



Imporre dei «prezzi equi» non è la giusta via

10.04.2015

A colpo d'occhio

Come si possono costringere dei fornitori a fissare dei prezzi «equi»? Questa domanda è stata posta attraverso l'iniziativa parlamentare Altherr «Prezzi all'importazione eccessivi», che propone una revisione della legge sui cartelli. I suoi autori sperano così di evitare la «sovrattassa svizzera», poiché essa non è giustificata da costi superiori. Essi ritengono che i prezzi d'acquisto superiori e il turismo d'acquisto penalizzino considerevolmente le PMI. Le misure proposte sono realmente efficaci? La Commissione dell'economia e dei tributi del Consiglio degli Stati ha accettato la proposta e quella del Consiglio nazionale si pronuncerà nel corso della prossima settimana. Se la dovesse accettare, il Consiglio degli Stati elaborerà un progetto concreto.

Il diritto in vigore vieta di isolare il mercato svizzero. La Commissione della concorrenza (COMCO) aveva così deciso nei casi concernenti Gaba e BMW. Essa è già intervenuta contro dei casi di «posizione relativamente dominante» sul mercato. I critici ritengono che essa sia andata al di là del rigido diritto europeo dei cartelli. Prima di intervenire, questa istanza deve provare che vi sia un abuso, questo va da sé. Per poterlo fare, le parti interessate devono dimostrare di non avere alternative ad un'offerta (eccessiva) e di essere discriminate dal fornitore. Tuttavia, non bastano delle semplici affermazioni. Il nuovo articolo di legge proposto con l'iniziativa Altherr non migliorerebbe la situazione. In effetti, il prezzo d'acquisto è solo un elemento determinato dalla concorrenza. Il ristorante che può acquistare le sue bevande e la sua lavastoviglie all'estero ad un prezzo inferiore è comunque confrontato ad un affitto da pagare, a salari e a tasse più elevate dei suoi concorrenti dall'altro lato della frontiera.

In un'economia di libero mercato, i prezzi «equi» sono quelli del mercato e non i prezzi di costo. Essi riflettono l'offerta e la domanda. Forse può dare fastidio ma se il venditore – grazie ad un potere d'acquisto superiore – ha successo nonostante costi superiori, ciò fa parte dell'economia di mercato. Inoltre, bisogna evitare di ostacolare sistematicamente la concorrenza sul mercato. Questo è esattamente il ruolo della COMCO. Un diktat sui prezzi andrebbe nella direzione opposta e sarebbe dunque un errore.