

## La normativa *antitrust* negli Stati Uniti

La normativa *antitrust* nasce negli Stati Uniti alla fine dell'Ottocento. Durante la fase di maggiore espansione del capitalismo statunitense, fra il XIX e il XX secolo, le grandi imprese si riunirono per formare cartelli e, soprattutto, *trust* in industrie di grande importanza (siderurgia, meccanica).

Per aumentare i profitti, i *trust* alzavano i prezzi e danneggiavano i consumatori; per questo motivo, gli Stati Uniti furono i primi ad attuare una rigorosa normativa *antitrust*; si pensi che già nel 1890 venne approvato lo *Sherman Act*, che limitava la collusione nella siderurgia.

Va precisato che, per decenni, la normativa *antitrust* americana aveva come scopo principale quello di difendere le piccole e medie imprese dallo strapotere dei colossi industriali.

È solo negli anni Sessanta che l'*antitrust* si afferma come uno strumento a tutela dei consumatori, per rendere effettiva la concorrenza in modo da garantire prodotti a prezzi più bassi. Significativa fu la causa che nel 1965 l'avvocato Ralph Nader (nella foto dell'icona) vinse contro la General Motors, che non era solo un gigante economico, ma era anche considerata un simbolo per gli Stati Uniti di quegli anni (si diceva «ciò che è utile per la General Motors è buono per l'America!»). L'avvocato Nader dimostrò che la *Chevrolet Corvair*, il modello di punta della General Motors, era «*unsafe at any speed*» («insicura a qualsiasi velocità»); questa sentenza rivoluzionaria aprì le porte a un mondo che non poteva più ignorare i diritti dei consumatori in materia di sicurezza, tutela ambientale, qualità dei prodotti o gestione dei prezzi.

Va detto che, nonostante abbiano accumulato un'esperienza *antitrust* senza paragoni, negli Stati Uniti la collusione è ancora un problema reale, come dimostra il fatto che un'inchiesta del 2010 ha accertato che il 10% delle più importanti società statunitensi ha fissato illegalmente i prezzi (o ha cercato di farlo).

