

Il commento

ALESSANDRO DE NICOLA

PERCHÉ È ANCORA ATTUALE LA LEZIONE DEL CARTELLO DI PHOEBUS

Elvis è vivo e risiede in Florida, i capitalisti si sono messi d'accordo per fare lampadine che durino poco e gabbare i consumatori, Cleopatra inventò il primo vibratore della storia mosso da api. Una di queste tre affermazioni, per quanto strano sembrar possa, è abbastanza vera e no, non riguarda Elvis ma le lampadine a obsolescenza programmata.

Il 24 dicembre scorso è caduto il 95mo anniversario del Cartello di Phoebus, denominazione già di per sé un po' minacciosa, un accordo stipulato a Ginevra tra i grandi produttori di lampadine cui parteciparono anche imprese tutt'ora operanti: la tedesca Osram, l'americana General Electric, l'olandese Philips, l'ungherese Tungstam e la francese Compagnie des Lampes.

Queste grandi compagnie producevano lampadine di ottima qualità che avevano una durata variabile tra le 1.500 e le 2.000 ore. All'epoca le lampadine non erano standardizzate; diversa la forma, la tensione, potenza, luminosità, incastro. I produttori decisero di far quello che oggi è compito di organismi tecnici pubblici, introdurre degli standard. Era la prima volta che si omologavano i criteri di produzione nei mercati europei e americano (che, all'epoca, voleva dire praticamente in tutto il mondo) e tra tali standard venne inserita anche la «ragionevole aspettativa di vita, ottimale per la maggior parte delle lampadine», 1.000 ore.

La giustificazione addotta dal cartello era tipica di quasi tutte le restrizioni al commercio odierne, incluse quelle che decidono gli Stati: la salvaguardia degli standard di qualità e di sicurezza. I professionisti hanno tariffe minime? È per preservare la «qualità» professionale. Se tutt'oggi per esportare lampade negli Stati Uniti un produttore italiano deve ottenere un certificato di conformità che può essere emesso solo da un organismo svizzero, certo lo si fa per la sicurezza, nonostante i costi e ritardi che ciò comporta. Nel caso del nostro Cartello di Phoebus si aggiungeva un altro elemento, quello dell'obsolescenza programmata. Infatti, ridurre la vita delle lampadine da 1.500-2.000 a 1.000 ore non era semplice, tant'è che i partecipanti all'intesa si scambiarono informazioni tecniche e investirono un certo numero di risorse per ridurre il tempo di durata, modificando i filamenti e adottando di concerto altre misure tecniche. L'ossessione per «Quota 1.000» era tale che le centinaia di fabbriche di proprietà delle imprese alleate dovevano mandare periodicamente dei campioni in un'officina in Svizzera che verificava le caratteristiche tecniche e la durata delle lampadine, comminando multe in caso di mancato rispetto degli standard.

Ovviamente il cartello prevedeva sia prezzi che quote di produzione, ma la sua originalità consisteva nel fine di ostacolare o quantomeno «incanalare» il progresso tecnico. Phoebus, programmato per una durata trentennale, venne interrotto dallo scoppio della guerra nel 1939, ma fino a quel

momento funzionò senza problemi.

Perché la lezione degli anni '20 è attuale ancor oggi? Sotto il profilo dell'obsolescenza programmata, perché in un'era di strumenti tecnologici sempre più sofisticati e in rapida evoluzione il concetto è stato riscoperto anche dalle Autorità garanti della concorrenza, come dimostrano le multe milionarie inflitte a due colossi della telefonia per aver indotto i consumatori a installare aggiornamenti del software sui cellulari senza informarli che il maggior uso di energia risultante avrebbe ridotto le performance e quindi reso gli stessi più rapidamente obsoleti.

Inoltre, in un periodo in cui si parla spesso di allentare la normativa europea sulla concorrenza e gli aiuti di Stato o per motivi terra-terra («Fateci sovvenzionare le nostre imprese in difficoltà col denaro dei contribuenti») o più sofisticati («È necessario permettere la nascita di campioni europei in grado di reggere la concorrenza con quelli cinesi e americani») è bene ricordarsi alcune lezioni. Le intese restrittive della competizione, ad esempio, hanno sempre come vittime i consumatori ma, come Phoebus ha dimostrato, anche il progresso tecnologico può risentirne. Gli aiuti di Stato sono un altro modo di distorcere la concorrenza, sia se si cerca di salvare un'impresa inefficiente a scapito di quelle efficienti (che vengono punite per il fatto di esser «brave»), sia se la burocrazia pensa di essere in grado di scegliere i campioni del futuro. Le fusioni tra grandi imprese sono poi la forma più avanzata di cartello, perché senza nemmeno far la fatica di coordinarle, si uniscono due aziende. Bisognerebbe per questo sempre proibirle? Ovvio che no, le economie di scala hanno senso e la libertà economica di unirsi tra imprenditori è un bene prezioso: tuttavia quando le concentrazioni creano una posizione monopolistica o oligopolistica che metta a rischio la concorrenza nel mercato (nel caso di oligopolio facilitando le intese restrittive) è ragionevole che debbano passare il vaglio della Commissione. E le regole europee già prevedono che ove appropriato si prenda in considerazione il mercato mondiale e la concorrenza potenziale (quella cioè di possibili nuovi entranti) nella valutazione della fusione. In un famoso passaggio della «Ricchezza delle Nazioni», Adam Smith ammoniva come fosse raro che imprenditori dello stesso ramo di attività si incontrassero, anche per svago, senza che la conversazione virasse in «a conspiracy against the public» o in qualche espediente per alzare i prezzi. E, concludeva Smith, anche se non puoi impedire gli incontri, l'unico modo per renderli inefficaci è la concorrenza e l'assenza di regolamentazioni protettive. Era vero 250 anni fa, è vero ancor oggi.

– adenicola@adamsmith.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA