

Fabrizio Bientinesi

TRUST, DUMPING E COLONIE

I nuovi temi del dibattito economico in Italia
tra Otto e Novecento

BIBLIOTECA STORICA DEGLI ECONOMISTI ITALIANI

FrancoAngeli

BIBLIOTECA STORICA DEGLI ECONOMISTI ITALIANI
Collana diretta da Massimo M. Augello, Piero Barucci e †Piero Roggi

In collaborazione con: Centro Interuniversitario di documentazione sul Pensiero Economico Italiano (CIPEI) e la Rivista «Il pensiero economico italiano»

Con il patrocinio dell' AISPE – Associazione Italiana per la Storia del Pensiero Economico

Da alcuni decenni la storia del pensiero economico italiano si è distinta come un campo autonomo di ricerca, grazie a una serie di iniziative scientifiche e accademiche e, in particolare, a studi interpretativi ed edizioni critiche che hanno consentito di riportare alla luce importanti contributi teorici di singoli economisti, dibattiti di rilevante spessore, nonché fenomeni di istituzionalizzazione e divulgazione delle idee economiche dalle caratteristiche originali. Allo studio di questo specifico campo sono dedicati anche: una rivista, «Il pensiero economico italiano», fondata nel 1993, che rappresenta un *unicum* nel panorama internazionale del settore per la sua capacità di promuovere autonome iniziative e attrarre i migliori contributi dedicati alla tradizione nazionale di pensiero economico; un istituto – il Centro Interuniversitario di documentazione sul Pensiero Economico Italiano, CIPEI fondato nel 2016 dall'Università di Pisa, in collaborazione con le Università di Firenze e Siena – che ha lo scopo di supportare le attività di ricerca attraverso la raccolta di informazioni sulla scienza economica e gli economisti italiani, con il supporto di strumenti informatici innovativi.

Varata nel 2006 con la pubblicazione dei primi tre volumi delle *Opere* di Antonio Scialoja, la “Biblioteca Storica degli Economisti Italiani” costituisce a livello internazionale la sede ideale per la pubblicazione di studi e monografie, edizioni critiche e materiali d'archivio relativi alla storia del pensiero economico italiano. La collana garantisce elevata qualità dei contenuti e rigore scientifico grazie alla selezione operata dalla direzione e da un comitato scientifico internazionale che raccoglie i più affermati specialisti di questo campo di ricerca, cui si aggiunge una *peer review* anonima.

La collana si ispira al principio del pluralismo metodologico ed è aperta sia a studi di storia dell'analisi economica, sia a lavori di epistemologia economica, storia della scienza, storia intellettuale, istituzionale e culturale, che consentano una più approfondita conoscenza dell'evoluzione delle idee economiche e del loro ruolo nella società.

Comitato Scientifico

Pierfrancesco Asso, Università di Palermo
Jesús Astigarraga, Universidad de Zaragoza
Massimo M. Augello, Università di Pisa
Piero Barucci, Università di Firenze
Marco Bianchini, Università di Parma
Fabrizio Bientinesi, Università di Pisa
Piero Bini, Università di Firenze
Marco Cini, Università di Pisa
Francesca Dal Degan, Università di Pisa
Riccardo Faucci, Università di Pisa
Marco E.L. Guidi, Università di Pisa
Antonio Magliulo, Università di Firenze
Luca Michelini, Università di Pisa
Manuela Mosca, Università del Salento di Lecce
Rosario Patalano, Università “Federico II” di Napoli
Giovanni Pavanelli, Università di Torino
Jean-Pierre Potier, Université Lumière Lyon 2
Sophus Reinert, University of Harvard
✠Piero Roggi, Università di Firenze
Koen Stapelbroek, Erasmus Universiteit Rotterdam and University of Helsinki
Pina Travagliente, Università di Catania
Gianfranco Tusset, Università di Padova

La presente pubblicazione è stata realizzata con il contributo del Centro Interuniversitario di documentazione sul Pensiero Economico Italiano – CIPEI.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

Fabrizio Bientinesi

TRUST, DUMPING E COLONIE

**I nuovi temi del dibattito economico in Italia
tra Otto e Novecento**

BIBLIOTECA STORICA DEGLI ECONOMISTI ITALIANI

FrancoAngeli

Copyright © 2022 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Introduzione	p. 7
I. Coalizioni di produttori, cartelli, trust: evoluzione “naturale” o “artificiale”?	» 9
1. Gli economisti “eclettici” e i cartelli	» 11
2. Gli “arcangeli” marginalisti e i cartelli	» 21
3. Riforma doganale e coalizioni di produttori	» 30
II. Quale spiegazione per il dumping?	» 37
1. Le prime analisi del dumping in Italia	» 40
2. Il dumping e il dibattito doganale	» 42
3. Il dumping come gioco: il confronto fra Attilio Cabiati e Pasquale Jannaccone	» 46
III. “Mani nette” per l’Italia? L’economia coloniale al volgere del nuovo secolo	» 67
1. Alla ricerca del <i>primum movens</i> : l’economia coloniale secondo Marco Fanno	» 70
2. Economia coloniale e marginalismo: Enrico Barone	» 85
3. Le colonie e il dibattito doganale	» 100
Conclusioni	» 107
Bibliografi	» 113
Indice dei nomi	» 121

Introduzione

Il periodo fra la fine dell'Ottocento e gli inizi del Novecento ha conciso con profondi mutamenti nella storia italiana. Sul piano politico, le spinte autoritarie crispine e del “torniamo allo Statuto” di Sonnino si stemperarono nell'esperienza giolittiana¹. Sul piano economico, l'Italia conobbe un periodo di sviluppo – pur nei suoi limiti e squilibri regionali – che la portò ad abbandonare la «lottery of commodities»² e a inserirsi stabilmente nel gruppo dei *second comers*. Il *big spurt* italiano si inseriva in un contesto internazionale caratterizzato dall'enorme sviluppo dei settori *knowledge based* e *capital intensive*³. Sul piano della teoria e della cultura economica, il panorama italiano vedeva l'affermazione della «economia pura»⁴ sull'indirizzo

¹ I riferimenti vanno ad alcuni “classici” storiografici: G. Carocci, *L'Italia giolittiana*, Einaudi, Torino, 1961; G. Candeloro, *Storia dell'Italia moderna*, vol. VII, *La crisi di fine secolo e l'età giolittiana*, Feltrinelli, Milano, 1981; A. Aquarone, *L'Italia giolittiana*, Il Mulino, Bologna, 1988; E. Gentile, *L'Italia giolittiana*, Il Mulino, Bologna, 1990.

² G. Federico, M. Vasta, “Was Industrialization an Escape from the Commodity Lottery? Evidence from Italy, 1861-1939”, in *Explorations in Economic History*, 47, n. 2, 2010, pp. 228-243. Sull'esperienza italiana, nel grande novero di pubblicazioni disponibili, mi limito a segnalare V. Zamagni, *Dalla periferia al centro: la seconda rinascita economica dell'Italia, 1861-1990*, Il Mulino, Bologna, 1993; S. Fenoaltea, “Lo sviluppo dell'industria dall'Unità alla Grande Guerra”, in P.L. Ciocca, G. Toniolo (a cura di), *Storia economica d'Italia*, vol. 3, *Industria, mercati e istituzioni*, 1, *Le strutture dell'economia*, Laterza, Roma-Bari, 2002, pp. 137-193.

³ Cfr. fra i molti possibili riferimenti, U. Wengenroth, “L'età del carbone e dell'acciaio”, in V. Castronovo (a cura di), *Storia dell'economia mondiale*, vol. VII, *Tra espansione e recessione. L'apogeo della borghesia e dell'imperialismo*, Laterza, Bari-Roma, pp. 1-20; J. Mokyr, “La seconda rivoluzione industriale”, in V. Castronovo (a cura di), *Storia dell'economia mondiale*, vol. VII, ivi, pp. 219-246.

⁴ Cfr. R. Fauci, *L'economia politica in Italia. Dal Cinquecento ai nostri giorni*, Utet, Torino, 2000. Sullo sviluppo e l'istituzionalizzazione dell'economia politica nell'Italia liberale, cfr. M.M. Augello, M. Bianchini, G. Gioli, P. Roggi (a cura di), *Le cattedre di economia in Italia. La diffusione di una disciplina «sospetta» (1750-1900)*, FrancoAngeli, Milano, 1992; M.M. Augello, M. Bianchini, M.E.L. Guidi (a cura di), *Le riviste di economia in Italia. Da giornali scientifico-letterari ai periodici specialistici*, FrancoAngeli, Milano, 1996; M.M. Augello, M.E.L. Guidi (a cura di), *Associazionismo economico e diffusione dell'economia politi-*

eclettico che aveva prevalso fino a quel momento e che, sia pure in regresso, non avrebbe abbandonato completamente il campo, per conoscere una effimera ripresa nell'ambito del nazionalismo prima e del corporativismo fascista poi⁵. L'economia pura, in senso pantaleoniano, intesa come un corpo teorico basato sulle ipotesi di comportamento massimizzante ed equilibrio – che fosse parziale o generale – si trovò così a convivere con altri approcci, molto più vicini alla scuola storica tedesca o alla sociologia.

Tutti gli economisti si trovarono però di fronte ai nuovi problemi posti proprio dallo straordinario sviluppo reso possibile dalla “seconda rivoluzione industriale”. Le spese, colossali rispetto al passato, per la creazione di imprese nei nuovi settori di punta rendevano ormai estremamente irrealistica l'ipotesi di una pluralità di produttori *price taker*. Nello stesso tempo diventava palese la crescente affermazione di intese o fusioni fra aziende, al di là delle differenze di denominazione e di aspetti legati ai singoli sistemi giuridici nazionali. Queste decisive trasformazioni coincisero con l'affermazione, a livello internazionale, del cosiddetto fenomeno del dumping, la vendita sui mercati esteri a prezzi più bassi rispetto a quelli praticati sul mercato interno. Lo stesso periodo fu poi segnato da un'accelerazione delle spinte verso nuove acquisizioni territoriali, sulle quali esercitare forme egemoniche – sia dirette che indirette, politiche e/o economiche. Era il momento dell'«imperialismo come fase suprema del capitalismo», secondo la definizione datane da Lenin nella propria celeberrima opera⁶.

Questo volume cerca di ricostruire le diverse analisi degli economisti italiani di fronte a questi nuovi fenomeni, prendendo spunto da alcuni miei scritti apparsi ormai diversi anni fa. In questo periodo il mio debito di riconoscenza è costantemente cresciuto. Molti sono i creditori e sarebbe troppo lungo citarli tutti. Fra questi, voglio ricordare due nomi. Massimo Augello, per la fiducia che mi ha sempre dimostrata. Paolo Scapparone, scomparso recentemente, per tutti gli insegnamenti di teoria economica – e non solo – che mi ha offerto in questi anni.

ca nell'Italia dell'Ottocento. Dalle società economico-agrarie alle associazioni di economisti, FrancoAngeli, Milano, 2000; M.M. Augello, M.E.L. Guidi (a cura di), *L'economia divulgata. Stili e percorsi italiani (1840-1922)*, voll. I-III, FrancoAngeli, Milano, 2007.

⁵ Cfr. M.M. Augello, F. Bientinesi, M.E.L. Guidi (eds), *An Institutional History of Italian Economics in the Interwar Period*, Vol. 1, *Adapting to the Fascist Regime*, Palgrave Macmillan, London, 2019; Idd., *An Institutional History of Italian Economics in the Interwar Period*, Vol. 2, *The Economics Profession and Fascist Institution*, Palgrave Macmillan, London, 2020; L. Michelini, *Il nazionalismo economico italiano. Corporativismo, liberismo, fascismo*, Carocci, Roma, 2019.

⁶ La prima edizione italiana fu *L'imperialismo come più recente fase del capitalismo*, Libreria editrice del Partito comunista d'Italia, Roma, 1921. Sul fenomeno cfr. W.J. Mommsen, “Imperi e mercati coloniali”, in V. Castronovo (a cura di), *Storia dell'economia mondiale*, vol. VII, cit., pp. 179-200.

I. Coalizioni di produttori, cartelli, trust: evoluzione “naturale” o “artificiale”

Nel 1920 a proposito dei trust, con notevole chiarezza pragmatica, Edward Dana Durand scriveva: «The trust was far from being a natural sequence in the progress of methods of production [...]. The basic motive for the organization of most trusts was to suppress competition, to maintain or advance prices»¹.

L'enorme sviluppo economico seguito alla fine della guerra di Secessione aveva ben presto posto gli Stati Uniti di fronte al problema dei trust. Il legislatore aveva preso una posizione ben precisa di fronte al fenomeno con lo *Sherman Act*, uno dei primi interventi a sostegno del mercato concorrenziale a livello mondiale².

Il fenomeno delle coalizioni di produttori e la tendenza verso un maggiore una maggiore integrazione e concentrazione produttiva sembrava accomunare tutti i paesi economicamente più avanzati, sia pure con intensità e con forme diverse. Una differenziazione che trovava riscontro nella stessa terminologia che progressivamente si andava precisando per descrivere il fenomeno della concentrazione produttiva. Dopo infatti un periodo nel quale vari termini venivano usati indifferentemente per individuare le diverse varianti nelle quali si manifestava il fenomeno delle “coalizioni industriali”, agli inizi del Novecento si era decisamente affermata una suddivisione principale fra il “trust” e il “cartello”. Col primo termine, nato dall'esperienza statunitense, si indicava ormai inequivocabilmente una concentrazione di imprese sotto un'unica direzione. Col secondo termine, di origine tedesca e che all'esperienza di quella realtà faceva riferimento, si designava invece a un accordo di mercato su quote e prezzi da parte di imprese che, al di fuori di questo ambito, mantenevano la propria autonomia gestionale. In Italia e nei paesi francofoni poi i termini “sindacato” e *comptoir* assumevano un significato più generico di accordo commerciale fra aziende per la vendita al pubbli-

¹ E.D. Durand, *The Trust Problem*, Harvard University Press, Cambridge, 1920, p. 16.

² Su questo argomento cfr. N. Giocoli, “Free From What? Classical Competition and the Early Decades of American Antitrust”, *New Political Economy*, vol. 26, 1, 2021, pp. 86-103.

co di prodotti omogenei o simili³. La progressiva definizione lessicale era d'altro canto il frutto di una crescente attenzione dedicata a questo fenomeno dagli economisti. Al volgere del nuovo secolo, la letteratura sulle intese fra produttori aveva raggiunto dimensioni ragguardevoli⁴. Negli studi su questo ambito gli economisti di area anglosassone e tedesca ebbero indubbiamente un ruolo di primo piano, anche se parlare di un predominio netto e incontrastato di questi rispetto a studiosi di aree linguistico-culturali diverse è forse esagerato⁵. In Italia furono numerosi gli economisti, molti dei quali di primissimo piano, a confrontarsi con l'analisi delle cause e delle conseguenze degli accordi fra produttori fra fine Ottocento e inizio Novecento.

Come per gli studi compiuti all'estero, anche in Italia i contributi degli studiosi possono essere con un buon grado di approssimazione divisi in due gruppi distinti. Un primo gruppo nel quale possono essere riuniti coloro che vedevano nel fenomeno della "cartellizzazione" il risultato di un'evoluzione "naturale" del sistema economico, al di là poi di differenze anche decisive sui provvedimenti da prendere di fronte all'estensione del fenomeno. Un secondo gruppo nel quale invece è possibile raggruppare quei contributi che, in varia misura, consideravano il proliferare di sindacati e trust come il

³ Il termine *comptoir* (anche nella forma germanizzata *Komptoir*) venne usato largamente dopo la prima guerra mondiale per designare gli accordi fra produttori come alternativa più "socialmente accettabile" rispetto al termine cartello, ormai screditato presso l'opinione di pubblica, cfr. E. Hexner, *International Cartels*, Greenwood Press, Westport, 1971 (ed. orig. 1946), pp. 9-10. Sull'analisi delle definizioni cfr. P.F. Asso, L. Fiorito, "Sulla apertura internazionale della manualistica italiana negli anni 1860-1922: alcune riflessioni generali e il caso dei trusts", in M.M. Augello, M.E.L. Guidi (a cura di), *L'economia divulgata*, cit., vol. III, *La «Biblioteca dell'Economista» e la circolazione internazionale dei manuali*, pp. 139-172 e soprattutto U. Bozzini, *I sindacati industriali*, Società editrice libraria, Milano, 1906. Nonostante il giudizio negativo datone da Vito (F. Vito, *I sindacati industriali. Cartelli e gruppi*, Giuffrè editore, Milano, 1932², p. 8) che lo pone fra le opere «che non riteniamo di grande importanza per non avere riscontrato un contributo reale alla teorica dei sindacati industriali», il volume di Bozzini presenta un'ampia e ragionata disamina delle definizioni usate dai vari studiosi.

⁴ Cfr. E. Hexner, *International Cartels*, cit., pp. 3-42; A. Wolfers, *Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartellliteratur*, in E. Lederer (a cura di), *Das Kartellproblem. Beiträge zur Theorie und Praxis*, vol. II, Topos Verlag, Ruggel (Liechtenstein), 1994, (orig. Duncker & Humblot München, 1931); W. Notz, *Amerikanische Kartell-Literatur*, in E. Lederer (a cura di), *Das Kartellproblem. Beiträge zur Theorie und Praxis*, vol. I, Topos Verlag, Ruggel (Liechtenstein), 1994 (orig. München, Duncker & Humblot, 1931).

⁵ «The cartel movement remained until the [First] World War a specific German and Austrian affair; Anglo-Saxon and French economics treat cartels only as something astray, as an alien, German phenomenon. That is why German scientific research felt itself charged with the task to develop, and elaborate on, a cartel doctrine», A. Wolfers, *Das Kartellproblem*, cit., citato in traduzione in E. Hexner, *International Cartels*, cit., p. 3. Hexner si associava alle considerazioni di Wolfers.

frutto di distorsioni esogene rispetto al funzionamento normale del sistema economico.

1. Gli economisti “eclettici” e i cartelli

La scienza economica in Italia, dopo Ferrara e prima del definitivo predominio del marginalismo, era contraddistinta da un approccio eclettico, dove positivismo e storicismo si combinavano in misura diversa nei vari autori con interessi sociologici e antropologici⁶.

In questo contesto, uno dei primi studi ad occuparsi specificatamente del fenomeno della “trustizzazione” dell’economia apparve in Italia nel 1889 ad opera di Dalla Volta⁷. Facendo il punto sul dibattito internazionale, Dalla Volta toccava i punti principali intorno ai quali si andava articolando il quadro concettuale schierandosi contro coloro, come Brentano e Clark, che vedevano nella trustizzazione un elemento di regolazione della produzione e dunque di prevenzione e stabilizzazione nei confronti delle crisi economiche. Cartelli e trust nell’analisi di Dalla Volta erano sì la risposta dei produttori alle crescenti difficoltà dell’economia, ma non erano il frutto di una “naturale” evoluzione del sistema economico. Anche se i produttori avevano da sempre tentato di rispondere alle crisi di sovrapproduzione regolando offerta e prezzi, lo sviluppo tumultuoso delle intese produttive era legato principalmente, secondo Dalla Volta, alla crescente protezione doganale concessa da molti stati. Non a caso, sottolineava Dalla Volta, le intese prosperavano soprattutto in stati, come la Germania e gli Stati Uniti, dove il livello dei dazi era particolarmente alto. In altri paesi, come l’Inghilterra, dove non potevano godere di una situazione doganale favorevole, le coalizioni fra produttori escludevano i settori manifatturieri, limitandosi per lo più ai prodotti primari o ai semilavorati e a forme di intesa assai meno pervasive e per questa ragione, meno efficaci nella loro pretesa azione stabilizzatrice sul ciclo economico. In questo campo, Dalla Volta seguiva rigidamente i precetti ortodossi: «dalla crisi non si esce che mediante una liquidazione, la quale è più o meno lenta e ordinata»⁸. Quindi, anche senza ammetterlo esplicitamente, era logicamente conseguente il fatto che ogni azione che tendesse a ritardare o ad annullare tale liquidazione contribuisse nei fatti ad allontanare la ripre-

⁶ Cfr. R. Fauci, *L’economia politica in Italia*, cit..

⁷ R. Dalla Volta, “Le coalizioni industriali”, in M.M. Augello, M.E.L. Guidi, *Riccardo Dalla Volta. Crisi della concorrenza, concentrazioni industriali e imperialismo all’alba del Novecento*, Le Monnier, Firenze, 2009, pp. 65-90 (orig. *Il Giornale degli Economisti*, s. II, marzo-giugno 1889, pp. 204-221; gennaio-aprile 1890, pp. 29-54).

⁸ Ivi, p. 85.

sa. Dalla Volta si schierava poi, implicitamente anche in questo caso, con coloro che sostenevano l'inevitabilità del rapporto coalizioni-monopolio e ricordava come affinché vi fosse un monopolio di fatto non era necessario che la coalizione, in qualunque forma, assumesse il controllo completo della produzione e distribuzione di un prodotto, ma era sufficiente che se ne garantisse un controllo significativo, specie se dalla coalizione rimanevano escluse aziende minori⁹. In conclusione, le "simpatie" verso lo sviluppo degli accordi fra produttori erano il frutto secondo Dalla Volta di una incomprendimento delle ragioni del loro sviluppo oppure da simpatie, più o meno larvate, per il socialismo. In quest'ultimo caso, i trust e i cartelli divenivano una tappa nell'evoluzione necessaria verso la collettivizzazione dei mezzi di produzione.

Un punto di vista solo apparentemente simile veniva espresso pochi anni dopo da Ugo Rabbeno¹⁰. Nella sua analisi del rapporto fra sviluppo economico negli Stati Uniti e protezionismo Rabbeno dedicava ampio spazio alle cause della nascita e dello sviluppo dei trust, collocandosi in una posizione intermedia rispetto alla bipartizione alla quale abbiamo accennato¹¹. L'economista emiliano ribaltava rispetto a Dalla Volta la diagnosi sull'origine dei trust e sui suoi rapporti con la protezione¹². Non era la protezione doganale

⁹ Ivi, pp. 87-88.

¹⁰ U. Rabbeno, *Protezionismo americano. Saggi storici di politica commerciale*, Dumolard, Milano, 1893.

¹¹ Sulle caratteristiche assunte dal fenomeno dei *trust* negli Stati Uniti cfr. anche C. Cassola, "La recente fase del movimento sindacale americano", *La Riforma sociale*, 5, a. XI, vol. XIV, 1904, pp. 383-396. Cassola non forniva un'analisi teorica del fenomeno della trustizzazione, legandolo più che ad esigenze produttive alle condizioni del mercato dei capitali statunitense («l'espansione meravigliosa del *trust movement* [...] trova molta parte della sua ragione di essere nelle condizioni particolari che presenta il mercato americano dei capitali», ivi, p. 395). Fra queste, una particolare importanza veniva data da Cassola alla pratica del *watering* o "annacquamento" del capitale, cioè l'emissione di un numero di azioni spropositato rispetto alla presumibile redditività della società. È interessante notare come Pantaleoni, al contrario di Cassola e di Barone, avesse giudicato perfettamente comprensibile tale operazione, addossandone la responsabilità alle legislazioni vigenti che di fatto limitavano la possibilità di negoziazione dei redditi azionari, cfr. M. Pantaleoni, "Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe. A proposito di una memoria del prof. Menzel", *Il Giornale degli Economisti*, marzo 1903 pp. 236-265, aprile 1903 pp. 346-378, dicembre 1903 pp. 560-581 (ripubblicato in Id., *Erotemi di economia*, vol. II, Laterza, Bari, 1925, pp. 251-345) pp. 373-375.

¹² Rabbeno infatti aveva ben colto la contraddizione nell'analisi di Dalla Volta, laddove il protezionismo veniva individuato (o almeno surrettiziamente suggerito) come causa fondamentale della formazione di cartelli, per poi dover accettare la loro presenza anche in Gran Bretagna: «Il Dalla Volta è un liberista, e come tale tende a gravare la mano sul protezionismo, e ad attribuirgli in gran parte la paternità poco simpatica delle coalizioni [...]. Ma il Dalla Volta, seguace accurato del metodo positivo, non si lascia totalmente sviare nella sua ricerca dai preconcetti liberisti, ed è condotto dall'evidenza dei fatti ad ammettere che

la causa della formazione dei trust, ma erano le crisi economiche a spingere gli imprenditori a cercare di tutelare i profitti limitando la concorrenza estera con i dazi e quella interna con gli accordi. Ma accanto a questa causa contingente ve ne era una più profonda, strutturale, legata all'evoluzione del sistema produttivo. Nelle parole di Rabbeno:

Ora le due cause fondamentali della coalizione industriale odierna sono, l'una transitoria e l'altra permanente: transitoria è la depressione industriale – non nel senso che essa in breve debba cessare, lasciando le cose nello stato di prima – ma per ciò che essa non potrà continuare indefinitamente, e dovrà trovare in un nuovo assetto sociale il suo rimedio. Permanente invece può considerarsi la tendenza alla concentrazione, che costituisce, per così dire, un bisogno organico di una gran parte delle industrie¹³.

Se quindi i trust erano il frutto di spinte che oggi verrebbero definite endogene al sistema economico, opporsi loro in maniera netta era oltre che inutile, controproducente¹⁴. Senza rinunciare a sorvegliare sugli abusi che le coalizioni potevano portare a danno sia dei consumatori che di altri produttori, l'unica vera soluzione possibile era l'attuarsi di quel «nuovo ordine sociale» fondato su «quell'equilibrio di interessi» che Rabbeno stesso considerava «condizione indispensabile di un buon assetto sociale»¹⁵.

Nello stesso anno Camillo Supino dedicava un lungo articolo al fenomeno delle coalizioni di produttori inquadrandolo in un più generale processo di trasformazione della concorrenza¹⁶. La concorrenza perfetta, ipostatizzata dagli economisti classici e neoclassici, era in realtà il frutto di una precisa evoluzione storica. La concorrenza era lentamente emersa come risposta ai limiti crescenti del sistema delle corporazioni, al quale Supino riconosceva comunque dei meriti¹⁷. Analogamente, in un'ottica marxista-hegeliana,

insieme col protezionismo – posto da lui come causa principale – le coalizioni ripetono la loro origine anche dalla depressione industriale, e dalla tendenza alla concentrazione delle industrie», U. Rabbeno, *Protezionismo americano*, cit., p. 309.

¹³ Ivi, p. 304.

¹⁴ «Nel momento attuale, i “trust” debbono essere sorvegliati e regolati dalla legge per impedirne gli abusi, e per difendere i consumatori e i lavoratori: ma che non possono e non debbono essere repressi troppo vigorosamente, e tanto meno proibiti, innanzi tutto perché ciò riuscirebbe vano, e poi perché sarebbe un porre ostacoli artificiali alla evoluzione naturale dell'industria», ivi, pp. 305-306.

¹⁵ Ivi, p. 305.

¹⁶ C. Supino, “La concorrenza e le sue più recenti manifestazioni”, *Archivio giuridico*, vol. LI, fasc. III-IV, 1893, pp. 307-360. Sulla figura di Supino è ancora utile M. Fanno, *Supino Camillo (1860-1931)*, in E.R.A. Seligman (ed.), *Enciclopedia of Social Sciences*, Macmillan, New York, 1934, pp. 469-470.

¹⁷ Tanto da scrivere «il più ben riuscito tentativo di adattare la produzione industriale ai

l'economista pisano vedeva in cartelli e trust la soluzione ai limiti mostrati dal sistema concorrenziale: incentivi a peggiorare la qualità dei prodotti fino ad arrivare a vere e proprie truffe e adulterazioni; incapacità di regolare la produzione in base alla domanda reale e, di conseguenza, crisi ricorrenti e diffusione di un clima di totale incertezza al quale si cerca di rispondere con un crescente protezionismo¹⁸.

A questi problemi di doveva la diffusione dei cartelli e dei trust, forma evoluta dei primi¹⁹. I vantaggi innegabili dei trust risiedevano nella capacità di regolare la produzione, evitando o riducendo la portata delle crisi di sovrapproduzione e nella riduzione dei costi di produzione, legata a sua volta a diversi fattori, dalla riduzione delle spese di pubblicità al maggiore potere contrattuale verso i fornitori, alla possibilità di sfruttare gli eventuali sottoprodotti del processo produttivo. Per questa ragione – scriveva Supino – i prezzi praticati dai trust potevano essere superiori ai costi di produzione ma, dal momento che questi erano decisamente ridotti nella maggior parte dei casi rispetto alla situazione concorrenziali, i prezzi risultavano minori rispetto a quelli concorrenziali²⁰. Del resto, le situazioni di reale monopolio erano considerate molto improbabili, grazie alla concorrenza potenziale – che sarebbe entrata in gioco qualora i prezzi imposti dai trust fossero stati eccessivi – e al controllo effettuato dall'opinione pubblica, molto sensibile allo strapotere, vero o presunto, dei trust stessi²¹. Supino non negava i potenziali pericoli di un esteso processo di trustizzazione, soprattutto per quanto riguardava i rapporti con la manodopera e, sull'esempio statunitense, nell'influenza sulla vita politica²². Tuttavia, scriveva Supino «questi inconvenienti sono senza dubbio gravissimi, ma non tali che non possono venire, in tutto o in parte, eliminati, sia per mezzo di misure legislative, sia sostituendo alla attuali istituzioni imitatrici della concorrenza altre istituzioni più perfette»²³.

Molto più vicina alle posizioni di Rabbeno era invece l'analisi di Giovanni Montemartini, di qualche anno successiva²⁴. Due gli assunti di base dai

bisogni del consumatore, tanto che esse possono servirci ancor oggi come modello per il tatto squisito con cui avevano saputo risolvere questo compito», C. Supino, “La concorrenza”, cit., p. 319.

¹⁸ Ivi, pp. 328-335.

¹⁹ Secondo Supino, i cartelli presentavano rischi maggiori di comportamento opportunistico e una minore attenzione alla qualità del prodotto, ivi, p. 345.

²⁰ Ivi, pp. 356-357.

²¹ Ivi, p. 358.

²² Cosa che rendeva fortemente auspicabili la formazione e il rafforzamento di sindacati dei lavoratori, ivi, p. 359.

²³ Ivi, p. 360.

²⁴ G. Montemartini, “Costituiscono i «trust» un monopolio naturale o artificiale?”, *Critica Sociale*, X, n. 3, 1900, pp. 44-46.

quali si dipanava il filo del ragionamento di Montemartini: la coincidenza fra monopolio e trust da un lato, «la inevitabile tendenza al monopolio in alcune industrie che provvedono alla soddisfazione di bisogni generali» dall'altro²⁵. Il binomio trust-monopolio non era dunque il frutto di una fase transitoria, di un accidente della storia. Né la sua origine poteva essere ricercata nei brevetti o tantomeno nella protezione doganale. Nel primo caso si potevano creare quelli che Montemartini chiamava i «monopoli artificiali», verso i quali si poteva agire rimuovendo «la causa umana che ostacola la concorrenza»²⁶. Nel secondo i dazi potevano alzare i profitti di trust già esistenti ma non crearne *ex novo*²⁷. La vera, profonda causa della creazione dei trust risiedeva per Montemartini nella «crescente diminuzione del costo di produzione». Qui l'autore parrebbe quasi indicare l'origine del fenomeno dei trust nella nascita di settori produttivi a costi decrescenti, ma in realtà il suo pensiero è assai più generale (senza per questo essere assolutamente generico):

la tendenza al monopolio è sempre originata dall'azione teleologica dell'uomo, che cerca nei diversi metodi di produzione, il metodo meno costoso e più remunerativo. L'azione economica è fatalistica, e cioè deve estrinsecarsi in un modo determinato necessariamente. Il «trust» è quindi un fenomeno normale, e non patologico, rispetto all'azione economica. Può essere anormale solo in riguardo alle condizioni di fatto in cui si verifica. Ma le condizioni si devono dire anormali, non il “trust”, né bisogna confondere l'effetto colla causa²⁸.

Se dunque lo sviluppo dei trust trovava, nella maggior parte dei casi, origine in una dinamica «naturale» – come lo stesso Montemartini la definisce – del sistema economico è inutile opporvisi, impedendo di fatto il cammino verso la soluzione più efficiente. Semmai, in questi casi, l'unica risposta può essere quella della gestione pubblica dei settori a monopolio naturale, e qui Montemartini faceva naturalmente riferimento alla municipalizzazione dei pubblici servizi, mettendo in risalto aspetti dell'esperienza italiana e internazionale che mantengono ancora oggi una loro attualità²⁹.

²⁵ Ivi, p. 44.

²⁶ *Ibidem*.

²⁷ «Il protezionismo provoca la formazione di un'industria, ma non il suo concentrarsi, e tanto meno la sua costituzione in trust», *ibidem*. Se anche per ipotesi infatti vi fosse stato un liberismo assoluto a livello mondiale, vi sarebbe stata comunque sosteneva Montemartini «una nazione produttivamente più forte», cioè quella in cui «l'industria abbia raggiunto il più forte concentrazione» e in quella nazione «vi sarà comunque un trust la cui forza simili formazioni in altre nazioni», *ivi*, p. 45.

²⁸ Ivi, p. 44.

²⁹ Montemartini sottolineava infatti come si ponesse il «problema fondamentale: la municipalizzazione dei pubblici servizi, o la compartecipazione del Comune agli utili delle imprese private?», *ivi*, p. 46, mentre ricordando il tentativo di alcune città statunitensi di mettere

Esplicitamente in disaccordo con l'ipotesi di Montemartini sull'uguaglianza monopoli-trust si dichiarava Emilio Cossa in uno studio apparso nel 1901³⁰. Solo l'introduzione di limitazioni esogene al sistema economico, come la legislazione sui brevetti o la creazione di uno schermo alla concorrenza estera tramite la protezione doganale, poteva trasformare le coalizioni industriali in monopoli³¹. In assenza di tali fattori, trust e cartelli rappresentavano per Emilio Cossa una risposta inevitabile ai meccanismi stessi generati dall'estensione della concorrenza a livello internazionale:

Ma sopravvenuta la libera concorrenza sul mercato mondiale, in cui i produttori perdono più o meno la possibilità di tenere dietro alle condizioni della domanda e dell'offerta e di tendere all'equilibrio dell'una coll'altra, essa doveva ben presto degenerare in una guerra selvaggia di tutti contro tutti, nella quale ciascuna impresa in ogni singolo in ogni singolo ramo d'industria può sperare di riuscire vittoriosa solo con l'ingrandire la propria azienda per ridurre le spese generali e col diminuire i prezzi, dando luogo con ciò alla sovrapproduzione³².

Così, di fronte alla «anarchia» generata dalla concorrenza, i sindacati rappresentavano la risposta logica e razionale tesa a «impedire che i prezzi delle merci scendano al di sotto del costo di produzione, compreso in esso, evidentemente, il profitto normale dei produttori, ed evitare la crisi»³³.

Non che Cossa non cogliesse gli aspetti potenzialmente negativi legati al diffondersi dei sindacati industriali, come la riduzione delle spinte all'innovazione e la crescita dei prezzi. Ma Cossa insisteva sugli aspetti di riequilibrio insiti nel sistema economico stesso che aveva prodotto «naturalmente» gli accordi fra produttori. La possibilità di una ripresa della concorrenza era sempre in agguato e fungeva da antidoto contro quella che Cossa definiva la possibile «trascuratezza» dei sindacati³⁴. Quanto ai prezzi, nel caso in cui un sindacato avesse deciso di aumentarli in maniera eccessiva il meccanismo della concorrenza, dal quale in definitiva il sindacato aveva avuto origine, era in grado di riportarli verso il basso³⁵. Secondo Cossa dunque le intese fra

in concorrenza più fornitori privati, non si esimeva dal giudicare che «l'errore sta nel non aver capito che le industrie riguardanti i pubblici servizi costituiscono inevitabili monopoli», *ibidem*. Su questi aspetti cfr. T. Maccabelli, L. Michelini, «Cooperazione e municipalizzazione: due aspetti della 'Questione Sociale'», *Il Pensiero economico italiano*, n. 2, 1995, pp. 191-234.

³⁰ E. Cossa, *I sindacati industriali (Trust)*, Hoepli, Milano, 1901.

³¹ *Ivi*, pp. 33-34.

³² *Ivi*, p. 21.

³³ *Ivi*, p. 16.

³⁴ «La concorrenza dei singoli imprenditori e ancor più quella di altri loro gruppi uniti in sindacato potrebbe inasprirsi se egli e i di lui soci si dessero alla trascuratezza», *ivi*, p. 43.

³⁵ Qui Cossa sembrerebbe aver implicita l'idea di concorrenza libera.

produttori, in qualunque forma si presentassero, costituivano una risposta vantaggiosa ai guasti causati dagli eccessi della libera concorrenza. Quella concorrenza che secondo Cossa comprimendo i prezzi ostacolava gli investimenti e comprimendo i salari «eccitava all'opposizione le singole classi del popolo»³⁶. L'analisi di Cossa in prospettiva appare interessante anche per due importanti aspetti sottolineati con chiarezza. Il primo di questi è la consapevolezza che «la mobilità assoluta di capitale e lavoro come la richiederebbe la concorrenza cieca» non esiste e non può esistere. L'altro punto è costituito dall'evidenza con la quale Cossa sottolineava il mutamento del rapporto fra capitale fisso e capitale circolante e il suo ruolo di stimolo fondamentale alla crescita degli accordi fra produttori³⁷. Cossa aveva dunque colto la maggiore necessità di investimenti in macchinari e impianti che lo sviluppo tecnologico aveva comportato, sia per i settori innovativi (meccanica, siderurgia, chimica) che anche per quelli tradizionali (tessile). Rimanevano però aperti numerosi problemi che Cossa sembrava lasciare sullo sfondo. La coscienza dei limiti teorici e pratici di un'interpretazione basata sul postulato della concorrenza perfetta e delle barriere costituite dagli ingenti investimenti necessari a entrare in determinati settori produttivi non veniva sviluppata fino in fondo: la concorrenza, fatta uscire dalla porta, rientrava dalla finestra come elemento potenziale di equilibrio del sistema. Inoltre, l'assenza di monopoli naturali, negata recisamente, veniva poi di fatto suffragata quando Cossa indicava come esempi di passaggio da cartelli a monopoli le ferrovie e gli accordi preferenziali di trasporto³⁸.

L'analisi di Cossa del fenomeno dei cartelli ribaltava le conclusioni alle quali era giunto qualche anno prima Achille Loria³⁹. Per l'economista mantovano sicuramente i trust ricevevano alimento dalla protezione doganale, ma si trattava di un elemento tutto sommato secondario del problema⁴⁰. Ciò che era più importante era che i trust rappresentavano il sintomo di un processo di degenerazione interna allo sviluppo del sistema economico e come tale pressoché irreversibile:

È la lotta della economia coi mezzi tecnici ma contro il progresso tecnico, che ci appare nella più spietata e svergognata evidenza nelle coalizioni indu-

³⁶ Ivi, p. 22. In prospettiva Cossa vedeva l'estendersi delle intese fra i vari attori della scena economica come una garanzia per uno sviluppo più armonioso dell'economia stessa: «I sindacati e ciò che essi recano nell'organismo economico è solo una corrente di elementi che potranno forse un giorno contribuire, con le unioni operaie e con altre specie di associazione economica, ad un avvenire più felice per l'umanità», ivi, p. 38.

³⁷ Ivi, pp. 21-24.

³⁸ Ivi, pp. 29-31.

³⁹ A. Loria, *La costituzione economica odierna*, Bocca, Torino, 1899.

⁴⁰ Ivi, pp. 615-617.

striali [coalizioni che] arenando il progresso delle forze produttive, anzi promuovendone per ogni modo il regresso, esse rappresentano un elemento esiziale di involuzione economica⁴¹.

Un contributo interessante venne da uno studio di Cesare Jarach, pubblicato nel 1904 sulla *La Riforma sociale*⁴². L'analisi di Jarach era limitata ai trust nati dalla concentrazione di industrie concorrenti su un medesimo prodotto e si incentrava su due aspetti principali: le cause della formazione dei trust e la politica di esportazione da loro sostenuta. Punto di partenza indispensabile, la differenziazione fra monopolio e trust. Non aver compreso la sostanziale diversità dei due fenomeni aveva portato, secondo Jarach, a una cattiva comprensione del trust. I trust non nascevano da monopoli naturali (con alcune eccezioni, come quello costituito dalla "Standard Oil"), né tantomeno costituivano monopoli legali. Rimanevano così da spiegare quali elementi giustificassero le due principali caratteristiche che contraddistinguevano il trust: la massima concentrazione industriale e il «monopolio limitato», la capacità cioè di assumere un controllo sull'offerta di un determinato prodotto senza che questo si traducesse nella fondamentale caratteristica del monopolista: la capacità di scegliere il prezzo che consentisse di massimizzare il profitto, ovvero di ottenere come scriveva Jarach il «massimo guadagno netto». La legge dei costi decrescenti, i perfezionamenti tecnici resi possibili dal maggior impiego di capitali, i risparmi sui costi fissi spiegavano secondo Jarach il fenomeno della concentrazione ma lasciano aperto il problema del raggiungimento del monopolio limitato. Quest'ultimo non poteva essere spiegato esclusivamente attraverso necessità di ingenti capitali per l'avvio di imprese concorrenti, l'impossibilità o l'estrema difficoltà di trovare prodotti succedanei a quelli del trust⁴³. Secondo le parole dello stesso Jarach,

In breve v'è qualche fatto che divide gli Stati Uniti d'America dal resto del mondo civile, sotto il punto di vista del commercio, che ne fa due mercati distinti, permettendo così l'esistenza di prezzi diversi per una stessa qualità di prodot-

⁴¹ Ivi, p. 618.

⁴² C. Jarach, "Sui rapporti fra trust e protezionismo", *La Riforma sociale*, a. XI, vol. XIV, f. 9, settembre 1904, pp. 681-696; f. 12, dicembre 1904, pp. 929-944. Su Jarach cfr. *Cesare Jarach (1884-1916). Un economista ebreo nella Grande Guerra*, Silvio Zamorani Editore, Torino, 2017.

⁴³ Il bersaglio critico di Jarach è costituito dall'opera di Jenks, *The Trust Problem*, tradotto e pubblicato nella "Biblioteca dell'Economista" (s. IV, vol. IV, p. II) come *La questione dei sindacati industriali*, Utet, Torino, 1904, pp. 521-636 insieme al volume di Ely, *Monopoli e Sindacati industriali*, ivi, pp. 319-520, a ulteriore conferma dell'interesse che l'argomento stava suscitando nell'ambiente degli economisti italiani.

ti; ch  altrimenti la *legge d'indifferenza* di Jevons dovrebbe agire e frustrare le mire monopolistiche dei *trust*⁴⁴.

Il «qualche fatto» era costituito secondo Jarach dalla presenza di tariffe ferroviarie differenziali e, soprattutto, di tariffe doganali talmente alte da rendere praticamente impossibile qualsiasi forma di concorrenza. Mentre le prime rinforzavano soprattutto il «monopolio limitato» sul mercato interno, le seconde costituivano il vero fulcro della forza dei *trust*, l'unica vera ragione per la quale la concorrenza internazionale non riusciva ad aprire una breccia nel muro della produzione *trustizzata*. La presenza di tariffe discriminatorie contro la concorrenza interna e, soprattutto, contro la concorrenza estera, spiegava cos  la situazione dei *trust*:

Ed ecco a questo punto delinearsi ben netto quale potere monopolistico godano i *trust*, o meglio come esso si differenzi dal monopolio perfetto e sia uno stato intermedio fra questo e la libera concorrenza. Esclusa la concorrenza dall'estero per mezzo delle tariffe, esclusa la concorrenza all'interno per le ragioni sopra notate, il direttore di un *trust* potr  proporsi il problema: quale sia il prezzo fra i due limiti del costo di produzione e del costo di produzione aumentato del dazio che dia il massimo guadagno netto. Il monopolista perfetto si propone di risolvere il quesito assoluto del prezzo che gli concede il massimo guadagno, il direttore di un *trust* si propone di cercare la soluzione conoscendo un limite, oltre il quale egli perderebbe il suo potere monopolistico e subirebbe la concorrenza straniera. Ma quando il margine fra il costo di produzione ed il costo aumentato della tariffa fosse tanto esteso, che il prezzo, il quale concederebbe il massimo guadagno netto, fosse fonte di lucri cos  vistosi da allettare anche i concorrenti nazionali ad entrare nella gara commerciale, sar  compito del direttore del *trust* decidere fra le due alternative: se meglio gli con venga ottenere quell'alto prezzo per il breve tempo necessario perch  le nuove intraprese si impiantino e siano in condizione di fargli concorrenza, o non piuttosto limitare i propri guadagni ad una cifra non allettatrice per gli eventuali concorrenti, collo scopo di renderli pi  duraturi e costanti. Cosicch  mentre nel monopolio perfetto la scelta del prezzo pi  conveniente   una questione assoluta, nel caso dei *trust* quella scelta   un quesito limitato da parecchie cause di relativit ⁴⁵.

Cos  data una risposta alla domanda sulle ragioni che avevano reso possibile la formazione e la crescita dei *trust*, Jarach passava all'esame della loro strategia di esportazione che

⁴⁴ C. Jarach, "Sui rapporti", cit., p. 689, corsivi originali.

⁴⁵ Ivi, p. 691.

può in breve dirsi consistere nel vendere i propri prodotti a prezzo vile all'estero, rifacendosi però con gli alti profitti, che la condizione di monopolio concede loro di ottenere all'interno⁴⁶.

In sostanza, Jarach si occupava del fenomeno del dumping, ma, in maniera significativa, senza usare mai il termine. L'analisi di Jarach partiva infatti dalle possibilità offerte al trust dai costi decrescenti con l'aumentare della produzione e dal controllo sul mercato interno. Se a un livello di produzione q^1 il trust sopportava un costo unitario cu^1 e un costo totale ct^1 con un prezzo p^1 corrispondenti a un ricavo totale r^1 e profitti π^1 , l'aumento della produzione grazie a investimenti in macchinari sempre più perfezionati poteva condurre, sotto l'ipotesi di rendimenti crescenti, a una riduzione del costo unitario. Si avrebbe così una produzione q^2 (con $q^1 < q^2$) con un costo totale ct^2 di produzione tale che $ct^2 < ct^1$. Il prezzo di vendita p^2 corrispondente alla maggiore quantità prodotta q^2 sarebbe stato verosimilmente inferiore a p^1 . Ma il trust poteva decidere di vendere, sul mercato interno, dove grazie alla protezione tariffaria godeva di un monopolio limitato, una quantità q^1 a un prezzo p^1 tale da garantirgli un profitto π^2 ai nuovi costi superiore a π^1 , per poi vendere la restante quantità q^3 (dove ovviamente $q^3 + q^1 = q^2$) a un prezzo qualsiasi, anche tale che $p^3 < p^2$ ottenendo π^3 . Quindi $\pi^3 < \pi^1 < \pi^2$ ma con $\pi^2 + \pi^3 \geq \pi^1$. Tutto questo era possibile, in ultima analisi, solo grazie alla protezione doganale che impediva agli acquirenti nazionali di rifornirsi all'estero di quei prodotti venduti dai trust a prezzi inferiori a quelli praticati sul mercato nazionale e quindi ad accettare la combinazione $\frac{q^1}{p^1}$.

Come si vedrà nel prossimo capitolo, Jarach anticipava nelle linee fondamentali le analisi che Cabiati e altri studiosi avrebbero fatto del dumping, fondata sul fenomeno dei costi decrescenti. Il suo studio presentava, assieme ad alcuni punti deboli, alcuni aspetti interessanti. La distinzione fra trust e monopolista risultava in effetti abbastanza capziosa, se poi, implicitamente, si ammetteva che il trust potesse agire *come se* fosse una monopolista, sia pure grazie all'intervento di un fattore artificiale come quello delle barriere doganali. Ciononostante aveva il merito di argomentare con chiarezza il ruolo svolto dalla protezione doganale nell'impedire sia la reimportazione dei prodotti esportati a prezzo inferiore a quello del mercato domestico, sia nell'importazione di prodotti esportati da concorrenti stranieri extra-cartello.

⁴⁶ Ivi, p. 929.

2. Gli “arcangeli” marginalisti e i cartelli

Nel 1925, Umberto Ricci ricordava l'ingresso di Maffeo Pantaleoni nell'agone teorico «come un arcangelo con la spada fiammeggiante, a far giustizia di tutte le false scuole»⁴⁷. Pantaleoni indubbiamente faceva parte di una trinità di economisti – insieme a Pareto e Barone – che contribuì a imporre l'approccio teorico marginalista in Italia, ponendo al contempo la scienza economica italiana alla frontiera della conoscenza del suo tempo⁴⁸. I tre economisti affrontarono quindi da questa base comune i nuovi fenomeni dell'economia, a partire dalla cartellizzazione.

Nel 1903 il problema della formazione dei sindacati veniva affrontato da Pantaleoni in un lungo articolo apparso in più parti sul *Giornale degli Economisti*⁴⁹. Scopo dello studio non era infatti l'analisi del fenomeno contingente della cartellizzazione dei produttori, quanto quello più generale della sindacalizzazione di tutti gli agenti economici, delle varie forme che essa poteva assumere e delle diverse necessità alle quali queste corrispondevano.

Elemento centrale nell'analisi di Pantaleoni era la distinzione fra sindacati «vecchi» e «nuovi». I primi erano basati sulla concentrazione di industrie concorrenti con lo scopo di «ridurre gli stocks offerti a quella quantità che gli assicurava il massimo guadagno»⁵⁰. Per raggiungere questo scopo i sindacati potevano ricorrere a tre strumenti: 1) ottenere «in qualunque modo e in qualsiasi forma, il privilegio di produzione e spaccio» di una determinata merce; 2) ricorrere a prezzi di vendita «rovinosi» per i competitori esclusi dai sindacati, sobbarcandosi perdite in vista dei futuri guadagni da monopolio; 3) far partecipare eventuali concorrenti al «soprareddito da monopolio», trovando però un limite nell'estensione stessa del soprareddito. Pantaleoni non escludeva che anche i sindacati «vecchi» potessero trovarsi ad operare verso l'efficienza, riducendo costi di produzione e prezzi di vendita, ma tale possibilità non era intimamente legata alla loro natura. Completamente diversa – secondo Pantaleoni – erano la natura e il *modus operandi* dei sindacati «nuovi»; quelli cioè nati da non imprese concorrenti ma da imprese che formassero quello che Pantaleoni chiamava un «complesso economico»:

“*Un complesso*” economico è costituito da tutte le aziende economiche di cui le vicende alterano in modo fortemente sensibile la curva di domanda o di offerta di una azienda *A*, compresa questa azienda istessa nel complesso, poiché

⁴⁷ U. Ricci, “Pantaleoni e l'economia pura”, in Id., *Tre economisti italiani. Pantaleoni-Pareto-Loria*, Laterza, Bari, 1939, p. 44.

⁴⁸ R. Faucci, *L'economia politica in Italia*, cit., pp. 221-267.

⁴⁹ M. Pantaleoni, “Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe”, cit.

⁵⁰ Ivi, p. 561.

ne è il centro, ovvero anche, “*un complesso*” economico esiste rispetto all’azienda *A* in tutte le aziende di cui le vicende si ripercuotono fortemente sulla curva di domanda e di offerta dell’azienda *A*⁵¹.

La riunione di simili complessi, semplici o complessi, nella forma di sindacati non era affatto casuale. La dimensione media delle imprese, in un momento di crescita della popolazione e del capitale, era inevitabilmente destinata a crescere. A questo si aggiungeva la crescente complessità dei processi produttivi. Scriveva Pantaleoni:

Certo non intendo dire, come regola generale, che la composizione qualitativa dei fattori di produzione sia indipendente dai prezzi! Rilevo soltanto che havvi una misura in cui, in non poche industrie la composizione quantitativa di certi loro fattori è *dominata* da regole tecniche, cioè da regole fisico chimiche, o meccaniche, o da condizioni di spazio e di tempo, condizioni tutte che possono non essere alterabili qualunque siano, entro certi limiti, i prezzi d’offerta o i costi di questi fattori. E allora un sindacato creativo di un complesso, “regolamenta” la produzione in conformità di regole tecniche, cioè da regole fisico-chimiche, o meccaniche, o da condizioni di spazio e di tempo, condizioni tutte che possono non essere alterabili qualunque siano, entro certi limiti, i prezzi d’offerta o i costi di questi fattori. E allora un sindacato creativo di un complesso, “regolamenta” la produzione in conformità di regole tecniche, cioè, in linguaggio popolare, proporziona il numero delle uova alla frittata che si vuole confezionare⁵².

La formazione dei sindacati «moderni» rispondeva dunque, secondo Pantaleoni, alle sfide poste dallo sviluppo tecnologico ed economico, attraverso «la ricerca e l’attuazione della dimensione più efficace»⁵³.

Molto più negativo era invece il giudizio dato sui sindacati dei lavoratori, la cui azione era ben lontana, secondo il giudizio di Pantaleoni, da quella ricerca di efficienza che segnava l’opera delle coalizioni di produttori e alla quale le leghe dei lavoratori avrebbero potuto comunque contribuire attraverso, ad esempio, la creazione di borse del lavoro⁵⁴. Lo studio di Pantaleoni era del resto segnato

⁵¹ Ivi, p. 256, corsivi originali.

⁵² Ivi, p. 369, corsivo originale.

⁵³ *Ibidem*.

⁵⁴ «Eppure è facile scorgere fin da ora alcuni dei modi seguendo i quali le leghe economizzeranno *costi*. Le borse del lavoro che il De Molinari preconizza da ben cinquanta anni, non saranno un fatto compiuto che il giorno in cui una rete di leghe li lavoratori saprà organizzarle [...]. E solo le leghe, e non già i governi, potranno creare queste borse, con la finalità di cui discorriamo. Da un lato, giammai degl’impiegati, per quanto specializzati, potranno intendersi delle condizioni momentanee di molte migliaia di professioni, professioni per giunta in continua trasformazione; né potranno mai assumersi la responsabilità di distribuire territorialmente, e nel tempo, e qualitativamente, i lavoratori; né potranno mai sostituire, a meno

da una fortissima vis polemica contro le organizzazioni operaie e contro ogni forma di socialismo. Dalle prime pagine, nelle quali rimproverava chi vedeva pericoli negli accordi fra produttori e invece taceva se non favoriva quella fra lavoratori, fino alle ultime pagine, dove, senza mezzi termini, accusava i sindacati operai di comportamenti malavitosi⁵⁵. E, quasi ovviamente, Pantaleoni assecondava la teoria di Cossa secondo la quale il protezionismo poteva al massimo rafforzare ma mai creare accordi fra produttori sotto qualunque forma si presentassero⁵⁶. Il fenomeno della cartellizzazione rientrava quindi, per Pantaleoni, nella “fisiologia” dei processi economici ed anzi appariva come un mezzo dei più importanti, date le condizioni economiche prevalenti, per raggiungere l’obiettivo prioritario del costo minimo, condizione di massimizzazione del sovrapprezzo con costi crescenti e condizione di sopravvivenza in caso di industria con costi decrescenti⁵⁷.

Da queste posizioni Pareto, nel *Corso*, si allontanava su diversi aspetti. Qualunque coalizione tendeva naturalmente, secondo Pareto, a «costituirsi in monopolio»⁵⁸. L’analisi di Pareto partiva dalle ripercussioni dell’azione dei cartelli sul massimo di ofelimità garantito dall’equilibrio concorrenziale. Da questo punto di vista il giudizio era – e non poteva che essere – una condanna senza appello:

Del pari, poco importa che le coalizioni perseguano il fine di regolare la produzione, onde impedire che i prezzi riescano rovinosi per certi fabbricanti, oppure il fine di aumentare questi prezzi onde conseguire un guadagno più o meno considerevole. Dal punto di vista morale, le prime coalizioni potranno ap-

d’un regime di coazione, il loro giudizio *tutorio*, cioè informato a criteri di *utilità*, a quello degli interessati, informato a criteri di ofelimità d’altra parte a una organizzazione governativa, in questo argomento a differenza di quello che accade in altri argomenti, si opporranno sempre difficoltà internazionali o politiche. Si può fare una unione postale internazionale con accordi governativi; non si può fare una borsa internazionale di lavoratori a quel modo», ivi, pp. 580-581, corsivi originali.

⁵⁵ «Ed è pure singolare che le medesime persone, che riconoscono un monopolio qualificato in una convenzione fatta tra imprenditori affinché le vendite di una merce si facciano piuttosto ad un prezzo che ad un altro [...]. Non riconoscono più il medesimo carattere in una convenzione fatta tra individui, venditori di servizi personali, p.e. di servizi da muratori, o da braccianti, o da minatori», ivi, p. 240; «D’altra parte, è più rapido, è più semplice, è più conforme alla condizione psicologica attuale degli individui costituenti le cosiddette classi lavoratrici il ricorso alla violenza; e in fin dei conti, la robustezza dei muscoli, l’audacia, lo spirito pugnace, l’assenza di una eccessiva riverenza per le disposizioni del Codice penale sono anch’essi, date certe condizioni una forma di capitale o meglio di fattore della distribuzione», ivi, p. 572.

⁵⁶ Ivi, pp. 348-349.

⁵⁷ Ivi, p. 251.

⁵⁸ V. Pareto, *Corso di economia politica*, Einaudi, Torino, 1943, 2 voll. (ed. orig. *Cours d’économie politique*, Rouge, Lausanne, 1896, 1897), p. 269.

parire più giustificate delle seconde; dal punto di vista economico, sono peggiori, perché non fanno altro che distruggere ricchezza, mentre le seconde salvano almeno dalla distruzione la ricchezza di cui i coalizzati si appropriano. Inoltre, uno dei principali benefici della libera concorrenza è precisamente quello di distruggere le imprese mal costituite. Ora, le imprese delle prime coalizioni sono certo tali; quelle delle seconde possono non esserlo. Di fatti, queste ultime potrebbero forse resistere alla libera concorrenza; le prime non lo potrebbero, perché, pur impedendo alla libera concorrenza di agire, non riescono che a vegetare miseramente⁵⁹.

La protezione doganale rimaneva un importante fattore di stimolo alla creazione di coalizioni. Su queste basi egli poteva confrontare i danni causati dalla *Standard Oil* con quelli attribuibili al sindacato *de facto* reso possibile dal dazio sul grano in Italia:

Tra le coalizioni non si collocano di solito quelle che mirano ad ottenere dazi protettivi. Sono tuttavia le più importanti e le più temibili. Si fa un gran strepito attorno ai 300 milioni guadagnati in 10 anni dallo Standard oil trust. Ora, una coalizione di proprietari fondiari italiani, facendo imporre dazi doganali sul grano, fa pagare questo cereale 19 franchi il quintale, mentre, se lo si importasse dall'estero, verrebbe a costare meno di 13 franchi. Poi che il consumo dell'Italia è all'incirca di 4.200.000 tonnellate all'anno, la somma estorta non è minore di 252 milioni all'anno. Se si obietta che si mira a proteggere la produzione nazionale, questa stessa giustificazione può essere addotta, altrettanto legittimamente, a favore dei produttori di petrolio degli Stati Uniti. Costoro hanno adottato la sola forma possibile di protezione, poi che dazi d'importazione sul petrolio sarebbero evidentemente inutili nel loro paese. La vera differenza tra questi due generi di coalizione risiede soltanto nell'aiuto diretto della legge, inutile nei casi del genere dello Standard oil trust, indispensabile per ottenere dei dazi protettivi. Dal punto di vista economico rientrano nella stessa categoria le manovre dei proprietari delle miniere d'argento che hanno ottenuto si votasse il *Sherman act*, quelle degli industriali americani che hanno fatto votare il *bill Mac-Kinley* e quelle di questi stessi industriali o di altri che s'accordano per trarre, per mezzo dei pools e dei trusts, il miglior guadagno possibile dalla protezione doganale⁶⁰.

Non era un caso, scriveva Pareto a proposito delle «coalizioni che operano grazie all'ausilio della legge»: «è evidente che simili combinazioni possono riuscire solo al riparo dei dazi protettivi [...]. In Inghilterra il libero scambio ne rende impossibile la costituzione»⁶¹.

⁵⁹ Ivi, p. 270.

⁶⁰ Ivi, p. 274.

⁶¹ *Ibidem*. Per le «coalizioni che operano senza l'aiuto diretto della legge» Pareto citava solo le forma più primitive di coalizione, come i *corner* o *ring*.

Un decennio più tardi Pareto, nel suo *Manuale*, dimostrava di aver parzialmente mutato le proprie posizioni, accogliendo alcuni argomenti pantaleoniani:

I moderni sindacati hanno due scopi principali, cioè: 1.° Dare alle imprese la mole che corrisponde al minimo costo di produzione. Di tale materia già ragionammo discorrendo dell'impresa in generale, e non occorre qui tornarci sopra. Il Pantaloni aggiunge, come scopi, il legare insieme imprese connesse e riunirle in un complesso economico. E non si può negare che ciò qualche volta accada, ma, per ora almeno, è molto secondario di fronte all'altro scopo, che è quello di cui ci rimane da discorrere. 2.° Sottrarsi in parte od in tutto alla pressione della libera concorrenza⁶².

Non a caso egli aggiungeva immediatamente dopo questa suddivisione iniziale: «In sostanza, quest'ultimo scopo difficilmente manca, soltanto spesso è nascosto»⁶³. Non solo, ma Pareto ribadiva con chiarezza tre elementi esplicitati nel *Corso*. Il primo: non esistevano differenze sostanziali fra le varie forme di coalizioni, trattandosi molto spesso di forme di riduzione dell'ofelimità generale⁶⁴. Il secondo: uno dei metodi migliori per combattere le coalizioni di produttori era il contrapporvi coalizioni di consumatori⁶⁵. Il terzo: la protezione era un elemento non indispensabile ma sicuramente importante per la nascita e la prosperità delle coalizioni di produttori⁶⁶.

⁶² V. Pareto, *Manuale di economia politica*, Editrice Studio Tesi, Pordenone, 1994, p. 441 (ed. orig. Società editrice libraria, Milano, 1906).

⁶³ Ivi, p. 442.

⁶⁴ «Fatti simili a quelli, ora notati, degli artigiani coi quali certe persone fanno rincarare le merci per godere dei maggiori prezzi, li troviamo in ogni tempo nella storia dei nostri paesi; onde possiamo fermare, come uniformità che in essa si osserva, che l'attività degli uomini si spende per due vie, la prima essendo diretta alla produzione o trasformazione dei beni economici; la seconda, ad appropriarsi i beni prodotti da altri. Nell'antichità classica la guerra era mezzo principale per appropriarsi i beni altrui; oggi l'operazione ha luogo principalmente a danno dei concittadini», ivi, pp. 444-445.

⁶⁵ Ivi, p. 443. Nel *Corso* aveva scritto: «I consumatori debbono pensare a difendersi da sé, il che non è, del resto, che applicare il principio della libera concorrenza. Posson farlo fondando delle società. Il tipo più usato è quello delle società cooperative, ma anche altre sono parimenti possibili. Purtroppo la legislazione di molti paesi impedisce ai consumatori di difendersi. Non si è mai a corto di pretesti sanitari o fiscali quando si tratta di proteggere i negozianti al minuto ed è così che può continuare a sussistere un meccanismo di distribuzione delle merci arretrato e molto costoso. Per le società cooperative si passa da un eccesso all'altro: ora si accordano loro privilegi, ora si frappongono ostacoli al loro funzionamento. In Inghilterra, ove esse sono rette dal diritto comune e godono della stessa libertà di cui gode qualsiasi altra associazione, sono mirabilmente prospere e danno eccellenti risultati per il pubblico», ivi, pp. 295-296.

⁶⁶ «Che ci sieno stati *trust* i quali hanno ottenuto prospero successo senza avere alcun privilegio, senza aiuto della protezione doganale, senza il sussidio di artigiani, non si può ne-

Rispetto a Pareto, l'analisi di Enrico Barone nei *Principi* presentava molti più punti in comune con quella di Pantaleoni⁶⁷. Due gli assunti di partenza dell'economista napoletano: 1) smentendo Pareto, la protezione non era *conditio sine qua non* per la creazione di trust, dal momento che tali coalizioni esistevano anche nella liberista Gran Bretagna⁶⁸; 2) coalizione non significava necessariamente monopolio⁶⁹. Le ragioni nella formazione dei sindacati, pur nelle differenze fra cartelli e trust⁷⁰, erano da individuarsi nella ricerca dell'efficienza produttiva, cioè della «tendenza a ridurre il costo di produzione mercé il conseguimento delle dimensioni più economiche d'impresе, e mercé la costituzione di un nesso, coordinato ad una direzione unica, fra industrie affini che stanno in rapporto di complementarità o strumentalità»⁷¹.

Date queste premesse, Barone presentava due situazioni nei quali la formazione di un sindacato rappresentava la soluzione economicamente più razionale, nel caso di imprese con prodotti omogenei. Il primo era raffigurato nel grafico 1.

gare; ma sono di poco conto in paragone dei *trust* che a fatti di quel genere debbono origine e vita», ivi, p. 443.

⁶⁷ E. Barone, *Principi di economia politica*, Bertero, Roma, 1908.

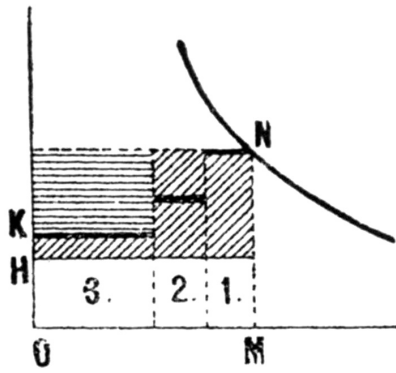
⁶⁸ «È comune l'idea, lo abbiamo già accennato, che questi sindacati debbano la loro origine a dazi protettori, a tariffe differenziali e simili; ed è anche comune l'idea che loro finalità sia il conseguimento di una sopra prezzo per avvicinarsi alle condizioni del monopolio. Ora noi non neghiamo che parecchi sindacati abbiano quell'origine; ma neghiamo che *tutti* i sindacati l'abbiano. Ciò è dimostrato dai *fatti*: i sindacati sorgono tanto nell'America protezionista, che nell'Inghilterra liberista; in America vi sono sindacati di prodotti non protetti ed in industrie non favorite da tariffe differenziali», ivi, pp. 152-153, corsivi originali.

⁶⁹ «Il sindacato – lo abbiamo già affermato più volte – non è, non può essere un monopolio; esso non è libero di fissare il prezzo di sopra dal livello internazionale, il quale, in verità, può essere variabile secondo i favori che con la produzione queste potenti organizzazioni riescono a strappare alla legge. Esse non possono superare questo prezzo; spesso hanno ragioni per tenere i prezzi alquanto più bassi di tal livello. I sindacati non fanno che abbassare il costo di produzione (abbassamento che è effetto della loro organizzazione) e appropriarsi il profitto. Essi non alzano i prezzi, li tengono su e tentano di opporsi alla loro discesa. Né questa appropriazione di profitti – transitorii – è socialmente dannosa; lo è solo in quanto essi stimolino la protezione, cioè solo in quanto essi si appropriino più di quanto sia l'economia nel costo. Né, spogliata dagli abusi e dagli incitamenti artificiali alla protezione, la tendenza alla costituzione in sindacati è socialmente svantaggiosa. Né vi sarebbe modo di artificialmente sopprimerli, di impedire le imprese a liberamente associarsi quando sia giunto il momento in cui, per la eliminazione successiva degli organismi più deboli della produzione, la lotta fra i grandi superstiti si trasformerebbe poi in uno sperpero, forse enorme, di ricchezza», ivi, p. 173.

⁷⁰ Anche E. Barone considerava i trust una forma più evoluta e stabile dei cartelli, cfr. ivi, pp. 150-152.

⁷¹ Ivi, p. 153.

Grafico

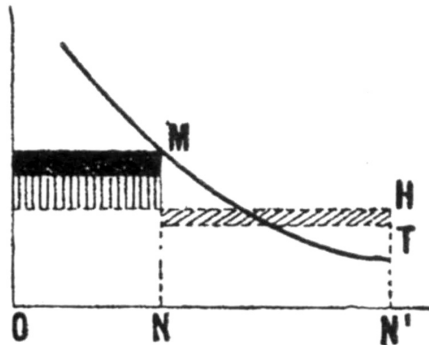


Fonte: E. Barone, *Principi*, cit., p. 154.

L'impresa 3, la più efficiente con un costo di produzione OK , potrebbe raggiungere la dimensione di produzione più efficiente OM , con un costo OH . Per fare questo, dovrebbe espellere dal mercato le imprese 1 e 2 abbassando il prezzo da MN a un prezzo inferiore ai costi dell'impresa 2. L'ipotesi di Barone è questa: riuscendo a mantenere il livello del prezzo MN , diventa più logico un accordo rispetto alla lotta. L'impresa 3 potrebbe assumere l'intera area del profitto, ridistribuendolo alle altre due imprese – fino al caso limite di farne cessare la produzione – senza incorrere nella perdita di profitto dovuta alla riduzione del prezzo necessaria per escludere le altre due imprese dal mercato.

La seconda situazione immaginata da Barone è presentata nel grafico 2.

Grafico



Fonte: E. Barone, *Principi*, cit., p. 155.

In questo caso le imprese rimaste sul mercato, dopo un meccanismo di selezione concorrenziale, erano due, producendo ognuna una quantità $\frac{OM}{2}$. La riduzione massima dei costi sarebbe stata raggiunta con la quantità ON' a un costo $N'H$, maggiore comunque del prezzo $N'T$ al quale il mercato sarebbe disposto ad assorbirla: «È dunque in tali condizioni impossibile che *entrambe* le imprese si possano spingere sino al limite dei costi decrescenti. In tali condizioni non vi sono che due vie: o la guerra o la coalizione»⁷². La guerra dei prezzi avrebbe comportato perdite rilevanti; un'alternativa poteva giungere dalla possibilità di esportare, anche a un costo inferiore a $N'H$, la produzione $N'N$. Il profitto si sarebbe ridotto rispetto al profitto potenziale ma ciò avrebbe rappresentato una scelta comunque preferibile evitando i costi diretti della guerra commerciale fra le due imprese. Il dumping assumeva così un ruolo centrale nell'analisi dei trust, anche nel caso di imprese integrate verticalmente, come vedremo nel prossimo capitolo. In questo caso, Barone poneva l'accento sulla riduzione dell'incertezza derivante da tale integrazione:

La costituzione di un sindacato fra imprese simili, se fa cessare in un'industria i mali della rivalità e attenua le oscillazioni di quantità e prezzi cui essa può essere soggetta, non la esime dal risentire sul suo costo di produzione tutti gli effetti delle perturbazioni che derivano dalle oscillazioni dei prezzi e delle quantità prodotte nelle industrie dalle quali essa si provvede. Una certa stabilità nel costo di produzione è una condizione tanto essenziale in un sindacato fra industrie simili, che si comprende come, a meglio conseguirla, a meglio assicurarsi la quantità necessaria di beni strumentali di cui ha bisogno, a certi prezzi non eccessivamente oscillanti, l'industria sindacata abbia convenienza, di connettere a sé, direttamente, imprese produttrici dei beni strumentali che ad essa occorrono; e come tale connessione sia di convenienza anche di queste ultime, le quali in tal modo si assicurano una certa regolarità nei loro sbocchi e nei loro prezzi. È evidente che questi organamenti di vasti complessi economici si traducano in un abbassamento del costo di produzione⁷³.

In sostanza, Barone rimaneva molto scettico sulle possibilità che un qualsiasi trust potesse comportarsi come un monopolista “puro”. Questa convinzione si basava su due ragioni principali. La prima, l'impossibilità o quanto meno la estrema improbabilità che un trust assumesse il controllo mondiale di un settore. Inoltre, come avevano fatto notare anche altri studiosi, rimaneva intatta la possibilità che la concorrenza potenziale divenisse

⁷² Ivi, p. 156, corsivo originale.

⁷³ Ivi, p. 159.

reale nel caso in cui il trust avesse innalzato troppo i prezzi. Stando però alle stesse parole di Barone questa possibilità si era ridotta con le trasformazioni avvenute nel sistema industriale nato dalla seconda rivoluzione industriale. Proprio a proposito dell'importanza della stabilità delle aspettative per i produttori, egli aveva scritto che

poiché le variazioni delle dimensioni dell'impresa sono assai difficili, *a cagione dei grandi investimenti di capitali che la moderna grande impresa richiede* – investimenti, quindi che rendono più rigide le dimensioni dell'impresa moderna – si capisce quanto importi ad un sindacato il poter fare assegnamento su una relativa stabilità di codesta curva di costo⁷⁴.

I grandi investimenti non potevano che rappresentare barriere all'ingresso destinate a ridurre la concorrenza potenziale.

Barone, in sostanza, dava dei trust un giudizio complessivamente positivo, pur riconoscendone alcuni aspetti dannosi, come il *watering* e le pressioni sul mondo politico⁷⁵. Le coalizioni erano il frutto di un processo di selezione concorrenziale che aveva eliminato progressivamente le imprese e gli imprenditori meno adatti. A tal punto, proseguire sullo stesso percorso avrebbe comportato una

ingente distruzione di capitali per i grandi organismi che alla lotta soggiacciono, distruzione di capitali che non può non avere un contraccolpo su tutta l'economia nazionale, sollevando tutti i costi⁷⁶.

Il trust si presentava quindi come il frutto di un'evoluzione naturale del sistema economico; le considerazioni di Barone erano totalmente in linea con quelle espresse da Pantaleoni:

ultima fase di una lotta in cui i più abili organizzatori d'impresе, venuti su a furia di selezione, assumono le redini della produzione. A tal punto essi, invece di proseguire nella lotta, si collegano sotto la direzione di uno solo. Sono, quindi, tipi d'impresе a *minimo costo, selezionate*, in mani *abili, selezionate*⁷⁷.

E, a ulteriore riprova della consonanza fra i due economisti, egli aggiungeva che gli attacchi ai trust erano in larga parte dovuti «alla tendenza a dare addosso agli imprenditori – come egregiamente ha scritto il Pantaleoni – in nome di quella medesima libera concorrenza, alla quale poi si attribuiscono

⁷⁴ Ivi, p. 163, corsivo mio.

⁷⁵ Ivi, pp. 170-172.

⁷⁶ Ivi, p. 165.

⁷⁷ Ivi, p. 167, corsivi originali.

tanti mali immaginari e che più non si invoca quando si tratta di sindacati di lavoratori»⁷⁸.

3. Riforma doganale e coalizioni di produttori

Dopo l'entrata in vigore della tariffa del 1887 e la conseguente guerra commerciale con la Francia, l'Italia era stata costretta a riorientare i propri flussi commerciali verso gli Imperi centrali e la Svizzera. In tal modo, i trattati commerciali con questi paesi avevano finito col costituire il nucleo più importante della tariffa convenzionale italiana. Le trattative si erano svolte nel 1891-1893 e poi, a distanza di dieci anni circa, nel 1904-1906, lasciando, specie in quest'ultimo caso, grossi strascichi polemici⁷⁹, ai quali si somava la caduta del governo Fortis a causa dell'opposizione degli agricoltori al trattato con la Spagna⁸⁰. I negoziatori italiani si trovavano del resto in una posizione particolarmente difficile. Si trattava quindi di conciliare la tutela degli interessi agricoli – che rappresentavano il grosso delle esportazioni verso gli imperi mitteleuropei – con quello del sistema industriale italiano. Le associazioni che a vario titolo raggruppavano gli agricoltori meridionali si rivelarono poco soddisfatte. Ancor meno soddisfatti furono gli industriali italiani, per i quali i sacrifici imposti all'industria italiana erano stati assolutamente sproporzionati rispetto ai vantaggi ottenuti per le esportazioni italiane⁸¹. Si rafforzò così in Italia l'idea di giungere a una nuova tariffa in tempo per i nuovi trattati, che sarebbero scaduti il 31 dicembre 1917⁸².

⁷⁸ Ivi, p. 172.

⁷⁹ Sulla politica commerciale italiana, cfr. U. Calderoni, *I cento anni della politica doganale italiana*, Cedam, Padova, 1961. Inoltre L. Fontana Russo, *I trattati di commercio e l'economia nazionale*, Dante Alighieri, Roma, 1902; G. Bassani, "La politica economica ed i trattati di commercio dell'Italia dall'Unità alla guerra", *Annali d'economia*, 1, 1932, pp. 31-67.

⁸⁰ Cfr. su questo J. Timini, "Staying dry on Spanish wine: The rejection of the 1905 Spanish-Italian trade agreement", *European Journal of Political Economy*, 63, 2020, pp. 1-30.

⁸¹ Anche se questo aspetto esula completamente da questo studio, alcuni aspetti delle trattative meriterebbero di essere studiati attentamente facendo magari ricorso agli archivi diplomatici svizzeri, austriaci e tedeschi. È difficile spiegare ad esempio l'insistenza dei negoziatori svizzeri e austriaci per ottenere il convenzionamento di voci della tariffa italiana che sarebbero andate a vantaggio quasi esclusivo delle esportazioni tedesche.

⁸² Una commissione per la revisione della tariffa (Commissione reale per lo studio del regime economico doganale e dei trattati di commercio) venne nominata con R.D. 23 gennaio 1913, n. 42. Altre commissioni l'avevano comunque preceduta senza che si fosse giunti a nessuna modifica di rilievo, una nominata con il R.D. 14 aprile 1891, n. 167, l'altra, presieduta da Bonaldo Stringher, che fu creata con un decreto interministeriale del 25 ottobre 1899 e concluse i propri lavori l'11 maggio 1903.