici significativi al Paese, come l'aumento degli scambi commerciali e degli investimenti esteri, la cooperazione in ambito politico ed economico, e la partecipazione a progetti comunitari di ricerca e sviluppo.

Tuttavia, nonostante i benefici, una parte consistente della popolazione britannica è rimasta scettica nei confronti dell'integrazione europea. Le preoccupazioni riguardavano principalmente la perdita di sovranità nazionale, l'incremento dell'immigrazione e la percezione che le regole dell'UE fossero troppo intrusive. Inoltre, la crisi economica globale del 2008 ha accentuato il sentimento anti-UE, alimentato dall'austerità e dalla percezione di una ripresa lenta e iniqua.

Tutto questo si è accentuato il 31 Dicembre 2020 con l'effettiva uscita del Regno Unito dall'Unione Europea.

Le cause della Brexit possono essere ricondotte a diversi fattori interconnessi, tra cui:

1. **Sovranità Nazionale:** Molti cittadini britannici percepivano una crescente perdita di controllo sulle decisioni nazionali, ritenendo che le istituzioni europee esercitassero un'influenza eccessiva sulle politiche interne del Regno Unito.

• ² Il contenuto di questo capitolo si basa sulle seguenti fonti: [7] Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Quarterly National Accounts Database; [8] UK Office of National Statistics; World Bank, World Development Indicators database; [9] World Bank, World Development Indicators; [10] Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); United Nations Department of Economic and Social Affairs; [11] The economics of Brexit what have we learned; [12] Sampson 2017 Brexit the economics of international disintegration.

2. **Immigrazione:** L'aumento dell'immigrazione proveniente dall'Europa dell'Est, favorito dalla libera circolazione delle persone nell'UE, ha alimentato preoccupazioni riguardo alla pressione sui servizi pubblici e sul mercato del lavoro, soprattutto nelle aree più svantaggiate.
3. **Populismo e Nazionalismo:** L'emergere di movimenti populistici ha amplificato le critiche all'UE, sostenendo che l'Unione rappresentasse un'élite distante e scollegata dai bisogni del popolo britannico.
4. **Crisi Economica e Austerità:** La crisi economica del 2008 ha inasprito le disuguaglianze sociali ed economiche, alimentando il risentimento verso l'establishment politico e l'UE, percepiti come corresponsabili delle difficoltà economiche.
5. **Campagna Referendaria:** La campagna per il referendum del 2016 è stata caratterizzata da una forte polarizzazione e dall'uso di retorica anti-europea. I sostenitori del "Leave" hanno enfatizzato la necessità di "riprendere il controllo" delle leggi e dei confini del Paese, mentre i sostenitori del "Remain" hanno sottolineato i rischi economici dell'uscita dall'UE.

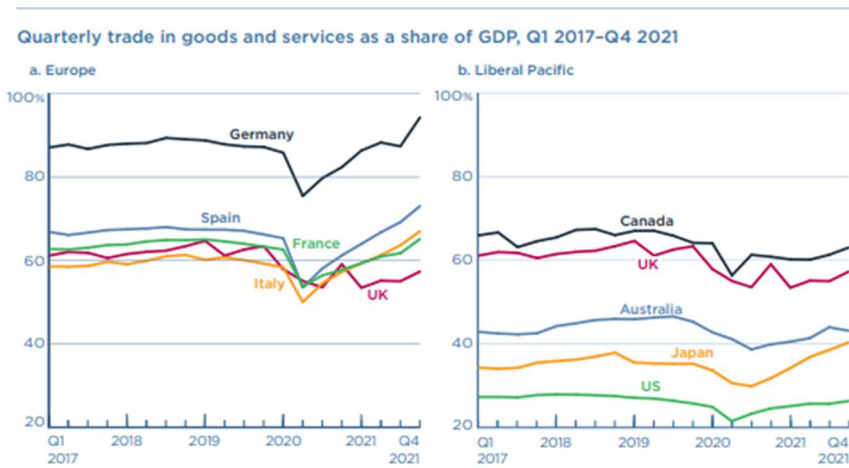
Il referendum del 2016, che ha sancito l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea (UE), è stato uno degli eventi più significativi nella recente storia europea. La Brexit, infatti, ha sollevato numerosi interrogativi non solo in merito alle conseguenze economiche, ma anche sulle dinamiche politiche e sociali che hanno portato il Regno Unito a prendere una decisione di tale portata.

2.1 INTRODUZIONE DELLA SITUAZIONE DEL REGNO UNITO E GLOBALE PRE E POST BREXIT

Il voto sulla Brexit non è stato un fulmine a ciel sereno, ma il culmine di un processo politico e sociale in corso da decenni. Le radici del sentimento euroscettico nel Regno Unito affondano in una combinazione di fattori economici e politici; già negli anni '90, con l'intensificarsi della globalizzazione e l'integrazione economica dell'UE, si sono manifestate le prime avvisaglie di malcontento.

Secondo lo studio di Fetzer (2019), un momento cruciale è stato l'emergere dell'UKIP (United Kingdom Independence Party) dopo il 2010, infatti il successo elettorale di questo partito ha evidenziato un crescente scetticismo nei confronti dell'UE, alimentato da tagli alla spesa pubblica e politiche di austerità che hanno colpito duramente le regioni più svantaggiate del paese. La figura 2, sotto riportata, del documento di Fetzer mostra come i tagli alla spesa siano stati distribuiti in modo diseguale, con le regioni più deboli che hanno subito i maggiori impatti, esacerbando le divisioni socio-economiche esistenti.

FIGURE 2 UK TRADE HAS NOT RECOVERED FROM THE PANDEMIC AS QUICKLY AS OTHER ADVANCED ECONOMIES



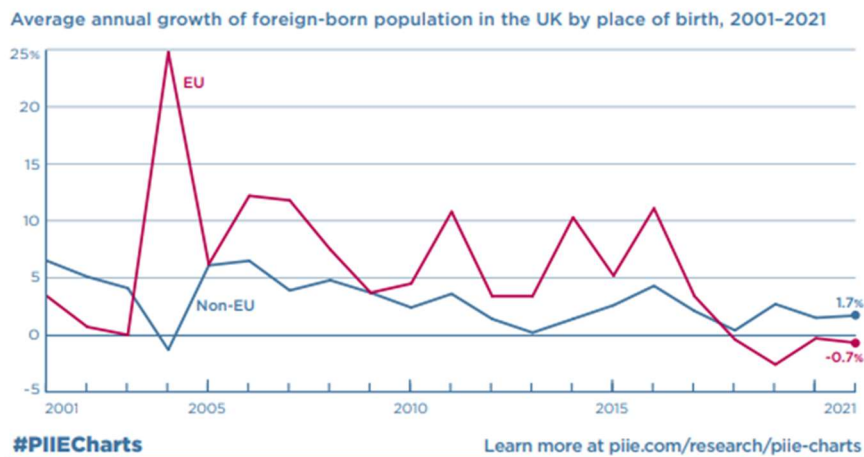
(Fonte: Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Quarterly National Accounts Database)

L'austerità introdotta dal governo britannico dopo la crisi finanziaria globale ha avuto un impatto significativo sulla politica interna. I tagli alla spesa pubblica, soprattutto nelle aree già economicamente svantaggiate, hanno alimentato un senso di abbandono tra le classi sociali più basse, che si sono sentite tradite dal governo centrale. Questo malcontento si è tradotto in un voto di protesta contro lo status quo, che ha trovato espressione nel sostegno all'UKIP e, successivamente, nel voto per la Brexit.

Come evidenziato da Fetzer (2019), l'austerità ha eroso il contratto sociale implicito che lega lo Stato ai cittadini, portando molti elettori a sostenere il Leave come forma di protesta contro il sistema

politico ed economico vigente. Questo fenomeno è ben illustrato nella figura 3, che mostra la contrazione della spesa pubblica in settori chiave come l'istruzione e i servizi sociali.

FIGURE 3 UK FOREIGN-BORN POPULATION GROWTH HAS SLOWED SINCE THE BREXIT VOTE



(Fonte: UK Office of National Statistics)

Però, contrariamente a quanto si potrebbe pensare, le motivazioni economiche dirette non sono state il principale fattore determinante nel voto per la Brexit. Studi come quelli di Wadsworth (2016), Nickell e Saleheen (2015) hanno dimostrato che l'immigrazione dall'UE ha avuto un impatto limitato sui salari e sull'occupazione dei lavoratori britannici, con effetti negativi concentrati solo nei settori a basso salario, tuttavia, la percezione che l'immigrazione fosse una minaccia per il benessere economico ha giocato un ruolo significativo nel rafforzare il sostegno al Leave.

Due sono le ipotesi principali che possono spiegare il voto per la Brexit: Ipotesi 1: Primato dello Stato-nazione: un governo democratico di successo richiede il consenso e la partecipazione dei governati, invece i britannici si identificano come cittadini del Regno Unito, non come cittadini dell'Unione Europea; di conseguenza, ritengono che il Regno Unito debba essere governato come uno Stato-nazione sovrano.

L'appartenenza all'UE erode la sovranità della Gran Bretagna, in particolare, impedisce al Regno Unito di controllare l'immigrazione e costringe il Regno Unito ad attuare le leggi emanate dall'UE. Secondo questa ipotesi, i britannici hanno votato per lasciare l'UE perché vogliono riprendere il controllo dei loro confini e del loro paese.

Questa prima ipotesi quindi sostiene che i cittadini britannici abbiano votato per recuperare la sovranità nazionale, sentendo che l'adesione all'UE stava erodendo il controllo del Regno Unito sui propri confini e sulle proprie leggi.

Ipotesi 2: Il capro espiatorio dell'UE: molte persone si sentono lasciate indietro dalla Gran Bretagna moderna. I rimasti indietro sono più anziani, meno istruiti, più conservatori socialmente, meno di successo economico e pensano che la vita in Gran Bretagna stia peggiorando e non migliorando.

Dalla crisi finanziaria globale, il salario medio del Regno Unito è diminuito, quindi influenzati dai sentimenti anti-UE espressi dai giornali britannici e dai politici euroscettici, questi individui sono arrivati a incolpare l'immigrazione e l'UE per molti dei loro guai.

Secondo questa ipotesi, gli elettori hanno sostenuto la Brexit perché credono che l'adesione all'UE abbia contribuito al loro malcontento nei confronti dello status quo. L'ipotesi dello stato-nazione spiega la Brexit come un'affermazione dell'identità nazionale, mentre l'ipotesi del capro espiatorio vede la Brexit come il risultato di una disinformazione degli elettori sugli effetti dell'appartenenza all'UE.

Quindi questa seconda ipotesi, invece, suggerisce che l'UE sia stata identificata come la causa dei problemi economici e sociali interni, alimentando un sentimento di risentimento che ha trovato sfogo nel voto per il Leave.

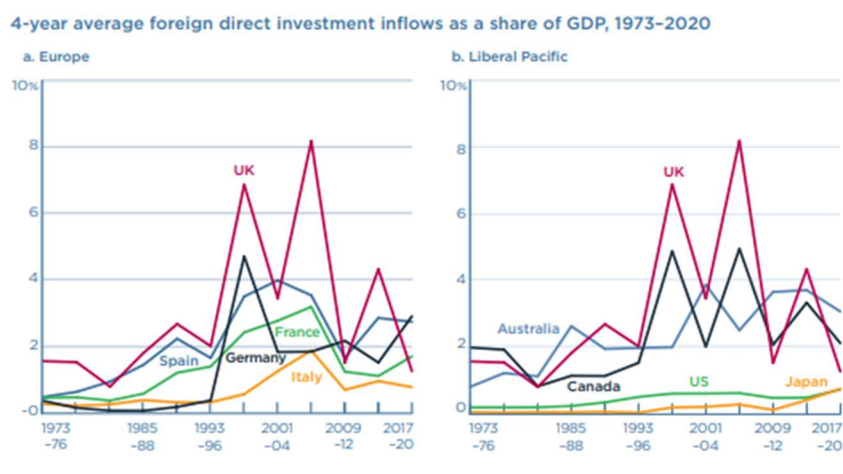
È probabile che entrambe le ipotesi abbiano avuto un ruolo nell'esito del referendum, ma le prove esistenti sono insufficienti per valutare i loro contributi relativi. Quando agli elettori del Leave viene chiesto di spiegare il loro voto, la sovranità nazionale e l'immigrazione sono le ragioni più frequentemente citate, ma queste risposte sono coerenti con entrambe le ipotesi.

Il caso Brexit, ovviamente ha avuto conseguenze economiche che sono state ampiamente negative, con effetti che si sono manifestati in modo disomogeneo tra le diverse regioni del Regno Unito. Gli studi condotti da Fetzer e Wang (2020) mostrano che le regioni più colpite dalla Brexit sono quelle con una maggiore dipendenza dal commercio con l'UE e con una presenza significativa del settore manifatturiero.

Londra, che ha votato prevalentemente per rimanere nell'UE, ha subito meno danni economici rispetto alle regioni industriali del Nord e delle Midlands.

La figura 5 del documento di Fetzer evidenzia come il danno economico della Brexit sia distribuito in modo diseguale, contribuendo ad ampliare le divisioni economiche e sociali esistenti. Questo ha messo in luce la difficoltà di "livellare" le disparità regionali, un obiettivo dichiarato del governo conservatore, ma reso più difficile dalla contrazione economica post-Brexit.

FIGURE 5 FOREIGN DIRECT INVESTMENT INTO THE UK HAS FALLEN SINCE THE BREXIT VOTE



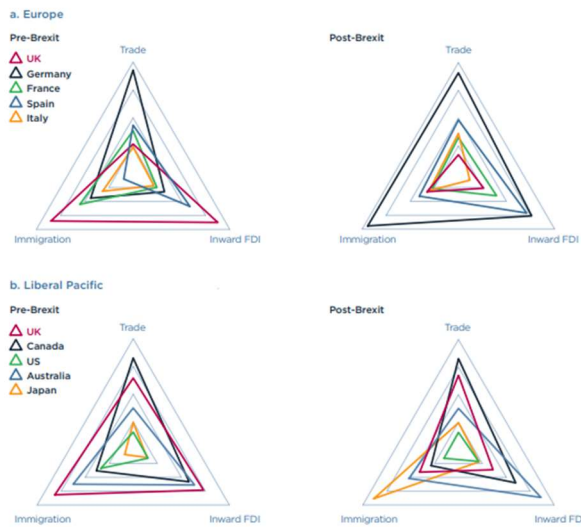
(Fonte: World Bank, World Development Indicators database.)

Oltre alle ovvie implicazioni interne, la Brexit ma si inserisce in un contesto più ampio di trasformazione dell'economia globale. Come sottolineato da Posen e Rengifo-Keller, la Brexit rappresenta un brusco ritiro del Regno Unito dall'economia globale, in un momento in cui le forze della globalizzazione stanno affrontando sfide senza precedenti a causa della pandemia di Covid-19 e dell'invasione russa dell'Ucraina.

L'analisi dei dati sul commercio internazionale, sugli investimenti diretti esteri (IDE) e sull'immigrazione mostra che il Regno Unito ha subito un significativo calo in tutte queste dimensioni dopo la Brexit. I grafici a radar del documento di Posen e Rengifo-Keller illustrano come il Regno Unito sia diventato meno aperto e meno integrato rispetto ai suoi pari europei e alle economie del Pacifico.

FIGURE 6 THE UK WAS FAR MORE OPEN TO TRADE AND IMMIGRATION, AND ATTRACTIVE FOR FDI PRE-BREXIT

Trade and inward FDI as a share of GDP and immigrant population growth, relative values



(Fonte: World Bank, World Development Indicators; Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); United Nations Department of Economic and Social Affairs)

2.2 IMPATTO ECONOMICO E POLITICO SIA A LIVELLO NAZIONALE CHE GLOBALE DI TALE POLITICA

Le conseguenze economiche della Brexit sulla Gran Bretagna sono state complesse e articolate. Nonostante le promesse di maggiore sovranità economica e controllo delle proprie risorse, il Regno Unito ha dovuto affrontare sfide significative; innanzitutto, il processo di uscita ha portato a una riduzione delle esportazioni verso l'UE, che rappresenta uno dei principali partner commerciali del Paese. Le nuove barriere commerciali, sotto forma di dazi e controlli doganali, hanno reso più costoso e complicato l'accesso al mercato unico, compromettendo la competitività delle imprese britanniche. A livello macroeconomico, l'incertezza legata alla Brexit ha contribuito a un rallentamento della crescita economica, con ripercussioni dirette sugli investimenti.

Le aziende, timorose delle implicazioni di lungo termine, hanno posticipato o ridotto gli investimenti, specialmente nei settori più esposti ai mercati internazionali; questo ha comportato una stagnazione in settori strategici come quello finanziario e industriale, con effetti negativi sull'occupazione e sul PIL nazionale.

Non meno rilevante è stata la questione dell'immigrazione, che ha giocato un ruolo centrale nella campagna referendaria, infatti la riduzione della libertà di movimento ha avuto un impatto diretto su diversi settori dell'economia britannica, che dipendevano fortemente dalla manodopera proveniente dall'UE: settori come l'agricoltura, la sanità e l'ospitalità hanno risentito della mancanza di lavoratori, portando a un aumento dei costi operativi e a una diminuzione della produttività.

Sul fronte politico, la Brexit ha scatenato una serie di tensioni interne, mettendo in discussione l'unità del Regno Unito. In particolare, la questione del confine irlandese ha evidenziato le fragilità dell'accordo di pace del Venerdì Santo, alimentando timori di una riacutizzazione delle tensioni tra Irlanda del Nord e Repubblica d'Irlanda. Inoltre, il successo della Brexit ha dato nuova linfa ai movimenti indipendentisti in Scozia, che vedono nell'uscita dall'UE un motivo per rivendicare una maggiore autonomia o addirittura l'indipendenza dal Regno Unito.

Passando invece alle conseguenze a livello globale, la Brexit ha avuto un impatto profondo sul panorama economico e politico internazionale: in primo luogo, ha segnato una battuta d'arresto per il processo di integrazione europea, sollevando dubbi sulla tenuta dell'UE e sul suo futuro; in secondo luogo la Brexit ha rappresentato un precedente pericoloso, dimostrando che l'uscita dall'Unione è una possibilità concreta, e ciò ha incoraggiato forze euroscettiche in altri paesi membri, tuttavia, finora l'UE è riuscita a mantenere una relativa stabilità, sebbene la questione rimanga aperta e suscettibile di evoluzioni future.

Dal punto di vista economico, la Brexit ha contribuito a ridefinire gli equilibri commerciali a livello globale; il Regno Unito ha cercato di stipulare nuovi accordi commerciali bilaterali per compensare la perdita di accesso al mercato unico, ma ciò si è rivelato un compito arduo e complesso, inoltre, la Brexit ha evidenziato i limiti del protezionismo e delle politiche di chiusura, dimostrando che l'isolamento economico può comportare costi elevati in termini di crescita e prosperità.

Un altro aspetto cruciale è stato l'effetto della Brexit sull'integrazione internazionale e sulla globalizzazione. Questo può essere visto documentato, il trilemma di Rodrik suggerisce che gli stati-nazione, la democrazia politica e l'integrazione economica profonda sono difficilmente compatibili.

La Brexit sembra confermare questa teoria, evidenziando come la spinta verso la globalizzazione possa entrare in conflitto con le istanze nazionaliste e identitarie. In tal senso, la Brexit rappresenta un segnale di avvertimento per le istituzioni internazionali, che devono affrontare il crescente malcontento popolare e trovare soluzioni per conciliare l'integrazione economica con la tutela degli interessi nazionali.

2.3 CONCLUSIONE E POSSIBILI SCENARI FUTURI

In conclusione, la Brexit ha messo in luce le profonde divisioni all'interno della società britannica e le sfide che derivano dal tentativo di conciliare l'integrazione globale con la sovranità nazionale. Il processo di uscita dall'UE ha comportato costi significativi per l'economia del Regno Unito, compromettendo la sua posizione sullo scenario internazionale e sollevando interrogativi sul futuro delle relazioni con l'Europa, ma allo stesso tempo, ha offerto un'opportunità di riflessione per l'intera comunità internazionale, evidenziando la necessità di un nuovo equilibrio tra apertura economica e protezione degli interessi nazionali.

Il futuro dell'integrazione europea e globale dipenderà dalla capacità dei leader politici di rispondere alle preoccupazioni dei cittadini, promuovendo politiche che favoriscano la coesione sociale e la crescita inclusiva.

La Brexit potrebbe essere interpretata come un evento unico nella storia dell'integrazione europea o come il segnale di un più ampio cambiamento nelle dinamiche globali, ma resta ancora da vedere quale sarà il suo impatto a lungo termine, ma una cosa è certa: la Brexit ha segnato un nuovo capitolo nella storia delle relazioni internazionali, e le sue conseguenze continueranno a farsi sentire per molti anni a venire, dato che le tendenze globali recenti virano verso un ritorno al protezionismo nel commercio e nel libero movimento delle merci e dei fattori, andando contro la pura Globalizzazione iniziata nei primi anni duemila.

CAPITOLO 3: STUDI DEL CASO BREXIT SU UNA NOTA AZIENDA CALZATURIERA ITALIANA

Per il caso studio mi sono riferito in particolare ad una nota azienda calzaturiera italiana, in particolare farò riferimento al reparto E-commerce, che da quarantacinque è leader mondiale nel settore delle calzature.

Per dare alcuni numeri, questa azienda è produttrice dei marchio di scarpe da bambino con due diversi brand e uomo/donna con ulteriori quattro, per un totale di sei; è presente in più di quaranta mercati a livello globale, compreso ovviamente quello del Regno Unito; ha un fatturato di oltre sessanta milioni di euro ed infine spedisce i propri prodotti in più di 3000 rivenditori e negozi, sempre a livello globale.

3.1 INTRODUZIONE DELLA SITUAZIONE AZIENDALE PER E POST BREXIT

Prima della Brexit, le operazioni di esportazione verso il Regno Unito erano relativamente semplici per le aziende italiane, grazie alla libera circolazione delle merci all'interno dell'Unione Europea, infatti non erano previsti dazi doganali, e le formalità burocratiche erano minime.

Un documento aziendale interno evidenzia che la quantità di calzature esportate verso il Regno Unito ammontava a circa 2000 paia all'anno; questo volume significativo di esportazioni era reso possibile da un'infrastruttura commerciale efficiente, che permetteva all'azienda di operare senza ostacoli significativi.

Dal punto di vista finanziario, il fatturato dell'azienda, prima della Brexit, era di €130.500 per tutti i brand. Questo dato rifletteva la solidità del mercato britannico per le calzature italiane, sostenuto da una domanda costante e da un quadro normativo favorevole.

Successivamente alla uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, ha portato all'introduzione dei nuovi regolamenti post-Brexit che hanno avuto un impatto devastante sul volume delle esportazioni e sul fatturato dell'azienda, infatti secondo i dati interni, il fatturato è sceso del 67%, passando da €130.500 a €43.100.

Questa drastica riduzione può essere attribuita a vari fattori, tra cui l'introduzione di dazi doganali che, mediamente, incidono per circa l'8% su ogni singola esportazione. L'aumento dei costi ha reso i prodotti meno competitivi nel mercato britannico, riducendo significativamente il volume delle vendite, spostando quindi il volume di importazione verso paesi in cui i dazi doganali erano più favorevoli.

Inoltre, l'azienda ha dovuto sospendere temporaneamente le operazioni di esportazione verso il Regno Unito per riorganizzare le sue strategie e affrontare le nuove complessità burocratiche. Questa riorganizzazione, durata circa due anni, ha portato alla chiusura temporanea di alcuni canali di vendita, con una ripresa ufficiale delle operazioni solo nel maggio 2024.

3.2 RISULTATI DELLE POLITICHE COMMERCIALI ADOTTATE

Uno degli aspetti più complessi della nuova realtà post-Brexit è stato l'adattamento alle nuove regole doganali e fiscali, infatti ad oggi, ogni spedizione verso il Regno Unito deve essere accompagnata da una serie di documenti obbligatori, tra cui dichiarazioni doganali dettagliate, fatture commerciali con indicazioni specifiche, e documenti di trasporto come l'AWB (Air Waybill) . L'introduzione del sistema CDS (Customs Declaration Service) nel Regno Unito ha sostituito il precedente sistema CHIEF, rendendo necessaria una familiarità con nuove procedure telematiche per la dichiarazione delle importazioni e delle esportazioni.

Un altro aspetto critico è stato l'impatto della Brexit sulla gestione dell'IVA: le nuove disposizioni richiedono che l'IVA all'importazione sia assolta al momento dello sdoganamento, con la possibilità di utilizzare sistemi come il Postponed VAT Accounting (PVA), che consente di dichiarare l'IVA in un secondo momento, alleggerendo il carico fiscale immediato per le aziende.

La Brexit ha introdotto anche nuove restrizioni su determinate categorie di merci, rendendo alcune di esse non esportabili nel Regno Unito; come evidenziano documenti interni è stata stilata una lunga lista di prodotti soggetti a restrizioni, che spaziano dai prodotti alimentari ai beni di consumo durevoli, come pelli e prodotti di pelletteria. Sebbene queste restrizioni abbiano un impatto limitato sull'azienda

calzaturiera in questione, esse rappresentano un ulteriore esempio delle complessità aggiuntive che le imprese italiane devono affrontare nel commercio con il Regno Unito.

3.3 STRATEGIA DI ADATTAMENTO E PROSPETTIVE FUTURE

Per far fronte alle nuove sfide poste dalla Brexit, l'azienda ha adottato diverse strategie di adattamento.

Una delle misure più significative è stata la decisione di limitare il numero di brand esportati nel Regno Unito, concentrando le risorse su quelli più redditizi. Questa strategia ha permesso all'azienda di ottimizzare le operazioni logistiche e ridurre l'esposizione ai rischi legati alle nuove normative.

Inoltre, l'azienda ha avviato una serie di investimenti per migliorare la sua presenza online e raggiungere direttamente i consumatori britannici, riducendo la dipendenza da intermediari. Questo approccio ha portato a un incremento delle vendite dirette, compensando in parte la riduzione del fatturato causata dalla Brexit.

Sul lungo termine, l'azienda prevede di monitorare attentamente l'evoluzione del mercato britannico e di adattare le sue strategie in base alle nuove tendenze e normative. La riorganizzazione delle operazioni di esportazione e l'adozione di tecnologie avanzate per la gestione delle dogane rappresentano passi fondamentali per garantire la sostenibilità delle operazioni nel Regno Unito.

In conclusione la Brexit ha rappresentato una sfida significativa per le aziende italiane che operano nel mercato britannico, introducendo nuove complessità doganali, fiscali e normative, tuttavia, attraverso una riorganizzazione strategica e l'adozione di misure innovative, l'azienda calzaturiera in questione è riuscita a mitigare alcuni degli effetti negativi e a prepararsi per un futuro incerto. Il caso di studio analizzato in questo capitolo offre un esempio illuminante di come le imprese possano affrontare con successo le sfide poste da cambiamenti macroeconomici e geopolitici significativi.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2021). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson.
- [2] Bhagwati, J. (1988). *Protectionism*. The MIT Press.
- [3] Baldwin, R., & Wyplosz, C. (2015). *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill Education.
- [4] WTO Reports on Trade Policy Reviews: Reports on the trade policies of various countries are available through the World Trade Organization.
- [5] UNCTAD Trade and Development Report: United Nations Conference on Trade and Development provides annual reports analyzing global trade policies.
- [6] *Economia Internazionale 1, Teoria e politica del commercio internazionale*, Krugman / Obstfeld / Melitz.
- [7] Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Quarterly National Accounts Database.
- [8] UK Office of National Statistics.
- [9] World Bank, World Development Indicators database.
- [10] World Bank, World Development Indicators; Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- [11] The economics of Brexit what have we learned.
- [12] Sampson 2017 Brexit the economics of international disintegration.