

IBL Occasional Paper

Il nuovo protezionismo

Murray N. Rothbard

Il protezionismo, abbondantemente confutato come teoria economica e apparentemente abbandonato nella prassi politica degli Stati, è tornato e apparecchia la sua vendetta. I giapponesi, che sono usciti con le ossa rotte dalla Seconda guerra mondiale per stupire il mondo producendo beni innovativi e di alta qualità a prezzi modici, fanno oggi da capro espiatorio della propaganda protezionista. I ricordi dei miti del tempo di guerra vacillano, quando i protezionisti ci mettono in guardia contro questo nuovo “imperialismo giapponese”, che sarebbe anche “peggiore di Pearl Harbor”. Questo “imperialismo” consisterebbe nella vendita agli americani di meravigliose televisioni, automobili, microchip, eccetera, a prezzi più che competitivi con le ditte americane.

Questo “flusso” di prodotti giapponesi è davvero una minaccia, contro cui il governo statunitense deve combattere? Oppure il nuovo Giappone è manna dal cielo per i consumatori americani?

Per prendere una posizione in merito, dobbiamo anzitutto riconoscere che tutte le azioni del governo implicano una forma di coercizione, sicché invocare un intervento del governo significa spingerlo a usare la forza e la violenza per limitare scambi pacifici. Si spera che i protezionisti non intendano spingere la logica della forza, e nello specifico della forza contro il Giappone, fino in fondo, fino ad un'altra Hiroshima e Nagasaki.

Concentriamoci sul consumatore.

Per districare la complessa rete delle argomentazioni avanzate dai protezionisti, dobbiamo concentrarci su due punti essenziali: (1) il protezionismo implica l'uso della forza per restringere il commercio; e (2) la chiave è ciò che accade al consumatore. Invariabilmente, troveremo che i protezionisti finiscono per danneggiare, sfruttare, e imporre perdite massicce non solo ai consumatori stranieri, ma soprattutto a quelli americani. E poiché ciascuno di noi è un consumatore, questo significa che il protezionismo finisce per estorcere denaro a tutti quanti, per il beneficio di pochi privilegiati e sussidiati – pochi e inefficienti: gente che non riesce ad emergere in un mercato libero e privo di vincoli.

Prendete, per esempio, la presunta minaccia giapponese. Ogni scambio beneficia entrambe le parti – in questo caso i produttori giapponesi e i consumatori americani – altrimenti queste ultime non concluderebbero lo scambio stesso. Tentando d'impedire tale scambio, i protezionisti cercano d'impedire ai consumatori americani di godere di un alto tenore di vita grazie all'acquisto di prodotti giapponesi, economici e di alta qualità. Per contro, il governo li costringe a rivolgersi ai prodotti inefficienti e costosi che avevano già rifiutato. In breve, i produttori inefficienti tentano di privarci dei prodotti che desideriamo, in modo da costringerci a rivolgerci a ditte inefficienti. I consumatori americani vengono depredati.

Come giudicare dazi e tariffe.

Il modo migliore di guardare ai dazi, alle quote d'importazione, o ad altri vincoli protezionisti è dimenticare i confini politici. I confini politici delle nazioni possono essere importanti per altre ragioni, ma non hanno alcun significato sul piano economico. Supponiamo, per esempio, che ciascuno degli stati che formano gli Stati Uniti d'America sia una nazione indipendente. In quel caso sentiremmo un turbinio di lagne protezioniste che oggi, fortunatamente, ci vengono risparmiate. Pensate ai lamenti della costosa industria tessile di New York o Rhode Island che piangerebbe per la concorrenza "sleale" e "a basso costo del lavoro" da parte del Tennessee e del North Carolina, o viceversa.

Per fortuna, l'assurdità delle preoccupazioni sulla bilancia dei pagamenti è smascherata quando ci concentriamo sugli scambi tra gli stati. Nessuno si preoccupa della bilancia dei pagamenti tra New York e il New Jersey, o, del resto, tra Manhattan e Brooklyn, perché non vi sono funzionari addetti a registrare questi scambi e a fare il conto della bilancia.

Se ragioniamo in questa maniera, è chiaro che la richiesta di dazi contro il North Carolina da parte dei produttori di New York, è un furto puro e semplice ai danni dei consumatori newyorkesi (e del North Carolina), una rapina mascherata da speciali privilegi ottenuti dalle imprese meno efficienti attraverso la coercizione. Se i cinquanta stati fossero nazioni separate, i protezionisti sarebbero capaci di usare la trappola del patriottismo, e della sfiducia verso gli stranieri, per camuffarsi e saccheggiare i consumatori delle rispettive regioni.

Fortunatamente, le barriere tariffarie tra gli stati sono incostituzionali. Ma a dispetto della Costituzione, e senza potersi ammantare di motivazioni nazionalistiche, i protezionisti sono riusciti a imporre dazi tra gli stati in un altro modo. Parte della pressione politica per

ottenere aumenti sempre più consistenti del minimo salariale (deciso a livello federale) è dovuta a una manovra protezionistica contro la competizione a basso costo di manodopera del North Carolina e altri stati del Sud ai danni dei concorrenti nel New England e di New York.

Nel corso della battaglia al Congresso del 1966 a proposito dell'aumento dei salari minimi, per esempio, lo scomparso senatore Jacob Javits (rappresentante repubblicano di New York) ammise apertamente che una delle principali ragioni per sostenere la legge era frenare la concorrenza dei produttori del Sud contro le aziende tessili newyorkesi. Dato che i salari del Sud sono generalmente inferiori a

quelli del Nord, le società più duramente colpite da un salario minimo più elevato (e i lavoratori che, di conseguenza, diverranno vittime della disoccupazione) si troveranno nel Sud.

Un'altra via attraverso cui sono state imposte restrizioni al commercio tra gli stati passa per il fascinosa richiamo della "sicurezza". I cartelli del latte organizzati dal governo a New York, per esempio, hanno ottenuto la sospensione dell'importazione di latte dal vicino New Jersey col pretesto che il trasporto attraverso il fiume Hudson renderebbe il latte del New Jersey "a rischio".

Se le tariffe e i vincoli al commercio vanno bene per un Paese, perché non adottarli anche per uno stato o una regione? Il principio è lo stesso. Nella prima grande depressione americana, nel 1819, Detroit era una minuscola cittadina di frontiera con appena qualche centinaio di abitanti. Eppure i protezionisti alzarono la voce – ma fortunatamente non furono ascoltati – per impedire ogni "importazione" da fuori Detroit, e i cittadini furono incoraggiati ad acquistare solo prodotti realizzati in città. Se questa follia fosse stata presa per buona, la fame e la morte avrebbero messo fine a tutti i problemi economici di Detroit.

Allora, perché non limitiamo o addirittura

«Se le tariffe e i vincoli al commercio vanno bene per un Paese, perché non adottarli anche per uno stato o una regione?»

proibiamo il commercio, cioè le “importazioni”, in una città, o un quartiere, o anche un condominio, o, per arrivare alla conclusione logica, una sola famiglia? Perché la famiglia Jones non dovrebbe adottare l’abitudine che, da ora innanzi, nessun membro della famiglia potrà acquistare beni o servizi prodotti all’esterno della famiglia? La fame farebbe rapidamente fare marcia indietro a questo ridicolo scatto di autarchia

Eppure dobbiamo riconoscere che questa assurdità è intrinseca nella logica del protezionismo. Il protezionismo è irragionevole, ma la retorica del nazionalismo e dei confini nazionali è riuscita a oscurare questo fatto di importanza vitale.

Il protezionismo, dunque, non è solo una follia; è una follia pericolosa, distruttiva di ogni prosperità economica. Il nostro non è, ammesso che mai lo sia stato, un mondo di agricoltori autosufficienti. L’economia di mercato è un’ampia rete che avvolge il pianeta, in cui ogni individuo, ogni regione, ogni Paese produce quel che gli viene meglio, ciò in cui è relativamente più efficiente, e scambia quel prodotto coi beni e i servizi prodotti dagli altri. Senza la divisione del lavoro e gli scambi basati su tale divisione, il mondo intero soffrirebbe la fame. I vincoli coercitivi allo scambio – come il protezionismo – danneggiano, feriscono, e distruggono il commercio, fonte di vita e prosperità. Chiedere politiche protezionistiche equivale a chiedere che i consumatori, e la prosperità generale, siano danneggiati per conferire uno speciale privilegio permanente a gruppi di produttori meno efficienti, a spese dei concorrenti più agguerriti e dei consumatori. Ma è un modo di tirarli fuori dai pasticci particolarmente distruttivo, perché indebolisce il commercio in maniera irreparabile con la scusa del patriottismo.

La ferrovia negativa.

Il protezionismo è particolarmente distruttivo

anche perché agisce come un forzoso e artificiale aumento dei costi dei trasporti tra le regioni. Uno dei grandi effetti della Rivoluzione industriale, uno dei modi in cui essa portò la prosperità alle masse affamate, fu proprio la drastica riduzione dei costi dei trasporti. Lo sviluppo delle ferrovie agli inizi del diciannovesimo secolo, per esempio, significò che, per la prima volta nella storia umana, i beni potevano essere trasportati a buon prezzo via terra. Prima di allora, l’acqua – i fiumi e gli oceani – era l’unico mezzo di trasporto economicamente sostenibile. Rendendo i trasporti via terra accessibili ed economici, le ferrovie permisero ai trasporti inter-regionali d’ infrangere monopoli locali salati e inefficienti. Il risultato fu un enorme miglioramento delle condizioni di vita di tutti i consumatori. E quel che i protezionisti vogliono fare è martoriare questo meraviglioso principio di progresso.

Non meraviglia che Frédéric Bastiat, il grande economista liberale della metà del diciannovesimo secolo, abbia definito le tariffe una “ferrovia negativa”. I protezionisti sono economicamente distruttivi come se facessero fisicamente a pezzi le ferrovie, o gli aerei, o le navi, e ci costringessero a tornare ai costi di trasporto del passato – sentieri di montagna, zattere, o barche a vela.

Concorrenza “leale”.

Torniamo alle argomentazioni dei protezionisti. Prendiamo, per esempio, il consueto lamento che, pur essendo “favorevoli alla concorrenza”, questa concorrenza deve essere “leale”. Quando qualcuno comincia a parlare di “concorrenza leale”, o, in generale, di “equità”, è il momento di mettere la mano sul portafoglio, perché sta per essere svaligiato. La genuina “lealtà” è semplicemente nei termini volontari dello scambio, concordato mutuamente dal compratore e dal venditore. Come la maggior parte degli scolastici medievali comprese, non

«Il protezionismo non è solo una follia; è una follia pericolosa, distruttiva di ogni prosperità economica.»

v'è prezzo "giusto" (o "equo") al di fuori del prezzo di mercato.

Quindi, cosa può esserci di "sleale" nel prezzo di libero mercato? Una comune accusa protezionista è che è "sleale" che un'impresa americana sia in competizione con, diciamo, un'impresa di Taiwan che deve pagare solo la metà in salari ai propri dipendenti. Il governo americano viene chiamato in causa per "equalizzare" i salari attraverso dell'imposizione di una tariffa equivalente sui taiwanesi. Ma questo significa che il consumatore non può mai appoggiarsi ad aziende a basso costo del lavoro perché è "sleale" che esse debbano sopportare costi inferiori rispetto ai loro concorrenti inefficienti? Questo è lo stesso argomento che potrebbero utilizzare le aziende di New York contro i concorrenti del North Carolina.

Ciò che i protezionisti non si curano di spiegare è perché i salari americani sono così più alti di quelli di Taiwan. Non vengono imposti dalla Provvidenza. I salari americani sono alti perché i datori di lavoro americani li hanno alzati. Come tutti gli altri prezzi sul mercato, i salari sono determinati dalla domanda e dall'offerta, e la crescente domanda di lavoratori americani ha spinto in alto i salari. Cosa determina questa domanda? La "produttività marginale" del lavoro.

La domanda di ogni fattore di produzione, compreso il lavoro, dipende dalla produttività di quel fattore, dalla quota di reddito che ci si aspetta il lavoratore produrrà per tonnellata di cemento o per ettaro di terra. Il lavoro americano costa più di quello di Taiwan perché è molto più produttivo. Cosa lo rende produttivo? Un po', le qualità comparative di lavoro, abilità e istruzione. Ma la gran parte della differenza non è dovuta alle qualità personali dei prestatori d'opera, quanto al fatto che quelli americani in generale possono contare su un maggiore e migliore equipaggiamento delle loro controparti taiwanesi. Maggiore e migliore è

l'investimento di capitale per lavoratore, più grande è la produttività del lavoratore, e dunque più alto è il salario.

In breve, se i salari americani sono il doppio di quelli taiwanesi, è perché il lavoratore americano è più massicciamente capitalizzato, dispone di più e migliori strumenti, ed è dunque, in media, due volte più produttivo. In un certo senso, suppongo, non è "equo" che il lavoratore americano guadagni di più del lavoratore taiwanese, non per le sue qualità personali, ma perché risparmiatori e investitori gli hanno fornito più mezzi. Ma un salario è determinato non solo dalle qualità personali, ma anche dalla scarsità relativa, e negli USA il lavoratore è molto più scarso che a Taiwan, rispetto al capitale.

In altre parole, il fatto che i salari americani siano in media il doppio di quelli di Taiwan, non rende il costo del lavoro negli USA il doppio che a Taiwan. Dato che il lavoro americano è due volte più produttivo, questo significa che il doppio salario americano è pareggiato dalla doppia produttività, sicché il

costo del lavoro per unità di prodotto negli Stati Uniti e a Taiwan tende, in media, a essere lo stesso. Uno dei più gravi errori protezionisti è confondere il prezzo del lavoro (salario) col suo costo, che dipende anche dalla produttività relativa.

Il problema degli imprenditori americani, allora, non è il "lavoro a basso costo" a Taiwan, poiché il "lavoro caro" negli USA è esattamente il risultato della ricerca di lavoro scarso da parte di loro stessi.

Quindi, imponendo tariffe protezionistiche e quote d'importazione per salvare, difendere e mantenere in vita aziende tessili o automobilistiche o di hardware meno efficienti, i protezionisti non solo danneggiano il consumatore americano. Danneggiano anche le aziende e le industrie americane efficienti, che non riescono ad assumere risorse ora bloccate entro aziende incompetenti, e che potrebbero altrimenti espandersi e vendere i loro prodotti efficienti

«Uno dei più gravi errori protezionisti è confondere il prezzo del lavoro (salario) col suo costo, che dipende anche dalla produttività relativa.»

in patria e all'estero.

“Dumping”.

Un altro slogan contraddittorio dell'assalto protezionista al libero mercato afferma che il problema non è tanto il basso costo di cui godono alcune aziende straniere, ma la “slealtà” di vendere i loro prodotti “sottocosto” ai consumatori americani, e dunque sfruttare la pernicioso e peccaminosa pratica del “dumping”. Per mezzo del dumping, esse sono in grado di trarre un ingiusto vantaggio sulle ditte americane, che presumibilmente non sfruttano mai tali pratiche e mantengono i prezzi sempre abbastanza alti da coprire i costi. Ma se vendere sottocosto è un'arma così potente, perché non lo fanno anche le aziende all'interno di un Paese?

La nostra prima risposta a questa accusa è, ancora una volta, di fissare l'attenzione sul consumatore in generale e sul consumatore americano in particolare. Perché dovrebbe essere un oggetto di discordia il fatto che i consumatori abbiano un beneficio così vistoso? Supponiamo, per esempio, che la Sony voglia danneggiare i suoi competitori americani vendendo apparecchi televisivi per pochi spiccioli. Non dovremmo gioire di una politica tanto assurda, che accetta pesanti perdite venendo incontro a noi, i consumatori americani? E la nostra risposta dovrebbe essere: “Bene, Sony, aiutaci ancora di più!”. Dal punto di vista dei consumatori, più “dumping” c'è, meglio è.

Ma che dire dei produttori americani di TV, le cui vendite subiranno un collasso finché la Sony virtualmente regalerà i propri apparecchi? Be', la politica ragionevole di RCA, Zenith, eccetera sarebbe di sospendere la produzione e le vendite fino alla bancarotta della Sony. Ma supponiamo che accada il peggio, e che pure RCA, Zenith, eccetera finiscano in bancarotta a causa della guerra dei prezzi. Bene, in quel caso, noi consumatori ne avremmo comunque tratto

beneficio, in quanto gli stabilimenti delle imprese finite in bancarotta esisterebbero ancora, e verrebbero rilevati all'asta, e i compratori americani potrebbero entrare a loro volta nel business delle TV e mettere fuori gioco la Sony perché ora godrebbero di costi del capitale assai inferiori.

Per decenni, anzi, i nemici del libero mercato hanno affermato che molte imprese sono arrivate a detenere posizioni dominanti sul mercato grazie a quella che definiscono “riduzione predatoria dei prezzi”, cioè spingendo alla bancarotta i loro concorrenti più piccoli vendendo

«Se vendere sottocosto è un'arma così potente, perché non lo fanno anche le aziende all'interno di un Paese?»

sottocosto, e poi raccogliendo il frutto dei loro metodi sleali alzando i prezzi e dunque caricando sui consumatori un “prezzo di monopolio”. L'accusa è che i consumatori, pur potendo guadagnare nel breve termine grazie alla guerra dei prezzi, al “dumping” e alle vendite sottocosto, perdono sul lungo periodo per colpa del presunto monopolio. Ma, come abbiamo visto, la teoria economica mostra che questo sarebbe un gioco da babbei, perdere soldi per il “dumping” senza mai raggiungere davvero un prezzo di monopolio. Ed è abbastanza certo che l'indagine storica non ha mai trovato un solo caso ove politiche basate su prezzi predatori abbiano ottenuto il loro obiettivo, e vi sono molto pochi casi in cui questo è stato addirittura tentato.

Un'altra accusa recita che i giapponesi o altri imprenditori stranieri possono permettersi il dumping perché i loro governi sono disposti a sussidiare le loro perdite. Ma ancora, noi dovremmo accogliere a braccia aperte una politica così assurda. Se il governo giapponese intende davvero sperperare risorse scarse per sussidiare l'acquisto di prodotti Sony da parte degli americani, tanto meglio! La loro politica sarebbe tanto auto-distruttiva quanto se le perdite fossero private.

C'è ancora un altro problema con l'accusa di dumping, anche quando rivolta da economisti o altri presunti “esperti” assisi sulle imparziali poltrone delle commissioni sui dazi e negli

uffici del governo. Non v'è modo per gli osservatori esterni, siano essi economisti, uomini d'affari, o altri esperti, di decidere a quanto possano ammontare i "costi" di una certa impresa. I "costi" non sono entità oggettive che si possano valutare o misurare. I costi sono soggettivi per gli uomini d'affari, e variano continuamente, a seconda dell'orizzonte temporale dell'uomo d'affari o dello stadio di produzione o del processo di vendita con cui egli si trova alle prese volta per volta.

Supponiamo, per esempio, che un fruttivendolo abbia comprato una cassetta di pere per venti dollari, pari a un dollaro al chilo. Egli spera e si aspetta di vendere quelle pere a 1.50 dollari al chilo. Ma succede qualcosa nel mercato delle pere, ed egli trova impossibile venderne la maggior parte a una cifra del genere. In realtà, si trova a dover vendere le pere a qualunque prezzo prima che marciscano. Supponiamo che riesca a vendere a 0.70 dollari al chilo. L'osservatore esterno potrebbe dire che il fruttivendolo ha venduto le sue pere "sottocosto", forse in maniera "sleale", ricordando che lui le aveva pagate un dollaro al chilo.

Industrie "bambine".

Un altro errore protezionista sostiene che il governo dovrebbe erigere tariffe temporanee per aiutare, o far nascere, "industrie bambine". Poi, quando l'industria sarà ben piazzata, il governo dovrà rimuovere il dazio e spingere l'industria ormai "matura" nell'arena della competizione.

La teoria è sbagliata, e genera politiche che si sono rivelate, in pratica, suicide. Infatti, non v'è più bisogno che il governo protegga un'industria giovane e nuova dalla concorrenza straniera, di quanto ve ne sia che la protegga dalla competizione interna.

Negli ultimi decenni, le industrie "bambine"

della plastica, della televisione e dei computer hanno ottenuto ottimi risultati senza tale protezione. Ogni sussidio governativo a una nuova industria le garantirà troppe risorse rispetto alle industrie più vecchie, e darà il "la" a distorsioni che potranno persistere e rendere l'azienda o l'industria permanentemente inefficiente e vulnerabile. Di conseguenza, le tariffe per le industrie "bambine" tendono a diventare permanenti, senza riguardo alla "maturità" dell'industria. I loro fautori sono stati fuorviati da una scorretta analogia biologica con i "bambini" che hanno bisogno delle cure degli adulti. Ma un'impresa non è una persona, giovane o vecchia.

Industrie più vecchie.

Piuttosto, negli ultimi anni vecchie industrie, notoriamente inefficienti, hanno speso quello che potremmo chiamare l'argomento dell'"industria senile" a favore del protezionismo. L'acciaio, l'automobile, e altre industrie non competitive si sono lamentate per la necessità di "avere il tempo di tirare il fiato" per ammodernarsi e tornare competitive coi rivali stranieri, e hanno

sostenuto che questo fiato avrebbe potuto essere ottenuto attraverso qualche anno di tariffe o quote d'importazione. Questa tesi fa acqua tanto quanto quella delle industrie "bambine", se non che è ancora più difficile immaginare quando l'industria "senile" sarà magicamente ringiovanita. In realtà, l'industria dell'acciaio è stata inefficiente fin dall'inizio, e la sua età anagrafica non sembra fare differenza. Il primo movimento protezionista negli USA nacque nel 1820, guidato dall'industria del ferro della Pennsylvania (in seguito ferro e acciaio), nutrita artificialmente dalla guerra del 1812 e già un grave pericolo di fronte ai concorrenti stranieri.

«Ogni sussidio governativo a una nuova industria le garantirà troppe risorse rispetto alle industrie più vecchie, e darà il "la" a distorsioni che potranno persistere e rendere l'azienda o l'industria permanentemente inefficiente e vulnerabile.»

Il non-problema della bilancia dei pagamenti.

Un'altra famiglia di argomenti, o piuttosto di allarmismi, ruota attorno ai misteri della bilancia dei pagamenti. I protezionisti si concentrano sulla spaventosa prospettiva che le importazioni siano più delle esportazioni, adombrando l'implicazione che, se le forze del mercato continuassero senza limiti, gli americani potrebbero finire per acquistare tutto dall'estero, senza vendere nulla agli stranieri, e dunque i consumatori americani avrebbero scavato da soli la fossa delle aziende americane. Ma se le esportazioni davvero crollassero a zero, dove al mondo gli americani troverebbero i soldi per acquistare prodotti stranieri? La bilancia dei pagamenti, come abbiamo già detto, è uno pseudo-problema creato dall'esistenza delle statistiche.

All'epoca del *gold standard*, un deficit nella bilancia nazionale dei pagamenti era un problema, ma solo a causa del sistema bancario a riserva frazionaria. Se le banche americane, spinte dalla Fed o dalle precedenti vestigia della banca centrale, inflazionano la moneta e il credito, l'inflazione induce prezzi più alti negli USA, e questo scoraggia le esportazioni e incoraggia le importazioni. Il deficit risultante deve essere pagato in qualche modo, e nell'era del *gold standard* questo significava pagare in oro, la moneta internazionale. Quindi, con l'espansione del credito bancario, l'oro cominciò a migrare dal Paese, il che metteva le banche a riserva frazionaria in un guado ancora più insidioso. Per rimediare alla minaccia dell'insolvenza dovuta alla fuga dell'oro, le banche alla fine erano costrette a contrarre il credito, precipitando in una recessione e rovesciando il deficit della bilancia dei pagamenti, e quindi richiamando indietro l'oro.

Ma ora, nell'epoca della moneta cartacea, i

deficit della bilancia dei pagamenti sono davvero insensati. L'oro, infatti, non è più lo "strumento del bilanciamento". In effetti, non v'è deficit nella bilancia dei pagamenti. Vero è che negli ultimi anni le importazioni hanno superato le esportazioni di circa 150 miliardi di dollari all'anno. Ma non un grammo d'oro ha lasciato il paese. Né i dollari sono "volati via". Il presunto "deficit" è stato pagato dagli stranieri che hanno investito un patrimonio equivalente in dollari americani: in proprietà reali, beni capitali, titoli americani, e conti bancari.

In effetti, nell'ultimo paio d'anni gli stranieri hanno investito abbastanza in dollari da tenere alta la divisa nazionale, permettendoci di acquistare beni d'importazione a buon prezzo. Invece di preoccuparci e lamentarci di questo sviluppo, dovremmo essere felici che gli

«Gli argomenti protezionisti, molto plausibili a prima vista, sono un insieme di grandi errori. Essi tradiscono una totale ignoranza dei fondamenti dell'analisi economica.»

investitori stranieri vogliono finanziare le nostre importazioni. L'unico problema è che questa pacchia si sta già avviando al termine, col dollaro che cala e le esportazioni che diventano più care.

Non possiamo che concludere che il fascio degli argomenti protezionisti, molto plausibili a prima vista, è davvero un insieme di grandi errori. Essi tradiscono una totale ignoranza dei fondamenti dell'analisi economica. Anzi, alcuni di questi argomenti sono repliche quasi imbarazzanti delle più ridicole convinzioni del mercantilismo del diciassettesimo secolo: per esempio, che sia quasi una calamità che gli USA abbiano un deficit nella bilancia dei pagamenti, non in generale, ma appena con un singolo Paese, il Giappone.

Dobbiamo tornare alle confutazioni dei più sofisticati mercantilisti del diciottesimo secolo: cioè, la bilancia con singoli Paesi li cancellerà l'un l'altro, e dunque dovremmo preoccuparci solo della bilancia globale? (Lasciamo perdere il fatto che la bilancia non è affatto un problema). Ma non serve rileggere la letteratura economica per realizzare che la spinta protezionista non

sgorga da teorie fantasiose, ma dalla ricerca di privilegi speciali e vincoli al commercio a spese dei concorrenti efficienti e dei consumatori. Nella marmaglia degli interessi particolari che usano il processo politico per

reprimere e saccheggiare tutti quanti noi, i protezionisti sono i più venerabili. E' proprio l'ora che, una volta per tutte, ce li lasciamo alle spalle, e li trattiamo con la giusta indignazione che si meritano.

Questo Occasional Paper riproduce la monografia "Protectionism and the Destruction of Prosperity", pubblicata dal Ludwig von Mises Institute, 1986, disponibile online all'indirizzo <http://www.mises.org/rothbard/protectionism.asp>.

In italiano, è un capitolo del libro curato da Helen Disney, *No al protezionismo!* (IBL – collana Policy).



Murray N. Rothbard (1926-1995) è stato il più importante economista di scuola austriaca della seconda metà del ventesimo secolo. Allievo di Ludwig von Mises, nel campo della filosofia politica ha perseguito una sintesi originale fra tradizioni diverse quali quelle dell'economia austriaca, del giusnaturalismo lockeano, dell'anarchismo americano.

L'ISTITUTO BRUNO LEONI, intitolato al grande filosofo del diritto Bruno Leoni (1913-1967), nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, esprimendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del libero mercato, della proprietà privata e della libertà d'impresa. Per maggiori informazioni sull'IBL, è possibile consultare il sito internet www.brunoleoni.it