

Giovanni Federico

I vantaggi del commercio: Il commercio è uno dei più importanti fattori di crescita del reddito, in quanto permette lo sfruttamento ottimale dei fattori della produzione. Tale idea fu espressa nella forma moderna ovvero il cosiddetto principio dei costi comparati dell'economista David Ricardo. Il principio afferma che ciascuna area dovrebbe specializzarsi nei beni che è in grado di produrre costi minori- indipendentemente dai costi di produzione nei paesi concorrenti. Ricardo si riferiva soprattutto al costo del lavoro ma il principio in seguito si è esteso a più fattori produttivi (terra, capitale, lavoro, lavoro specializzato).

Teorema Heckscher-Ohlin: I costi di produzione di un determinato bene sono tanto più bassi quanto più la sua produzione richiede un uso intensivo del fattore più abbondante in quel paese. Secondo questo teorema è dunque la dotazione dei fattori che determina la specializzazione di un paese. Il risultato è che i paesi esportano i prodotti che utilizzano in maniera più intensiva il fattore di produzione di cui sono più dotati ed importano i prodotti che richiedono l'impiego del fattore produttivo di cui sono meno dotati. Secondo questo teorema il reddito mondiale sarebbe, in linea teorica, massimizzato se tutti i paesi fossero in grado di sfruttare al meglio la propria dotazione di fattori: commercio internazionale assolutamente privo di restrizioni (libero scambio). Tale teorema ha ottenuto critiche; Principali limiti di questo approccio scientifico da un punto di vista storico: presuppone la perfetta concorrenza tra i paesi (assenza di dazi), assume un'identica tecnologia tra i paesi (storicamente non è vero), presuppone la perfetta immobilità dei fattori della produzione (storicamente non è così, ad esempio si veda l'emigrazione degli ingegneri inglesi verso le industrie del continente europeo nell'Ottocento), è statico perché l'allocazione ottimale dei fattori è considerata come data o immobile (non è così: ad esempio in GB alla fine del Settecento si passa da processi labour intensive a processi capital intensive). La teoria è stata originariamente elaborata per i mercati internazionali ma vale anche per aree più ristrette. Quindi è opportuno considerare lo sviluppo del commercio in tre livelli- locale, nazionale e internazionale e sarà indicato tale processo con la mercantilizzazione.

La mercantilizzazione: Il mercato locale si crea attraverso il cosiddetto processo di mercantilizzazione. Con il termine mercantilizzazione si intende la

crescita della percentuale dei beni scambiati al di fuori dell'azienda produttrice. La definizione è molto generale in quanto si applica a tutte le attività (agricoltura ecc..) dell'area di scambio (locale, regionale, ec...) e del mezzo di scambio (moneta o semplice baratto di beni). Quindi diversa dal concetto di economia monetaria che non comprendeva il baratto. Il processo di mercantizzazione inizia in una unità produttrice autosufficiente e concludersi con un'economia mercantizzata. La mercantizzazione implica un cambiamento della composizione della produzione. Il nesso tra mercantizzazione, formazione del mercato e incremento del reddito è stretto anche se non è facile determinare quale sia la causa e l'effetto. La natura del processo di mercantizzazione dipende anche da due caratteristiche, la concentrazione della proprietà terriera e l'attitudine dei contadini verso il mercato.

CETERIS PARIBUS: la percentuale della produzione commercializzata cresce con il livello di concentrazione della proprietà.

L'atteggiamento dei contadini ha portato ad un dibattito fra seguaci di diverse discipline. I primi hanno sostenuto che i contadini avrebbero preferito la moral economy ovvero rifiutarsi di impegnarsi in scambi di mercato, preferendo l'autosufficienza e a favore di questa teoria c'era l'elevato autoconsumo e/o l'elasticità negativa di prodotti agricoli. Gli economisti ribattono che entrambe le situazioni sono compatibili con la razionalità economica. Il dibattito sembra esaurito ma si è creato un certo interesse per la mercantizzazione.

Nel lungo periodo la mercantizzazione produce due importanti effetti:

- la crescita del rapporto percentuale tra la quantità agricola venduta e la quantità agricola totale prodotta (esistono diverse metodologie per il calcolo della produzione agricola venduta in mancanza di dati diretti riguardanti le vendite)
- il graduale cambiamento della composizione della produzione complessiva: processo di specializzazione (ad esempio il passaggio dal sistema curtense al sistema di mercato locale che spezza l'isolamento dei villaggi agricoli).

Formazione di un mercato Nazionale: Il mercato nazionale è caratterizzato da un elevato livello di interscambio e di integrazione:

- l'interscambio è rappresentato dal volume delle transazioni effettuate in un dato momento nel mercato

• l'integrazione è rappresentata dall'incremento delle possibilità di fare commercio a prescindere dall'effettiva presenza di scambi; un mercato è perfettamente integrato se i prezzi per uno stesso bene sono uguali. E i prezzi tendono ad avvicinarsi se esiste la possibilità di commerciare, indipendentemente dalla presenza di scambi.

Si hanno due località A e B dove è possibile commerciare uno stesso prodotto. Si supponga che il bene abbia un prezzo di mercato pari a 50 nella località A e 70 nella località B. Se il costo di trasporto del bene dalla località A alla B è di 15, cosa conviene fare? Conviene acquistare il bene nella località A per poi trasportarla e rivenderla nella località B perché si realizza un margine positivo pari a 5. Questo processo (detto di arbitraggio) fa aumentare il prezzo in A e fa diminuire il prezzo in B. Tale processo cessa (di conseguenza si esaurisce lo scambio tra le due località) fino a che la differenza tra i due prezzi non eguaglia il costo di trasporto.

Un mercato perfettamente integrato (senza costi di transazione) è caratterizzato da prezzi uguali per uno stesso bene. I costi di transazione sono sempre positivi, dunque l'integrazione perfetta nei mercati non è mai raggiungibile

- Sono quei costi sostenuti al fine di realizzare una transazione commerciale. Tali costi si concretizzano nello sforzo effettuato da parte dei contraenti per conseguire due obiettivi: 1) trovare una controparte e arrivare ad un accordo; 2) far rispettare quanto pattuito dalle parti; 3) consegnare la merce
- Tali costi sono ad esempio: il costo in tempo e in denaro per definire un accordo, il costo in tempo e in denaro per ricercare i contraenti per un determinato contratto, i costi di ricerca di informazioni riguardanti il mercato e i suoi operatori, i costi di trasporto, di assicurazione, di intermediazione commerciale, ecc.
- Storicamente l'integrazione è sempre stata ostacolata da elementi di ordine:
 - naturale: barriere geografiche riguardanti la navigabilità dei fiumi, l'accesso alle vie del mare, ecc.
 - artificiale: ostacoli istituzionali come le barriere doganali interne
- E' opinione comune che il processo d'integrazione dei mercati nazionali nei paesi avanzati (USA, Francia, GB) si sia concluso nel corso del XIX sec. grazie: 1) al miglioramento dei mezzi di trasporto: costruzione di ferrovie (di cui vedi tabella 15 nel testo) e strade; 2) all'abbattimento delle barriere doganali interne (casi particolari: Italia e Germania)
- L'integrazione è condizione necessaria ma non sufficiente per gli scambi commerciali all'interno del mercato nazionale (vedi ad esempio il caso italiano prima dello scoppio della Grande guerra)

Sviluppo settore terziario: La crescita degli scambi ha causato lo sviluppo di un certo settore economico, il settore terziario.

La crescita economica (e del mercato nazionale) causa lo sviluppo del settore terziario in quanto l'aumento dei consumi rende conveniente affidare la distribuzione dei beni a personale specializzato:

il numero di addetti al commercio sul totale della popolazione attiva aumenta ovunque

- La crescita del terziario è caratterizzata da due processi:
- il graduale aumento del numero dei venditori ambulanti esempio in gran Bretagna, dal 1851 al 1911, un aumento di prima uno ogni 696 a uno ogni 520 (venditori non specializzati operanti nelle città: essi vendevano ogni tipo di bene) che portava al problema e alla paura di essere frodati, infatti tale problema venne risolto dalla crescita economica, che con l'aumento dei consumi ha reso conveniente affidare la distribuzione delle merci a personale specializzato.
- il graduale aumento del numero dei negozi tradizionali e specializzati che erano il canale principale di approvvigionamento della popolazione. Anche se questo processo non ha molto interessato gli storici.
- A fianco del negozio tradizionale (che ha dei vantaggi) si affermano nuove forme di organizzazione commerciale come: la catena dei negozi, il grande magazzino, la vendita per corrispondenza e la cooperativa di acquisto fra consumatori. La catena di negozi centralizzava la gestione di più esercizi in località diverse, il magazzino offriva una gamma più ampia di beni e in maggiore assortimento. Ovviamente poi in seguito i magazzini si sono uniti in catene. La cooperativa di consumo era, in teoria, un'organizzazione senza fini di lucro. Le prime forme di grande magazzino e di cooperative di consumo nascono agli inizi del 19° secolo. Ci fu un dibattito tra diversi storici su quale fosse stato il primo grande magazzino e prima grande cooperativa, però i dati disponibili sono scarsi. Sappiamo che in Europa la diffusione era molto meno capillare e che in Francia nel 1906 avevamo circa 22 magazzini a succursali multiple e che il numero è salito a 107 nel 1931. Il trionfo della grande distribuzione, la diminuzione dei negozi, è un fenomeno del dopoguerra. Nel 1967 ad esempio il numero dei negozi dell'USA era solo di poco superiore al numero degli anni 30. Contrariamente a quanto si pensa, la modernizzazione del commercio non ha fatto diminuire i costi di distribuzione nel senso stretto. Possono essere approssimati dai margini commerciali.

$$\frac{(\text{Prezzo al dettaglio} - \text{Prezzo all'ingrosso})}{\text{Prezzo all'ingrosso}} \times 100$$

I margini commerciali possono essere considerati una proxy dei costi (unitari) di distribuzione essendo uguali alla differenza tra prezzi all'ingrosso e al minuto per lo stesso prodotto espressa come percentuale dei prezzi all'ingrosso:

- La modernizzazione del commercio ha comportato un incremento dei margini commerciali per le seguenti ragioni:
- è aumentata la percentuale degli esercizi con un turn-over delle merci più lento (ad es. negozi di abbigliamento)
- i salari crescono più rapidamente delle vendite (aumentano la propria incidenza sui costi di distribuzione unitari): nel settore commerciale la produttività del lavoro (vendite per addetto) cresce dunque meno rispetto al suo costo (l'innovazione tecnologica svolge un ruolo meno importante rispetto all'industria)

Esempio nel 1910 negli stati uniti i country store western avevano in media margine di 18,7 per cento e le drogherie indipendenti il 19,5 per cento contro il 25,6% delle vendite per corrispondenza, il 29,3% dei grandi magazzini e il 29-33% dei negozi abbigliamento.

La modernizzazione della distribuzione ha portato a notevoli vantaggi per i consumatori, vantaggi che possono essere considerati maggiori laddove essa ha eliminato le posizioni di monopolio da parte dei negozianti locali. A questo esiste un libro molto famoso e discusso, R.Ranson e R Sutch 1997 dove hanno attribuito la povertà dei neri americani dopo l'emancipazione al potere ai negozianti che vendevano a credito le merci a prezzi altissimi.

l'aumento della grande distribuzione consente di diminuire nel complesso i prezzi al dettaglio

- l'assortimento e la varietà dei prodotti aumenta con lo sviluppo sia dei negozi tradizionali sia delle altre forme alternative di vendita
- i costi di transazione si riducono perché:
- la rete distributiva è più capillare (minori costi di trasporto)

- si diffonde il prezzo fisso prima nella grande distribuzione (diminuiscono i tempi della contrattazione) e poi nella piccola distribuzione
- si riduce il rischio di truffe perché, attraverso le catene di negozi, le stesse tipologie di merce si trovano su tutto il territorio nazionale con gli stessi prezzi
- la vendita per corrispondenza elimina il costo di recarsi al negozio

Mercato mondiale

Come rilevato da Pollard (1981) molte aree integrate si estendevano in più paesi limitrofi. In tali casi il fatto che le merci attraversassero la frontiera non avrebbe dovuto aggiungere nulla ai motivi e alle caratteristiche dello scambio. In realtà non era così perché le frontiere politiche si sono spesso trasformate in barriere economiche per l'intervento degli stati. È proprio il ruolo dello stato e la speranza di trovare ricette per la politica doganale spiega la grande attrazione per il processo di formazione del mercato mondiale.

Il processo d'integrazione si svolge nel XIX sec. in modo più rapido rispetto ai mercati nazionali. Sui mercati mondiali si assiste ad un più rapido calo dei differenziali di prezzi dalla metà del XIX sec. (soprattutto per le materie prime e i generi alimentari)

- Quali fattori favoriscono questo processo?
 - miglioramento dei mezzi di trasporto: la ferrovia è importante come lo è la nave a vapore
 - innovazioni tecnologiche nella conservazione delle merci (ad es. le tecniche di refrigerazione per il trasporto della carne) e nel trasferimento delle informazioni (ad es. il telegrafo che rende l'arbitraggio molto più agevole)

Tutti i dati disponibili mostrano un rapido calo dei differenziali di prezzo nella seconda metà del XIX secolo. La diminuzione è stata più rapida per le materie prime e i prodotti alimentari. Secondo una recente stima si ebbe un calo di percentuale dei differenziali fra Londra e New York 1870 al 1913, del 47% della lana e un massimo del 100% del rame. Nella maggior parte dei casi si tratta di un processo di integrazione pure ovvero fra beni considerati, il grano era l'unico libero di interscambio.

Inoltre abbiamo il miglioramento dei mezzi di trasporto, che se pur importante non spiega la formazione del mercato mondiale. Il processo è stato accompagnato e

facilitato da cambiamenti organizzativi che hanno ridotto i prezzi di transazione e hanno accresciuto l'efficienza complessiva del mercato. Essi hanno reso una trasmissione in tempo reale delle informazioni su produzioni, prezzi, consumi ecc... e ha reso l'arbitraggio più efficiente. Una stima del contributo di tali fattori alla formazione del mercato mondiale è difficile.

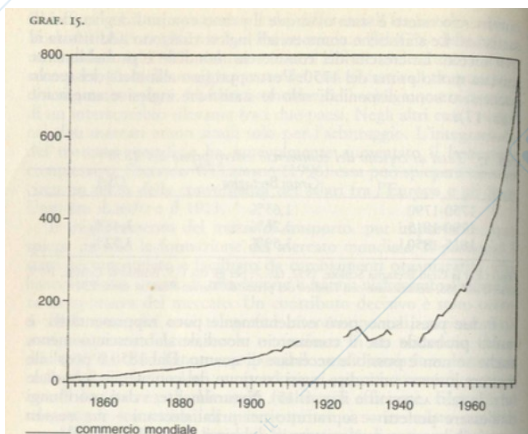
Per stimare la crescita del commercio mondiale gli storici usano un "indice delle quantità scambiate" che parte dal 1850 e arriva fino ad oggi. Le stime di questo indice dicono che è cresciuto da 10 (1850) a quasi 680 (1972) (con base 100=1913)

La crescita del commercio totale non è un indice del tutto soddisfacente. Anche una liberazione da un'economia chiusa può portare a spettacolari incrementi nell'interscambio. Inoltre la crescita del commercio dipende anche dalla crescita del reddito.

- Come si calcola tale indice per un dato anno? Si prende il valore del commercio mondiale di quell'anno, lo si divide per il valore del commercio di un anno preso come base (anno base) e poi si moltiplica tale rapporto per 100. Ad esempio:

$$\frac{\text{Valore del commercio mondiale nel 1920}}{\text{Valore del commercio mondiale nel 1910 (anno base)}} \times 100$$

- L'incremento medio annuo si è concentrato negli anni fino alla Grande guerra (3,6% medio annuo) e nel secondo dopoguerra (6,9%), mentre è rimasto stazionario nel periodo intermedio (aumenta negli anni Venti ma diminuisce negli anni Trenta e durante le guerre)



Esso appare molto elevato alla vigilia della prima guerra mondiale, in calo nel periodo fra le due guerre e poi in aumento nel secondo dopoguerra.

La crescita del commercio è stata determinata da fattori strutturali (aumento del reddito, la specializzazione..) è possibile individuare 4 fasi principali:

- A) Una progressiva liberalizzazione nella prima metà del XIX secolo, partendo da una situazione di protezionismo generalizzato iniziato prima in gran bretagna che era un paese economicamente egemone e culminò con l'abolizione del dazio sul grano.
- B) Un cinquantennio di protezionismo dalla fine degli anni settanta agli anni venti. Fra i grandi paesi solo la gran bretagna rimase fedele al libero scambio, abbandonandolo all'inizio degli anni venti.
- C) Un periodo di fortissime restrizioni al commercio negli anni trenta. Esse furono imposte per combattere la grande crisi: si tentava di aumentare la domanda per la produzione nazionale a spese delle importazioni (politica beggar thy neighbour)
- D) Progressiva liberizzazione nel secondo dopoguerra, che iniziò con un accordo generalizzato nel 1947 che poi proseguì in europa con la fondazione della ceca per il carbone e l'acciaio e negli anni sessanta vennero stipulati accordi gatt(1951) e in seguito creazione del mec(1957).

GATT (General Agreement on Tarifs and Trade): accordo firmato a Ginevra nel 1947 con lo scopo di liberalizzare gli scambi economici internazionali e favorire lo sviluppo del commercio internazionale abolendo progressivamente le barriere e le tariffe doganali. Nel 1993 è stato istituito il WTO (World Trade Organization) un'organizzazione permanente per la risoluzione delle controversie commerciali internazionali e per favorire l'attuazione e l'amministrazione degli accordi commerciali multilaterali

- CECA (Comunità europea del carbone e dell'acciaio): prevista dal Trattato di Parigi del 1951 avente lo scopo di abbattere le barriere doganali in 6 paesi europei (Benelux, Italia, Francia e Germania) per favorire lo scambio delle due materie prime

- MEC (Mercato europeo comune): creato con il Trattato di Roma nel 1957 è precursore dell'Unione Europea in quanto viene decisa la libera circolazione di merci, servizi, persone e capitali tra i paesi costituenti la CECA

La crescita del commercio mondiale viene accompagnata da un cambiamento della sua composizione merceologica. Si possono individuare due fasi storiche:

- dalla seconda metà del XIX sec. fino alla seconda guerra mondiale il continuo miglioramento dei trasporti (con la conseguente riduzione dei costi) favorisce il commercio dei prodotti primari e prevale il cosiddetto commercio verticale (prodotti primari contro manufatti) tra centro e periferia. La periferia ha sempre fornito una percentuale di esportazioni mondiali ridotta. Gran parte del commercio all'interno dell'europa nei cosiddetti paesi western settlement. E le più importanti esportazioni (commodities) erano cotone, grano carbone. E le importazioni della periferia erano indispensabili per lo sviluppo del centro.
- nel secondo dopoguerra la percentuale scambiata dei manufatti (in particolare dei prodotti chimici e meccanici) cresce ad un ritmo molto più rapido dei prodotti primari e prevale il cosiddetto commercio orizzontale (manufatti contro manufatti) stesso tipo di beni.

Esistono 3 categorie di paesi: grandi ovviamente in base al reddito e alla popolazione, piccoli con scarse risorse naturali e quindi orientati verso le esportazioni di manufatti, e piccoli con abbondanti risorse naturali e quindi orientati verso le esportazioni di prodotti primari. Questi ultimi hanno una struttura del commercio più arretrata degli altri a parità di reddito.

Formazione mercato mondiale: Il rapporto fra commercio internazionale e crescita economica ha sempre affascinato gli storici e gli economisti. Gran parte dei lavori si occupa del singolo paese o di un singolo flusso commerciale. Il dibattito presenta un'asimmetria. La principale eccezione è il dibattito sul rallentamento della crescita britannica verso la fine XIX secolo, e molti studiosi hanno attribuito la mediocre performance inglese all'insufficiente crescita delle esportazioni dovute ad esempio alla specializzazione di prodotti maturi come i tessuti. Gran parte delle ricerche si sono occupate del ruolo delle esportazioni di prodotti primari e della politica doganale, in particolare del protezionismo e ci si è chiesti se esse abbiano favorito la crescita economica e l'industrializzazione o l'abbiano danneggiata.

Un economista direbbe che le esportazioni di prodotti primari sono benefiche e la protezione danneggia la crescita, uno storico non sarebbe d'accordo, perché la loro opinione è influenzata in misura alla performance del paese di cui si occupano.

In genere si ritiene che le esportazioni di prodotti primari abbiano svolto un ruolo positivo nella crescita dei paesi che ora sono molto sviluppati. I paesi late-comers della periferia europea e il Giappone lo sono stati fino agli inizi del XX secolo. È difficile generalizzare su un gruppo così poco omogeneo. Ad esempio Cafagna sosteneva che le esportazioni di seta hanno rappresentato un ruolo decisivo per lo sviluppo economico in Lombardia. Prados de la Escosura ha rivendicato contro l'opinione contraria di molti storici, il ruolo positivo delle esportazioni dei beni primari nello sviluppo economico spagnolo. Il giudizio non è positivo, ad esempio, Lains sostiene che le esportazioni portoghesi erano prive di queste capacità propulsive. La crescita sarebbe stata determinata da altri fattori interni e che le esportazioni hanno solo contribuito facendo da valuta estera per pagare le importazioni. Le esportazioni di prodotti primari sono considerate decisive nel processo di crescita dei paesi di western settlement anche se in periodi diversi.

Secondo questi storici le esportazioni di beni primari sono decisive nei processi di crescita dei paesi del cosiddetto western settlement (agli inizi del XX secolo per gli USA; alla vigilia del primo conflitto mondiale per il Canada)

- Il reddito generato dalle esportazioni (dei prodotti primari, come i cereali) crea una domanda di manufatti o prodotti intermedi che determina lo sviluppo di un'industria nazionale (spesso tale sviluppo è accompagnato da misure protezionistiche; vedi il caso degli USA agli inizi dell'Ottocento)

- Secondo alcuni autori questa teoria trova applicazione anche in Europa: ad es. in Lombardia le esportazioni di seta rappresentano un fattore decisivo lo sviluppo economico nel corso del XIX secolo

Sono stati avanzati tre diversi argomenti economici:

A) I prodotti primari esportati dai paesi sottosviluppati avevano un modesto potenziale di sviluppo perché prodotti in miniere o piantagioni che rappresentavano vere e proprie enclaves, infatti gran parte del reddito

affluiva dai proprietari terrieri ed imprenditori, è però da notare che non tutte le esportazioni provenivano da miniere e piantagioni.

- B) La specializzazione nell'esportazione di prodotti primari si è rivelata svantaggiosa perché nel periodo fra il 1870 e il 1914 i loro prezzi erano diminuiti in rapporto a quelli dei manufatti. Si ha un deterioramento della crescita della domanda di tali prodotti, dovuti da una bassa elasticità della domanda rispetto al reddito e un peggioramento delle ragioni di scambio riduce il reddito nazionale. Esempio le ragioni di scambio inglesi sono andate peggiorando per la prima metà del XIX.
- C) la specializzazione, se relativa ad un solo prodotto, è svantaggiosa perché le fluttuazioni dei prezzi determinano oscillazioni nel reddito complessivo delle esportazioni (sarebbe necessaria una maggiore diversificazione dell'export)

Inoltre abbiamo gli effetti positivi previsti dalla teoria economica: tale tesi fu espressa primo da Kravis che in un articolo definì il commercio bandmaiden of growth ed è stata articolata da Reynolds.

Gli effetti positivi, sostenuti dagli economisti, sono piuttosto dubbi dal punto di vista storico per i paesi sottosviluppati (paesi colonizzati o paesi arretrati come ad esempio la Russia). La rapida crescita dell'economia mondiale avvenuta a cavallo del XIX e XX secolo ha sì determinato un incremento della domanda mondiale e quindi delle esportazioni di questi paesi, ma tale aumento non è stato propulsivo per le loro economie per le seguenti ragioni:

- il periodo di rapida crescita mondiale è durato poco (1895-1914)
- le esportazioni rappresentano una percentuale troppo ridotta del reddito nazionale (del PIL)
- le economie dei paesi LDC (least developed countries) sono troppo arretrate perché i benefici delle esportazioni si possano tradurre in crescita economica (manca un settore industriale da poter stimolare)

Un approccio per paese era troppo restrittivo, in quanto porta a trascurare la concorrenza fra paesi esportatori, che rappresentava un fattore decisivo nel determinare l'andamento delle esportazioni.

Molti storici ritengono che il protezionismo contro la concorrenza dei manufatti di importazione sia stata indispensabile per l'industrializzazione. Il più grande sostenitore di questa tesi era Bairoch, ha individuato una correlazione statistica positiva tra tassi di crescita aggregata e la stringente politica doganale protezionistica adottata dai paesi dell'Europa continentale tra l'Ottocento e il Novecento (contro soprattutto la concorrenza inglese)

in termini di protezione di certi settori industriali nazionali (ad esempio il settore meccanico, quello chimico, ecc.) in fase di start-up (che stanno per nascere): la protezione doganale garantisce a tali settori il pieno accesso alla domanda interna e nel medio-lungo periodo tali settori possono irrobustirsi iniziando ad esportare

La teoria protezionistica di Bairoch non regge a una semplice analisi. In primo luogo i paesi industrializzati hanno adottato una politica protezionistica, casi evidenti della Danimarca, Olanda e Giappone che fino al 1899 gli proibivano di importare dazi superiori al 5%. E in secondo luogo il protezionismo è stato adottato da paesi di sviluppo molto differenti.

Lo sviluppo economico in alcuni paesi non è sempre coinciso con l'adozione di forti barriere doganali ad es. Italia nelle prime fasi di industrializzazione intorno al 1880 e durante il primo miracolo economico (1895-1914)

Un evento importante per l'Italia fu il miracolo economico nel periodo giolittiano ove le tariffe sui manufatti erano basse e in calo.

- Le critiche sono estese anche all'altra tesi che vuole il protezionismo a tutela di un'industria nascente:
- l'evidenza storica mostra che quasi sempre le misure protezionistiche sono adottate: 1) per settori industriali già esistenti e su pressione delle categorie interessate (ad es. il protezionismo voluto dagli agrari europei per fronteggiare la concorrenza americana a seguito della depressione del 1873); 2) ragioni fiscali (dazi sono una voce di entrata cospicua del bilancio statale) o ideologiche (nazionalismo che mira a sviluppare industrie di interesse militare: cantieristica navale e siderurgia). Esse infatti favoriscono i consumatori, che in quanto tali non sono in grado di operare un'azione efficace di lobbying. La riduzione delle tariffe nei decenni fu ispirata anche dal liberalismo

(Kindleberger 1978) nel secondo dopoguerra con l'identificazione del protezionismo e la politica di potenza degli anni 30.

Nel mondo occidentale il protezionismo è durato almeno una settantina di anni (dagli anni Settanta dell'Ottocento fino agli anni Trenta del Novecento). Quali conseguenze ha avuto secondo gli storici economici?

- è stato stimato da alcuni storici che la riduzione del prodotto scambiato rispetto al suo livello ottimale corrispondente al libero scambio non è stata così consistente come vorrebbero gli economisti
- secondo gli storici il protezionismo ha avuto effetti più rilevanti sulla distribuzione del reddito: in particolare il protezionismo avrebbe favorito i possessori dei fattori più intensivamente utilizzati nella produzione dei beni protetti. Per esempio la protezione accordata ai prodotti agricoli nella seconda metà dell'Ottocento da parte dei governi occidentali avrebbe favorito i proprietari terrieri e i coltivatori diretti. Esistono anche esempi di come il protezionismo abbia modificato la situazione del reddito, esempio secondo Harley, alla vigilia della guerra civile in assenza di tariffe su manufatti gli agricoltori avrebbero avuto un reddito superiore del 15-20%. Williamson ottiene risultati analoghi a proposito della protezione cerealicola.

Purtroppo la teoria economica non è in grado di attrarre gli effetti del protezionismo doganale e non si sa se accadrà. Quindi la discussione sugli effetti del protezionismo durerà ancora a lungo.

In conclusione possiamo rilevare un'asimmetria. Da un lato la mercantilizzazione e la formazione del mercato nazionale che sono sempre stati considerati vantaggiosi ma poco studiati, dall'altro, lo sviluppo del commercio internazionale è sempre stato al centro del dibattito storiografico ma rimane un argomento controverso. Tale asimmetria non ha alcuna giustificazione nella teoria economica quindi è poco probabile che l'asimmetria scompaia in futuro.