

IL DUMPING

Nel commercio internazionale si intende per dumping una strategia *con cui i prodotti di un Paese sono immessi in commercio in un altro Paese ad un prezzo inferiore al valore normale del prodotto* (GATT 1994). Per valore normale si intende il prezzo praticato all'interno del Paese di origine delle merci, tuttavia nel caso di prodotti provenienti da paesi non retti da un'economia di mercato, il valore normale è determinato in base al prezzo o al valore costruito in un paese terzo a economia di mercato, o al prezzo per l'esportazione da tale paese terzo ad altri paesi oppure, qualora ciò non sia possibile, su qualsiasi altra base equa.

Il dumping è una strategia commerciale che consiste nel fissare prezzi diversi a consumatori diversi. In generale, viene praticato un prezzo più basso per le esportazioni che per i beni venduti a livello domestico. Il prezzo d'esportazione considerato è quello fob (free on board) ed esclude quindi i costi di trasporto ed assicurazione. Il dumping viene spesso considerato come una forma di concorrenza sleale e quindi una barriera al commercio internazionale.

Il dumping si può verificare solo se:

- Esiste *concorrenza imperfetta*: le imprese possono influenzare i prezzi di mercato;
- *I mercati sono segmentati*: non è facile acquistare i beni in un mercato e venderli in un altro.

- Il Dumping può rappresentare una strategia di massimizzazione dei profitti, in virtù delle differenze di prezzo tra il mercato domestico e il mercato estero.
 - Di solito il prezzo praticato sui mercati nazionali è maggiore di quello sui mercati esteri perché le imprese nazionali hanno una quota del mercato domestico maggiore di quella del mercato estero. A causa della minore quota di mercato e della maggiore concorrenza, le vendite estere sono solitamente più reattive al prezzo rispetto alle vendite domestiche.
- Anche se in letteratura si distinguono tre tipi di dumping -*dumping predatorio*, *dumping sporadico* e *dumping persistente*- è il dumping predatorio quello che arreca danni sia per i consumatori che per le imprese.

Il dumping **predatorio** è infatti la vendita di un bene *temporaneamente* sottocosto o a un prezzo più basso all'estero allo scopo di spingere i produttori esteri fuori dal mercato, e di poter elevare poi i prezzi avvantaggiandosi del potere di monopolio all'estero così acquisito. In questo caso, risultano danneggiati sia i consumatori che nel lungo periodo dovranno pagare prezzi dei beni più elevati, sia gli imprenditori che sono usciti fuori mercato.

Quando si parla di dumping **persistente**, sarebbe meglio parlare di **discriminazione internazionale dei prezzi**, ossia la *tendenza continua* di un monopolista interno a massimizzare i profitti totali vendendo il bene a un prezzo maggiore sul mercato interno (che è isolato dai costi di trasporto e dalle barriere commerciali) che sul mercato internazionale (dove deve affrontare la concorrenza dei produttori esteri). La discriminazione internazionale dei prezzi non porta danni ai consumatori dei Paesi che registrano prezzi più bassi.

Il dumping **sporadico** è la vendita *occasionale* di un bene sottocosto o ad un prezzo più basso all'estero che all'interno, allo scopo di disfarsi di un'impresista e temporanea eccedenza del bene senza dover ridurre i costi interni.

Mentre il dumping **predatorio** e per certi limiti quello **sporadico** hanno certamente un **effetto negativo** sul paese estero che importa il bene, quello **persistente** potrebbe anche essere **positivo** perché i consumatori nel paese importatore pagano in modo sistematico un prezzo più basso per il bene. Ma questo non tiene conto delle perdite dei produttori locali. Dumping non è quindi necessariamente sinonimo di svendita o vendita sottocosto perché anzi può costituire un metodo di massimizzazione dei profitti.

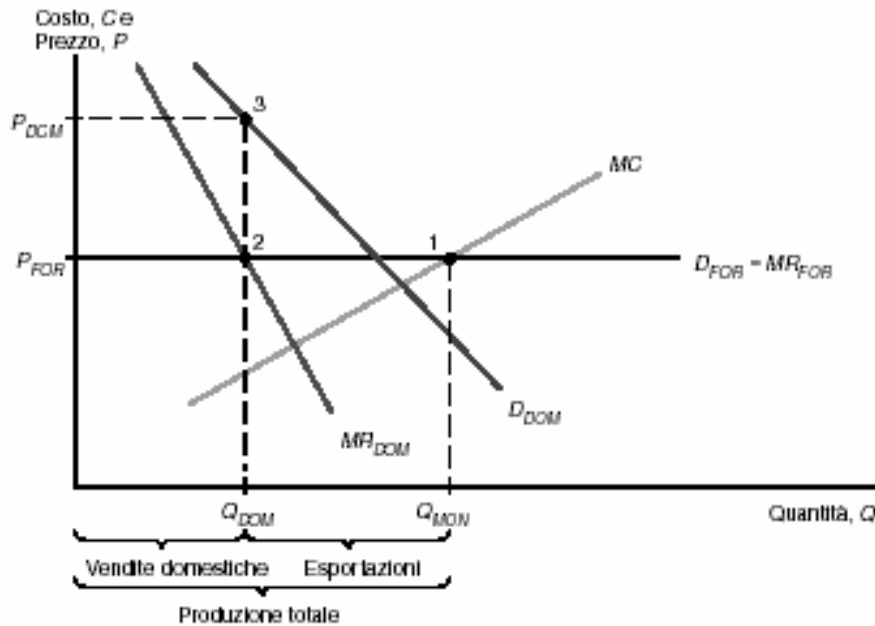
Possiamo rappresentare graficamente una situazione di dumping in cui l'impresa è monopolista nel mercato domestico, ma agisce in concorrenza perfetta sul mercato estero:

- Poiché l'impresa è monopolista sul mercato domestico, la curva di domanda in questo mercato è inclinata negativamente e si trova sopra la curva del ricavo marginale.
- Poiché l'impresa opera in concorrenza perfetta sul mercato estero, la curva di domanda in quel mercato è una retta orizzontale; questo significa che le esportazioni sono molto reattive alle variazioni del prezzo.

FIGURA 6.8

Dumping.

La figura mostra la curva di domanda D_{DOM} che fronteggia un monopolista per le vendite nazionali. Il monopolista può anche esportare la quantità che desidera al prezzo P_{FOR} . Dato che un'unità aggiuntiva può essere sempre venduta a P_{FOR} , l'impresa aumenta la produzione fino a che il costo marginale eguaglia P_{FOR} ; questo livello di output è indicato con Q_{MON} . Dato che il valore del costo marginale corrispondente a Q_{MON} è P_{FOR} , il monopolista vende sul mercato nazionale la quantità che fa eguagliare il ricavo marginale a P_{FOR} ; tale quantità è indicata con Q_{DOM} . La produzione residua, $Q_{MON} - Q_{DOM}$, viene esportata. Il prezzo che i consumatori sono disposti a pagare per acquistare Q_{DOM} è P_{DOM} . Dato che $P_{DOM} > P_{FOR}$, l'impresa esporta a un prezzo inferiore a quello fissato sulle vendite domestiche.



- Per massimizzare i profitti, l'impresa venderà una quantità limitata del bene sul mercato domestico al prezzo P_{DOM} , mentre sul mercato estero praticherà il prezzo più basso P_{FOR}
- Poiché un'unità aggiuntiva può sempre essere venduta a P_{FOR} , l'impresa venderà il bene sul mercato domestico al prezzo più alto P_{DOM} , fino a che il ricavo marginale in quel mercato sarà maggiore di P_{FOR}
- Da quel punto in poi, l'impresa venderà sul mercato estero a P_{FOR} fino a che il prezzo raggiungerà il valore del costo marginale
- In questo caso, il dumping è una strategia di massimizzazione dei profitti

Il dumping predatorio è largamente ritenuto una pratica scorretta, per cui spesso vengono intraprese delle azioni antidumping. Le misure antidumping sono una forma di "protezione amministrata" e si estrinsecano in un dazio all'importazione uguale al **marginale di dumping**, ossia alla differenza tra il prezzo di vendita sul mercato estero e il valore normale - "fair value" - del bene, ossia "il prezzo al quale il bene è normalmente venduto sul mercato domestico dell'impresa produttrice".

In USA la procedura antidumping prevede che un'impresa statunitense si appelli al Dipartimento del Commercio, affinché questo stabilisca se il dumping di imprese estere abbia effettivamente danneggiato l'impresa. Il Dipartimento del Commercio può quindi imporre un dazio, o tassa, "anti-dumping", come precauzione contro possibili danni.

Nell'Area Euro sono tre i passi per avviare e istituire una procedura antidumping:

- 1) La Commissione Europea apre un'inchiesta sulla base della denuncia che proviene dall'industria europea (i produttori devono rappresentare almeno il 25% dei produttori europei).

2) L'inchiesta si concentra su tre aspetti:

- se si è in presenza di *dumping*
- se vi è *danno* per l'industria europea
- se agire per eliminare tale danno sia o meno *nell'interesse economico più generale dell'Europa*. La Commissione deve valutare anche le potenziali ripercussioni di tale azione sui consumatori, gli importatori e i dettaglianti.

3) Se azione approvata si impone un dazio che aumenta il prezzo delle importazioni.