

Sommario

- ♦ I computer in Brasile
 - I prezzi in Brasile
 - Il surplus del consumatore e del produttore
 - Altre perdite
- ♦ I dazi statunitensi sulle motociclette di grossa cilindrata
 - Il calcolo della perdita secca
 - I guadagni futuri nel surplus del produttore
 - La protezione ha avuto successo?
- I dazi con un monopolio estero
 - ♦ Un monopolio estero
 - L'equilibrio di libero scambio
 - Effetto di un dazio sul prezzo di H
 - Effetto del dazio sul benessere di H

Sommario

- La risposta della politica economica al dumping
 - Il dazio antidumping
 - I dazi compensativi
 - Confronto con il dazio di salvaguardia
 - Il calcolo del dazio antidumping
- Conclusioni

Obiettivi didattici

- Comprendere le implicazioni dei dazi e dei contingentamenti delle importazioni in mercati in concorrenza imperfetta.
- Comprendere i diversi effetti della politica commerciale sui prezzi di H in mercati imperfettamente competitivi rispetto a mercati perfettamente competitivi.
- Comprendere la “non-equivalenza” tra gli effetti dei dazi e dei contingentamenti in mercati in concorrenza imperfetta.

Obiettivi didattici

- Sapere che cos'è un'industria nascente
- Comprendere le implicazioni della politica commerciale nel caso dell'industria nascente.
- Conoscere il monopolio discriminante e il suo ruolo nel dumping.
- Sapere che cos'è un dazio antidumping.
- Saper calcolare il dazio antidumping.
- Comprendere gli effetti di un dazio imposto contro un monopolista estero discriminante.

Introduzione

- Nel 2005 la Cina ha superato il Giappone diventando il secondo mercato automobilistico del mondo.
- La forte concorrenza tra le imprese straniere localizzate in Cina, i produttori locali e le importazioni ha portato alla creazione di nuovi modelli e alla riduzione dei prezzi.
 - ♦ La classe media cinese oggi può permettersi l'acquisto di automobili.
 - ♦ Dei 5,9 milioni di automobili vendute in Cina nel 2005, 5,76 milioni erano prodotte internamente.
 - ♦ Nel 1985 la Cina produceva solo 5.200 automobili.

Introduzione

- Con il suo ingresso nell'OMC, la Cina ha ridotto i dazi sulle automobili, che arrivavano all'80-100%, al 25%.
- Anche i contingentamenti furono allentati.
- Per comprendere pienamente gli effetti dei dazi e dei contingentamenti delle importazioni nel mercato delle automobili, dobbiamo rimuovere l'ipotesi di concorrenza perfetta.
- Introducendo la concorrenza imperfetta, ipotizzeremo il caso estremo di un unico produttore per capire come la politica commerciale influenza il benessere.

Introduzione

- Per prima cosa supponiamo un **monopolio in H** e mostreremo i diversi effetti dei dazi e dei contingentamenti sui prezzi di H.
 - ♦ La scelta tra i due strumenti è importante e si deve tenere in considerazione questa differenza tra dazi e contingentamenti.
- Quindi analizzeremo **l'industria nascente**.
 - ♦ Un settore troppo giovane per aver raggiunto i suoi costi minimi.
 - ♦ Supponiamo ancora la presenza di una sola impresa.
 - ♦ Aumentando la produzione oggi, l'impresa imparerà a produrre in modo più efficiente e quindi avrà costi inferiori in futuro.

Introduzione

- Ci chiediamo quindi se un governo deve imporre un dazio o un contingentamento temporaneo oggi per proteggere un'industria nascente dalla concorrenza al fine di mantenerla in attività abbastanza a lungo da apprendere come ottenere minori costi in futuro.
- Quindi consideriamo un **monopolio estero** e l'effetto di un dazio sulle importazioni imposto dal Paese H.
 - ♦ Mostriamo che questo caso è simile a quello del Paese grande analizzato nel capitolo 8.

Introduzione

- Un esempio specifico di monopolista di F è il **monopolio discriminate**.
 - ♦ Fissa un prezzo inferiore in H rispetto a quello imposto nel suo mercato locale.
 - ♦ Pratica il dumping del suo prodotto nel mercato di H.
 - ♦ In questo caso, si potrebbe assistere all'introduzione di un **dazio anti-dumping**.
 - ♦ Un dazio imposto contro un monopolista discriminante di F.
- Mostriamo che questi dazi difficilmente generano un guadagno per il Paese H.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

- Supponiamo che vi sia un monopolista in H.
 - ♦ Una sola impresa vende un bene omogeneo.
 - ♦ L'impresa può influenzare il prezzo: fissa un prezzo maggiore del costo marginale.
- Il libero scambio introduce molte nuove imprese nel mercato, eliminando la capacità del monopolista di imporre un prezzo maggiore del MC.
 - ♦ Il libero scambio rende il mercato di H perfettamente concorrenziale.
- Tuttavia, poiché l'impresa ha potere di mercato, i dazi e i contingentamenti influenzano in modo diverso l'equilibrio.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

- Con un dazio, il monopolista di H compete ancora con un gran numero di importatori e ciò limita il suo potere di mercato.
- Con un contingentamento, una volta raggiunta la quota, il monopolista è il solo produttore in grado di vendere sul mercato di H.
 - ♦ Il monopolista è di nuovo in grado di esercitare il suo potere di mercato.
- Questa sezione analizza l'equilibrio di H con e senza commercio e spiega la differenza tra dazio e contingentamento.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

- L'equilibrio di autarchia
 - ♦ Rappresentato nella figura 9.1.
 - ♦ Vediamo un grafico standard del monopolio con costi marginali crescenti.
 - ♦ Si ricordi che poiché la domanda che il monopolista fronteggia è decrescente, per vendere di più deve ridurre il prezzo.
 - ♦ Quindi il ricavo marginale, il ricavo ottenuto dalla vendita dell'unità marginale, sarà sempre inferiore al prezzo.
 - ♦ Il monopolista massimizza il profitto alla quantità tale per cui $MR = MC$.
 - ♦ Il prezzo è quindi determinato dalla curva di domanda.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

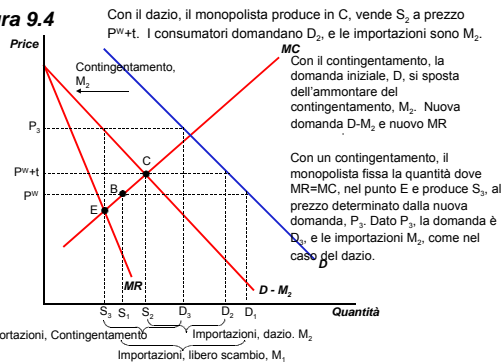
- Effetto di un contingentamento
 - ♦ Aggiungendo la curva MR per la curva di domanda effettiva $D-M_2$, troviamo il prezzo e la quantità che massimizzano il profitto del monopolista.
 - ♦ $MR=MC$ nel punto E con S_3 e un prezzo P_3 .
 - ♦ Confrontando l'equilibrio con il dazio nel punto C e l'equilibrio con contingentamento nel punto E vediamo le differenze.
 - ♦ Il prezzo è maggiore: $P_3 > P^w + t$.
 - Ciò riflette la capacità del monopolista di aumentare il prezzo una volta che la quantità contingentata è stata importata.
 - Si ha un prezzo maggiore anche nel caso in cui l'equilibrio con contingentamento sia caratterizzato dallo stesso livello di importazioni che si genera con il dazio.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

- Effetto di un contingentamento
 - ♦ Poiché il prezzo con il contingentamento è maggiore, il monopolista produrrà una quantità inferiore, $S_3 < S_2$.
 - ♦ In effetti, potrebbe anche accadere che la quantità nel caso di contingentamento sia inferiore a quella di autarchia. Ciò dipende dalla domanda e quindi dalla curva del MR.
 - ♦ Se è possibile che $S_3 < S_1$, allora nemmeno i lavoratori del settore riescono ad essere protetti dal contingentamento, cosa invece che normalmente ci si aspetta da una restrizione al commercio.
 - L'occupazione potrebbe diminuire con questo tipo di contingentamento.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

Figura 9.4



I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

- La perdita di H dovuta al contingentamento
 - ♦ Poiché con il contingentamento i prezzi sono maggiori rispetto al dazio, è chiaro che i consumatori subiranno una perdita di surplus maggiore nel primo caso.
 - ♦ Anche se non presentiamo un calcolo dettagliato, ci si può aspettare che la perdita secca sia sempre maggiore nel caso di contingentamento.
 - ♦ Il maggior prezzo beneficia il monopolista, ma danneggia i consumatori e crea una perdita secca aggiuntiva dovuta all'esercizio del potere di monopolio.

I dazi e i contingentamenti con un monopolio interno

- La perdita di H dovuta al contingentamento
 - ♦ Dato che il monopolista fissa un prezzo più elevato, aumenteranno anche le rendite da contingentamento.
 - ♦ Le rendite da contingentamento sono misurate dalla differenza tra P_3 e P^W per la quantità di importazioni, M_2 .
 - ♦ Nel caso di un monopolio di H, le rendite da contingentamento sono maggiori rispetto alle entrate fiscali generate dal dazio.
 - ♦ Si ricordi inoltre che le rendite da contingentamento spesso vanno ai produttori di F o sono sprecate in attività di rent-seeking.
 - ♦ L'applicazione successiva analizza in dettaglio un esempio.

Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

- Un caso molto famoso di VER risale agli anni Ottanta quando gli Stati Uniti limitarono le importazioni di automobili dal Giappone.
- Agli inizi degli anni Ottanta, gli Stati Uniti attraversarono una profonda recessione e la disoccupazione nel settore automobilistico aumentò drasticamente.
- Nel 1980, la United Automobile Workers e la Ford si appellarono all'ITC per richiedere protezione ex articolo XIX del GATT e Sezione 201 delle leggi statunitensi sul commercio.

Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

- L'ITC decise che la recessione statunitense era causa di danno al comparto automobilistico più importante rispetto all'aumento delle importazioni.
 - Non raccomandò la protezione del settore automobilistico.
- Di conseguenza, diversi membri del Congresso provenienti dagli Stati in cui vi erano impianti automobilistici cercarono altri mezzi.
- Fu presentato al Senato degli Stati Uniti un progetto di legge per limitare le importazioni.
- Conscio della situazione, il governo giapponese annunciò che avrebbe limitato "volontariamente" le esportazioni di automobili giapponesi verso gli Stati Uniti.
 - Nel 1988, le esportazioni giapponesi erano inferiori alla VER perché le imprese giapponesi producevano i loro veicoli negli Stati Uniti.

Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

- Prezzo e qualità delle importazioni
 - Con la VER, il prezzo medio aumentò di 2.900 dollari dal 1980 al 1985.
 - Di questo aumento, 1.100 dollari erano dovuti alle rendite da contingentamento ottenute dai produttori giapponesi.
 - 1.650 dollari erano dovuti al miglioramento qualitativo delle automobili giapponesi.
 - 150 dollari riflettevano l'aumento che ci sarebbe stato anche in libero scambio.

Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

- Le rendite da contingentamento
 - Se moltiplichiamo le rendite da contingentamento per automobile per le importazioni, la stima delle rendite totali è pari a 2,2 miliardi di dollari.
 - È la stima minore del costo annuo delle rendite da contingentamento per le automobili che abbiamo visto nella tabella 8.4.
 - I prezzi delle azioni delle imprese giapponesi durante il periodo della VER aumentarono, quando fu chiaro che il governo giapponese avrebbe amministrato le licenze per ogni produttore.
 - Le imprese giapponesi ebbero un forte incentivo a esportare i modelli più cari: miglioramento della qualità.

Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

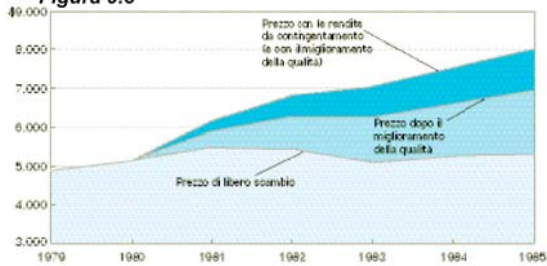
APPLICAZIONE

- Il prezzo delle automobili statunitensi
 - Con la VER, il prezzo medio delle vetture statunitensi aumentò molto rapidamente: un aumento del 43% dal 1979 al 1981.
 - Ciò era dovuto all'esercizio del potere di mercato da parte dei produttori statunitensi, protetti dal contingentamento.
 - La qualità delle automobili statunitensi non aumentò tanto quanto quella delle importazioni giapponesi, come si vede nella figura 9.5.
 - Il fatto che sia le imprese statunitensi sia quelle giapponesi furono in grado di aumentare considerevolmente i prezzi indica che la politica fu MOLTO costosa per i consumatori statunitensi.

Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

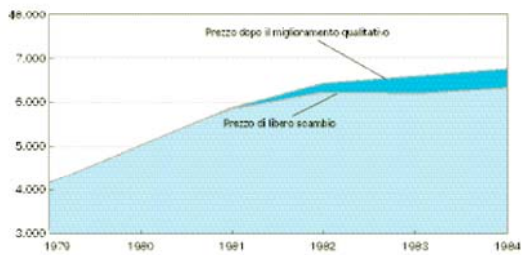
Figura 9.5



Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

Figure 9.6



Le importazioni statunitensi di automobili giapponesi

APPLICAZIONE

- Il GATT e l'OMC
 - Poiché questo vincolo alle esportazioni fu messo in atto dal Giappone e non dagli Stati Uniti, esso non violava necessariamente l'articolo XI del GATT.
 - I Paesi non dovrebbero usare contingentamenti per limitare le importazioni, ma questo era un caso diverso.
 - Tale vuoto normativo fu colmato con l'istituzione dell'OMC.
 - Ora le VER non possono più essere utilizzate a meno che non facciano parte di un qualche altro accordo dell'OMC.

La protezione dell'industria nascente

- Nonostante le perdite, quasi tutti i Paesi applicano dei dazi nelle fasi iniziali dello sviluppo, spesso in settori caratterizzati da un numero ristretto di imprese.
 - Ciò implica che sia molto più probabile la presenza di concorrenza imperfetta.
- Perché? Sostengono che le loro industrie siano troppo giovani per sopportare la concorrenza estera.
 - Se viene dato loro il tempo di crescere, le industrie in futuro saranno in grado di competere.
 - È necessaria una protezione di breve periodo dalle importazioni.

La protezione dell'industria nascente

- Questa argomentazione per la protezione è chiamata *tesi dell'industria nascente*.
- In questo caso, supponiamo che ci sia solo un'impresa in H.
- L'aumento della produzione oggi porterà a costi minori in futuro grazie all'apprendimento.
- Il governo di H dovrebbe intervenire per offrire protezione? Consideriamo due casi in cui è potenzialmente giustificato un intervento.
 1. Un dazio oggi fa aumentare la produzione di H e riduce i costi futuri.
 2. Un dazio oggi fa aumentare la produzione e riduce i costi futuri per le altre imprese del settore o di altri settori.

La protezione dell'industria nascente

- Supponiamo che se oggi si protegge l'impresa, si otterrà una produzione maggiore.
- Ciò aiuterà l'impresa a meglio apprendere le tecniche di produzione per ridurre i costi in futuro.
- Perché sia giustificata la protezione dell'industria nascente, l'apprendimento dell'impresa deve traslare verso il basso l'intera curva del costo medio fino al punto in cui l'impresa è competitiva ai prezzi mondiali, senza l'imposizione di un dazio.

La protezione dell'industria nascente

- Ma, se i costi dell'impresa in futuro si riducono, perché non prendere semplicemente a prestito oggi sulla base dei profitti futuri?
- Un'ipotesi fondamentale della tesi dell'industria nascente è che l'impresa abbia bisogno di ottenere profitti non negativi per evitare il fallimento.
 - Ci deve essere una qualche ragione per cui l'impresa non può coprire le perdite prendendo a prestito sulla base dei profitti futuri.
- In questo caso, la protezione commerciale è motivata dalla compensazione di un'imperfezione nel mercato dei capitali.

La protezione dell'industria nascente

- Che cosa si può invece dire del caso in cui un dazio in un periodo porta ad un aumento della produzione e a riduzioni dei costi futuri per altre imprese del settore o anche per imprese di altre settori?
- Questo è un tipo di **esternalità** che si verifica quando le imprese apprendono dal successo altrui.
 - Un'innovazione in un'area aiuta a ridurre i costi in altre aree.
- Si tratta di uno **spillover di conoscenza**: le imprese imitano le innovazioni di successo di altre imprese.

La protezione dell'industria nascente

- In presenza di spillover, il dazio promuove un'esternalità positiva.
- Poiché l'impresa impara dalle altre, non è molto incentivata ad investire nell'apprendimento aumentando la sua produzione corrente.
- Un dazio è necessario per compensare questa esternalità, generando un aumento di produzione e permettendo il verificarsi di spillover tra imprese, portando a riduzioni dei costi.

La protezione dell'industria nascente

- In entrambi i casi, il sostegno alla protezione della tesi dell'industria nascente dipende dall'esistenza di una forma di **fallimento di mercato**.
- Tale fallimento di mercato crea un ruolo potenziale per la politica pubblica.
- Tuttavia, se il mercato del credito non concede un prestito all'impresa, non ritiene che essa possa essere redditizia in futuro.
 - ♦ Se ciò è vero, perché il governo dovrebbe avere informazioni migliori sulle prospettive future dell'impresa?

La protezione dell'industria nascente

- Analogamente, possiamo aspettarci il verificarsi di spillover e determinare se essi sono sufficienti per giustificare la protezione commerciale?
- Dovremmo essere scettici circa la capacità del governo di distinguere i settori che meritano la protezione dell'industria nascente da quelli che invece non la meritano.
- Inoltre, questi fallimenti di mercato non garantiscono un successo della protezione.
 - ♦ Dobbiamo sempre confrontare i costi della protezione oggi con i benefici della protezione in futuro.

La protezione dell'industria nascente

- L'equilibrio di libero scambio
 - ♦ La figura 9.7 mostra la situazione presente e quella possibile futura di un'impresa di H.
 - ♦ Supponiamo che H sia un Paese piccolo e quindi prenda per dati i prezzi mondiali delle importazioni.
 - ♦ Ipotizziamo anche che l'aumento della produzione oggi porti a una riduzione dei costi in futuro.
 - ♦ L'equilibrio oggi
 - In libero scambio, l'impresa H fronteggia il prezzo mondiale $P^W = MR$ producendo dove P^W interseca il MC, e offrendo S_1 .
 - Dato che in S_1 i costi medi sono maggiori di P^W , sappiamo che l'impresa subisce delle perdite e oggi dovrebbe chiudere anziché produrre S_1 .

La protezione dell'industria nascente

- L'equilibrio con un dazio
 - ♦ Per evitare che l'impresa chiuda, il governo di H potrebbe introdurre un dazio o un contingentamento delle importazioni per far aumentare il prezzo di H.
 - ♦ Supponiamo che questo aumento della produzione permetta all'impresa l'apprendimento di migliori tecniche di produzione tali da ridurre i costi in futuro.
 - ♦ Da quanto visto in precedenza, sappiamo che il governo di H dovrebbe scegliere un dazio, perché con il contingentamento l'impresa di H produrrebbe meno e il prezzo aumenterebbe di più.
 - ♦ Si ricordi che supponiamo che l'apprendimento dell'impresa dipenda dall'aumento della sua produzione.

La protezione dell'industria nascente

- L'equilibrio oggi
 - ♦ Se si introduce un dazio, t , il prezzo di H aumenta a P^W+t .
 - ♦ Supponiamo che P^W+t copra esattamente i costi medi dell'impresa.
 - ♦ L'impresa produce S_2 e poiché a tale quantità P^W+t è uguale ad AC, l'impresa ha profitti nulli.
- L'equilibrio nel futuro
 - ♦ A S_2 , l'impresa può ridurre i suoi costi nel futuro.
 - ♦ L'effetto dell'apprendimento sui costi di produzione è rappresentato dallo spostamento verso il basso della curva AC alla curva AC'.
 - ♦ Ciò significa che l'impresa può produrre S_3 senza la protezione del dazio al prezzo P^W e coprire i suoi AC.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- Consideriamo tre esempi di protezione dell'industria nascente che si sono verificati in passato.
 - ♦ Il settore automobilistico in Cina
 - ♦ Il settore informatico in Brasile
 - ♦ Le motociclette Harley-Davidson negli Stati Uniti.
- Sebbene normalmente si pensa ai Paesi in via di sviluppo quando si parla di protezione dell'industria nascente, non necessariamente è così.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- Il caso Harley-Davidson non rispecchia esattamente la descrizione di settore nascente, perché l'impresa era attiva da 80 anni quando ha avuto difficoltà.
- Includendo questo caso, siamo in grado di fare un calcolo preciso dell'effetto di un dazio su consumatori e produttori per determinare se la protezione dell'industria nascente ha avuto successo.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- La protezione del settore automobilistico in Cina
 - ♦ Fino al suo ingresso nell'OMC nel 2001, la Cina ha protetto molti settori con dazi e contingentamenti stringenti.
 - ♦ I dazi sulle automobili arrivavano nei primi anni Ottanta fino al 260% e si erano ridotti tra l'80 e il 100% nel 1996.
 - ♦ Nel 2006, il dazio sulle automobili si è ridotto al 25% e i contingentamenti delle importazioni sono stati eliminati.
 - ♦ Il successo della Cina nel settore automobilistico è un caso di successo della protezione dell'industria nascente?

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- La protezione del settore automobilistico in Cina
 - Negli anni Ottanta, la Cina ha permesso alcune joint venture tra imprese estere e partner locali.
 - Offrì uno spiraglio ai produttori esteri per sfruttare il mercato cinese, ma c'erano limiti alla loro partecipazione.
 - I produttori esteri non potevano detenere la quota di maggioranza di un impianto produttivo.
 - I cinesi mantenevano il controllo delle reti di distribuzione per le automobili prodotte congiuntamente.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- La protezione del settore automobilistico in Cina
 - Queste norme, insieme ai dazi, aiutarono alcune delle nuove joint venture a raggiungere il successo.
 - L'impianto di Volkswagen Shanghai fu di gran lunga il maggior beneficiario di queste norme.
 - Produceva più di 200.000 veicoli l'anno, più del doppio di ogni altro impianto.
 - Altre restrizioni locali sulla dimensione dei motori aiutarono ad assicurare che solo i modelli della Volkswagen potessero essere venduti sul mercato di Shanghai.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- La protezione del settore automobilistico in Cina
 - I concorrenti della Volkswagen non riscossero altrettanto successo.
 - La Jeep Pechino non produsse mai più di 20.000 veicoli.
 - La Peugeot finì per ritirarsi dal mercato.
 - Da allora, la Volkswagen ha aperto un nuovo impianto e altri hanno stretto accordi con la Honda e la Daihatsu.
 - Oggi Toyota, General Motors e Ford o producono o prevedono di produrre in Cina.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- I costi per i consumatori
 - ♦ I dazi e i contingentamenti applicati in Cina mantennero le importazioni relativamente basse per tutti gli anni Novanta, da un massimo di 222.000 automobili a un minimo di 27.500.
 - ♦ Dati gli elevati dazi, i prezzi delle importazioni erano quasi il doppio.
 - ♦ Tuttavia i contingentamenti ebbero un impatto almeno dello stesso ammontare sui prezzi delle importazioni e sui prezzi delle automobili prodotte internamente.
 - ♦ Si ricordi la nostra analisi dei contingentamenti nel caso di monopoli locali e si ricordi poi che la Volkswagen godeva di una posizione di monopolio locale a Shanghai.

Esempi di protezione dell'industria nascente

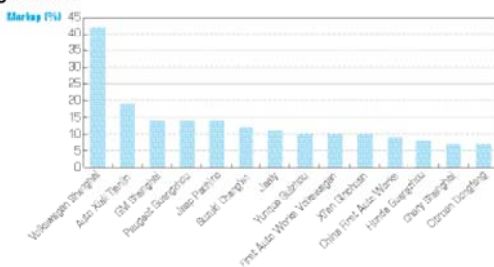
APPLICAZIONE

- I costi per i consumatori
 - ♦ Tale situazione causò un sostanziale aumento dei prezzi nel mercato di Shanghai.
 - ♦ La figura 9.8 mostra i markup del prezzo sui costi medi per le automobili vendute in Cina dal 1995 al 2001.
 - Quelli per Volkswagen Shanghai erano i più elevati.
 - ♦ È chiaro che il potere di monopolio concesso permise all'impresa di aumentare significativamente i prezzi.
 - E quello che prevede la nostra teoria.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

Figura 9.8



Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- I costi per i consumatori
 - ♦ Inoltre, alcuni dei modelli prodotti da Volkswagen Shanghai negli anni Novanta erano obsoleti.
 - ♦ L'impianto raggiunse il livello massimo di produzione nel 2001, nonostante i prezzi elevati e i modelli antiquati.
 - Un gran numero di consumatori nell'area di Shanghai e dintorni sopportò i costi di tale protezione locale.
 - ♦ Chiaramente il monopolio di H trasse beneficio dalla protezione, ma a spese dei consumatori.
 - ♦ Inoltre possiamo vedere come la protezione crea un disincentivo all'innovazione.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- Il guadagno per i produttori
 - ♦ Per giustificare tutte le misure protettive nel settore automobilistico, si dovrebbe generare una riduzione sufficientemente ampia nei costi futuri di produzione da non rendere più necessaria la protezione stessa.
 - ♦ L'evidenza indica che queste misure hanno avuto un effetto benefico:
 - I dazi oggi sono solo al 25%.
 - Alcuni produttori stanno pianificando di esportare automobili dalla Cina.
 - Pare che i costi medi si siano ridotti abbastanza da raggiungere i prezzi mondiali.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- Il guadagno per i produttori
 - ♦ Ora, la riduzione dei costi medi è l'effetto della passata protezione o si è verificata per qualche altra ragione?
 - ♦ Le prime imprese entrarono in Cina perché era l'unico modo per vendere in questo Paese poiché i livelli di protezione erano molto elevati.
 - ♦ I costi locali si sono ridotti con l'apprendimento da parte dei partner cinesi delle tecnologie trasferite loro dai partner esteri.
 - ♦ Shanghai Automotive, partner in passato sia Volkswagen sia di General Motors, comincerà presto a costruire e a vendere in Cina automobili con un proprio marchio.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- Il guadagno per i produttori
 - Ciò mostra chiaramente che il trasferimento di tecnologia ha aiutato le imprese locali e che le imprese estere non avrebbero prodotto in Cina senza gli elevati livelli di protezione.
 - Alcune delle imprese attualmente presenti acquistano impianti già pronti da altri Paesi per iniziare la produzione su larga scala e l'esportazione di automobili.
 - Ciò mostra che le prime esportazioni dalla Cina verranno effettuate probabilmente da imprese che non hanno ricevuto un grande guadagno dal trasferimento tecnologico.

Esempi di protezione dell'industria nascente

APPLICAZIONE

- Il guadagno per i produttori
 - Chiaramente ci sono altre ragioni alla base della buona performance della Cina nel settore automobilistico.
 - Importante almeno quanto i dazi è la rapida crescita del livello di reddito in Cina.
 - Ciò ha accresciuto le vendite interne e il numero di imprese sul mercato.
- Concludendo, non possiamo effettivamente dire se le restrizioni commerciali sono state responsabili del successo attuale della Cina.

Grazie a Detroit, la Cina è pronta alla leadership

RASSEGNA STAMPA

- La Volkswagen e altri produttori erano abituati a fare profitti inviando i loro impianti di produzione obsoleti in Cina per produrre i modelli più vecchi non più richiesti in Occidente.
- Ma la concorrenza in Cina è diventata così forte che i produttori di automobili devono introdurre i loro nuovi modelli come negli altri mercati.

Grazie a Detroit, la Cina è pronta alla leadership

RASSEGNA STAMPA

- Quando la Ford, appena tre anni fa, ha aperto uno stabilimento in Cina copiò semplicemente un impianto più vecchio che utilizzava nelle Filippine.
- Quest'anno la Ford ha aperto un nuovo stabilimento identico a uno dei più avanzati che possiede.
- I dirigenti cinesi non sono ancora soddisfatti: il settore automobilistico è in espansione e si sta ammodernando così velocemente che alcune imprese fanno fatica a reggere il passo.

Grazie a Detroit, la Cina è pronta alla leadership

RASSEGNA STAMPA

- Un requisito per esportare automobili è sviluppare un mercato interno altamente competitivo ed efficiente che domandi qualità di eccellenza e la Cina ci è riuscita.
- Molte imprese automobilistiche estere stanno introducendo le migliori tecnologie nei loro impianti cinesi.
 - Non solo per competere tra loro, ma anche con le imprese locali.
- Le imprese locali sono sempre state attente al trasferimento di tecnologia proprietaria per la produzione di motori ibridi in Cina per timore di essere copiati.

Grazie a Detroit, la Cina è pronta alla leadership

RASSEGNA STAMPA

- Sebbene la Toyota sia ancora abbastanza cauta, la Cina è tuttavia l'unico posto oltre al Giappone in cui si assembla la Prius, probabilmente l'automobile più importante dell'impresa nell'ultimo decennio.
- La Volkswagen ha dichiarato che svilupperà un motore ibrido per minivan per il mercato cinese insieme a Shanghai Automotive.
 - Ciò conferirà al produttore cinese notevoli capacità tecnologiche.

Grazie a Detroit, la Cina è pronta alla leadership

RASSEGNA STAMPA

- Shanghai Automotive ha annunciato che inizierà a vendere automobili con il proprio marchio, pur mantenendo le joint venture.
- Ci si aspetta che altre imprese cinesi seguano questo esempio.
- I produttori cinesi di automobili stanno anche acquistando tecnologie moderne e progettano in autonomia.
- Quando il gruppo britannico MG-Rover ha iniziato l'anno scorso le procedure di fallimento, un'impresa cinese ha fatto l'offerta maggiore per acquistare il controllo della Rover e della sua filiale relativamente moderna per la produzione di motori al fine di trasferirla in Cina.

Esempi di protezione dell'industria nascente

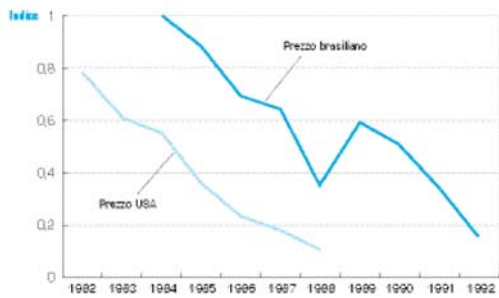
- I computer in Brasile
 - ♦ Un caso di insuccesso della protezione dell'industria nascente è quello del settore informatico in Brasile.
 - ♦ Nel 1977, il governo brasiliano iniziò un programma di protezione delle imprese nazionali impegnate nella produzione di personal computer.
 - ♦ Si pensava che il raggiungimento dell'autonomia nazionale nel settore informatico fosse essenziale per ragioni di strategia militare.
 - Si proibirono le importazioni di PC
 - Le imprese locali dovevano rifornirsi da fornitori locali se possibile.
 - I produttori esteri di PC non potevano operare in Brasile.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I computer in Brasile
 - ♦ Il divieto di importazione durò fino agli anni Novanta
 - ♦ Fu un periodo di rapida innovazione nel settore dei computer a livello globale, caratterizzato da elevate riduzioni dei costi della capacità di calcolo.
 - ♦ La figura 9.9 mostra il prezzo effettivo della potenza di calcolo negli Stati Uniti e in Brasile dal 1982 al 1992. Si è ridotto rapidamente in entrambi i Paesi.
 - Si tratta del prezzo effettivo, perché riflette i miglioramenti nel tempo nei PC.

Esempi di protezione dell'industria nascente

Figura 9.9



Esempi di protezione dell'industria nascente

- I prezzi in Brasile
 - ♦ Le imprese brasiliane si dedicavano al reverse engineering sui PC IBM venduti dagli Stati Uniti.
 - ♦ Ma richiede tempo e il fatto che alle imprese brasiliane fosse richiesto di utilizzare fornitori locali per molte componenti generava un ulteriore aumento dei costi di produzione.
 - ♦ La figura 9.9 mostra che il Brasile non raggiunse mai i prezzi bassi degli Stati Uniti.
 - ♦ Il Brasile non fu mai in grado di produrre computer a prezzi competitivi senza la protezione del dazio.
 - Questo fatto, da solo, determina che la protezione dell'industria nascente non ha avuto successo.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I surplus del consumatore e del produttore
 - ♦ La tabella 9.1 mostra il calcolo del benessere per il Brasile e altri dettagli sul settore dei PC.
 - ♦ Dalla tabella si può vedere che nel 1984 i prezzi in Brasile erano quasi il doppio rispetto a quelli degli Stati Uniti.
 - ♦ Sebbene ciò accresca il surplus del produttore, la perdita di surplus per il consumatore provocò una perdita netta di circa 51 milioni di dollari.
 - ♦ Il settore non fu mai in grado di produrre senza dazi, perciò non ci sono guadagni futuri (come l'area e) che possano controbilanciare le perdite.

Esempi di protezione dell'industria nascente

Tabella 9.1

Anno	Vendite (in milioni di dollari)	Prezzo brasiliano/ prezzo USA (%)	Guadagno di surplus del produttore (in milioni di dollari)	Perdita di surplus del consumatore (in milioni di dollari)	Perdita netta (in milioni di dollari)	Perdita netta (% del PIL)
1984	126	189	29	80	51	0.02
1985	384	159	70	179	109	0.04
1986	746	143	113	277	164	0.06
1987	644	119	50	112	62	0.02
1988	279	127	29	68	39	0.01

Esempi di protezione dell'industria nascente

- Altre perdite
 - ♦ I maggiori prezzi in Brasile imposero un costo ai settori che si affidavano ai computer nel processo produttivo e che divennero sempre più insoddisfatti della politica del governo.
 - ♦ Il presidente Fernando Collor de Mello abolì la protezione dell'industria nascente immediatamente dopo la sua elezione.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- Altre perdite
 - ♦ Sono state fornite diverse spiegazioni per il fallimento di questa politica di sviluppo di un settore efficiente in Brasile.
 1. I materiali importati, come i chip in silicone, erano costosi.
 2. Lo stesso valeva per le parti prodotte internamente che le imprese locali dovevano usare.
 3. Le norme locali restringevano l'entrata di nuove imprese nel settore.
 - ♦ È difficile allevare un'industria nascente usando i dazi.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I dazi statunitensi sulle motociclette di grossa cilindrata
 - ♦ Nel 1983, la Harley-Davidson era in perdita a causa di un lungo periodo di stagnazione della produttività e di intensa concorrenza con i produttori giapponesi.
 - ♦ Agli inizi degli anni Ottanta, le imprese estere intrapresero una guerra globale di prezzo che ebbe ripercussioni anche negli Stati Uniti.
 - ♦ Le scorte di motociclette di grossa cilindrata aumentarono notevolmente.
 - ♦ La Harley-Davidson richiese all'ITC la protezione prevista dalla Sezione 201.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I dazi statunitensi sulle motociclette di grossa cilindrata
 - ♦ L'ITC appurò che negli Stati Uniti era già presente l'equivalente di nove mesi di scorte di motociclette giapponesi e raccomandò al presidente Reagan l'introduzione di misure di protezione dalle importazioni sulle motociclette di grossa cilindrata.
 - ♦ È una delle poche volte in cui la *minaccia* di un danno derivante dalle importazioni è stata usata come giustificazione per i dazi secondo la Sezione 201 del diritto commerciale statunitense.
 - ♦ Il presidente Reagan approvò i dazi.
 - I dazi inizialmente erano molto elevanti, ma si prevedeva la loro riduzione in 5 anni.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I dazi statunitensi sulle motociclette di grossa cilindrata
 - ♦ La scadenza del dazio era prevista per aprile 1988.
 - ♦ La Harley-Davidson chiese all'ITC la rimozione del dazio un anno prima della scadenza.
 - ♦ Per quella data, aveva già ridotto i costi e aveva introdotto prodotti nuovi e molto popolari, perciò la redditività era stata ripristinata.
 - ♦ Con gran fanfara, il presidente Reagan dichiarò che il dazio era stato un caso di protezione di successo.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I ricavi medi derivanti dalle importazioni ammontano a 431 milioni di dollari. Moltiplicando la perdita percentuale per le importazioni medie, otteniamo la perdita secca nel 1983, pari a 16,3 milioni di dollari.
- Sommando tutte le perdite, otteniamo una perdita totale di 112,5 milioni di dollari nei 4 anni in cui il dazio è rimasto in vigore.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I guadagni futuri nel surplus del produttore
 - ♦ Possiamo valutare i guadagni futuri nel surplus del produttore esaminando il valore azionario dell'impresa nel periodo in cui fu rimosso il dazio.
 - ♦ Durante il periodo in cui rimase in vigore il dazio, la dirigenza della Harley-Davidson ridusse i costi con diversi metodi, molti dei quali copiati dalle imprese giapponesi.
 - ♦ Questi cambiamenti permisero alla Harley-Davidson di trasformare le perdite del periodo 1981-1982, in profitti per il 1983 e gli anni successivi.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I guadagni futuri nel surplus del produttore
 - ♦ A luglio 1986, la Harley-Davidson divenne un'impresa ad azionariato diffuso ed emise azioni nell'American Stock Exchange.
 - 2 milioni di azioni a 11 dollari per azione, per un totale di 22 milioni di dollari.
 - ♦ La somma delle azioni e delle emissioni di debito era 112,3 milioni e la possiamo interpretare come il valore presente scontato del surplus del produttore dell'impresa.
 - ♦ Questa stima dell'area (e) è quasi uguale alla perdita di surplus per il consumatore pari a 112,5 milioni di dollari.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- I guadagni futuri nel surplus del produttore
 - ♦ Un mese dopo fu offerto sul mercato un nuovo pacchetto azionario e il prezzo delle azioni salì a 19 dollari.
 - ♦ Usando questo prezzo per valutare il capitale esistente più 70 milioni di debito ripagato, otteniamo un valore di 131 milioni di dollari come surplus futuro del produttore.
 - ♦ Secondo questi calcoli, il guadagno futuro nel surplus del produttore derivante dalla protezione data dal dazio per la Harley-Davidson super la perdita secca dovuta al dazio.
 - ♦ La Harley-Davidson è cresciuta da allora e ora sono le imprese giapponesi a copiarla.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- La protezione ha avuto successo?
 - ♦ Quando introduciamo il criterio secondo il quale la protezione ha successo se il surplus del produttore supera la perdita secca, supponiamo che l'impresa non sarebbe sopravvissuta in caso contrario.
 - ♦ È ben documentato che la Harley-Davidson era sull'orlo del fallimento prima del dazio.
 - Citibank aveva deciso che non avrebbe esteso i prestiti per coprire le perdite della Harley.
 - ♦ Tuttavia, se la Harley-Davidson avesse dichiarato fallimento, avrebbe comunque potuto riemergere e tornare al successo.

Esempi di protezione dell'industria nascente

- La protezione ha avuto successo?
 - ♦ Il fallimento non implica l'interruzione della produzione.
 - ♦ Anche se l'impresa senza dazio sarebbe fallita, parte o tutti i futuri guadagni nel surplus del produttore si sarebbero potuti realizzare.
 - ♦ Non possiamo essere certi che la svolta della Harley-Davidson richiedesse effettivamente l'uso del dazio.
 - ♦ In generale, concordiamo sul fatto che il danno causato dal dazio fu piccolo rispetto ai benefici potenziali di evitare il fallimento, permettendo così alla Harley di tornare ad essere un'impresa di successo.

I dazi con un monopolio estero

- Ora consideriamo cosa succede quando trattiamo l'impresa di F come un monopolista.
- Mostriamo che l'introduzione di un dazio con un monopolio di F porta a un esito simile al caso del Paese grande analizzato nel capitolo 8.
 - ♦ Il dazio ridurrebbe il prezzo applicato dall'esportatore estero.
 - ♦ Un dazio potrebbe portare un beneficio al Paese H.

I dazi con un monopolio estero

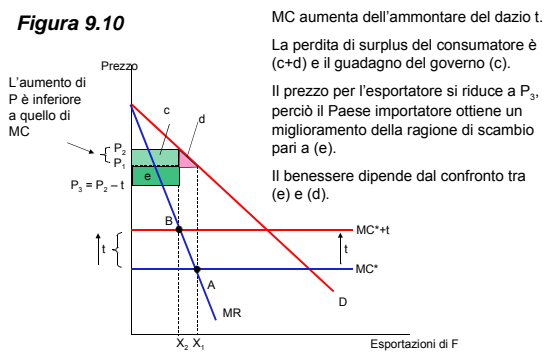
- Un monopolio estero
 - ♦ Supponiamo che non ci sia un'impresa concorrente in H.
 - La domanda di H, D, nella figura 9.10, è soddisfatta interamente dal monopolista estero.
 - ♦ Non è molto realistico, perché generalmente si considera l'introduzione di un dazio quando c'è un'impresa in H, ma l'ipotesi semplifica l'analisi.
- L'equilibrio di libero scambio
 - ♦ Il monopolista di F massimizza i profitti nel mercato delle esportazioni quando MR in H = MC^* in F.
 - ♦ È il punto A della figura 9.10, che mostra che F esporta X_1 al prezzo P_1 .

I dazi con un monopolio estero

- Effetto di un dazio sul prezzo di H
 - ♦ Se si introduce un dazio, t , il costo marginale per l'esportatore nel mercato di H aumenta a MC^*+t .
 - ♦ Il nuovo livello di produzione che massimizza i profitti è nel punto B al prezzo P_2 .
 - ♦ L'aumento del prezzo da P_1 a P_2 è inferiore al dazio imposto, t .
 - ♦ In questo caso, il prezzo al netto del dazio ricevuto dall'esportatore estero, $P_3 = P_2 - t$, si è ridotto rispetto al suo livello precedente P_1 , perché il prezzo in H aumenta meno del dazio.

I dazi con un monopolio estero

Figura 9.10



I dazi con un monopolio estero

- Effetto di un dazio sul prezzo di H
 - ◆ Poiché il Paese H paga un prezzo al netto del dazio minore per le sue importazioni, ottiene un guadagno derivante dal miglioramento della ragione di scambio per effetto del dazio.
 - ◆ Poiché l'impresa F fronteggia una curva di domanda inclinata negativamente, quando il prezzo aumenta, la quantità domandata si riduce, perciò i prezzi non aumentano dello stesso ammontare del dazio.
 - ◆ L'impresa di F prende una decisione strategica per assorbire parte del dazio e passarne solo una parte sul mercato di H per massimizzare i suoi profitti.

I dazi con un monopolio estero

- Effetto del dazio sul benessere di H
 - ◆ Con l'aumento del prezzo, i consumatori stanno peggio e il surplus del consumatore si riduce di $(c+d)$.
 - ◆ L'aumento del prezzo beneficerebbe le imprese di H, ma abbiamo ipotizzato che in H non ci fossero imprese.
 - ◆ Le entrate da dazio sono uguali al dazio, t , moltiplicato per la quantità di importazioni X_2 , cioè l'area $(c+e)$.

Riduzione del surplus del consumatore di H
($c+d$)

Aumento del surplus del governo di H
($c+e$)

Variazione netta del benessere di H
($e-d$)

I dazi con un monopolio estero

- Effetto del dazio sul benessere di H
 - ♦ Possiamo interpretare l'area (e) come un guadagno derivante dal miglioramento della ragione di scambio per il Paese H.
 - ♦ L'area (d) è la perdita secca dovuta al dazio.
 - ♦ Se il miglioramento della ragione di scambio supera la perdita secca, H sta meglio grazie al dazio.
 - ♦ Come abbiamo visto nel caso di Paese grande, il benessere di H inizialmente aumenta per dazi contenuti.
 - ♦ Possiamo usare ancora una volta il settore automobilistico e mostrare come un dazio può influenzare il prezzo imposto da un monopolista estero.

I dazi sulle importazioni di camion giapponesi

APPLICAZIONE

- Abbiamo appena imparato che un dazio nel caso di monopolista di F può avere un effetto positivo sulla ragione di scambio per il Paese H.
- In che misura gli esportatori di F si comportano effettivamente così?
- Possiamo analizzare gli effetti di un dazio del 25% sui camion compatti giapponesi imposto dagli Stati Uniti agli inizi degli anni Ottanta e ancora in vigore.
- Per le automobili, si ottenne una VER dal Giappone, ma per i camion compatti si rese possibile un'altra forma di protezione.

I dazi sulle importazioni di camion giapponesi

APPLICAZIONE

- In quel periodo, la maggior parte dei camion veniva importata sottoforma di cabine/telai per i quali era necessario l'assemblaggio finale.
- Erano classificati come "parti di camion", soggette a un dazio del 4%.
- Un'altra categoria di camion, "camion completi o non finiti", subiva un dazio del 25%:
- Ciò creò l'opportunità di riclassificare i camion per ottenere il dazio maggiore ed è esattamente ciò che fece il servizio doganale statunitense.

I dazi sulle importazioni di camion giapponesi

APPLICAZIONE

- Questa riclassificazione aumentò il dazio su tutti i camion giapponesi.
- Secondo una stima, il dazio sui camion si riflesse solo parzialmente sui prezzi statunitensi.
 - Dell'aumento del 21%, solo il 12% fu trasferito sui prezzi dei consumatori statunitensi. Il 9% fu assorbito dai produttori giapponesi.
- Quindi, questo dazio generò un miglioramento della ragione di scambio statunitense come previsto dalla teoria.

La risposta della politica economica al dumping

- La nostra analisi del caso di un monopolista di F ci riporta al tema del dumping discusso nel capitolo 6.
- Si ha dumping quando un'impresa esporta beni a un prezzo inferiore rispetto a quello vigente sul mercato locale o inferiore al costo medio di produzione.
- Ora vogliamo capire la risposta della politica commerciale nel Paese importatore H.
- Secondo le regole dell'OMC, un Paese importatore ha il diritto di imporre un dazio antidumping ogni qual volta un'impresa estera pratichi il dumping.

La risposta della politica economica al dumping

- Un bene importato è oggetto di dumping se il prezzo è inferiore a quello che l'esportatore fissa nel suo mercato locale.
- Se il prezzo locale dell'esportatore non è disponibile, allora il dumping è determinato dal confronto tra il prezzo delle importazioni e:
 - i. Il prezzo fissato per quel prodotto in un terzo mercato;
 - ii. I costi medi di produzione dell'esportatore.

La risposta della politica economica al dumping

- Il dazio antidumping
 - ♦ L'ammontare del dazio antidumping è calcolato come la differenza tra il prezzo locale dell'esportatore e il prezzo "ribassato" nel Paese importatore.
 - ♦ L'obiettivo del dazio antidumping è aumentare il prezzo del bene oggetto di dumping e proteggere i produttori nazionali.
 - ♦ Il fatto che il dazio antidumping faccia aumentare i prezzi anche per i consumatori interni e causi una perdita netta per il Paese importatore non è preso in considerazione quando si decide sull'opportunità di imporre questo dazio.

La risposta della politica economica al dumping

- I dazi compensativi
 - ♦ Usati quando il governo di F subsidia le proprie imprese esportatrici in modo che esse possano imporre un prezzo inferiore per le esportazioni.
 - ♦ Tutto ciò che per il momento dovete sapere sui sussidi alle esportazioni è che tendono a ridurre il prezzo fissato dagli esportatori.
 - ♦ Secondo le regole dell'OMC, il Paese importatore può rispondere ai sussidi alle esportazioni con un dazio compensativo.
 - Di nuovo, l'obiettivo è far aumentare i prezzi delle importazioni al livello che avrebbero avuto senza il sussidio.

La risposta della politica economica al dumping

- Confronto con il dazio di salvaguardia
 - ♦ È importante riconoscere che il dazio sui camion compatti non era un dazio antidumping.
 - ♦ Si trattava in effetti di un **dazio di salvaguardia**.
 - ♦ Il fatto che il dazio sia stato introdotto 20 anni fa e sia ancora in vigore conferma la nostra ipotesi secondo la quale F tratta il dazio come fisso.
 - ♦ Questa ipotesi non vale nel caso dei dazi antidumping.
 - ♦ L'evidenza empirica ci mostra che le imprese di F spesso cambiano i loro prezzi e li aumentano anche prima dell'imposizione di un dazio antidumping.

La risposta della politica economica al dumping

- La perdita (c) è il costo aggiuntivo associato alla minaccia dell'imposizione di un dazio antidumping.
- Il fatto che le imprese di F aumentino i loro prezzi per ridurre il dazio potenziale incentiva le imprese di H ad accusare le imprese di F di dumping anche senza fondamento.
- La sola minaccia di dumping è spesso sufficiente perché le imprese di F aumentino i loro prezzi e perciò riducano la concorrenza nel mercato.
- Questi incentivi portano ad un numero eccessivo di casi di antidumping e di misure compensative.

Dazi antidumping/compensativi e dazi di salvaguardia

APPLICAZIONE

- Nel capitolo 8 abbiamo discusso della clausola di "salvaguardia" del GATT e della sezione 201 della legge commerciale statunitense.
 - Questa clausola, che permette l'applicazione di dazi temporanei, è usata di rado.
 - La tabella 9.3 mostra che negli Stati Uniti sono stati presentati solo 19 casi di clausola di salvaguardia o "clausola di deroga".
 - Dei 19 presentati, 12 casi hanno ricevuto una raccomandazione negativa dall'ITC.
 - Uno di questi fu quello dei camion compatti giapponesi.
 - I restanti 7 casi passarono al presidente per la decisione finale ed egli raccomandò la protezione in solo 5 casi.

Dazi antidumping/compensativi e dazi di salvaguardia

APPLICAZIONE

Tabella 9.3

ITC contrarie	ITC favorevole	Clausola di salvaguardia o di deroga		
		Presidente favorevole	Totale 1980-1988	Totale 1989-1994
12	7	5	19	2

Antidumping				
Dazi imposti	Casi di rifiuto	Ritiri	Totale	Totale
			1980-1988	1989-1994
147	156	108	411	301

Dazi compensativi				
Dazi imposti	Casi di rifiuto	Ritiri	Totale	Totale
			1980-1988	1989-1994
115	113	97	325	77

Dazi antidumping/compensativi e dazi di salvaguardia

APPLICAZIONE

- L'uso infrequente della clausola di salvaguardia può essere confrontato con i numerosi casi di antidumping e di dazi compensativi, elencati anch'essi nella tabella 9.3.
- Nel periodo 1980–1988, sono stati presentati negli Stati Uniti più di 400 casi antidumping e oltre 300 per dazi compensativi.
- Per ottenere l'applicazione di un dazio antidumping, deve essere presentato un ricorso al Dipartimento del Commercio statunitense che decide se le importazioni vengono vendute internamente a un prezzo "inferiore al giusto valore".

Dazi antidumping/compensativi e dazi di salvaguardia

APPLICAZIONE

- Le decisioni sono state positive nel 94% dei casi in quel periodo.
- La pratica quindi passa all'ITC, che deve decidere se le importazioni hanno causato un "serio pregiudizio" all'industria domestica.
- Questo criterio è molto più facile da soddisfare rispetto a quello del dazio di salvaguardia e perciò l'ITC decide molto più spesso in favore dei dazi antidumping.

Dazi antidumping/compensativi e dazi di salvaguardia

APPLICAZIONE

- Inoltre, l'applicazione di dazi non richiede l'ulteriore approvazione del presidente.
- Dei 400 casi di antidumping, 150 circa sono stati rifiutati e altri 150 hanno portato all'applicazione di dazi.
- Gli altri casi rientrano in una terza categoria, quella dei casi ritirati prima della decisione dell'ITC.

Dazi antidumping/compensativi e dazi di salvaguardia

APPLICAZIONE

- La legge commerciale statunitense permette alle imprese di ritirare il ricorso fatto e, agendo attraverso un intermediario presso il Dipartimento del Commercio, di accordarsi con l'impresa estera sul livello dei prezzi e sulle quote di mercato.
- Come ci aspetteremmo, i ritiri e i casi arrivati a sentenza hanno avuto come conseguenza significativi aumenti dei prezzi di mercato nel Paese importatore.
- Poiché sembra che la maggior parte dei casi o riceva una decisione positiva o porti ad un accordo con l'impresa esportatrice, è chiaro perché le imprese ricorrono così spesso alla denuncia di dumping.

Gli Stati Uniti impongono nuovi dazi sui prodotti cinesi

RASSEGNA STAMPA

- Il Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti sta imponendo dei dazi sulle importazioni cinesi di carta patinata.
- Per un lungo periodo la politica prevalente è stata quella della non applicazione di dazi sui beni sussidiati provenienti da economie non di mercato.
- L'attuale disavanzo commerciale con la Cina, che è arrivato a 233 miliardi di dollari l'anno scorso, ha generato risentimento di alcuni e ha portato alla richiesta di una risposta più dura ai sussidi cinesi alle esportazioni.

Gli Stati Uniti impongono nuovi dazi sui prodotti cinesi

RASSEGNA STAMPA

- I produttori di H ritengono di avere un ingiusto svantaggio competitivo rispetto alle imprese di F che sono state sussidiate.
- Molti ritengono che siano i sussidi del governo cinese ad alimentare le esportazioni del Paese.
- La posizione del Dipartimento del Commercio per anni era che era troppo difficile determinare i livelli di sussidi in economie non di mercato, come era considerata la Cina secondo la legge commerciale statunitense.
- Tuttavia, molti sostengono che non ha più senso ora per quanto riguarda la Cina.

Conclusioni

- Possiamo confrontare i risultati visti nel capitolo 8 in concorrenza perfetta con quelli ottenuti in questo capitolo in concorrenza imperfetta.
 - ♦ Con un dazio, un monopolista di H può aumentare il suo prezzo dell'ammontare del dazio, ma non può esercitare il suo potere di monopolio.
 - ♦ Con un contingentamento, l'impresa di H è in grado di imporre un prezzo più elevato di quello che applica nel caso del dazio, perché gode di un mercato "protetto".
 - ♦ Il contingentamento delle importazioni porta a maggiori costi per i consumatori di H rispetto al dazio.
 - ♦ Il dazio e il contingentamento non sono più politiche "equivalenti".

Conclusioni

- Con un monopolio di F, i risultati sono simili al caso di Paese grande analizzato nel capitolo 8.
 - ♦ Un dazio provoca una riduzione del prezzo ricevuto dal monopolista di F.
 - ♦ Il prezzo pagato in H aumenta di un ammontare inferiore al dazio.
 - ♦ L'importatore di H ottiene un miglioramento della ragione di scambio.
 - ♦ Per dazi piccoli, H può guadagnare se la perdita secca è inferiore al miglioramento della ragione di scambio.
- Un esempio specifico di dazio contro un monopolio estero si verifica quando si ha in F un monopolista discriminante.

Conclusioni

- L'OMC permette ai Paesi di rispondere con dei dazi in caso si verifichi dumping.
 - ♦ Dazio antidumping.
 - ♦ Tuttavia, è improbabile che H ottenga i guadagni potenziali a causa delle modalità di applicazione di questi dazi.
 - ♦ L'effetto tipico è che gli esportatori di F aumentano i prezzi anche quando il dazio antidumping *non* viene introdotto, portando a perdite in H.

Conclusioni

- Infine tra le argomentazioni di politica commerciale abbiamo considerato la tesi dell'industria nascente.
- Abbiamo studiato l'esempio delle automobili in Cina, dei computer in Brasile e delle motociclette Harley-Davidson negli USA.
- Non sempre questa politica sembra utile e non sempre i guadagni giustificano le perdite.
- Potrebbero esserci altri interventi che generano una perdita netta inferiore.

Concetti chiave

1. Il libero scambio induce il monopolista interno in un Paese piccolo ad agire come un settore perfettamente competitivo.
2. I contingentamenti non sono equivalente ai dazi quando l'impresa di H è un monopolista.
3. Un'industria nascente è un'impresa che richiede protezione per competere ai prezzi mondiali.
4. Quando si impone un dazio contro un monopolista di F, i risultati sono simili a quelli che si hanno nel caso di Paese grande analizzato nel capitolo 8.

Concetti chiave

1. Il dumping è la vendita di beni all'estero a un prezzo inferiore rispetto a quello interno imposto da un'impresa o inferiore al suo costo medio di produzione. I Paesi rispondono al dumping imponendo dei dazi antidumping.
2. I dazi antidumping sono calcolati come la differenza tra il prezzo interno del monopolista di F e il suo prezzo delle esportazioni. Spesso le imprese di F aumentano i propri prezzi.
3. Negli Stati Uniti e in altri Paesi, l'uso dei dazi antidumping è decisamente più frequente dell'uso dei dazi di salvaguardia.
