

IBL Briefing Paper

Numero 3

IBL
Istituto Bruno Leoni

15 Febbraio 2004

Antitrust: il nuovo attacco alla libertà d'impresa

Alberto Mingardi e Paolo Zanetto

C'è molta attesa per la prossima decisione del Commissario Mario Monti, che ha come obiettivo Microsoft, la più famosa *software house* del mondo, da anni nell'occhio del ciclone per "pratiche anti-competitive". Si annuncia una sentenza certo significativa per portata e conseguenze, pure vista da molti come "perfettamente ortodossa dal punto di vista delle regole del mercato".¹ Il preannunciato verdetto di Monti su Microsoft è del tutto in linea con la prassi recente, che ha visto la Commissione europea intervenire pesantemente nel vissuto del mercato, e proprio in nome di una "maggiore" concorrenza. Se oggi (colpi di coda protezionisti a parte) l'apparato statalista che tanto pesantemente ha condizionato i Paesi europei nel Novecento pare in disarmo all'Est come all'Ovest, ed è difficile udire voci ergersi a difesa dei calmieri o della nazionalizzazione delle acciaierie, la credenza nella legittimità di regolamentazioni antitrust avvolge quasi ogni forza politica.

La legislazione antimonopolistica è considerata un toccasana contro le tendenze autodistruttive del mercato: pare essere il necessario baluardo contro la crescita smisurata di alcune imprese, che si suppone vada a detrimento delle possibilità di scelta e del benessere dei consumatori tutti.

Si parla con un misto di oltraggio e preoccupazione di "potere di mercato", ma si tace sul potere accumulato dell'antitrust, dotato della facoltà di stabilire quando gli esiti

KEY FACTS

- ✓ Le decisioni del commissario Mario Monti non sono sopravvissute al vaglio delle Corti europee.
- ✓ La proibizione di fusioni fra due o più imprese non va sempre a vantaggio del consumatore: la concorrenza in un mercato non si misura sul numero di imprese che vi sono presenti.
- ✓ La teoria alla base delle decisioni antitrust non riflette la "concorrenza reale", e può minare la libertà di scelta dei consumatori.
- ✓ Microsoft *non* è un monopolista e la sua presenza sul mercato del software ha sempre stimolato una diminuzione dei prezzi.
- ✓ Una decisione contro Microsoft avrebbe un impatto potenzialmente distruttivo, nel lungo periodo, sulla libertà di innovare e, di conseguenza, sulla prosperità dei Paesi occidentali nel loro complesso.

Alberto Mingardi dirige il dipartimento "Globalizzazione e concorrenza" dell'Istituto Bruno Leoni. E' inoltre *Visiting Fellow* del Centre for the New Europe (Bruxelles).

Paolo Zanetto è *Policy Advisor* dell'IBL. Consulente politico, collabora con *Il Foglio* e *Ideazione*.

¹ Il Foglio (2004).

di un'economia sono "concorrenziali" e quando no.

Scopo di questo *briefing paper* è, da un lato, sottolineare, seppure senza pretese di completezza, il fallimento giurisprudenziale di molte recenti decisioni antitrust, e dall'altro evidenziare la debolezza di accuse che pure godono di grande popolarità e possono determinare le sorti non solo di un'impresa ma della libertà economica di noi tutti.

"Super Mario" nella polvere.

Era il 13 giugno 2001 quando Mario Monti si trasformò in "Super Mario". L'ex rettore dell'Università Bocconi era da meno di due anni Commissario europeo alla concorrenza. Due anni turbolenti, che aveva affrontato all'insegna dell'attivismo. Il suo ufficio aveva già bloccato quattro mega-fusioni, bocciando le ambizioni di grandi protagonisti delle Borse mondiali, da Volvo² a Mci-Worldcom.³ Ma quello che aveva appena fatto andava ben oltre. Quel giorno Monti si era incontrato a Bruxelles con Jack Welch, il leggendario *boss* di General Electric, che aveva deciso di rinviare il pensionamento fino alla chiusura definitiva della fusione tra GE e Honeywell.⁴ Un affare da 43 miliardi di dollari. Tra Welch e il suo meritato riposo rimaneva soltanto l'antitrust europeo, che indagava sul caso. Quel giorno, nell'incontro definitivo, il capo di GE aveva perso ogni speranza. Monti avrebbe detto "no" per la quinta volta dall'inizio della sua gestione. GE-Honeywell, la più grande fusione della storia, era saltata. Il professore di Varese era diventato uno dei potenti della terra, e sembrava gradire il soprannome affibbiatogli dalla stampa anglofona. La copertina di Time Magazine serviva a sancire il trionfo.⁵

Durante l'estate, Monti rispose a tono alle accuse del presidente degli Stati Uniti, George W. Bush, che si dichiarava "preoccupato" per

le conseguenze della politica antitrust europea.⁶ Nel mese di ottobre del 2001 Monti negò l'autorizzazione ad altre tre acquisizioni, portando a otto il totale dei suoi "no" dall'ingresso in carica.⁷ Iniziò a dedicarsi al caso Microsoft, presunto monopolista, appena scagionato dagli addebiti dell'antitrust americano. Continuò ad accusare le aziende europee di politiche anti-concorrenziali, con una serie di contravvenzioni milionarie, tra cui una multa da 35 milioni di dollari contro la Volkswagen.

La diga è crollata il 6 giugno 2002, nel silenzio della stampa italiana. Per la prima volta dalla nascita dell'Unione Europea, un'azienda aveva vinto un caso contro l'antitrust UE presso un tribunale europeo. La Corte Europea di Prima Istanza, organo di appello di primo grado contro le decisioni della Commissione, accettò il ricorso di Airtours contro Monti, che le aveva negato la fusione con First Choice Holidays.⁸ La fusione aveva scatenato il primo dei tanti "no" di Monti, nel settembre '99. Ancor più devastante era la motivazione contro la Commissione: secondo la Corte, Monti aveva preso "decisioni viziate da errori relativi a fattori fondamentali per la determinazione di una posizione dominante".⁹ Monti replicò con un comunicato stampa, sostenendo che si trattava di un caso isolato.¹⁰

Il 22 ottobre dello stesso anno la Corte di Prima Istanza accettò un secondo ricorso contro uno stop dell'antitrust europeo. Questa volta si trattava della fusione tra Schneider e Legrand, bloccata da Monti esattamente un anno prima. La decisione, secondo la Corte, andava respinta a causa di "numerosi ed evidenti errori, omissioni e contraddizioni nel ragionamento economico della

² Fusione Volvo-Scania, decisione Commissione Europea del 14 marzo 2000.

³ Fusione Mci Worldcom-Sprint, decisione Commissione Europea del 28 giugno 2000.

⁴ Elliott (2001).

⁵ Idem.

⁶ Ackman (2001).

⁷ Fusioni Schneider-Legrand (decisione Commissione Europea del 10 ottobre 2001), Cvc-Lenzing (17 ottobre 2001), Tetra Laval-Sidel (30 ottobre 2001).

⁸ Fusione Airtours-First Choice Holidays, decisione Commissione Europea del 22 settembre 1999.

⁹ Corte di Prima Istanza, sentenza T-342/99, 6 giugno 2002.

¹⁰ Commissione Europea, comunicato IP/02/829, 6 giugno 2002.

Commissione”.¹¹ Poco dopo, la Corte di Prima Istanza accettava il ricorso di Tetra Laval e Sidel contro la decisione dell’antitrust UE, che non permetteva loro la fusione. Il testo della sentenza non aveva bisogno di commenti: “l’analisi economia degli effetti anti-competitivi immediati [...] è basata su prove insufficienti e su diversi errori nei rilevamenti”.¹²

Dall’ottobre 2001 a oggi, strano a dirsi, Monti non ha più detto “no” a nessuno. Tutte le fusioni sono state autorizzate, la direzione generale antitrust interamente riorganizzata. Nel 2003 si è insediato un nuovo capo economista, Lars-Hendrik Roeller.¹³ Nel frattempo anche General Electric ha presentato il suo appello contro la decisione di Monti nel caso GE-Honeywell, e il verdetto è atteso nel corso del 2004. In sospenso è anche la causa intentata da Airtours, oggi ribattezzata MyTravel, contro la Commissione Europea. L’ufficio di Monti dovrebbe ripagare i danni per la mancata fusione con First Choice, stimati in 400 milioni di dollari.¹⁴ L’ultima decisione del tribunale UE è giunta il 3 dicembre 2003. La Corte ha annullato anche le multe imposte da Monti alla Volkswagen.¹⁵

Davanti a tutto questo, Monti si prepara a lasciare l’antitrust europeo. Dopo le elezioni europee del 13 giugno 2004, probabilmente a novembre, la Commissione sarà interamente ridisegnata. Sembra improbabile che il governo italiano lo riproponga come suo candidato all’esecutivo UE. In vista della scadenza del suo mandato, Super Mario lavora sul suo colpo di scena finale: la sentenza contro Microsoft, attesa entro aprile 2004. Per quanto possano ormai valere le decisioni dell’antitrust UE.

Le fusioni e la credibilità dell’antitrust.

Il sistema antitrust europeo risente di diversi problemi, evidenti dopo le sentenze che ne hanno scosso le fondamenta.

Anzitutto, è interessante notare che i ricorsi all’antitrust UE (ad esempio nei casi GE-Honeywell e Microsoft) sono stati presentati da concorrenti delle aziende interessate, non dai clienti. La logica di Bruxelles è troppo spesso vittima delle lobby. E non considera affatto l’interesse dei consumatori. Lo schema di giudizio della Commissione è un’analisi astratta del mercato, effettuata sulla base di criteri preconfezionati e non di osservazioni empiriche.

Prendiamo il caso GE-Honeywell. La Commissione ha bocciato la fusione sottolineando che l’integrazione verticale tra le due società potrebbe dare loro un notevole vantaggio, grazie alla somma della posizione di GE nei motori per aereo e nel finanziamento del settore aeronautico con la presenza di Honeywell nell’avionica e nei prodotti aerospaziali. Ma l’antitrust non ha dedicato molto tempo ad analizzare le conseguenze per i consumatori. Dopo la fusione, la nuova società potrebbe – come ha scritto anche il Premio Nobel Gary Becker – trarre nuova efficienza dall’integrazione, offrendo prezzi più bassi e prodotti migliori.¹⁶ In particolari situazioni, infatti, è lo stesso processo evolutivo del mercato che può favorire la nascita di accordi di cartello e/o conglomerati, i quali hanno successo solo se gratificano – oltre ai produttori – il pubblico dei loro clienti

Non si può ridurre la concorrenza al *numero* dei competitori presenti su un mercato. Quando delle imprese si fondono, il numero di concorrenti in una particolare linea d’impresa diminuisce – almeno nel breve termine. Ma le imprese che uniscono le proprie forze per guadagnare una più ampia quota di mercato possono anche creare efficienze in termini di costi, il cui peso è di gran lunga superiore a qualsiasi diminuzione nella produzione. Inoltre, una fusione

¹¹ Corte di Prima Istanza, sentenze T-77/02 e T-310/01, 22 ottobre 2002.

¹² Corte di Prima Istanza, sentenze T-5/02 e T-80/02, 25 ottobre 2002.

¹³ Commissione Europea, comunicato IP/03/1027, 16 luglio 2003.

¹⁴ Osborne (2003).

¹⁵ Corte di Prima Istanza, sentenza T-208/01, 3 dicembre 2003.

¹⁶ Becker (2001).

potrebbe essersi resa necessaria per costruire una piattaforma dalla quale lanciare innovazioni produttive, o battere nuove strade imprenditoriali. Come ha notato Murray Rothbard, parlare delle fusioni come se esse “diminuissero in maniera sostanziale la concorrenza” è cosa priva di senso: la concorrenza è un *processo*, non una quantità.¹⁷

Soprattutto nei settori ad alta tecnologia, mettere alla sbarra le fusioni può rivelarsi controproducente: questo settore industriale è caratterizzato da una facilità d’entrata nel mercato di molto superiore a quella che si aveva nell’industria tradizionale. I costi d’ingresso sono assai più ridotti, e la facilità con la quale imprese nuove sono comparse e poi, eventualmente, si sono consolidate o dissolte è la prova di come il successo nell’economia delle nuove tecnologie sia stretta conseguenza di intuizioni imprenditoriali.

Spesso le fusioni si rendono necessarie in termini di economie di scala, o per agevolare una condivisione di informazioni che può rivelarsi la chiave di volta nell’ambito di innovazioni del tutto inedite.

Le autorità antitrust possono definire i mercati in maniera così limitata da amplificare a dismisura le presunte conseguenze negative di una fusione. Negli Stati Uniti, le fusioni di Coca Cola/Dr. Pepper e PepsiCola/SevenUp vennero attaccate, durante gli anni Ottanta, sotto la premessa arbitraria che si dovesse distinguere tra “bibite analcoliche gassate” e “bibite analcoliche”, per poter determinare se esistesse o meno potere di monopolio.¹⁸

I legislatori dovrebbero sospettare delle accuse che provengono dai diretti competitori delle aziende che si fondono. Queste proteste potrebbero essere avvisaglie dell’efficienza di una fusione piuttosto che delle sue ripercussioni negative. Se i competitori di tali industrie prevedessero che la fusione generasse prezzi più alti per i consumatori – che è dopotutto quello che ci si aspetta da un monopolio – essa finirebbe per portare benefici proprio a loro: essi potrebbero

vendere di più ai prezzi esistenti oppure a prezzi leggermente più alti, colpendo così il nuovo monopolio.

La Commissione europea ha giustificato molti dei propri provvedimenti in base alla congettura che i concorrenti non possono competere con efficacia se la fusione di due società porta a sconti di prezzo significativi per i clienti, dovuti all’accoppiamento di beni (*bundling*). Eppure “la teoria economica e l’evidenza empirica di molti casi antitrust dimostrano che il *bundling* di prodotti, anche se colpisce i concorrenti, solitamente porta a benefici per i consumatori, grazie a prezzi più bassi e a pacchetti di prodotti attraenti”.¹⁹

Alle proteste di concorrenti meno efficienti non bisognerebbe prestare orecchio: è infatti curioso che cada la presunzione dell’auto-interesse quando ci si confronta con imprese che chiedono all’antitrust di rettificare il verdetto del mercato. La probabilità che esse siano mosse dal desiderio di guadagnare in un’aula di tribunale ciò che i consumatori non hanno dato loro nel libero confronto del mercato non può essere esclusa a priori. Va anche sottolineato come l’appoggio dato alle cause antitrust da alcune imprese con l’obiettivo di sgominare una concorrenza temibile finisca sovente per rivelarsi un boomerang: l’ultimo caso è quello di Oracle, uno dei grandi registi della causa contro Microsoft, oggi sotto tiro a Washington e a Bruxelles per il tentativo di acquisizione di PeopleSoft.

Anche il governatore della Federal Reserve, Alan Greenspan, ha ammonito circa i pericoli relativi a certe avventurieri proibizioni di fusioni nei mercati ad alta tecnologia, dichiarando alla Commissione Giustizia del Senato che “non mi sentirei a mio agio se rendessimo impossibili diversi tipi di fusioni o acquisizioni sulla base di qualche presunta proiezione circa una possibile evoluzione del mercato... la storia è piena di gente che fece proiezioni che si sono rivelate grossolanamente inaccurate”. Per il *boss* della Federal Reserve, “ci vorrebbe più umiltà”.²⁰

C’è un altro punto saliente che va evidenziato

¹⁷ Rothbard (1970, p.71).

¹⁸ Armentano (1986).

¹⁹ Becker (2001).

²⁰ Alan Greenspan, citato in Wilke (1998).

circa l'attività dell'antitrust europeo: il fatto, cioè, che esso può venire usato come veicolo di una maggiore omologazione normativa tra Stati membri. Se è senz'altro lodevole che l'Unione Europea ribadisca la propria opposizione in linea di principio agli aiuti di Stato, per esempio, il recente annuncio di una condanna a Ryanair per aver ricevuto "aiuti" dalla regione della Vallonia affinché utilizzasse l'aeroporto belga di Charleroi²¹ difficilmente può essere salutato come una vittoria del libero mercato. Sotto il pretesto di difendere la concorrenza, in modo assai ipocrita l'UE cerca di colpire la compagnia irlandese (leader in Europa nel settore dei voli a basso prezzo e che – nel pittoresco ritratto di alcuni commentatori – "sta di fatto costruendo quell'Europa dei cittadini di cui i politici parlano spesso con desiderio"²²) al solo fine di tutelare e proteggere i ben più costosi ed inefficienti colossi di Stato.

Come ha spiegato il CEO di Ryanair, Michael O'Leary, non si è trattato neppure di "sussidi" in senso stretto, ma semplicemente di grossi sconti negoziati dalla sua compagnia aerea con l'aeroporto di Charleroi, e che sono stati concessi anche in virtù del fatto che, prima dei voli *low cost*, esso era un sito dal quale transitava una porzione ridottissima del traffico diretto verso il Belgio.²³

In una realtà come quella europea – nella quale di fatto l'intero sistema aeroportuale è sotto il controllo dei poteri pubblici (nazionali o regionali) – la decisione contro Ryanair stigmatizza al meglio le più profonde incoerenze dell'antitrust. Da un lato, esso impone un'armonizzazione dei sistemi legali, impedendo a ogni singola realtà nazionale o regionale di scegliere a quale regime sottoporre una determinata compagnia. Dall'altro, essa colpisce la concorrenza reale (è stimato che tale decisione causerà un aumento dei prezzi dei voli *low cost* del 60-80%),²⁴ senza per questo colpire tutte quelle compagnie aeree che non beneficiano di aiuti

di Stato, ma vedono gli Stati ricoprire direttamente un ruolo importante nell'assetto proprietario.

Questo caso dovrebbe portarci a riflettere sempre con attenzione su ogni decisione dell'antitrust, prima di proclamarla – frettolosamente – un provvedimento a vantaggio della concorrenza di mercato.

Microsoft: antitrust e libertà economica.

A livello teorico, l'esistenza stessa dell'antitrust si basa sul presupposto che un mercato concorrenziale debba riflettere la teoria della concorrenza perfetta: debba presentarsi, cioè, come un mosaico nel quale un gran numero di produttori vende lo stesso prodotto, o uno simile in tutto e per tutto.

Alla luce di questo fatto, "è difficile", ha scritto il Premio Nobel Friedrich A. von Hayek, "difendere gli economisti dall'accusa di avere discusso della concorrenza, per circa quaranta-cinquanta anni, partendo da presupposti che, se fossero veri per il mondo reale, la renderebbero completamente priva d'interesse e inutile. Se tutti fossimo a conoscenza di ciò che la teoria economica chiama i *dati*, la concorrenza sarebbe veramente un metodo molto rovinoso".²⁵ Viceversa, "quali beni siano scarsi, o quali cose siano dei beni, quanto siano scarsi o che valore abbiano, sono esattamente queste le cose che la concorrenza deve scoprire".²⁶ La concorrenza è dunque un "procedimento per scoprire fatti che, senza di essa, nessuno conoscerebbe o almeno nessuno utilizzerebbe".²⁷

Le concezioni correnti di politica anti-monopolistica sono basate su una visione *statica*, anziché *dinamica*, della concorrenza. La lotta ai monopoli diventa un attacco radicale sferrato a quelle aziende che sono in "posizione dominante", senza interrogarsi su come esse sono diventate "dominanti" in un quel settore.

In particolare, non viene prestata alcuna attenzione al fatto che determinate imprese

²¹ Decisione Commissione Europea del 3 febbraio 2004.

²² Il Riformista (2003).

²³ O'Leary (2004).

²⁴ O'Leary (2004).

²⁵ Hayek (1988, p.197).

²⁶ Idem, p.199.

²⁷ Idem, p.198.

siano “dominanti” in un settore industriale che esiste pressoché esclusivamente grazie al loro genio imprenditoriale. La tecnologia viene insomma assunta come “data”, e non si capisce che dietro l’emersione di un determinato standard sta invece un’intuizione che è stata capace di soddisfare al meglio i desideri dei consumatori.

Parlando del lupo, se Microsoft²⁸ oggi beneficia di una posizione dominante è perché ha saputo dare ai consumatori qualcosa che essi hanno inteso meritevole di essere acquistato. Il suo predominio resta su una impalcatura di atti volontari ed ammissibili. Ad esempio, fondamentale è il fatto che essa ha deciso di non legare a doppio taglio *software* ed *hardware*, costruendosi così una fetta di mercato potenzialmente assai più ampia e portando contemporaneamente a una diminuzione verticale del prezzo dei PC. Particolarmente rimarchevole è stata la “alertness” (prontezza) di Microsoft: essa si è imposta all’attenzione del mondo con DOS, un prodotto graficamente inferiore e assai più grezzo delle “finestrelle” di Apple. Che corrispondeva, tuttavia, al desiderio di semplicità dei consumatori, i quali – all’epoca – alla velocità sacrificavano volentieri la raffinatezza. Poi, il passaggio a “Windows” e a versioni via via più elaborate dello stesso è stato scandito dall’entrata in commercio di processori sempre più veloci, così come dal farsi via via più smalzato del pubblico, e dalla crescita numerica dello stesso, con l’esponenziale allargamento della “base” dei fruitori di software (il che implicava, e l’impresa di Seattle l’ha ben capito, la necessità di una maggiore non semplicità ma immediatezza).

Studi empirici del mercato del software suffragano l’ipotesi che la vittoria dei programmi Microsoft, e il loro successivo affermarsi come standard in molti campi, sia legata ad un forte dinamismo imprenditoriale e non abbia visto affatto l’affermarsi di un monopolio. Solamente alcuni dati: l’economista Stan Liebowitz ha osservato

che, nel mercato dei *word processor*, i prezzi si erano alzati del 35% quando “WordPerfect” era il programma più venduto ma sono scesi del 75% da che “Microsoft Word” è diventato la pietra di paragone.²⁹ Egli inoltre sostiene che (fra il 1988 e il 1995) nei mercati nei quali Microsoft propone i suoi prodotti si è vista una più vistosa diminuzione dei prezzi (-65%) che nei settori nei quali invece essa non è in gioco (-15%).³⁰

Microsoft si ritrova appiccicata la fama di “monopolista” dai tempi delle indagini del Dipartimento di Giustizia americano. Tuttavia, come ha sottolineato Alan Reynolds, si potrebbe quasi sostenere che il Dipartimento di Giustizia ha ritagliato la propria definizione del mercato del software sull’idea che Microsoft ne fosse monopolista. Infatti si parlava del controllo di una quota dall’85 al 90% del mercato di PC che montavano un chip Intel – il che, di per sé, esclude dal computo quegli elaboratori Apple che invece fanno uso di chip Motorola, così come la quota di mercato di Sun Microsystems, i cui computer non montano chip Intel. Reynolds stima che, nel 1999, ai tempi del primo grande scontro tra il Dipartimento di Giustizia e la Microsoft, la quota di mercato di quest’ultima si aggirasse attorno al 70%.³¹ Ma anche nel caso peggiore, cioè se essa avesse detenuto un quota pari al 90% del mercato dei sistemi operativi, ciò significa che il 10% degli utenti potevano e possono fare uso di un programma alternativo. La recente fortuna di Linux (che pure è basato su una filosofia talmente diversa da Windows da farne, per necessità, un prodotto per un tipo di consumatore assai diverso: con a disposizione assai maggiori risorse di tempo, per dirne una) è la migliore dimostrazione del fatto che *non ci sono barriere all’ingresso* nel mercato del software. La libertà di entrata è piena e totale, e c’è spazio per qualsiasi concorrente che sappia dimostrare di vendere un prodotto meritevole.

²⁸ Per un’analisi accurata del caso Microsoft negli Stati Uniti, si vedano Kopel (2001), Levi (1999), Liebowitz e Margolis (1999), e McKenzie (2000).

²⁹ Liebowitz (1998).

³⁰ Liebowitz (1999, p.5).

³¹ Reynolds (1999).

L'insorgenza di uno standard è analizzabile, in una prospettiva liberale, attraverso alcuni criteri di giustizia: esso è legittimo se è scelto dai consumatori, illegittimo se è loro imposto (si possono avere dubbi, tuttavia, sul fatto che si possa "imporre" uno standard con successo, se la popolazione non è già incline ad accettarlo). Lo standard-Windows è stato scelto liberamente – come all'epoca era stato scelto liberamente lo standard-VHS, nell'ambito della videoregistrazione. In entrambi i casi, si è avuta una alzata di scudi da parte degli "esperti", tifosi di altri modelli. Ma il mercato non è il regno degli esperti: è il regno dei consumatori tutti, e caso mai non vanno esposte al pubblico ludibrio le imprese che hanno l'ardire di soddisfarli, quanto andrebbero biasimate le scelte stesse dei consumatori.

Un'altra intuizione importante di Microsoft, in tempi più recenti, è stata l'integrazione all'interno del suo sistema operativo di un browser, Internet Explorer, che ha seguito ma anche "spinto" il boom di Internet. E' stata proprio questa scelta a valerle le accuse negli Stati Uniti, proprio come oggi l'inserimento nelle ultime *release* del suo "Windows Media Player" (che cavalca l'onda della digitalizzazione dell'entertainment) le è valso le minacce della Commissione europea.³²

Ma Microsoft vanta diritti di proprietà *legittimi* sul proprio sistema operativo ed è questo fatto – essa non ha "rubato" codici o idee ad altri – a farci comprendere che essa ha dunque il diritto di venderlo (o non venderlo) come preferisce. Di rifiutarsi di cederlo a condizioni che ritiene sfavorevoli. Di migliorarlo o modificarlo in qualsiasi modo – finché non vada ad urtare diritti di proprietà, altrettanto legittimi, di altri produttori.

Regalare "Windows Media Player" inserendolo nel proprio pacchetto del sistema operativo è chiaramente una politica che va a beneficio dei consumatori, consentendo loro di avere un altro programma gratis all'interno di Windows. Che ciò vada a detrimento di altri che offrono prodotti simili è un'asserzione dubbia: in Windows, da sempre

è incluso un word processor, "Wordpad", e questo fatto non ha portato ad una diminuzione della domanda di prodotti analoghi. Ma soprattutto vendere in abbinata diversi programmi è una *libertà* di chi vanta su di essi diritti legittimi.

È curioso che tale posizione sia salutata da alcuni come una "ideologia".³³ È il caso di chiedersi cosa ci sia di ideologico nel ritenere che chi *inventa* un determinato prodotto abbia il diritto di venderlo (o regalarlo) alle sue condizioni. Un esempio paradossale può essere illuminante. Mettiamo che qualcuno sia in possesso di un'automobile, sulla quale ha installato un nuovo tipo di autoradio di sua invenzione. Per tutta una serie di ragioni, quando si trova a vendere il suo usato, questi decide di non rimuovere l'autoradio e di cedere anch'essa, senza per questo variare significativamente il prezzo del veicolo. Può un produttore di autoradio (la Blaupunkt, la Clarion, la Pioneer...) fare causa, perché questi ha sviluppato e venduto un qualcosa nella cui produzione è specializzato?

Su tutt'altra scala, il caso di "Windows Media Player" non è diverso: l'antitrust, col pretesto di tutelare la concorrenza dalla rapacità dei "giganti", pensa il mercato *staticamente* e non contempla la possibilità che un'impresa oggi attiva in un determinato settore possa espandersi fino ad entrare in un altro, a tutto beneficio dei consumatori.

Conclusioni.

Limitare il "diritto di innovare" e pensare i mercati staticamente è una ricetta sicura per ridurre le possibilità della crescita economica, garantire soltanto quanti oggi producono un determinato bene (e non chi domani potrebbe inventarne di nuovi), penalizzare i consumatori. Microsoft non è un monopolista, numeri alla mano, neppure secondo la teoria che costituisce l'ossatura delle accuse ad essa rivolte: ma, nel contempo, la *software house* di Seattle non fa altro che cedere legittimamente beni sui quali vanta diritti legittimi al prezzo e nelle modalità che ritiene

³² Cfr. Kanter, Echikson & Mitchener (2004).

³³ Carlini (2004).

più vantaggiose.

A meno che non esista il reato di “eccellenza nel soddisfare i consumatori”, le decisioni antitrust sul caso Microsoft appaiono sdruciolevoli. Non solo: se esse diventassero la regola e non più l’eccezione, sarebbe il caso di chiedersi cosa ne sarebbe della libertà economica in Occidente – libertà che si basa sulla libera facoltà di disporre di ciò su cui gli attori economici vantano diritti di proprietà legittimi. È paradossale e preoccupante che il più feroce attacco al libero mercato di questi ultimi anni venga scagliato in nome della concorrenza.

Bibliografia.

ACKMAN, D. (2001). “Top Of The News: EU Tells GE No Go”. *Forbes*, 15 giugno.
 ARMENTANO, D.T. (1986). “Drawing the Line on Mergers: An Action Bordering on the Incoherent”, *New York Times*, 27 Luglio.
 BECKER G. (2001). “What US Courts Could Teach Europe’s Trustbusters”, *Business Week*, 6 agosto.
 CARLINI, F. (2004). “Gates, vincere con l’ideologia”, *Il Corriere della Sera*, 31 gennaio.
 ELLIOTT, M. (2001). “The Anatomy of the GE-Honeywell Disaster”, *Time Magazine*, 8 luglio.
 HAYEK, F.A. VON. “La concorrenza come procedimento di scoperta”, in *Nuovi studi di filosofia, politica, economia e storia delle idee*. Roma: Armando, 1988.

Il Foglio, “Batosta soft per Microsoft”, editoriale, 28 gennaio 2004.

Il Riformista, “L’Europa dei cittadini l’ha fatta Ryanair”, editoriale, 23 settembre 2003.

KANTER, J., ECHIKSON, W., & MITCHENER, B. (2004) “Microsoft Likely to Face Charge on European Law”, *The Wall Street Journal*, 28 gennaio.

KOPEL, D.B. (2001), *Antitrust after Microsoft. The Obsolescence of Antitrust in the Digital Era*. Chicago: Heartland Institute, 2001.

LEVY, R.A. (1999) “Microsoft Redux: Anatomy of a Baseless Lawsuit”, *Cato Policy Analysis*, n. 352.

LIEBOWITZ, S.L. (1998) “Bill Gates’ Secret? Better Products,” *The Wall Street Journal*, 20 ottobre.

LIEBOWITZ, S.L. (1999), *A Defective Product: Consumer Groups’ Study of Microsoft in Need of Recall*. Washington, DC: Competitive Enterprise Institute.

LIEBOWITZ, S.L. & MARGOLIS S.E. (1999) *Winners, Losers & Microsoft*. Oakland, CA: Independent Institute.

MCKENZIE, R.B. (2000). *Trust on Trial: How the Microsoft Case is Reframing the Rules of Competition*. Cambridge, Mass.: Perseus Book.

O’LEARY M. (2004), ““Let them eat cake””, *The Wall Street Journal Europe*, 2 febbraio.

OSBORNE, A. (2003). “MyTravel claims damages from Monti”, *The Daily Telegraph*, 21 marzo.

REYNOLDS A. (1999). “The Monopoly Myth,” *The Wall Street Journal*, 9 aprile.

ROTHBARD M.N. (1970) *Power and Market: Government and the Economy*. Kansas City, Sheed Andrews and McMeel, Inc.

WILKE J.R. (1998) “Greenspan Questions Antitrust Efforts: U.S. Handling of Mergers Worries Fed Chairman; Microsoft Is in the Air”, *Wall Street Journal*, 17 giugno.

L’ISTITUTO BRUNO LEONI, intitolato al grande filosofo del diritto Bruno Leoni (1913-1967), nasce con l’ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, esprimendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L’IBL intende studiare, promuovere e divulgare gli ideali della libera iniziativa, della proprietà privata e della libertà di scambio. Per maggiori informazioni sull’IBL, è possibile consultare il sito internet www.brunoleoni.it.