

90ppm
ROBERTO MICHELS

IL

BOICOTTAGGIO

SAGGIO

SU UN ASPETTO DELLE CRISI

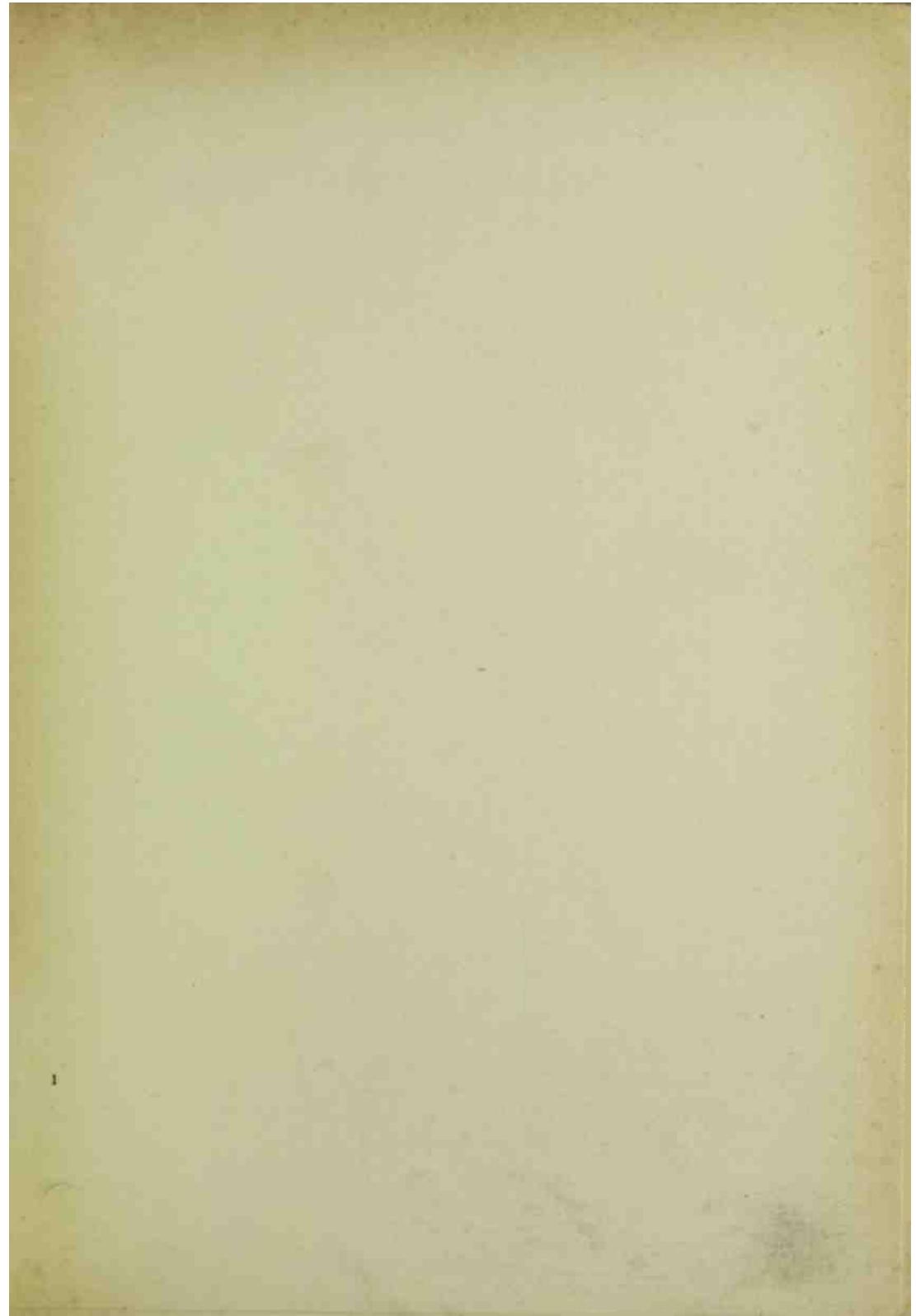
GIULIO EINAUDI EDITORE - TORINO

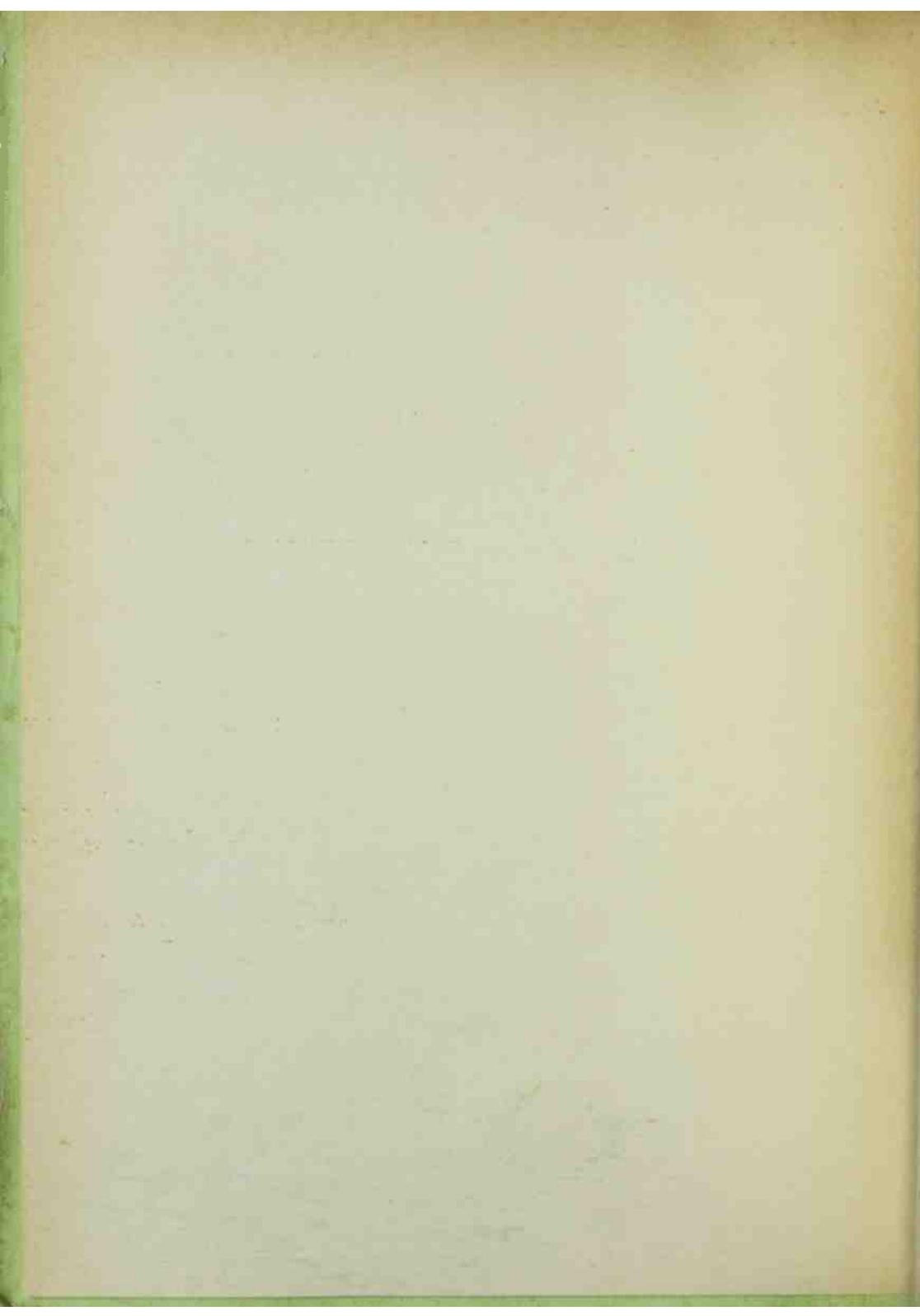
LABORATORIO DI
ECONOMIA POLITICA
& SCIENZE ECONOMICHE

..Lascito

JANNACCONE

Dop. 259.





PROBLEMI CONTEMPORANEI

III.

QUESTA COLLEZIONE ESCE A CURA DEL-
LA RIVISTA "LA RIFORMA SOCIALE,"

PROPRIETÀ LETTERARIA RISERVATA

RAV0180768

LASC. J. Dop. 259

R O B E R T O M I C H E L S

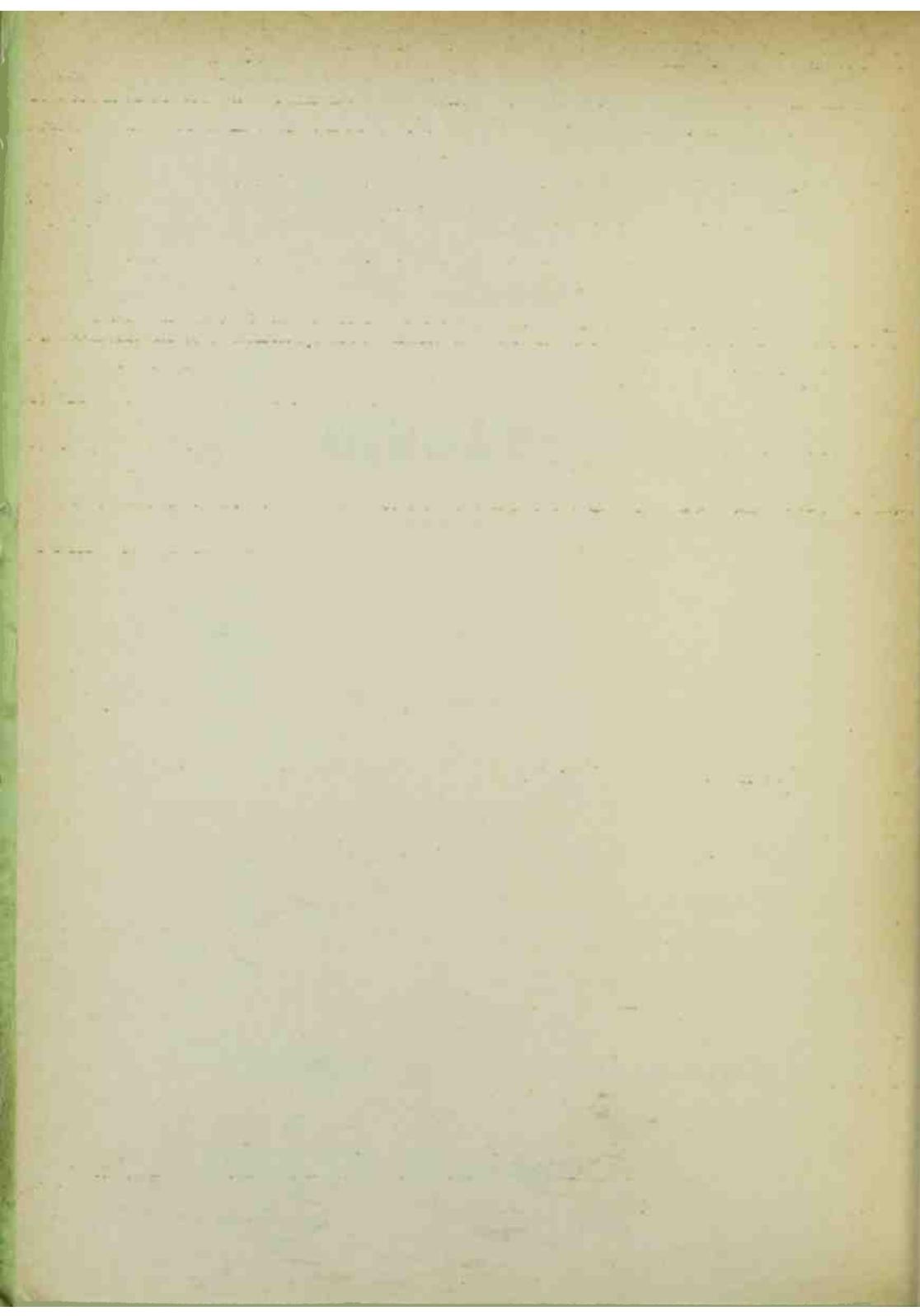
IL BOICOTTAGGIO

SAGGIO
SU UN ASPETTO DELLE CRISI

1934

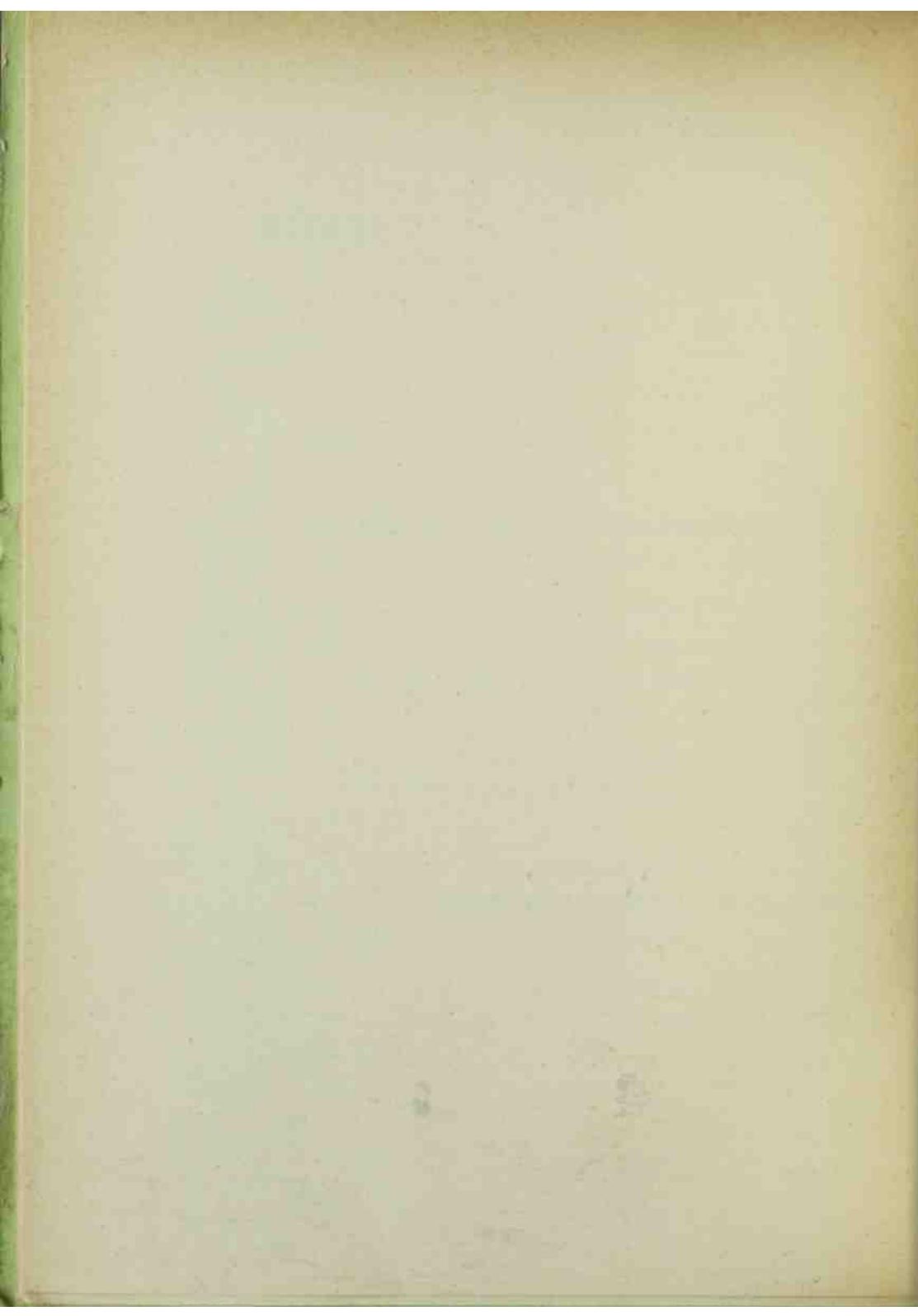
GIULIO EINAUDI, EDITORE - TORINO

N.ro INVENTARIO PRE 16077



INDICE

<i>Prefazione</i>	<i>Pag.</i>	9
Introduzione	»	11
I. BOICOTTAGGIO ECONOMICO E CRISI POLITICHE.		
1. <i>Tipologia del boicottaggio</i>	»	19
<i>a) Boicottaggio diretto</i>	»	19
<i>b) Boicottaggio indiretto</i>	»	37
2. <i>Analisi delle possibilità di successo del boicottaggio</i>	»	47
<i>a) Elementi obbiettivi (economici)</i>	»	48
<i>b) Elementi soggettivi (psicologico-politici)</i>	»	55
3. <i>L'esemplificazione indiana</i>	»	71
II. BOICOTTAGGIO E CRISI ECONOMICHE.		
1. <i>Alcune considerazioni sul commercio mondiale</i>	»	91
2. <i>Effetti del boicottaggio</i>	»	109
Considerazioni finali	»	121
<i>Indice dei nomi</i>	»	131



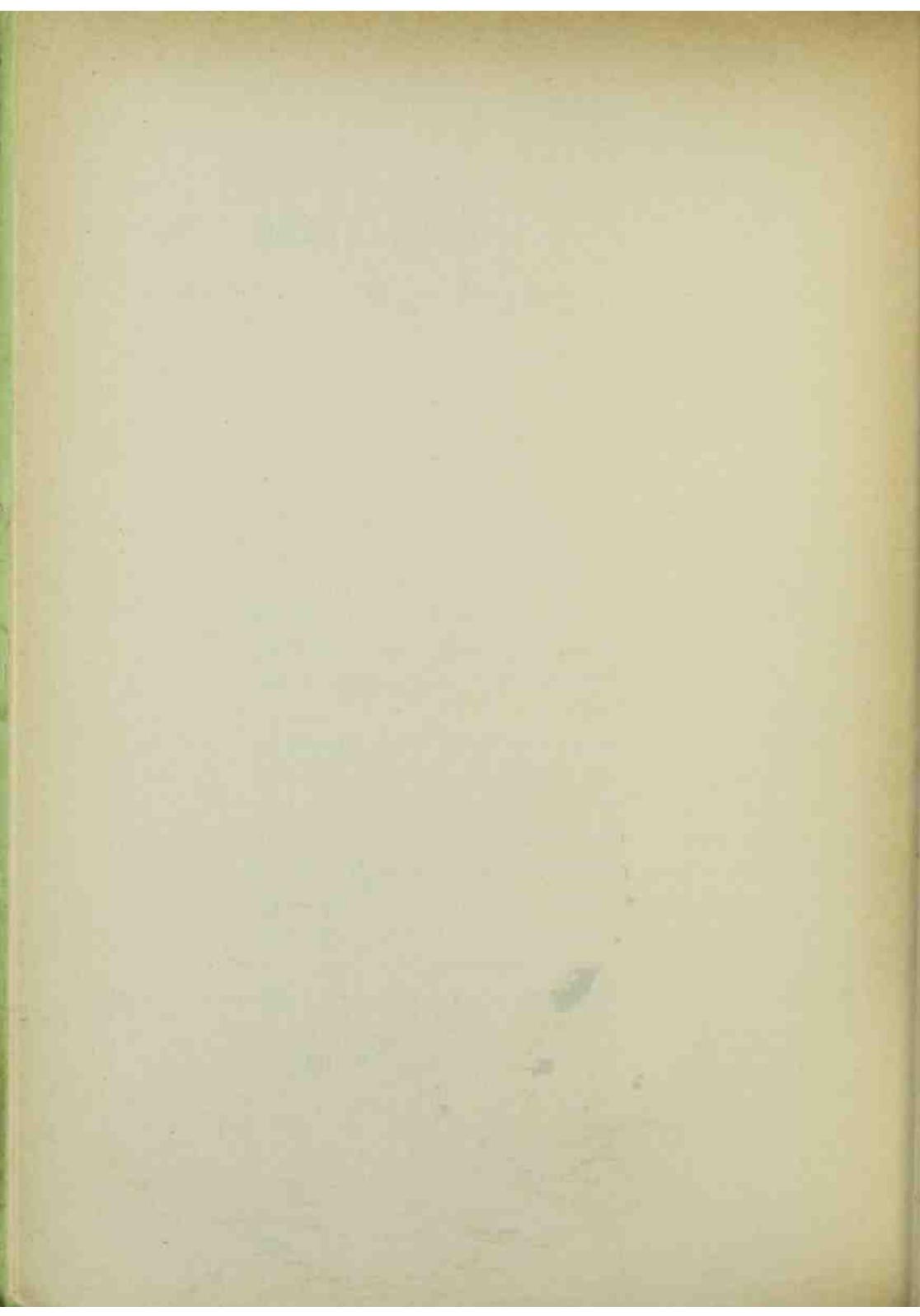
PREFAZIONE

La ragione d'essere di questo scritto che presento oggi al pubblico italiano, sta nell'osservazione suggeritami dai fatti che, tra i fenomeni politico-economici di rilievo, uno sia sfuggito quasi interamente all'analisi scientifica, forse anche perchè, ai teorici di una economia automatica e agnostica, l'argomento stesso, passionale, poteva sembrare non sufficientemente degno di discussione: il boicottaggio internazionale.

Ora, l'importanza del fenomeno boicottistico risiede appunto in questo, che esso è un fenomeno doppiamente ricollegato colle crisi che - da molti decenni - a cicli travagliano il mondo. Perchè, se la genesi del boicottaggio è dovuta prevalentemente a crisi e contrasti d'ordine politico, i suoi effetti si irradiano fortemente sulle crisi economiche; convincimento questo che un recente viaggio in Inghilterra ed alcune ricerche svolte nel British Museum e nella London School of Economics mi hanno pienamente confermato.

Nelle pagine seguenti mi sono proposto di lumeggiare questo duplice aspetto del boicottaggio.

ROBERTO MICHELS.



INTRODUZIONE

Storicamente parlando, il boicottaggio riveste tre forme essenziali. diverse. La prima era quella dell'ostracismo contro una persona mal vista, alla quale vennero a volta a volta negati il saluto, i viveri, i servigi. L'atto iniziale si ricollega infatti alla persona di un certo Mr. Boycott. Esso fu un modo di manifestare il sentimento di repulsione di una popolazione contro una persona invisa, che si volle obbligare, col non fornirle più i mezzi di sussistenza, a lasciare il campo libero e ad andarsene dalla contrada (1).

Divenne questa la forma di lotta adottata dagli irlandesi contro i loro oppressori inglesi, gli *Ulster Orangemen*, gli

(1) BOTERO riferisce che una tribù indiana del Perù, allo scopo di disfarsi dei coloni e degli impiegati spagnoli, si rifiutò di coltivare i suoi campi, di modo che gli spagnoli, non avendo più da mangiare, furono costretti ad allontanarsi. È vero però che le prime vittime di tale ostruzionismo furono i membri stessi della tribù. (GIOVANNI BOTERO, *Relazioni del mondo nuovo*, in « Relazioni universali ». Venezia, 1659, Bertani, p. 541).

Emergency Men. Dopo il 1880, il boicottaggio assurse all'onore di figurare come uno dei mezzi tattici più decisivi del risorgimento nazionale dell'isola verde contro lo straniero. Nello stesso periodo venne anche coniato il verbo inglese *to boycott*, boicottare, che dovette presto entrare pure nelle altre lingue europee. Solo più tardi il metodo del boicottaggio si introdusse anche nel movimento operaio, come manifestazione della lotta di classe (boicottaggio di certe imprese: *a*) da parte degli operai consumatori che si astengono dalla compra dei relativi prodotti, o *b*) da parte degli operai produttori che si astengono dall'assumere impieghi offerti loro nelle imprese medesime). Più tardi ancora, il boicottaggio assurse un terzo aspetto, quello di lotta nazionale sul campo degli scambi internazionali (1).

Così, in un primo tempo il boicottaggio assurse l'aspetto di lotta contro un consumatore. Ma la vera storia del boicottaggio è una storia di lotte contro il produttore, e contro il commerciante ed il mediatore che stanno dietro di lui.

Col termine boicottaggio s'intende l'azione astensionista, premeditata, permanente, sistematica e intenzionalmente assoluta, da parte di gruppi, nazionali o sociali, di compratori, riguardo ad ogni compra o ad ogni consumo di date merci o di determinati gruppi di merci.

(1) Cfr. l'articolo *Boycott* nella *Encyclopedia Britannica*, 11 ed., Cambridge, 1910, University Press, vol. IV, p. 353.

Il boicottaggio è una forma di ostracismo, non di per sè soggettivo, ma obbiettivo. È una messa all'indice, perchè colpisce d'interdetto la rivendita e la compera di prodotti di una data provenienza; di fronte all'industria straniera, importatrice, che si intende colpire, è, come dicono i tedeschi, un *Kundenentzug*, in ultima analisi una *Entziehung der eigenen Kaufkraft*. Epperò, il boicottaggio è, per antonomasia, *a limite*, totalitario; non bada alla qualità, nè estrinseca, nè intrinseca, della merce. Causa ed oggetto del boicottaggio non consistono quindi già nella difesa contro una merce cattiva, ma piuttosto, oseremmo dire, contro uomini cattivi o supposti tali, che andrebbero puniti nei loro prodotti. Il boicottaggio nazionale è un'arma civile collettiva, ufficiosa o anche del tutto spontanea, contro un'offesa ricevuta da una potenza estera. È quindi di indole economica, perchè costituisce una risposta economica data a provvedimenti quasi sempre di natura politico-nazionale, e solo più raramente anche di politica commerciale. Senonchè, questa risposta economica, nata da crisi politiche internazionali, è pregna di volontà politica, e quindi ricca di politici riflessi e di politiche ripercussioni.

Il numero di movimenti boicottistici è illimitato. Citeremo qui soltanto alcuni dei più noti:

1. - *Esempi di boicottaggio politico*: quello dei danesi contro le merci tedesche, come misura di rappresaglia per le disposizioni restrittive germaniche prese nel nord dello Schleswig

a danno della lingua danese (1897); quello russo-polacco contro la merce dei pangermanisti nella Polonia tedesca (1912-13); quello parziale rivolto dagli inglesi contro le merci germaniche a seguito del telegramma di Guglielmo II al presidente Krüger (1897); il boicottaggio anti-austriaco in Turchia dopo l'annessione della Bosnia Erzegovina (1908); il boicottaggio della birra ceca di Pilsen da parte della Germania (1909).

2. - *Boicottaggi d'indole politico-economica*: quello dei greci rivolto contro le merci francesi, per rappresaglia contro il trattamento doganale usato dai francesi all'uva passa di Corinto (1883); il boicottaggio degli olandesi contro le merci tedesche, che ebbe inizio come rappresaglia contro la convenzione germanica colla Finlandia circa l'importazione del burro e l'aumento delle tariffe di entrata, applicate ai prodotti agricoli olandesi.

3. - Dopo la guerra mondiale, nomineremo, oltre i movimenti lunghi e pertinaci organizzati contro gli europei nei paesi dell'Asia (di cui tratteremo ancora), il boicottaggio ungherese organizzato nel 1920 contro le merci austriache per la cessione del Burgenland; il boicottaggio tedesco contro i prodotti francesi nel periodo dell'occupazione della Ruhr; i boicottaggi organizzati dai commercianti e dallo stesso pubblico ebreo, e anche semplicemente democratico, in Polonia, in Rumenia, ed in ispecial modo in

Inghilterra (non ancora del tutto estinti) contro i prodotti tedeschi, come reazione contro la persecuzione inflitta agli ebrei in Germania dopo l'avvento al potere di Adolfo Hitler e dei suoi seguaci nazisti; che poi tal movimento boicottistico anti-antisemita, a malgrado di ogni precauzione presa dai boicottanti medesimi, è fatalmente destinato a danneggiare, oltre gli interessi dei produttori e commercianti tedeschi antisemiti, anche quelli tedeschi semiti, è una cosa ovvia, anche perchè i criteri discrezionali teorici in pratica non riescono attuabili.

Dopo il noto discorso di Barthou, tenuto a Bucarest nel giugno 1934, nel quale l'uomo di stato francese garantiva, a nome della Francia, lo *statu quo* del territorio rumeno contro ogni aspirazione revisionistica dei magiari, i giornali ungheresi pubblicavano che il circolo Liportvares aveva preso l'iniziativa del boicottaggio delle merci francesi (1).

4. - Già nel 1905 scoppiò in Cina un boicottaggio - *che fu il primo tentativo del genere in Asia* - contro le merci americane, come protesta contro le crescenti difficoltà intrapposte negli Stati Uniti contro l'immigrazione dei gialli. Si ebbe, nel 1907, un secondo tentativo, anche se meno generale.

(1) In Italia, il metodo del boicottaggio è stato scarsamente applicato, forse più scarsamente che in quasi tutti gli altri paesi. Salvo per una brevissima, incompletissima ed inconcludentissima parentesi consistente nel tentativo solitario di qualche ditta dell'Alta Italia contro i prodotti della moda francese, dopo gl'incidenti del *Carthage* e del *Manouba*, nel 1911, il boicottaggio non vi ha mai attecchito.

Contro le merci giapponesi poi i cinesi si rivolsero più volte, nel 1908, 1919 (quando Zingtao rimase giapponese), nel 1927, nel 1931; anche contro l'Inghilterra i cinesi operavano nella stessa maniera nel luglio 1931. In tutto si contano, in Cina, fin al giorno d'oggi, ben nove boicottaggi internazionali (1).

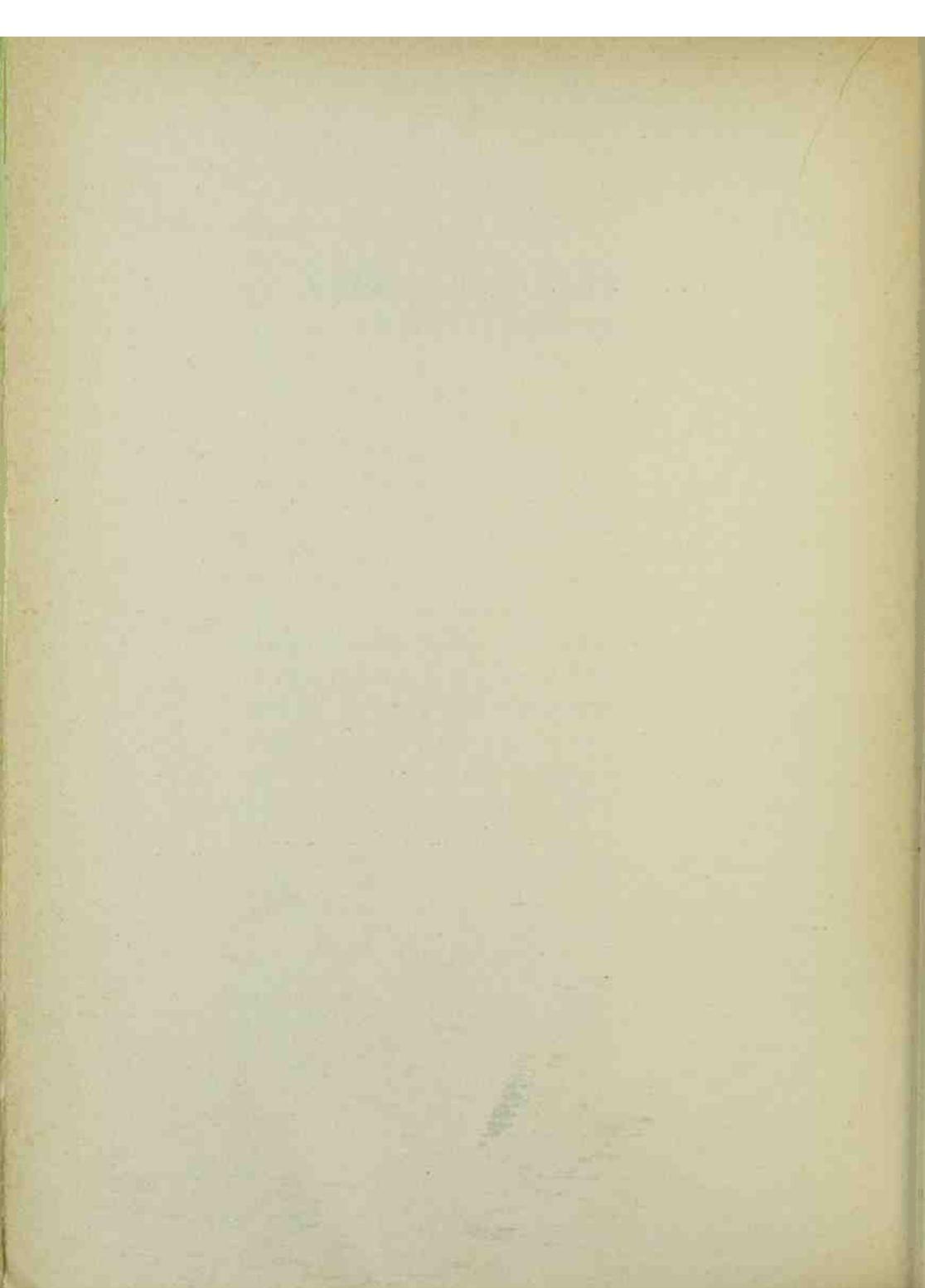
5. - Tutto ben considerato, si può asserire che per due terzi dei *boicottaggi politici*, la causa più profonda è d'ordine irredentistico. Due terzi dei boicottaggi politici, nascono come protesta per maltrattamenti inflitti da parte di stati esteri, a forti nuclei di connazionali rimasti fuori dei confini della patria. Una parte non indifferente dei boicottaggi politici si ricollega quindi colle contese per l'attuazione del principio di nazionalità o, se vuoi, colla lotta contro l'imperialismo politico. Ma non può essere scopo di questo nostro libro, entrare in merito dei singoli casi, meno ancora di indicare gli eventuali rimedi suscettibili di prevenire, in un prossimo o lontano avvenire, il ripetersi dei casi (2).

(1) C. F. REMER, *A Study of Chinese Boycott. With special reference to their economic effectiveness*. Baltimore, John Hopkins, p. 230, 252.

(2) Non ci siamo occupati in questo libro dell'aspetto corporativo della questione da noi trattata. Ben si comprende che una forma classista del boicottaggio, in regime corporativistico, sarebbe, politicamente e economicamente, inammissibile. Corporativismo e boicottaggio interno sono contraddizioni *in terminis*. Senonchè, noi abbiamo trattato, in questo scritto, il boicottaggio solo dal punto di vista internazionale, quello cioè non destinato a turbare la quiete della compagine nazionale, ma che costituisce invece uno dei più potenti mezzi di pressione, non privo di efficacia, per la lotta tra le nazioni.

I.

**BOICOTTAGGIO ECONOMICO
E CRISI POLITICHE**



1. Tipologia del boicottaggio

A) *BOICOTTAGGIO DIRETTO*

1. - Il boicottaggio è sempre un sintomo di crisi. In particolare, esso è il simbolo di una latente crisi politica internazionale. Il boicottaggio essendo diretto contro uno stato straniero che va punito, esso vuol danneggiare i produttori appartenenti a tale stato, perchè, nella loro qualità di esportatori, sono i rappresentanti economici più a portata di mano. Ostaggi, quando il commercio non si fa per commissione, diventano però a loro volta anche gli importatori indigeni, i negozianti ed i venditori al dettaglio nazionali. Si è voluto distinguere tra due tipi di boicottaggio, quello primario e quello secondario, il primo rivolgendosi contro il produttore (l'esportatore straniero), il secondo contro l'importa-

tore ed il rivenditore, il negoziante, a qualunque nazione appartengano; non è chi non veda quanto sia aleatoria una tale distinzione cronologica.

Il boicottaggio sempre si estende dalle merci boicottate a tutti i connazionali che sono in relazioni di affari coi produttori del paese boicottato, e prende di mira quanti, rivendendo le merci boicottate, tentano di violare la disciplina nazionale.

Possono dunque essere fatti segno di boicottaggio individui o gruppi di individui, sia nella loro qualità di membri della collettività statale estera cui appartengono, sia come collaboratori di questa collettività.

In questo modo l'ostracismo allarga forzatamente il suo campo d'azione. Non è però affatto indispensabile che gli uomini o le sfere straniere colpite sieno essi stessi, personalmente o politicamente, responsabili del danno o del torto che, nella mente dei boicottanti, è stato il movente del boicottaggio organizzato. È anzi possibilissimo che essi, sia personalmente che politicamente, condannino questo movente, e lo condannino perfino in seno al proprio partito politico di cui sono aderenti.

Il boicottaggio diretto va spesso – come si esprime il Gothein – alla ricerca di un capro espiatorio, anche se innocente. Quando nella Polonia russa nel 1912-13, in seguito alle mene dei pangermanisti nella Posnanja, vennero boicottate le merci tedesche, non si tenne conto, dai polacchi, del fatto che gli industriali ed i commercianti tedeschi,

che furono i primi a subirne le conseguenze, non erano affatto corresponsabili delle rigorose misure legislative prese dal loro governo (1). Ci sarebbe tuttavia da fare un leggero ritocco al sopracitato detto di Gothein che peraltro è assai giusto, e cioè che nel caso esaminato si trattava in verità di una legittima difesa, fatta da parte dei polacchi, le cui armi dovevano fatalmente rivolgersi contro la parte più accessibile del nemico.

2. - Il boicottaggio parte talvolta da un principio errato in quanto unilaterale, e cioè dalla supposizione che solo il venditore sia interessato al commercio, e che poco conti se questi venga danneggiato. Non si considera infatti che il compratore stesso si ferisce colle proprie armi quando rinuncia a servirsi di un fornitore che lo aveva sempre soddisfatto.

3. - La storia dei movimenti boicottistici enumera molte altre forme. Può diventare, per es., oggetto di boicottaggio perfino la stessa merce nazionale, allorquando passa per le mani di venditori stranieri. In questo caso, scopo essenziale dell'azione, al quale viene posposta la stessa liberazione del mercato interno dalla merce estera, diventa il boicottaggio del venditore straniero; in altri termini, la lotta contro i mercanti stranieri è l'azione predominante, mentre la costi-

(1) GEORG GOTHEIN, *Der internationale Warenboycott*, nel « Marz », III (1913), p. 210.

tuzione del monopolio mercantile nazionale viene posposta; subordinazione che naturalmente è solo di natura tattica, non potendo evidentemente significare una rinunzia alla preferenza della propria merce. Per citare un esempio, nel movimento di boicottaggio intrapreso nella primavera del 1930 dagli indiani contro l'Inghilterra, si verificò questo fatto che nella città di Kawpore il boicottaggio fu esteso anche a quei negozi inglesi che vendevano esclusivamente prodotti indiani.

4. - Spesso il boicottaggio sino dall'inizio prenderà di mira non tanto le merci (o almeno non queste soltanto), quanto le persone appartenenti allo stato boicottato. I boicottaggi non vengono sempre determinati da combinazioni di lotte economiche acute. Possono anche essere il risultato della malvisa preponderanza, in dati rami della vita economica nazionale, di elementi stranieri, e rispondere perciò alle esigenze di gruppi nazionali che hanno interesse, minacciando il boicottaggio, di por fine a tale stato di cose. In questo modo sorse, in alcuni ambienti svizzeri, dopo la guerra mondiale, la proposta di boicottare quei negozi e caffè che, sebbene eserciti da svizzeri autentici, nell'assumere il personale di vendita davano la preferenza a stranieri (1). In questi casi si tratta di un boicottaggio imperfetto o di indole derivata.

(1) *Schweizerische Republikanische Blätter*, del 25 dicembre 1920, n. 22.

5. - L'arma del boicottaggio può anche prendere di mira, al di là del bene o del male, mercanti o negozianti di altre razze, che pur sono in pieno possesso della cittadinanza del paese boicottante. Nell'ante-guerra, ai funzionari tedeschi di nuova nomina destinati in Posnania, venivano consegnati ufficialmente degli elenchi di negozianti germanici, coll'obbligo di fare i loro acquisti esclusivamente presso di questi, evitando in modo assoluto di servirsi dei polacchi (1). Qui conviene accennare anche agli analoghi tentativi fatti dagli antisemiti, sia in Germania che in Francia, con ingiunzioni di questo genere: « Cittadini tedeschi, non comprate dagli ebrei! »; oppure dai francesi: « Français, n'achetez rien aux youpins! ». Nel 1902 il giornale parigino *Antijuiif* arrivò perfino a pubblicare alcune liste di ditte cristiane, col nome e l'indirizzo preciso dei loro impiegati di commercio ebrei, ingiungendo ai datori di lavoro di disfarsene subito (2).

Conviene insistere, nella tipologia delle varie forme di boicottaggio, sul tipo che non esiteremo di qualificare qual *tipo antropofago*. È cosa particolare alla Germania quello di mettere ogni tanto lo stato e i suoi organi diretti in servizio di mosse boicottistiche dirette contro una parte degli stessi suoi cittadini. Alla mala condotta del governo

(1) LEOPOLD VON WIESE, *Biographie*, in *Die Volkswirtschaftslehre der Gegenwart in Selbstdarstellungen*, Leipzig, 1929, Meiner, p. 213.

(2) GÉRAULT-RICHARD, *Le dernier vestige*, nella « Petite république socialiste ». XXVII, n. 9654.

di Guglielmo II contro i suoi sudditi polacchi, si aggiungono invero i boicottaggi ufficiali organizzati contro gli ebrei da Hitler. Col pretesto, politicamente parlando puerile, di dover far fronte « alla campagna antitedesca scatenata sulla stampa di alcuni paesi esteri », facendola cessare coll'incutere spavento ai loro protetti, venne proclamato per il 1° aprile 1933 il boicottaggio contro gli ebrei. Un comitato organizzatore formato dal partito che teneva nelle sue mani il timone dello stato invitò la popolazione in tutto il Reich alla diserzione dai negozi appartenenti ai concittadini ebrei ed a colpire coll'astensione, rendendoli inaccessibili alla clientela, anche gli studi dei professionisti: medici, dentisti, avvocati di fede o di estrazione ebraica. Ne seguì che, in seguito alle minacce, i proprietari ebrei dei grandi empori, i *Warenhaus*, credettero opportuno di non aprire neppure le loro porte, quantunque per completare la beffa, fossero costretti a pagare egualmente i loro impiegati. Altri tennero aperti i loro negozi, ma inutilmente. Corrispondenti di giornali italiani fascisti riferirono quanto segue: « Nazional-socialisti con cartelloni recanti la scritta: *tedeschi, difendetevi non acquistando dagli ebrei!*, altri affacendati nel distribuire fogli volanti, militi dei reparti d'assalto che sorvegliano gli ingressi e mettono in guardia gli eventuali acquirenti dall'entrare nei negozi. Questo è il quadro che si rinnova per ogni strada » (1).

(1) DE SILVA nel « Lavoro fascista » del 2 aprile 1933-XII.

Per soprammercato, i cittadini ebrei (anche se battezzati) furono impediti quel giorno di entrare nella borsa (ove per la prima volta si videro invece circolare delle camicie brune), nelle biblioteche e nelle scuole. Però le autorità naziste davano molto peso alla constatazione esplicita che, dietro le loro insistenze, anche alcuni corrispondenti stranieri ingenuamente tenessero a comunicare ai loro giornali, che i dimostranti e gli organizzatori ufficiali del boicottaggio si erano astenuti rigorosamente dal malmenare i boicottati assenti.

Però, sotto la passione politica, impregnata di odio di parte, che è il movente di questo genere di tentativi di boicottaggio, si nasconde spesso l'invidia di concorrenti meno fortunati: « Car le juif », osserva un economista di valore, « a réussi presque partout. À notre époque de concurrence universelle, il s'est montré, dans tous les domaines, un concurrent redoutable; et c'est ce qu'on lui pardonne le moins. L'antisémitisme dissimule ici une sorte de protectionnisme sui generis. Ce qu'il poursuit dans le juif, c'est un concurrent, et un concurrent bien doué » (1).

6. - I movimenti boicottistici, aventi per scopo di danneggiare certi produttori o venditori, acquistano appunto una particolare violenza allorquando si svolgono in stati abitati da popoli di nazionalità diversa. In tal caso il sentimento

(1) ANATOLE LEROY-BEAULIEU, *L'antisémitisme*. Paris, 1897, Calman-Levy, p. 56.

di solidarietà dei due gruppi antagonistici contribuisce ad alimentare vieppiù azioni di boicottaggio, perchè ognuno d'essi tende a sostenere le merci del proprio gruppo etnico ed a scartare quelle dell'altro; come avvenne in Posnania fra tedeschi e polacchi, perchè questi ultimi cercavano di rendere, alla men peggio, occhio per occhio e dente per dente (1); o nella variopinta monarchia austro-ungarica, ove i boicottaggi dei cechi contro le merci austro-tedesche, o degli austro-tedeschi contro le merci ceche erano all'ordine del giorno (2).

7. - Havvi anche un boicottaggio come emanazione di produttori ed esercenti contro la clientela. In Germania ed in Austria si vedono nel centro delle grandi città, alle porte di molti ristoranti, tra eleganti e meno eleganti, dei cartelli con scritti: *Der Eintritt ist den Juden verboten! Die Juden sind nicht erwünscht!* (è vietato l'ingresso agli ebrei, o: qui gli ebrei sono indesiderabili). Il divieto è, a primo acchito, inaudito ed illogico: inaudito perchè contrasta colla legge sul carattere della *pubblicità* degli esercizi, ove tutti hanno il diritto di servirsene; come infatti un autore inglese cita, tra i motivi contrari al boicottaggio, che « Se Tizio offre merci in vendita al pubblico - e ciò fanno tutti i commer-

(1) Cfr., per quanto riguarda la Polonia dell'ante-guerra, WALDEMAR MITSCHERLICH, *Der Nationalismus Westeuropas*. Leipzig, 1920, Hirschfeld, p. 122 ss.

(2) FRIEDRICH HERTZ, *Das Zeitalter des Boykotts*. Oesterreichischer Volkswirt (Vienna), del gennaio 1909; lo stesso: *Die Produktionsgrundlagen der oesterreichischen Industrie vor und nach dem Kriege*, 4^a ed., Vienna, 1918, Verlag für Fachliteratur, p. 102.

cianti - egli ha l'obbligo legale di fornirle a chiunque offre in pagamento contanti » (1). Ed è illogico, perchè contrasta colla legge economica del proventò massimo. Eppure un tale fenomeno si spiega molto bene psicologicamente, per lo spirito di fanatismo politico e la irruenza razzista; inoltre molte volte tali restrizioni volontarie in riguardo alla clientela celano malamente una speculazione; il trattore o l'albergatore, rinunciando, in modo chiassoso, alla clientela ebraica, può anche essere spinto dalla speranza di crearsi in tal maniera, in favore della sua azienda, una forza attrattiva per la clientela cristiana, se non più ricca, certo più numerosa di quella alla quale ha rinunciato.

8. - Di rimbalzo il boicottaggio può colpire, indirettamente, anche i paesi neutrali. Durante la guerra, il boicottaggio passò nei suoi effetti dai paesi belligeranti ai paesi neutrali, colpendone dapprima solo le ditte nemiche, o le loro filiali o succursali, più o meno mascherate, residenti nei paesi neutrali, ma in seguito anche le ditte di neutri autentici, quando vendevano, o erano sospette di vendere, al nemico. A seconda che queste avevano la fama di essere germanofile o simpatizzanti coll'Intesa, venivano dall'uno o dall'altro gruppo di belligeranti boicottate e segnate sulla lista nera (2).

(1) JOHN BERTRAM ASKEW, *Pros and Cons. A newspaper readers and debaters guide to the leading controversies of the day (political, social, religious, etc.)*, Swan Sonnenschein, 3^a ed., London, 1903, p. 29.

(2) GEORG BRODNITZ, *Das System des Wirtschaftskrieges*. Tübingen, 1920, Mohr-p. 26.

9. - La conseguenza immediata del boicottaggio delle merci estere è che la merce già importata rimane accatastata nei magazzini o nelle retrobotteghe dei negozi, come zavorra inutilizzabile, e costituisce quindi un peso morto alla circolazione.

L'ammontare finanziario del danno che le case importatrici vengono a risentire dal boicottaggio delle merci estere, è evidentemente in proporzione alla quantità di capitale da esse investito nel bene divenuto invendibile; ma l'entità del danno dipende pure da molti altri fattori. Se la vendita della merce avviene soltanto per commissione, le perdite subite dalle ditte importatrici si riducono a poca cosa. Nel caso invece che il boicottaggio si prolunghi, e per conseguenza rimangano in giacenza provviste di merci boicottate precedentemente ordinate e non restituibili, le ditte vengono a trovarsi in grave imbarazzo. Allora i rivenditori difficilmente si sottraggono alla tentazione di smerciar le merci ugualmente (1).

La paura dei commercianti di venire fatto segno di boicottaggio per una crescente intolleranza della clientela fa anche sì che essi spesso cercano di spicciare la vendita più che possono e che a tal uopo ricorrono all'abbassamento dei prezzi, per rendere più accessibile e più gradita al pubblico la vendita stessa (2). Inutile insistere sul fatto che

(1) Cfr. p. 55-56 di questo nostro scritto.

(2) REMER, p. 228.

una tale vendita non abbia nulla da vedere col *dumping* col quale è stata talora scambiata.

10. - Trascorso il secondo periodo del boicottaggio, quello cioè in cui col tacito consenso del pubblico la merce boicottata sarà in qualche maniera felicemente smaltita, subentra una terza fase, in cui il movimento diviene veramente pericoloso per la parte boicottata. Ciò si verifica quando cessano le ordinazioni e si inizia nel paese boicottante un processo di concreta eliminazione della merce boicottata, mediante la sua sostituzione con merce fabbricata dalle ditte concorrenti indigene oppure dalle ditte di terze nazioni - *tertiarum gaudentium* (1).

11. - Convieni fissare l'attenzione ancora sopra il fatto già notato, che cioè è bensì vero che il boicottaggio viene intrapreso contro le merci, ma che è anche vero che dietro queste vi sono sempre gli uomini che vanno bersagliati. Ne viene che nella mentalità degli aggressori cose e persone si confondono al punto di costituire quasi un'unità. Tant'è vero che, qualora gli uomini odiati siano invisibili, alla merce viene perdonata, a lungo andare, la sua provenienza. L'odio personale verso il nemico è più durevole dell'avversione rivolta contro le sue merci, appunto per la natura impersonale di queste. Tale fatto corrisponde ad una legge

(1) Cfr. p. 51 ss. del nostro scritto.

psicologica, alla quale Goethe ha dato espressione, un po' rude, facendo dire al suo Brander nel *Faust* che « ogni vero tedesco beve volentieri i vini francesi, ma non può soffrire i francesi ». Si può anche comprendere che ancora oggi un gran numero di Francesi, appartenenti a famiglie tuttora in lutto per la perdita dell'unico figlio alla guerra, o che abbiano avuto tutti i loro beni e la casa distrutti dai tedeschi, non sappiano vincere la propria ripugnanza e stringere la mano ad un « boche ». Ciò nondimeno accade che queste stesse famiglie, ora che è svanito il primitivo furore, non pensano neppure più da lontano di astenersi, per principio, dall'acquistare merci di provenienza germanica. Il vantaggio della miglior qualità e del buon mercato vince in tal caso anche il più tenace risentimento. Stresemann durante la guerra emise un concetto analogo, dicendo che la Germania poteva restare del tutto tranquilla riguardo alla eventualità di un boicottaggio dei suoi prodotti nel dopo-guerra: « Nessuno ha mai comprato merci tedesche per amore della Germania, — esclamò —, ma perchè il compratore straniero vi ha trovato il suo tornaconto, in quanto si è persuaso della miglior qualità e del minor costo della merce offertagli; e così sarà anche in avvenire » (1). Alcuni economisti francesi si lasciarono invece cullare da una lusinga del tutto diversa. Nella primavera del 1918, gli economisti ed uomini politici

(1) GUSTAV STRESEMANN, *Englands Wirtschaftskrieg gegen Deutschland*. Stuttgart, Berlin, 1915, Deutsche Verlagsanstalt, p. 36.

più in vista della Francia si riunivano, in una seduta del *Comité national d'études sociales et politiques*, per venire in chiaro se si dovesse, dopo la pace conclusa, sì o no concedere alla Germania le materie prime per la fabbricazione delle sue merci (1). Charles Gide — che durante la guerra pur attaccava a fondo, del resto con grande coraggio e senza essere disturbato dalla censura, i pregiudizi correnti — opinava che la Germania avrebbe avuto, anche più fortemente, da temere, per lo scambio delle sue merci, l'opinione pubblica straniera dopo la fine delle ostilità. La stessa clausola che egli proponeva d'inserire nel trattato di pace dopo la vittoria, e cioè quella di vietare il boicottaggio delle merci germaniche, non avrebbe il potere di garantire alle merci tedesche l'esito nei paesi dell'intesa. La supposizione fatta da parte germanica che esse avrebbero indubbiamente ed in ogni caso riacquistato, dopo la guerra, la clientela mondiale, non testimonierebbe altro se non l'assoluta incapacità di penetrazione psicologica che distingue il popolo tedesco. Non doveva infatti sfuggire ai tedeschi che il tanto sangue innocente belga, francese, inglese, versato per loro colpa

(1) Cfr. *L'arme économique et le contrôle des matières premières*. Paris, 1918. Stampa privata; cfr. per es., p. 42, 66; YVES GUYOT, *Les conditions économiques de la paix*, in *Le libre-échange international. Six conférences organisées en 1918 par la Ligue du libre-échange*. Paris, 1918, Alcan, p. 169; WILHELM MEILE, *Welt- und volkswirtschaftliche Probleme. Wirtschaftsbetrachtungen im Kriege*. Estratto dallo *Jahrbuch des Nordostschweizerischen Schifffahrtsverbandes*, 1915. Frauenfeld, 1916, p. 61; BERNHARD HARMS, *Völkerrechtliche Sicherungen der wirtschaftlichen Verkehrsfreiheit in Friedenszeiten*. Jena, 1918, p. 29, Fischer.

(come quello del capitano Fryatt e di miss Cavell) avrebbe avuto per effetto di imprimere sulla merce di esportazione tedesca un marchio indelebile impedendo lo smercio dei prodotti *made in Germany*.

Questo marchio sarebbe bensì col tempo impallidito, ma solo nel caso che la guerra sortisse per la Germania esito sfavorevole, poichè in caso contrario nulla avrebbe potuto proteggere i tedeschi contro il boicottaggio internazionale. Questa sarebbe forse in grado di assicurare sì alle sue merci il libero ingresso nei territori delle nazioni ex-nemiche, ma nessuno avrebbe poi potuto costringere i consumatori a comperarle (1). Infatti durante la guerra, in alcuni stati dell'intesa, si riteneva che il mezzo più sicuro per punire i tedeschi dopo la conclusione della pace, sarebbe stato il boicottaggio delle loro merci, toccandoli così nel loro punto più vulnerabile. A tale uopo si erano formate in Francia delle leghe di compratori, che facevano assumere ai loro aderenti l'impegno solenne di astenersi per sempre dall'acquisto di merci tedesche. In Inghilterra, in un « pamphlet » pubblicato dall' *Anti-German League*, venne espresso, in tono minaccioso, la speranza che gli inglesi non avrebbero mai più comprato dai tedeschi giocattoli, pianoforti, sapone ed ottoni, nè che sarebbe d'orinnanzi concepibile che case inglesi si abbassassero fino ad assumersi rappresentanze di

(1) CHARLES GIDE, *La Quadruple Entente économique*, in « Scientia », Milano, 1917, Vol. XXI, n. 57.

ditte tedesche (1). Allo stesso scopo sorgevano, in Francia, anche delle associazioni che, oltre all'obbligo anzidetto, richiedevano ai loro associati di astenersi anche da ogni relazione personale coi cittadini dell'impero, e di non impiegare altresì nelle proprie aziende mano d'opera tedesca, nonchè di rinunciare, durante i viaggi negli stessi paesi neutrali, a frequentare alberghi tenuti da tedeschi, o anche solo serviti da personale tedesco. Una di queste associazioni si chiamava *Patrie*, un'altra *Souvenez-vous*. A questo movimento si unirono anche altre associazioni, già da lungo tempo esistenti e di vasta influenza, come il *Touring-Club de France* e la *Ligue sociale des acheteurs* (2). Parimenti, nel 1905, i boicottanti cinesi avevano deciso di mettere a bando ogni loro conazionale che mantenesse relazioni con un americano (3). Ci troviamo con ciò di fronte a due concetti diametralmente opposti di economia commerciale, quello rigidamente economico e quello psicologico. Il primo ritiene che i fattori determinanti l'acquisto stanno solo nella qualità della merce e nel suo costo e che l'odio o la simpatia reciproca dei popoli vi sono, nei traffici, del tutto assenti. L'altro concetto sostiene il punto di vista opposto.

(1) FRANZ EULENBURG, *Weltwirtschaftliche Möglichkeiten*. Berlin, 1916, S. Vischer, p. 32.

(2) CARLES GIDE, *La politique commerciale après la guerre*. «Revue d'économie politique», Paris, 1917, p. 6.

(3) GIUSEPPE PRATO, *Il protezionismo operaio. L'esclusione del lavoro straniero*. Torino, 1910, S.T.E.N., p. 27.

12. — Durante la guerra mondiale molti prevedevano — ed in parte tale previsione si è anche avverata nell'immediato dopo-guerra — che la fratellanza delle armi avrebbe aperta la via ad una intensificazione delle relazioni commerciali tra gli alleati. I francesi, per esempio, si diedero molto da fare per conquistare coi loro prodotti i mercati dell'Impero britannico. Il ministro Jean Cruppi contava, per realizzare tale aspirazione, su « un personnel de diplomatie économique de premier ordre, un débouché colossal et des sympathies réelles » (1). Entrando nel maggio 1915 nella guerra mondiale, gli italiani nutrivano per molto tempo la speranza che la grave perdita dei mercati centro-europei per la esportazione della frutta, che era necessariamente da aspettarsi, avrebbe potuto essere compensata da un corrispondente aumento dell'esportazione di frutta in Inghilterra. Si contava sulla buona volontà dell'Inghilterra di rimediare coi propri acquisti al danno risentito dall'Italia dal divieto di esportazione agrumaria italiana in Germania ed in Austria-Ungheria. Ma il conto, come avvenne del resto, per antonomasia, a molte altre speranze del tutto aleatorie, era stato fatto senza l'oste. Infatti gli aranci ed i limoni italiani si sarebbero potuti affermare sui mercati inglesi, nella quantità voluta, solo a condizione che l'Inghilterra avesse contemporaneamente rinunciato alla importazione di

(1) J. CRUPPI, *La France et le marche anglais*, nel « *Matin* », XXXII, n. 11449, 3 luglio 1915.

questi articoli dai paesi neutri. Viceversa l'importazione della frutta dalla Spagna non solo non fu ostacolata, ma venne financo favorita, perchè gl'inglesi consideravano l'aumento della esportazione spagnola come un mezzo atto a neutralizzare in via commerciale l'influenza politica che i tedeschi esercitavano sui clericali e sui conservatori spagnuoli. L'importazione italiana urtò quindi contro una concorrenza del tutto impreveduta, e non trovò perciò più il suo tornaconto sui mercati inglesi (1).

Quale influenza poi possa esercitare, anche in tempo di pace, il fattore emotivo sulle relazioni commerciali, è dimostrato da alcune statistiche, per es., da quelle indicanti il peso della esportazione di oggetti d'addobbo per l'albero di Natale dalla Germania in Francia che si è visto notevolmente diminuire negli anni 1910-11 durante il conflitto per il Marocco, calando da quintali 19.601 a quintali 15.448 (2).

13. — Teoricamente il *punctum controversiae* potrebbe anche consistere nella possibilità che i prodotti esteri rechino offesa al gusto, o al pregiudizio, della clientela nazionale. Certo, in concreto, non sempre havvi una tale impressione. Anzi, ognuno sa che, appena la guerra ultimata, le vetrine dei negozi italiani si riempivano di nuovo della peggior

(1) FILIPPO MEDA, *Relazione generale del movimento delle esportazioni dall'inizio della guerra europea al 31 dicembre 1917*. Atti parlamentari. Roma, 1917, Tip. della Camera dei deputati, p. 751.

(2) *Das Deutschland im Auslande*, 1912, Fasc. 11, pag. 553.

camelote tedesca, senza che a nessuno fosse venuto in mente di levare le braccia al cielo o di chiudere ermeticamente, di fronte a tanti orrori, il borsellino.

14. - Avviene che l'arma del boicottaggio popolare e nazionale contro un prodotto straniero venga affilata da un contrasto sociale. Allora il boicottaggio appare come mezzo di una lotta di classe internazionale con cui i consumatori di un paese A procurano di castigare i produttori di un paese B, non perchè abbia fatto cosa ingrata al proprio paese A, ma perchè ha leso gli interessi o i sentimenti della classe operaia del paese B medesimo. Trattasi allora di lotte di simpatia, o di solidarietà, che assumono carattere di grande affinità con certi scioperi, pur essi qualificati di solidarietà e di simpatia, coi quali gli operai di un paese A protestano contro le sofferenze imposte ai loro compagni nel paese B. Nel 1909, in Inghilterra le masse operaie boicottavano i prodotti spagnuoli per protestare contro l'esecuzione di Francisco Ferrer.

Nel 1920, la Federazione sindacale internazionale di Amsterdam lanciò l'appello agli operai di tutto il mondo di boicottare le merci ungheresi in protesta contro le misure repressive prese dal governo di Horty contro i comunisti magiari (1).

(1) HARRY W. LAIDLER, *Boycott*, nella *Encyclopedia of the Social Sciences*. New-York, 1931, Macmillan, vol. II. p. 666.

15. — Nei paesi anglosassoni pare che talvolta il boicottaggio serva di arma *moralista*. Nei primi anni del secolo, i fabbricanti di cioccolato in Inghilterra hanno con molto accanimento perseguitato il cacao portoghese, perchè nelle colonie portoghesi il lavoro nelle piantagioni di cacao viene eseguito da una mano d'opera non del tutto libera. Nel 1909, la Lega inglese dei boicottanti riuscì anche ad attecchire negli Stati Uniti d'America, ove numerose ditte di cioccolatieri si impegnarono di non servirsi più dello *slave chocolate* (cioccolato schiavista) dei portoghesi (1); non si vede però bene, se questo movimento sia stato iniziato proprio per un movente *idealista*, o piuttosto per un secondo fine di sempre vive invidie concorrenziali da parte di altri produttori della stessa materia prima.

B) BOICOTTAGGIO INDIRECTO

1. — Alla crisi dell'esportazione europea ha sommamente contribuito il risveglio nazionale verificatosi nelle colonie ed in altri paesi extra-europei, ed in special modo in India, dove era fortissimo sotto la direzione del mahatma Gandhi. Fino dalla metà del XVIII secolo, il compratore inglese ci

(1) CHRISTIAN CORNÉLISSEN, *Traité général de science économique*, tome III: *Théorie du capital et du profit*, vol II, Paris 1926, Giard, p. 189.

viene descritto come guidato nei suoi affari da una mentalità puramente nazionalista. Un competente scrittore francese del tempo opina che in Inghilterra il commercio gode di una speciale considerazione, e che ivi il patriottismo è così profondamente radicato che ogni cittadino si sente in obbligo di contribuire al progresso industriale della nazione, dando senz'altro la preferenza alle merci inglesi su qualunque merce di provenienza estera, anche se egli fosse pienamente convinto della superiorità qualitativa di queste ultime (1). Diversamente accadde presso gli svizzeri. Nel « Quadro del cantone di Glaro » del 1851, si deplorava vivamente che l'abitante del Glaro, sia che appartenesse alle sfere superiori che a quelle inferiori della cittadinanza, non usasse mai, salvo poche eccezioni, panno fabbricato nel paese, ma preferisse invece di coprire il proprio fabbisogno in Francia, in Inghilterra, in Germania, introducendo in questo modo dall'estero per un valore approssimativo di 130.000 fiorini di stoffe (2). Anche in altre nazioni, per es. in Germania ed in Italia, i gusti particolari di vaste sfere di compratori hanno fatto sì che alcune categorie di merci proprie, almeno fino a ieri, non potevano trovar esito sul mercato interno se non quando i manufatti dei rispettivi paesi erano prima spediti in Inghilterra, per essere venduti poi, al loro ritorno,

(1) JOSEPH COSTER, *Lettres d'un citoyen à un magistrat sur les raisons qui doivent affranchir le commerce*. Paris, 1762, p. 242.

(2) Pag. 461, citato da BERNHARD BECKER, *Ein Wort über die Fabrikindustrie*. Basel, 1838, Schweighauser, p. 103.

come roba inglese, ai concittadini (1).

L'atteggiamento del compratore di fronte alla merce estera subisce grandi oscillazioni dovute ai presupposti psicologici diversi. Talora gruppi di consumatori hanno formato delle apposite leghe internazionali, aventi per iscopo di cooperare colla potenza del consumo al miglioramento sociale della classe dei produttori salariati (2). Tali leghe dei compratori fanno appello alla coscienza sociale dei consumatori per destare in essi la cosiddetta « coscienza morale del compratore » (3) coll'intento di indurli a non acquistare se non quelle merci che sono fabbricate da stabilimenti che forniscono ai loro operai le condizioni di lavoro già dalle leghe

(1) FEDERICO GARLANDA, *La Terza Italia; Lettere di un Yankee*. Roma, Soc. Laziale, 3^a ed.; p. 300. — Già durante la rinascenza gli italiani si lagnavano della vendita di merci che venivano loro offerte come di importazione straniera, mentre erano fabbricate in Italia (JAKOB BURCKHARDT, *Die Kultur der Renaissance in Italien*. Leipzig, 1877, Seemann, II, p. 98). — Nel settembre del 1915, il tribunale eccezionale di guerra tedesco si occupò di un caso interessante. Si trattava dell'ostessa di un villaggio alsaziano la quale aveva venduto alle truppe tedesche sigari portanti una fascetta coi colori francesi e colla marca « Delcassé ». Nel processo che finì coll'assoluzione dell'accusata, venne provato che una ditta Martin Brinkmann, di Brema, ancora prima della guerra, aveva lanciato in Alsazia Lorena una grossa partita di sigari colla marca suddetta. (*Basler Nachrichten* del 18 settembre, 1915, n. 474).

(2) Cfr. *Ligue sociale d'acheteurs*, Congrès tenu à Genève en septembre 1908. Fribourg (Suisse), 1909.

(3) « Realizza la morale del compratore colui che si astiene dal leggere quei giornali che, mentre nelle prime pagine abbondano di moralità, nelle pagine delle inserzioni contengono avvisi matrimoniali, offerte di camere private, oppure dei costì detti articoli igienici; e nello stesso modo colui che boicotta un dato teatrino perchè le remunerazioni date alle attrici sono talmente basse, che sono insufficienti al puro necessario per vivere e non possono servire a procurare loro la guardaroba teatrale occorrente » (FELIX CLAUS, *Kaufmoral*, Jena, 1913, Fischer, p. 1).

stesse approvate. Per raggiungere tale intento, queste leghe, valendosi di elenchi di fabbriche e di negozi che sottostanno alle condizioni suddette, applicano alle merci, da questi prodotte od offerte in vendita, contrassegni speciali. Senonchè, non solo i consumatori, ma anche gli operai produttori medesimi si servono della potenza che dà il consumo ai fini della lotta sociale contro gli imprenditori. L'idea di *individuare* le merci secondo la loro provenienza è nata in America nel 1869, da parte degli operai addetti alla produzione, quando misero in uso il cosiddetto «label», metodo che si basava sulla influenzabilità delle masse, simpatizzanti o addirittura composte dagli operai medesimi, ai quali l'applicazione delle marche di riconoscimento doveva servire a garantire che le merci erano veramente prodotte da imprese che si attenevano alle condizioni poste dai sindacati (1). Al tempo stesso il «label», come simbolo di merce prodotta sotto il controllo sindacale da operai qualificati, serviva anche per garantire al compratore la bontà della merce, facendo in tal modo proseliti per il concetto sindacalista del *closed shop* (2). Queste tendenze ci interessano ai fini del

(1) *Amerikareise deutscher Gewerkschaftsführer*. Berlin, 1926. Verlag des deutschen Gewerkschaftsbundes, p. 234; FÉLICIEN CHALLAYE, *Syndicalisme révolutionnaire et syndicalisme réformiste*. Paris 1909, Alcan. p. 49.

(2) Per conseguenza, allo scopo di tenere alta la qualità della merce per mezzo del «label», si ricorre a misure come quelle adottate, secondo le notizie che si hanno in proposito, dai cappellai di Baltimora: «I cappellai provvedono che tutti i membri addetti al collaudo dei cappelli, distruggano tutti i «labels» che si trovano nei cappelli rifiutati e destinati ad essere venduti al ribasso» (ERNEST R. SPEDDEN, *The Trade Union Label*. Baltimora, 1910, John Hopkins Press., p. 58).

problema che ci siamo posti, solo in quanto esse costituiscono un fenomeno parallelo a quello che si riscontra nel campo delle relazioni internazionali commerciali, laddove tuttavia il criterio distintivo, anzichè essere orizzontale, come di classe, si presenta verticale e nazionale.

Convieni considerare il problema anche sotto il suo aspetto psicologico, tanto più che questo è solo parzialmente congruo a quello economico. Il punto di partenza sta in primo luogo nel pensiero che, almeno dal lato capitalistico privato e da quello capitalistico di categoria, una merce il cui costo di produzione all'interno sia più a buon mercato che all'estero, dovrebbe essere fabbricata solamente all'interno, e che perciò sarebbe un errore persistere a rinunciare ad un ramo di produzione per il solo fatto che la merce proveniente dal corrispondente ramo di produzione all'estero potrebbe venir *pagata* con un articolo diverso di produzione nazionale di costo ancora inferiore. In realtà una simile soluzione contraddirebbe ad alcune esperienze fatte durante lo sviluppo economico australiano, che per molto tempo aveva servito da modello all'applicazione delle teorie politiche commerciali di Ricardo.

A queste teorie si opponeva anche il principio nazionale nell'economia che prima di ogni altra cosa trova il suo sostegno nel concetto dello stato belligerante come « self-supporting state », e cioè nel giustificato timore che invade gli stati anche in tempo di pace, di non poter affrontare la guerra senza il sostegno dell'autarchia.

2. – I mezzi e le vie per informare la clientela circa l'origine nazionale della merce sono adunque o di indole privata o di indole statale.

Essi possono consistere:

a) in un segno di riconoscimento da applicarsi alle merci importate dall'estero;

b) in un segno di riconoscimento da applicarsi alle merci prodotte dalla industria nazionale stessa.

ad a): Lo stato inglese, nel periodo 1882-1887, emise dei cosiddetti « *Merchandise-Market-Acts* », mediante i quali veniva imposto agli importatori di applicare una marca di distinzione a tutte le merci di produzione estera messe in vendita sul mercato inglese.

a b): Nell'anno 1900 la « *Canadian Manufacture Association* » prese la tipica risoluzione di « promuovere un movimento nell'intento di incitare sistematicamente il popolo canadese all'amor patrio, affinché esso d'ora in avanti dia la preferenza ai prodotti locali ». Poco dopo, durante l'esposizione industriale di Toronto, i produttori canadesi applicarono alle merci da loro esposte una etichetta colla dicitura « *Made in Canada* ». Da ciò ebbe inizio il cosiddetto « *Made in Canada Movement* » che volle spingere il compratore ad acquistare soltanto le merci fabbricate nel Canada. Ben presto questo movimento venne contrastato però da un movimento nuovo che, sebbene fosse anch'esso avverso alla merce straniera, volle dare alla parola « straniera » un significato diverso. Infatti, per merce « straniera » doveva

intendersi soltanto la merce estera nel senso politico della parola, e cioè il manufatto fabbricato in paesi non facenti parte dell'Impero britannico, e quindi quello tedesco, francese, americano, ecc., mentre quello inglese doveva usufruire degli stessi diritti dei prodotti canadesi (1). Questo secondo movimento contrario finì naturalmente col far cadere il privilegio di cui le merci canadesi avrebbero dovuto godere.

Dopo la fine della guerra mondiale e la costituzione dello Stato libero d'Irlanda, gli irlandesi cominciarono a contrassegnare le loro merci in lingua gaelica « Deànta in-Eìrenn » (2). La protezione della merce nazionale mediante il sistema della marcatura, indipendentemente dal modo come può essere conseguita, e cioè, o mediante un contrassegno applicato alla merce di provenienza nazionale o invece alla merce di provenienza estera, non è per sè stessa necessariamente ricollegata all'aumento del prezzo della merce importata, nè offre un impedimento qualsiasi d'indole tecnica allo smercio dei prodotti esteri. Un tale sistema non mette affatto in moto il congegno delle tariffe doganali, che ha lo scopo di assimilare il prezzo un poco più elevato delle merci nazionali a quello delle merci estere più a buon mercato. Infatti le misure inglesi del « Made in Germany » coincidono,

(1) EDWARD PORRITT, *Sixty Years of Protection in Canada*, Londra, 1908, Macmillan, p. 423.

(2) JOSEF GRUNZEL, *Der Boycott als handelspolitische Waffe*, nel « Weltwirtschaftliches Archiv », 1927, p. 237.

nel tempo, precisamente col periodo liberistico del commercio inglese, durante il quale i prodotti germanici potevano senza alcun impedimento inondare i mercati britannici. La protezione delle merci indigene col sistema del contrassegno consiste piuttosto in un appello psicologico al patriottismo delle masse dei compratori, in virtù del quale si presume di ottenere un risultato favorevole di indole economico-politica per la produzione nazionale.

Tutto sommato i due metodi sopra indicati possono sì talvolta raggiungere lo scopo voluto, ma non è detto che lo raggiungano con certezza, e ciò specialmente per due ragioni. Prima di tutto la presenza di influenze d'ordine psicologico al momento dell'acquisto può essere considerata soltanto come probabile, ma non può venir dimostrata: la statistica tace intorno ai varî moventi che inducono a comperare (1).

In secondo luogo è poi da osservare che tanto il sistema di contrassegnare le merci nazionali, quanto quello di contrassegnare le merci estere, possono in certi casi servire anche di *rèclame* per la produzione straniera, inducendo il compratore a desistere dall'acquisto dei prodotti nazionali. Giacchè il pubblico messo di fronte ad una merce di origine

(1) Si può utilizzare anche un altro metodo di *rèclame*, e cioè la *rèclame* nazionale per mezzo del cinematografo. Nel 1930, in Inghilterra, Stanley Baldwin ha dato alla luce un film parlato col titolo « Buy British! » che deve servire a rinvigore lo smercio interno della produzione nazionale industriale. (*The Daily Telegraph*, n. 23319, del 3 febbraio 1930).

nazionale, ma scadente, e ad una estera, ma eccellente, sarà sempre tentato di decidersi per quella estera.

Il legislatore, come pure anche l'iniziatore privato, si fonda dunque sopra un calcolo di probabilità, la cui base non è sempre ed in ogni caso chiara e sicura; egli quindi ne sopporta il rischio. Ond'è che può anche verificarsi che la merce estera sia talmente buona, che il contrassegno ufficiale impostole ad altro non valga che ad aumentare vieppiù la buona reputazione, e quindi ad accrescere la sua forza di esito. Si è infatti constatato che, in Inghilterra, il metodo di contrassegnare la merce col « Made in Germany » o « Made in France » si è spesso convertito in senso opposto a quello originario. Il motto di scherno « cheap and nasty », a buon mercato ma cattivo, creato sino dall'esposizione di Filadelfia del 1876 per squalificare le merci germaniche, pare si sia trasformato, in maniera del tutto inattesa, per gli effetti della « Market-Act-Legislation » inglese, nel suo contrario (1). Vi è la possibilità che, distinguendo tra la merce nazionale e quella importata, si svegli nel produttore relativo un senso nuovo di responsabilità patriottica, in guisa da incitare il suo amor proprio a fabbricare mercanzia colla maggior perfezione possibile. Contrassegni come « Made in Germany » o « Made in Canada » avrebbero in tal caso prodotto una conseguenza analoga a quella che viene attribuita ai

(1) HERMANN SCHUMACHER, *Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft*. Leipzig, 1915 Teubner, p. 137.

marchi di protezione industriale. Alcuni rappresentanti della scuola liberista inglese sostengono che il marchio di protezione industriale rappresenta una necessità per salvaguardare l'indipendenza dell'impresa e dar rilievo alla personalità dell'imprenditore. Mac Culloch dice: « non esiste nulla di più efficace per assicurare un lavoro ottimo ed una condotta onorevole, quanto di rendere tutte le persone direttamente responsabili delle loro azioni (1) ». Queste parole esprimono qualcosa di più che mera filosofia spicciola manchesteriana. Contro le tendenze che si manifestano nelle masse dei compratori, oppure negli organi statali che li rappresentano, di rendere notoria l'origine della merce, allo scopo di orientare la propria clientela in un senso o in un altro, è stato obbietato da parte liberista che tali tendenze sorpassano l'obbiettivo dello scambio economico, essendo immemori della legge che il compratore si decide ad acquistare o a rinunciare, secondo la sola propria convenienza (2).

(1) J. R. MAC CULLOCH, *Principles of Political Economy*; 5^a ed., Edinburgh, 1864, Black, p. 250.

(2) YVES GUYOT, che, nel *Journal des économistes*, Paris, 15 novembre 1904, afferma che lo stato non avrebbe alcun diritto d'interloquire in questo dilemma puramente economico.

2. Analisi delle possibilità di successo del boicottaggio

Le probabilità di successo del boicottaggio sono legate a numerosi fattori. I punti di interdipendenza tra l'azione del boicottaggio e la sua riuscita sono i seguenti:

a) elementi obbiettivi (economici):

il carattere del prodotto boicottato,
il genere del mercato,
la sua estensione,
l'elasticità della domanda,
il grado d'urgenza del prodotto per l'uso,
la prontezza colla quale il bene boicottato possa venire rimpiazzato da altri (surrogati).

b) elementi soggettivi (psicologico-politici):

il sentimento di solidarietà e di disciplina dei boicottanti,

il fervore patriottico, *a*) delle masse boicottanti, *b*) della parte boicottata: la resistenza dello stato, la formazione di *élites*, il fenomeno razzista, gli esempi asiatici (il boicottaggio *tipo*).

A) ELEMENTI OBBIETTIVI (ECONOMICI)

Havvi dei criteri di boicottabilità. Tra questi criteri molta importanza viene assunta

1. - dall'*identificabilità* riguardo alla provenienza delle merci. Quindi sono boicottabili le stoffe, gli oggetti artistici, i fiammiferi; mentre il carbone, la carta, il cemento, per la loro natura facilmente si sottraggono alla identificabilità, e pertanto più facilmente sfuggono al boicottaggio (1).

2. - Di grande momento è anche il grado di *conservabilità* delle merci che dipende dalla loro maggiore o minore deteriorabilità e quindi dalla maggiore o minore necessità di essere smerciate immediatamente sotto pena di una forte svalutazione; la conservabilità è un fattore capitale per la possibilità di riuscita del boicottaggio.

(1) REMER, p. 226-7, 229.

3. - Havvi anche una possibilità più o meno grande di colpire le merci.

È stato asserito che, nel caso che trattasi di boicottaggio organizzato dalla classe operaia nelle lotte di classe, il boicottaggio stesso non possa avere probabilità di riuscita che ove sia rivolto contro articoli di largo consumo e non contro articoli di lusso. Tale affermazione risponde al vero, perchè è conforme all'indole della vasta clientela. Una delle difficoltà per il boicottaggio di merce di prima necessità consiste però giust'appunto nell'impossibilità di procedere radicalmente. Può capitare che il consumatore non possa fare a meno della merce boicottata, per esempio quando si tratta di abiti confezionati di ditte monopolistiche. In tal caso si procede per forza al boicottaggio parziale, boicottando solo una parte (e quale?) dei venditori, o boicottandoli a turno, tattica che comporta solo una scarsa efficacia generale (1). Nei movimenti di boicottaggio internazionali poi, quello che si potrebbe chiamare vulnerabilità della merce riguarda talora sì tipi di merce di alto valore (come, a mo' d'esempio, pianoforti) e che interessano quindi solo una clientela assai limitata. Ma in tale limitatezza sta anche circoscritta la limitatezza della pressione che tali generi di boicottaggio possono esercitare sulla politica estera.

(1) ADOLF WEBER, *Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit. Versuch einer systematischen Darstellung mit besonderer Berücksichtigung der gegenwärtigen Verhältnisse*. Tübingen, 1910, Mohr, p. 477.

4. - Le probabilità del successo sono pure legate alla *possibilità, o meno, di rimpiazzare* le merci boicottate con prodotti di ugual valore, o anche con surrogati, del proprio paese (1), o di terzi. Il rincaro che durante un ulteriore periodo del boicottaggio talora si verifica nel prezzo di acquisto del genere al quale appartengono le merci boicottate, deriva dal fatto che in dati casi la concorrenza estera può sì adempiere il suo compito di sostituire la merce boicottata, ma solo lentamente e con spese di trasporto spesso più elevate a causa della cresciuta distanza fra il paese d'origine ed il paese di consumo (2).

(1) Le industrie straniere boicottate, prese nel loro assieme, possono ricorrere, per riparare ai danni provenienti dal boicottaggio al loro bilancio commerciale complessivo, all'uso dei contingentamenti ed innanzitutto al tentativo di contrattacco, rendendo inutili le importazioni dal paese boicottante, per mezzo della creazione, nell'interno, di forti rami di surrogati. Nel periodo del tacito boicottaggio estero contro i prodotti *hitleriani*, la Germania ha manifestato a più riprese, per la bocca di alcuni suoi rappresentanti più in vista, come il ministro von Neurath e lo stesso Hitler, il suo fermo proposito in riguardo alla massima utilizzazione dei surrogati chimici atti a rendere inutili le importazioni estere. Tale propaganda, tipicamente autarchica, andrebbe fatta collo stesso carattere e colla stessa intensità di quella che si usò all'epoca della guerra mondiale. Le norme di questo contro-boicottaggio avrebbero da essere le seguenti:

1° Risparmiare il più possibile materie prime ricorrendo a nuove adatte misure organizzative nelle fabbriche;

2° Risparmiare principalmente le materie prime straniere, delle quali potrebbe finire l'importazione, ricorrendo ad espedienti tecnici nella fabbricazione dei prodotti.

3° Utilizzare le nuove invenzioni per emanciparsi il più possibile dalla fornitura estera.

(2) GEORG GOTHEIN, *Der internationale Warenboycott*, I. c., p. 109.

Conviene sostar qui a parlare della parte spesso cospicua fatta negli ostracismi economico-politici, dai *tertiis gaudentibus*. Nel blocco continentale napoleonico che fu una specie di boicottaggio ufficiale e legale (e quindi non boicottaggio nel senso genuino del termine), il soppiantamento, su terzi mercati, del concorrente da parte di un altro, egualmente straniero, fu del tutto palese. Fin dal giugno 1806, « sotto il pretesto di respingere le merci inglesi si cominciò ad accordare l'ingresso esclusivo nel regno d'Italia ai velluti di cotone, alle stoffe e panni di lana, di cotone e di pelo, ad ogni sorta di *piqué*, di basini, di nanchini, di mussoline e molte altre manifatture di Francia » (3).

Anche di esempi tolti dalla storia economica più moderna sono piene le fosse. Ne citeremo due, della recentissima storia economica dell'Asia.

Tra i generi d'importazione giapponesi maggiormente colpiti dal boicottaggio cinese, la seta artificiale occupa un posto molto elevato. Però di questa neutralizzazione del concorrente l'industria cinese non sa ricavare che ben magri profitti, difettando, tuttora, in Cina le premesse per il sorgere di una industria di seta artificiale nazionale. Nè la clientela cinese è in grado di far a meno della seta artificiale, le stoffe fatte colla bellissima ed abbondante seta naturale essendo ancora

(3) GIUSEPPE PECCHIO, *Saggio storico sull'amministrazione finanziaria dell'ex-Regno d'Italia dal 1802 al 1814*. Torino, 1852, Tip. Econ., 3ª ed., p. 30. - Cfr. anche CARLO CATTANEO, *Alcuni scritti*, vol. III, Milano, 1847, per Borroni e Scotti. p. 213.

troppo care e troppo... durature (per quelle stoffe si conta su una loro durata media di dieci anni!), mentre la donna cinese, non meno corriva al cambiamento di moda delle sue consorelle europee, preferisce servirsi piuttosto della seta artificiale, meno costosa e anzitutto più addatta agli usi di moda. Così si spiega che gli effetti del boicottaggio cinese contro le merci giapponesi vanno, in questo ramo, a tutto vantaggio delle importazioni americane ed europee (1), e forse anche italiane.

In India, nel periodo della lotta tra le cotonate indigene e quelle britanniche (2), sembrò per un certo tempo (e qualcuno ritiene che tuttora perduri) che, fra i due litiganti, il Giappone facesse la parte del fortunato terzo rivale. Già nell'anno 1927, quando i prodotti fabbricati di cotone importati dalla Gran Bretagna in India costituivano ancora i tre quarti delle importazioni totali di questi generi (3), non meno del 54 % dell'esportazione delle cotonate giapponesi prese, oltrecchè – come abbiamo visto – la via della Cina, quella delle Indie, e più ancora di queste che di quella. Al vero dire, il boicottaggio indiano dei vestiti stranieri doveva indifferentemente colpire tutti i paesi importatori; ciononostante, le importazioni dal Giappone continuavano ad arrivare e ad essere vendute. Per rivestire le masse miserabili indiane, Osaka gareggiava con Manchester. Questo

(1) REMER, p. 236.

(2) Cfr. p. 71 ss. di questo nostro scritto.

(3) Cfr. p. 72 di questo nostro scritto.

fenomeno era (ed è) dovuto al basso prezzo della mano d'opera giapponese, ma anche alla superiore organizzazione commerciale del Giappone di fronte all'Inghilterra. Senonchè, il nazionalismo economico degli indiani era ben lungi dall'appagarsi di una simile soluzione. Sebbene taluni scrittori indiani si dimostrino propensi a che venga data la preferenza, in caso di necessità, al Giappone asiatico anzichè all'Inghilterra europea; il mahatma Gandhi non ammette alcuna differenza di principio nella scelta da farsi tra le diverse importazioni estere. Oltre a ciò credevasi che le fabbriche indiane fossero perfettamente in grado di vincere la concorrenza giapponese, sia perchè la mercede corrisposta alla mano d'opera in India è anche minore che nel Giappone, sia per il minor costo della materia prima e di quella ausiliaria del combustibile. Si riteneva quindi per molto tempo che le fabbriche indiane potessero produrre dei manufatti ad un prezzo di costo anche meno caro di quello che possono offrire i giapponesi, che non hanno affatto cotone greggio e posseggono solo pochissima quantità di carbone (1). Tuttavia, a dispetto delle misure di precauzione prese, i vincitori sui mercati della vasta penisola pare siano finora lo stesso i giapponesi, il cui *dumping* si è dimostrato essere in questi ultimi tempi, per alcuni rami almeno, pressochè irresistibile. Conviene anzi aggiungere, a tale proposito, che la minaccia giapponese ha avuto per effetto di mitigare

(1) Cfr. ÉTIENNE DENNERY, *Foules d'Asie*, Paris, 1930, Colin, p. 24 ss.

alquanto l'antagonismo preesistente e di avvicinare, fino ad un certo punto, gli indiani agli inglesi.

5. - Si ha notizia di una forma di boicottaggio singolare, avvenuto nella Indocina francese. Quivi la popolazione annamita di una data località tentò di boicottare gli empori cinesi, stabilitisi da poco tempo sul posto, organizzando a tal uopo negozi e banche propri. Senonchè, dinanzi alla decisione presa dai cinesi di reclamare, come rappresaglia, il pagamento immediato di tutti i loro crediti in scadenza, gli annamiti dovettero desistere dal boicottaggio. Il boicottaggio non è arma facile da maneggiarsi. Presuppone tatto e tattica.

6. - Altri elementi ancora possono concorrere all'efficacia del boicottaggio. Uno di questi risiede nella sua ufficiosità immanente, o piuttosto nella inesistenza di ogni coercizione statale.

Nell'atto dello scambio, il compratore è sempre la parte più libera, in quanto l'uomo può essere anche costretto qualche volta a vendere, ma mai a comprare. Ecco perchè il movimento boicottistico è un affare privato; una specie di auto-aiuto, più o meno bene organizzato.

Certo il boicottaggio può anche assumere iniziative e forme statali, allorquando lo stato stesso s'incarica della sua funzione. Senonchè, in virtù di quella divisione terminologica di lavoro che contraddistingue, a giusto titolo, la nostra

scienza, conoscitiva, il boicottaggio si chiama allora protezionismo proibitivo o addirittura divieto d'importazione.

B) *ELEMENTI SOGGETTIVI (PSICOLOGICO-POLITICI)*.

Sotto l'aspetto psicologico-politico, le possibilità di successo del boicottaggio sono subordinate ancora a tutta una serie di altri elementi di prim'ordine:

1. - All'intransigenza ed alla disciplina delle masse sulle quali poggia il boicottaggio. Vi è *a priori* una grande difficoltà, che consiste nell'organizzare e mantenere il controllo necessario onde facilitare la rigida e disciplinata osservanza del boicottaggio.

a) Havvi innanzitutto la già menzionata resistenza passiva che si manifesta nel seno del commercio medesimo. Nasce il *camouflage*. I venditori e commercianti nazionali, preoccupati dei danni sovrastanti, cercano di rendere irricognoscibile il luogo di origine, allo scopo di trovare ad ogni costo il compratore. Il mezzo normalmente usato per occultare l'origine della merce estera boicottata è quello della sua snazionalizzazione. Così, ad esempio, in Germania, dopo l'entrata dell'Italia nella guerra mondiale, gli aranci italiani, diventati

aranci *ostilei*, *nemici*, venivano spesso spacciati per aranci spagnoli.

Nel blocco continentale, non solo faceva strage il contrabbando (1), questo fratello gemello di ogni misura restrittiva negli scambi dei beni, ma prendeva il sopravvento anche l'abitudine, pur di farla fuori, di vendere la merce britannica boicottata sotto le mentite spoglie di merce indigena o di terza provenienza (2).

In alcune pagine della voluminosa storia del boicottaggio internazionale moderno, riscontriamo dei casi piuttosto frequenti in cui il venditore indigeno, pur di dare alla merce estera un'apparenza nazionale, vi applicò dei marchi falsi. In occasione del boicottaggio delle birre ceche in Germania, avvenuto prima della guerra, accadde che ristoratori tedeschi vendevano scorte di questa birra, offrendola ai clienti con bicchieri, ai quali avevano attaccato dei nastrini coi colori nazionali tedeschi. Ai tessuti di cotone italiani boicottati in Grecia (3) vennero dai negozianti greci apposte delle etichette colla immagine di Pallade Atene. Il pubblico è tanto più ligio ad essere ingannato, in quanto la maggior parte dei compratori del paese boicottante non desidera

(1) ALEXANDER VON PEEZ und PAUL DEHN, *Englands Vorherrschaft aus der Zeit der Kontinental Sperre*. Lipsia, 1912, Humblot, p. 53, 165, 241, 277, 288, 250, 253, 324 ss.; GIUSEPPE PECCHIO, *Saggio storico sull'amministrazione finanziaria dell'ex-Regno d'Italia*, p. 260.

(2) PEEZ, p. 260.

(3) In protesta contro la presa in possesso del Dodecanneso (1911).

di meglio che di lasciarsi fare; e ciò per poter continuare nei suoi consumi abituali senza correre il rischio di esporsi alla taccia di mancanza di patriottismo o di solidarietà nazionale. Passato che sia perciò il primo momento della massima esaltazione patriottica, alle masse dei compratori del paese boicottante si addice spesso il proverbio romano: *mundus vult decipi*.

Durante il boicottaggio organizzato nel 1897 in Danimarca contro la Germania, un negoziante di scarpe di Copenaghen annunciò alla sua clientela che, allo scopo di disfarsi della merce tedesca accumulata nei suoi magazzini, la metteva in liquidazione a prezzi molto bassi. Il pubblico non mancò di far fronte al patriottico appello e fece larghi acquisti, compiacendosi ingenuamente nel pensiero che portando scarpe tedesche avrebbe calpestato in certo qual modo, in segno di disprezzo, delle suole germaniche; intanto il furbo negoziante fece nuove ordinazioni di scarpe a ditte tedesche! (1).

b) Alla disonestà dei commercianti aggiungasi, adunque, la svogliatezza di molte masse. È prezzo dell'opera accennare brevemente a quanto venne considerato, quale presupposto del boicottaggio classista, dalle leghe operaie italiane. Nel congresso tenuto dalla Federazione nazionale dei contadini a Reggio Emilia nel 1907, venne votato un ordine del giorno nel quale lo sciopero e il boicottaggio

(1) PAUL DEHN, *Verrufe*. Leipzig, 1911, Duncker, p. 51.

vennero dichiarati « la forma più tipica per mantenere più salde e compatte le file dell'organizzazione ». Ammettevasi tuttavia che l'uno e l'altro sono « mezzi di lotta che possono, se praticati inopportunamente, o con soverchia leggerezza, ritorcersi a danno di chi li usa ».

Comunque, un tale movimento andrebbe iniziato da una lega « solo se prima ne abbia dato comunicazione ed ottenuto l'approvazione dalla Federazione provinciale cui aderisce, la quale, a sua volta, dovrà informare la Federazione nazionale, perchè questa possa intervenire con cognizione, per provocarne anche il rinvio a tempo più opportuno quando ragioni speciali e motivate dovessero consigliarlo »; in secondo luogo, per impedire che avvengano facili conflitti fra lavoratori. Entro queste premesse però la regola generale consisterebbe nel non praticare il boicottaggio che nei soli centri ad alta percentuale di operai organizzati. « Per costringere gli imprenditori a non negare il loro riconoscimento alle organizzazioni operaie, può essere proclamato con efficacia, e in sostituzione di uno sciopero, il boicottaggio, massime nei periodi, in cui le condizioni del lavoro non richiedano la mano d'opera d'urgenza » (1). Il boicottaggio consisterebbe con ciò nel fare sì che le fabbriche boicottate non trovino più la mano d'opera occorrente.

(1) FAUSTO PAGLIARI, *L'organizzazione operaia in Europa*. 2ª ed., Milano, 1907, Soc. Umanitaria, p. 418.

Siccome l'organo essenziale che possa esercitare il controllo è costituito dalle masse medesime, per loro natura incontrollabili, il controllo risulta spesso inefficace. Dove ha luogo il boicottaggio, si presentano subito quelle manchevolezze proprie alle azioni di massa, che ben conosciamo dall'analisi della psicologia collettiva, e cioè: scarsa coordinazione, saltuarietà, malvagità, atti di tradimento, quali si verificano durante le dimostrazioni e coi saccheggi ed altri eccessi (1).

Una delle cause che condusse al fallimento del blocco continentale si rintraccia nelle somme difficoltà contro le quali s'infrange la maggior parte dei boicottaggi: la scarsa solidarietà delle masse dei consumatori che agevola, se non favorisce addirittura (come abbiamo visto) ogni genere di sotterfugi mercantili.

Cade qui pure in acconcio ricordare l'esempio della lotta sostenuta con enorme accanimento ed inusitato entusiasmo dalle organizzazioni sindacali e socialiste a Berlino nel 1894, nel movimento di boicottaggio intrapreso contro la birreria Rixdorf che aveva licenziato degli operai sindacati. L'azione andò fallita anche perchè gli spacci di birra e le osterie continuavano a vendere, sotto mentite spoglie, la birra boicottata, mentre i boicottanti, da bravi tracannatori tedeschi che erano, si erano rifiutati dall'astenersi, come pure,

(1) Cfr. KEHM e LUDWIG ELSTER, articolo *Boycott*, nel « Wörterbuch der Volkswirtschaft », Jena, 1898, Fischer, vol. I, p. 445.

per far davvero *tabula rasa*, avrebbero invece dovuto fare, di qualunque birra, anche non boicottata (1).

2. – La massa dei boicottanti agevola la sua azione affidandone il controllo a delle minoranze organizzate e combattive. Nella vecchia Turchia, gli « hammell » (corporazioni dei facchini dei porti), pur essendo frammischiati ad elementi greci (alquanto intimiditi dai loro colleghi turchi), avevano ottenuto d'esercitare per proprio conto il controllo delle merci estere, rendendo in tal modo preziosi servigi alla causa nazionale boicottistica turca.

Talora, i boicottaggi cinesi furono ideati ed organizzati da mercanti e negozianti cinesi, parte per interesse, parte per spirito patriottico. Così avvenne nel 1905 (2). Il più delle volte però, nei boicottaggi, massime in quelli del 1919-21, la direzione morale, e talora anche effettiva era invece nelle mani degli studenti universitari, incitatori magnifici e controllori terribili, sempre invasi da un grande spirito patrio.

3. – L'empirica storica dimostra pure che, indubbiamente, tra le masse degli scioperanti o boicottanti operai, le donne, per poco sieno accese da sacro fuoco, costituiscono un'elemento di gran lunga più passionale e solidale, e quindi

(1) EDUARD BERNSTEIN, *Geschichte der Berliner Arbeiterbewegung*. Berlino, 1910, Vorwärts, vol. III, p. 324 ss.

(2) REMER, p. 238.

più temibile, che gli uomini (1). Le esperienze fatte colle masse boicottanti nazionaliste nei paesi asiatici, e massime in India, riconfermano appieno quest'assioma.

Riguardo alle modalità del movimento boicottistico indiano, per es., una corrispondenza francese da Bombay ci informa che nei negozi e nei *bazars* si vedono delle donne indiane, appartenenti generalmente alle classi superiori della cittadinanza, stare in piedi od accovacciate vicino ai banchi di vendita, a guisa di sentinelle alle mercanzie. Queste donne coraggiose, spesso esposte a tutti i rigori della polizia, compiono un'opera, sotto più di un aspetto paragonabile ai tentativi che gli unionisti inglesi in sciopero usano fare mediante piantonamenti di persone di fiducia davanti alle porte delle fabbriche, per persuadere i *krumiri* di non andare a lavorare rompendo la consegna (il cosiddetto *picketing*). Le donne indiane si sono impegnate per iscritto di badare che non vengano vendute altre che merci indigene, ed a tal uopo sono state aggregate, come collaboratrici volontarie, al personale di negozio. Esse indossano una uniforme di color rosso fiammante e portano attaccato alla spalla un distintivo col tricolore indiano. Quando il compratore entra nel negozio, gli sorridono gentilmente, e gli offrono le rozze stoffe indiane che distendono davanti a lui. Ma se egli non si decide per la compera di quelle stoffe e chiede di vederne delle altre, non indigene, allora gli dicono che se ne può

(1) ADOLF WEBER, p. 478.

andare. Davanti alle botteghe che vendono merci inglesi, l'ostruzionismo si verifica in modo anche più convincente. Centinaia di dimostranti, col berretto bianco in testa, stanno stesi sul marciapiede in modo da formare come una siepe (1).

4. - Sotto l'aspetto politico, la base del boicottaggio è, più che economica, psicologica (2). Dal confronto tra le energie e le possibilità di successo dei boicottaggi d'ordine sociale (come mezzo della lotta di classe) con quelle d'ordine nazionale, vale a dire dal confronto tra l'astensione da un prodotto *padronale*, o capitalistico e l'astensione da un prodotto *straniero*, scaturisce l'assoluta superiorità efficiente di quest'ultima categoria, provvista qual'è di una ben più potente forza dinamica o, come dicono gli Inglesi, di un *stronger psychological appeal* (3). Ben inteso, allorquando alla passione nazionale si unisce anche la passione economica (come nel caso indiano) (4), l'intensità, che da essa si sprigiona, riesce raddoppiata.

Per chi bene guardi è però innegabile che un genuino *patriottismo* non si piega davanti all'economia, e che anzi riesce financo a piegare l'economia stessa alla sua volontà,

(1) « Petit Parisien » del 10 luglio 1930.

(2) Giacchè è evidente che il boicottaggio è un movimento sociale, per cui i boicottanti si *sentono* come rappresentanti di una causa comune (LEOPOLD VON WIESE, *Allgemeine Soziologie*, vol. I, Monaco, 1921, Humblot, p. 238).

(3) H. LAIDLER, p. 666.

(4) Cfr. p. 71 ss. di questo nostro scritto.

facendola suddita o partecipe delle proprie passioni. Quando prevalgono ragioni d'interesse nazionale, la legge economica del maggior utile perde di consistenza. Vediamo allora che l'aumento dei prezzi, che è spesso la naturale conseguenza del boicottaggio delle merci estere non solo è tollerato dal compratore, ma che questi vi si assoggetta come ad un dovere da compiere, beninteso solo allorchè sia convinto che il suo sacrificio giovi a nuocere alla nazione nemica (1).

5. - La possibilità di successo del boicottaggio rimane però ancora suscettibile di seria discussione politica. Cade qui in acconcio un'altra osservazione che ha per punto di partenza il patriottismo dei boicottati e la forza di resistenza dello stato estero, che possono fare la pariglia all'ardore patrio delle masse boicottanti.

Il boicottaggio è in grado di intaccare talmente gli interessi economici degli esportatori stranieri, da determinarli ad esercitare una pressione sul governo del proprio paese, affinché questi agisca nel senso voluto da coloro che esercitano il boicottaggio. In occasione della dichiarazione di boicottaggio contro le merci germaniche, avvenuto in Danimarca nel 1897, come reazione contro l'espulsione di agitatori danesi dallo Schleswig imposto dalle autorità prussiane, i commercianti tedeschi colpiti perdettero le staffe. Il *Konfektionär*,

(1) RICHARD STRIGL, *Die ökonomischen Kategorien und die Organisation der Wirtschaft*, Jena, 1923, Fischer, p. 146.

organo dei sarti tedeschi, giunse persino a chiedere che il proprio governo annullasse il decreto di espulsione (1). Durante la guerra anglo-boera, essendosi formata nelle colonie inglesi, in seguito al famoso telegramma di Guglielmo II al presidente Krueger del Transvaal (1897), un'atmosfera boicottistica anti-germanica, gli esportatori di merci tedesche, fra cui occupavano il primo posto gli esportatori di mantelli, per la massima parte ebrei di Berlino, subivano un danno gravissimo. Di tale danno essi, nelle loro alte lagnanze, resero responsabile la stampa tedesca, per la campagna da essa sostenuta nella guerra medesima a favore dei boeri contro l'Inghilterra (1). Può quindi nascere, da un boicottaggio ben organizzato, addirittura una specie di *alleanza tra i boicottanti ed i boicottati* contro il governo di quest'ultimi, come vero responsabile del boicottaggio medesimo. Quando un movimento boicottistico diretto contro le sfere straniere economiche, tende ad imporsi ad un governo centrale veramente forte, non è facile tuttavia che esso possa conseguire gli scopi che gli organizzatori del movimento si prefiggono. Norman Angell, a sostegno della sua tesi sulla inutilità economica di adoperare mezzi bellici nei rapporti internazionali, mette in rilievo il fatto che gli austriaci, mentre non si lasciarono per nulla intimorire dalla minaccia di guerra da parte della Turchia

(1) DEHN, *l. c.*, p. 51.

(2) DEHN, *l. c.*, p. 49.

per l'annessione della Bosnia-Erzegovina (1908), rimasero invece in preda alla più viva costernazione, allorché i turchi iniziarono un boicottaggio commerciale da esercitarsi su vasta scala contro le loro merci e le loro navi mercantili (1). Angell dimentica però che la costernazione degli ambienti commerciali viennesi non indusse affatto le autorità austriache a fare sgombrare dalle loro truppe il territorio occupato.

Lord Palmerston, in un discorso tenuto il 15 novembre 1856 alla Camera di commercio di Liverpool, dichiarò che la storia dei popoli non offre alcun esempio che un governo si sia lasciato indurre ad un cambiamento del proprio indirizzo politico – ad es., a concludere una pace poco favorevole – in considerazione dei danni economici subiti dai privati suoi cittadini (2).

6. – Secondo la storia dell'ultimo trentennio, sembra che, per condurre il boicottaggio verso un risultato vittorioso, le masse asiatiche siano dotate di ben più alti presupposti psicologici delle masse europee. Tali presupposti sono da sincerarsi nel più forte loro sviluppo del *crowd sentiment*, dell'*esprit grégaire* (3), che dipende dall'intenso fanatismo e dalla maggior capacità di stringere e mantenere impegni

(1) NORMAN ANGELL, *Die grosse Täuschung*. Leipzig, 1910, Dietrich, p. 221.

(2) A. P. STÉFÉRIADÈS, *Réflexions sur le boycottage en droit international*, Paris, 1912, Rousseau, p. 29 (in riguardo alla Cina) e p. 39 (in riguardo alla Turchia).

(3) STÉFÉRIADÈS, p. 29.

che contraddistinguono l'asiatico dall'europeo. A questo riguardo, le varie campagne boicottistiche cinesi contro il commercio americano, inglese e giapponese sono le meglio riuscite che si conoscano. La disciplina di cui hanno dato prova le masse indigene, facendo passare in seconda linea gli interessi economici privati sia dei commercianti che dei consumatori, caratterizzano il boicottaggio cinese come « boicottaggio classico » (1).

Nella metà di aprile del 1930, attenendosi alle prescrizioni del programma stabilito per il boicottaggio delle merci straniere, in molte città dell'India, — come a Madras, Calcutta, Bellary ed altre — furono fatti nelle strade dei grandi mucchi di stoffe estere, a guisa di piramidi, ai quali venne poi dato fuoco. A Bombay, gli impiegati indiani della borsa incitarono tutti i loro colleghi ed i mercanti delle altre città dell'impero ad astenersi rigorosamente dall'acquistare e consumare merci straniere, ed allestirono nei locali stessi della borsa una fiera campionaria fatta esclusivamente di prodotti nazionali (2).

A Bombay il boicottaggio degli indiani si estese alle stesse manifestazioni culturali e sportive degli inglesi, e fu considerato indegno per un indiano di assistervi o di aderirvi in qualsiasi maniera. Nè va dimenticato che lo stesso summenzionato Congresso nazionale indiano aveva interdetto, fin

(1) ÉTIENNE DENNERY, *Foules d'Asie*, p. 154.

(2) « Petit Parisien » del 10 luglio 1930.

dal 1905, per gli indiani patrioti, le scuole e i *colleges* inglesi. Un dato giorno nel 1930, a Bombay, i nazionalisti indiani si recarono in gruppi di sessanta maschi e trenta femmine alla stazione principale della Peninsular Railway, allo scopo di indurre la folla dei gitanti indiani a prender parte alle manifestazioni sportive indigene, rinunciando invece alle corse a cavallo indette dagli inglesi a Puna. A tal uopo intimarono ai loro connazionali di non prendere i biglietti per questa località, e di restituire agli sportelli quelli che avessero già presi. A Rangun gli impiegati della posta, mentre eseguivano lo spoglio della corrispondenza, applicavano sulle buste delle marche speciali col ritratto di Gandhi, le quali contenevano un appello incitante al boicottaggio delle merci inglesi.

In Cina, il primo boicottaggio delle merci americane, nel 1905, fu proclamato in seguito agli oltraggi umilianti subiti, sia pur solo da parte di privati e a titolo privato, ma sempre in qualità di appartenenti ad un gruppo etnico, da alcuni cinesi recatisi per diporto all'esposizione di San Luigi nella Luisiana, e non fu che l'esplosione di un giusto risentimento contro un affronto nazionale. Il 10 maggio, in un comizio tenutosi a Sciangai, una potente folla cinese decise entusiasticamente di ricorrere a tale misura di rappresaglia. L'ordine fu immediatamente trasmesso a tutti i porti dell'impero, e subito tutti i negozi che vendevano merce americana furono messi all'indice, mentre i negozianti revocarono le ordinazioni fatte in America, tutti i facchini si rifiu-

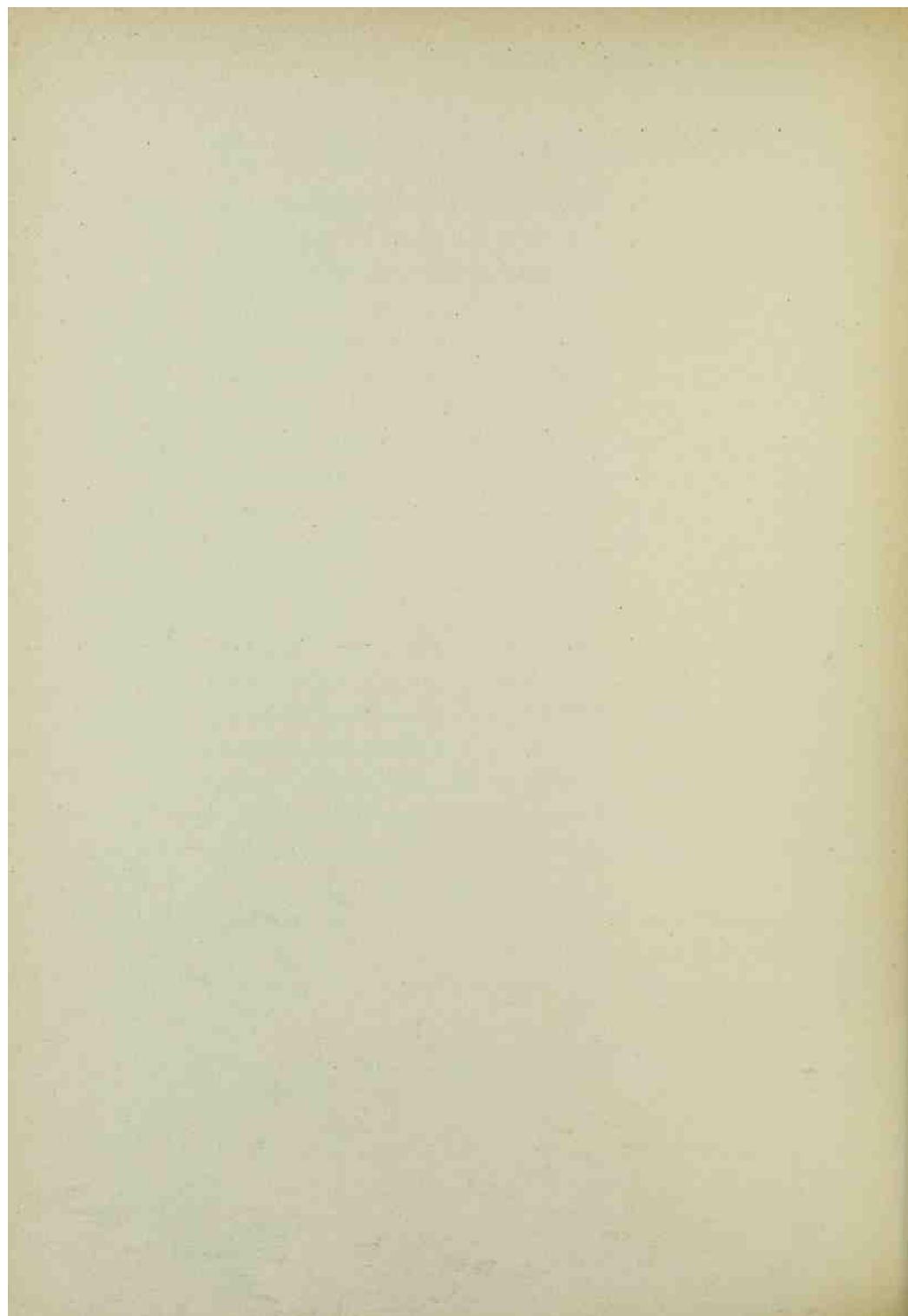
tarono di scaricare le navi americane. I giornali non pubblicavano più le inserzioni per conto di ditte americane, nei teatri gli attori predicavano la lotta contro il nemico. A Canton, il boicottaggio era, alla fine di maggio, generale e non faceva che crescere di intensità anche quando, nell'agosto, in altre e più nordiche parti della Cina, incominciava a declinare.

In questo primo boicottaggio cinese contro l'America, si sperava che l'arrivo del segretario di Stato Taft e di miss Roosevelt a Canton potesse aprir la via ad una conciliazione: ma tutti i manifesti e tutti gli sforzi del vicerè non riuscirono che a difender la persona degli illustri ospiti. Miss Roosevelt dovette restare ferma al consolato americano, senza veder neppure la città che era d'altronde pavesata di manifesti pieni delle più grossolane ingiurie contro di lei; Taft si recò ad un banchetto ufficiale e vi tenne un discorso agro-dolce, complimentoso e minaccioso insieme, imbarcandosi subito dopo, salutato da fischi non mai prima uditi; gli americani del seguito che s'erano arrischiati a girare per le vie della città, erano stati tempestati di uova e frutta fradice (1).

Ovunque nell'Oriente ove tentasi d'emanciparsi dall'Europa dominatrice, tale movimento comincia d'altronde dagli indumenti. Anche nell'Irak sta sviluppandosi una corrente

(1) RENÉ PINON, *L'évolution du boycottage*, nella « Revue des deux mondes », Parigi, 10 maggio 1909.

patriottica simile a quella indiana. Essa si manifestò, per esempio, coll'abolizione, per mezzo di un decreto ministeriale del regno, del ben noto *fez*. Il *fez*, berretto rosso dalla forma conica, era in uso da secoli presso i turchi dei ceti superiori, presso coloro insomma che avevano diritto al titolo di *effendi* (signore), nonchè presso gli impiegati, senza distinzione di grado, e quindi veniva portato, per il noto fenomeno tardiano dell'imitazione sociale, con molta ferezza, anche da molte persone più umili. Sotto il dominio dei turchi il *fez* era stato portato anche nell'Irak, dove rimase in uso fino a poco tempo fa. Ora, il suddetto decreto ministeriale del regno di Irak ordina a tutti gli impiegati del paese di portare il *sidara*, berretto di tela, a pieghe (che ricorderebbe vagamente quello degli scozzesi), il quale vien fabbricato a poco prezzo nel paese stesso, mentre il *fez*, oltre ad essere molto caro e poco pratico, è di produzione straniera. Il *sidara* prese pure il posto del *keffijeh*, il copricapo tradizionale nell'esercito e nella polizia degli arabi. Anche la repubblica turca d'Angora ha sostituito nel suo esercito al *fez* un altro copricapo, il casco russo di pelo, il *colbak*.



3. L'esemplificazione indiana

1. - È di alto interesse il rapporto pubblicato nel 1932 per cura del dipartimento del commercio estero inglese (*Board of Trade*) sullo stato delle relazioni commerciali tra la Gran Bretagna e l'India. L'importanza di questo rapporto deriva dal fatto, che esso esamina colla più schietta oggettività, chiarendone i molteplici fattori, l'impressionante declino del commercio britannico con l'India. L'ultima parte del rapporto considera anche gli effetti che si potevano attendere nel campo delle relazioni commerciali dall'abbandono della parità aurea.

Nell'anno fiscale 1931-32, la percentuale delle importazioni britanniche in rapporto al totale commercio di importazione dell'India era discesa (da 42,8 nel 1929-30) al 37,2. Tali importazioni rappresentavano, ancora nel 1920-21, il 60

per cento di quelle totali: da allora esse erano andate continuamente e sempre più sensibilmente decrescendo.

La diminuzione si è soprattutto fatta sentire nell'industria tessile, ove ha avuto gli effetti più gravi: ancora nel 1927-28 i prodotti fabbricati di cotone importati dalla Gran Bretagna in India rappresentavano il 78,2 per cento delle totali importazioni di tali prodotti, mentre quelli giapponesi non formavano che il 16,4 per cento. Nell'anno fiscale in parola la percentuale britannica discese a 58,8 e quella giapponese salì a 36,1.

Il detto rapporto constata che il commercio d'esportazione dell'India era diminuito del 29 per cento e quello d'importazione del 31 per cento. Non è chi non veda quanto sia stretta la correlazione tra il declino delle esportazioni e quello delle importazioni.

2. - Le ragioni essenziali della crisi grave in cui versa il commercio britannico coll'India sono tre. In primo luogo sta la scemata forza assorbitrice del mercato indiano.

Tra le grandi regioni produttrici, l'India è stata una delle ultime a risentire gli effetti della depressione economica mondiale. Viceversa questi effetti si fecero poi sentire nella maniera più acuta durante il 1930-31. La stagione era stata particolarmente favorevole per l'agricoltura: i principali raccolti non avevano da lungo tempo raggiunto un livello così alto. Ma la caduta mondiale dei prezzi doveva avere effetti disastrosi in un paese come l'India, dedita qual'è

quasi esclusivamente alla coltura dei primari prodotti agricoli. L'India venne allora a trovarsi nella situazione paradossale di avere un eccesso di produzione esportabile, ma che non si sarebbe potuta esportare se non col rischio di una forte perdita causata dal ribasso dei prezzi in tutti i mercati quale era provocato dalla generale mancanza di domanda. Ne risultò una grave caduta nel potere d'acquisto del consumatore indiano. La potenza d'acquisto, la *purchasing power* nelle campagne, sempre più che mediocre (1), era scesa al punto che il contadino indiano non era più in grado di pagarsi il lusso della compera di stoffe « manufatturate » (2). Il salario medio - salario nominale - dell'agricoltore (bracciante) indiano non risultava essere aumentato, dal 1914 al 1922, che del 33 %, mentre il prezzo delle cotonate per le quali, data l'insufficienza della produzione nazionale riguardo al consumo indispensabile, l'India dipende ancora dalla rispettiva importazione, era aumentato del 135 %. Da tali cifre chiaramente risulta quanto fosse diminuita la capacità d'acquisto, nell'India, riguardo ai prodotti europei, pur tenendo conto del fatto che, sotto altri aspetti, il costo di vita degli indiani non era andato crescendo nemmeno alla stregua dell'aumento del loro salario (3). Nessuna meraviglia

(1) DHIRENDRANATH MAZUMDAR, *Die wirtschaftliche Entwicklung Indiens unter besonderer Berücksichtigung der sozialen Verhältnisse*. Kiel, 1933, Schmidt, p. 135.

(2) Cfr. p. 96 di questo nostro scritto.

(3) Secondo i numeri indici di Bombay, dal luglio 1914 al 1924 il prezzo dei cereali non era aumentato che del 25 %.

quindi che le importazioni, nelle Indie, si ridussero di un terzo del volume totale precedente. Tale stato di fatto non potè venir modificato neppure dalla nuova politica monetaria inglese, la cui conseguenza consistette nella valorizzazione della rupia ad 1 scellino e 6 danari.

Quanto agli effetti che l'abbandono della parità aurea in Inghilterra e del vincolo della rupia colla sterlina ebbero dal punto di vista commerciale, certamente gli industriali britannici si trovavano ormai avvantaggiati nel cambio in confronto coi paesi a parità aurea, segnatamente la Germania e gli Stati Uniti, che sono i loro più temibili rivali bianchi sul mercato indiano. Ma perchè questo vantaggio avesse potuto veramente estrinsecarsi nel campo pratico, sarebbe stato necessario che fossero aumentati considerevolmente i prezzi dei principali prodotti agricoli indiani, dal che solo sarebbe risultato un aumento del potere d'acquisto del popolo indiano col relativo aumento della domanda per i prodotti importati.

3. - In secondo ed in terzo luogo la riduzione delle importazioni indiane era dovuta al vasto movimento anti-europeo, di origine assai complessa, che si delinea in India ed è tuttora in cammino. Dal lato economico questo si esplica nel sorgere di nuove industrie indigene. Senonchè, la sua forma più acuta consiste nel movimento della disubbidienza civile, di cui il sistematico boicottaggio popolare dei prodotti britannici costituisce uno degli episodi più drammatici.

Il rapporto suddetto infatti viene alla conclusione che tra i fattori che agirono in senso sfavorevole sullo stato delle relazioni commerciali anglo-indiane forse il più portentoso fu quello d'ordine politico, cioè la chiusura dei mercati, la generale sospensione degli affari e la generale mancanza di fiducia umana. Già nel 1905, il Congresso nazionale indiano aveva votato un ordine del giorno in cui venne esplicitamente proclamato il boicottaggio dei prodotti inglesi nonchè di quei commercianti che dovessero spacciarli. Vent'anni più tardi, un discepolo di Gandhi, Calecar, professore alla scuola fondata da Gandhi stesso ad Ahmedabad, si spinse, nel suo vangelo *suadesci* (detto dell'antimacchina), fino al punto di chiamare qualsivoglia traffico coll'estero delittuoso.

Verso il 1925, nei riguardi dei tessuti britannici, il movimento boicottistico indiano divenne pressocchè draconiano. Il movimento colpì però anche molti altri prodotti britannici. Nella maggior parte dei mercati indiani la via si precluse ad ogni combinazione di affari nuovi; diventava perfino difficile lo smaltimento degli *stocks* già esistenti. L'azione boicottistica indiana lese, d'altronde, per chi ben guardi, gli interessi britannici sotto ben tre aspetti economici diversi: quello dell'esportazione (massime dal Lancashire), quello del commercio inglese stabilito nelle Indie e quello fiscale delle entrate doganali (1).

(1) HENRY N. BRAILSFORD, *Indian Question*, nella «Encyclopedia of the Social Sciences». New York, 1932, ed. Macmillan, vol VII, p. 670.

Già nei tempi normali i mercanti indiani godono fama di essere poco fidati, malsicuri e cavillosi, ond'è che il rischio per il fabbricante europeo non cessa neppure nel caso di vendita con pagamento contro documento, perchè la merce viene spesso rifiutata col risultato che, immagazzinata dalla banca, essa dovrà poi essere svenduta per evitare spese di ritorno o di custodia (1). Non è chi non veda quanto tali abitudini di svincolamento agevolino lo scoppio e il mantenimento del boicottaggio organizzato su basi nazionali.

4. - Nel rimanente, la soverchia sensibilità di cui l'Inghilterra diede prova di fronte al boicottaggio asiatico, oltre nell'arma insidiosa stessa, aveva il suo *punctum dolens* nelle condizioni generali dell'Inghilterra economica del dopo-guerra. Quando un'economia malata deve per soprammercato sopportare l'urto di forti tendenze xenofobe, il suo stato diventa pressochè intollerabile. Questo accade infatti agli inglesi col boicottaggio indiano. I favolosi guadagni delle aziende tessili inglesi con succursali indiane (le quali, in virtù anche della vile mercede della mano d'opera, mercede assai inferiore a quella europea, erano stati talvolta in grado di dare dividendi del 40 %) andavano a poco a poco svanendo. L'industria inglese non era in grado, lì per lì, di coprire queste perdite coi propri guadagni interni. Così la disoccupazione andava aumentando rapidamente, e rimarrà invincibile fino

(1) *Industria lombarda*, 24, III, 1934, p. 5.

a quando l'Inghilterra si ostinerà ad opporsi alla razionalizzazione radicale dell'industria, ed a migliorare su vasta scala e con più ampie vedute le officine ed i metodi di lavoro.

Le industrie inglesi lavorano con un'attrezzatura troppo invecchiata; indi la produzione è talora di qualità scadente o, comunque, troppo cara. Lennox Lee, autorità incontestata nel mondo tessile inglese, auspica l'impiego generale dei telai automatici, metodo che incontra però anche l'opposizione sistematica degli operai che temono un aggravarsi della disoccupazione. I metodi preconizzati dal Lee abbasserebbero i prezzi di costo, a seconda delle branche dell'industria, filatura o tessitura, dal venticinque al trenta per cento.

Con i metodi con cui è retta l'industria oggi, sembra impossibile che l'Inghilterra possa pervenire a stabilire dei prezzi tali da reggere la concorrenza con quelli giapponesi (1). La radice di questo male che affligge l'industria dell'Inghilterra e che indebolisce necessariamente la sua forza di resistenza, risiede altresì in varie cause. Una delle principali di queste consiste - secondo quanto ammettono gli stessi imprenditori inglesi - nella supercapitalizzazione. Questa si rivela anzitutto nel fatto che le società cotoniere inglesi impiegano i loro guadagni dell'ante-guerra e della guerra, per far apparire più forti i loro profitti odierni, e per mantenere alti

(1) Cfr. p. 52-53 di questo scritto.

i dividendi, oppure per fare delle cospicue donazioni di azioni. Ne venne che la formazione delle riserve è stata alquanto trascurata. Altra causa deleteria allo sviluppo ulteriore delle forze produttive inglesi sta nell'egoismo dei fabbricanti che per individualismo od altre ragioni si rifiutano di sottomettersi ad una benefica disciplina. La federazione dei filatori ha pubblicato testè (aprile 1934) un piano di riforma che implica il controllo della produzione, un accordo sui prezzi e la soppressione delle iniziative inutili, il riscatto delle aziende improduttive grazie ad un fondo alimentato da un'imposta levata su tutte le fabbriche in attività, ed il controllo della produzione attraverso il sistema dei contingentamenti e la fissazione dei prezzi. Senonchè, i recalcitranti sono molti, e una potente casa di vendita minaccia di boicottare i fabbricanti se non avessero ritirato la loro adesione a progetti troppo vincolatori.

Il boicottaggio indiano ebbe poi delle ripercussioni naturali anche sull'economia dell'Europa continentale e quindi pure dell'Italia, sia per la diminuzione della ricchezza inglese acquistatrice di merce estera, sia per la contrazione del movimento turistico. Se, per esempio, in Italia il movimento degli inglesi si è contratto nel 1927 del 15 % (1), ciò non è stato certo unicamente l'effetto dello sciopero minerario scoppiato quell'anno nei bacini del paese di Galles.

(1) Cfr. ANGELO MARIOTTI, *L'importanza economica del turismo*. Firenze, 1932, Aesti, p. 30.

5. - Il boicottaggio, messo in opera con inaudita violenza ed uno spirito di solidarietà ammirevoli (1), non era tuttavia nè del tutto, diremo per qualità e per quantità, generale, nè, date le condizioni speciali dell'India contemporanea, tale poteva essere.

Rimasero di fatto pressochè esclusi dal boicottaggio quei prodotti inglesi che l'India non può sostituire con produzioni proprie, come il macchinario, certi prodotti di ferro e di acciaio, strumenti, automobili. Nè la situazione a questo riguardo si prospettò in tutte le provincie dell'India nello stesso modo: così, per esempio, gli effetti del boicottaggio delle merci britanniche furono relativamente meno sensibili nelle parti meridionali, ove il commercio di Madras subì pertanto danni minori.

La necessità di restringere le tendenze verso l'autarchia entro limiti realistici venne riconosciuta anche dal programma economico del Karachi Congress (panindiano), tenuto nel 1931 a Bombay, il quale sostenne il postulato dell'esclusione, dai mercati indiani, di tutti i tessuti e filati stranieri, ma dichiarò contemporaneamente di non voler spingersi fino all'esclusione di qualsiasi prodotto straniero in genere, nè vietano agli stranieri abitanti nell'India di vestirsi dei loro panni nazionali, come fanno gli americani che vietano il consumo dell'alcool anche agli europei residenti

(1) Cfr. p. 61, 66, 67 di questo scritto.

nel loro paese (1). Molti prodotti di alta qualità e lo stesso capitale rimangono tuttora legati a necessità importatrici (2).

Le stesse misure protezionistiche incontrano, nelle Indie, talora dei dubbi improntati a visioni pessimistiche, secondo le quali, svincolandosi dal protezionismo una forza attrattiva per l'investimento, nel paese protezionistico, dei capitali stranieri finora impiegati nelle industrie importatrici, ora colpite, il protezionismo altro non effettuerebbe se non una gravosa importazione di capitali stranieri i cui interessi andrebbero, a puro danno della patria, in favore del loro proprio paese d'origine: « Una muraglia doganale protettiva non funzionerebbe forse a guisa di un incoraggiamento persistente al capitalista estero ad investire i suoi risparmi direttamente nell'India sfruttando così le risorse naturali del paese? » (3).

6. - La prima associazione commerciale indiana indigena autonoma e non aderente a nessun altro ente, è la Società dei commercianti tessili indigeni di Bombay, creata nel 1881, seguita, nel periodo dal 1885 al 1903, da ben quattro altre fondazioni di camere di commercio indiane, tra le

(1) C. N. VAKIL, *Economic Programme of the Karachi Congress*, pamphlet, p. 3 (London School of Economics).

(2) BENOY KUMAR SARKAR, *Studies on applied Economics*, p. 230.

(3) P. PADMANABHA PILLAI, *Economic Conditions in India*. London, 1925, Routledge, p. 327.

quali quella *Godawari*, di Coronada, è la più importante. Alla fine del 1927 sorse una Federazione delle camere di commercio indiane (1). Sarebbe dunque già in vita, in India, un nucleo di dirigenti indigeni (2).

Economisti indiani non esitano di mettere la sempre crescente *self-sufficiency* dell'India in materia di cotone in conto al boicottaggio ed al protezionismo nazionalista (3).

Ed economisti stranieri fecero altrettanto (4).

Niente di più consentaneo quindi che un comitato ufficiale formatosi in Inghilterra per lo studio delle questioni attinenti al commercio estero, e presieduto da Sir Arthur Balfour, 1925, venne alla conclusione, interessata, che, a dispetto delle mene protezionistiche degli indiani, starebbe nel vero interesse dell'economia indiana preferire alla « stimolazione artificiosa dell'industria », piuttosto una « intensificazione dell'agricoltura » (5).

Non tratteremo qua il problema, se l'Inghilterra non sia *responsabile* essa stessa dei benefici economici raggiunti

(1) BENOY KUMAR SARKAR, *Struktur in der indischen Industrie und Wirtschaft*, nella rivista « Geopolitik », VIII, 4 (aprile 1931) p. 303.

(2) SARKAR, p. 304.

(3) BENOY KUMAR SARKAR, *Studies on applied Economics*. Calcutta, 1933, Chuckerwerthy, p. 230.

(4) ERNST SCHULTZE, *Pfundsturz und Weltkrise*. Leipzig, 1932, Deutsche Wissensch. Buchhandlung, p. 20.

(5) COMMITTEE ON INDUSTRY AND TRADE, *Survey of Overseas Markets. Based on material, mainly derived from official sources, with regard to the conditions prevailing in various overseas markets which affect British export trade, together with statistical and other information. With an introduction by the Committee*. London, 1925.

dagli indiani, e massime anche se il suo *equipment trade* (costruzioni ferroviarie) (1), non abbia fortemente contribuito a generare il risveglio delle forze latenti degli indiani. In caso affermativo, gli indiani verrebbero, crederei, da essa tacciati d'ingratitude. Ricordiamo che anche i tedeschi rinfacciavano ai polacchi di non prendere nella dovuta considerazione il fatto che tutto il progresso tecnico compiutosi in Posnania, dal telegrafo alla luce elettrica, era dovuto alla civiltà e al dominio tedesco, durato dal 1796 al 1918!

Sta di fatto che l'industria indigena ha compiuto dei progressi enormi (2). Tuttavia è ancora deficiente, sotto certi punti di vista, la sua suprema direzione. Notiamo per esempio il giudizio pessimista di P. Padmanabha Pillai: « Resta assodato che l'indiano, ora che è chiamato ad assumersi le responsabilità del governo dell'industria, si addimostra, a causa della sua assenza nelle prime fasi dello sviluppo industriale del suo paese, spesso manchevole nelle qualità essenziali di chi debba star a capo di industria » (3).

7. - Giunti a questo punto, sarà prezzo dell'opera illuminare per sommi capi quel che diremo essere i concetti di

(1) MONTAGUE FORDHAM, *Britains Trade and Agriculture*, London, s. d. Allen, p. 50.

(2) Quanta era la tributarietà degli indiani dall'importazione europea, risulta dal fatto che ancora nel primo decennio del secolo, essi fecero venire i loro articoli religiosi, come le statuette buddistiche, dalla Germania. (S. M. MITRA, *Indian progress*, London 1908. Murray, p. 367.

(3) PILLAI, p. 186).

filosofia economica che ispirano quel gruppo di eletti uomini che possono considerarsi quali gli antesignani del movimento nazionalistico indiano (1).

L'idea direttiva del risorgimento indiano è quella d'impedire con ogni possa la continuazione della decadenza della civiltà indiana, causata dalla civiltà moderna d'origine europea. Secondo gli indiani, il maggior merito dell'antica loro civiltà consisterebbe nel fatto di non aver questa mai concesso a nessuno l'uso della violenza, consistendo l'unico suo obiettivo nel recare ad ogni essere vivente la felicità, mentre la civiltà occidentale, al contrario, non solo si baserebbe apertamente sulla violenza, ma, pur di raggiungere i suoi scopi, non esiterebbe a falciare, spietata e sprezzante, qualsiasi intralcio infrapposto al suo cammino.

Per comprendere meglio e vagliare più esattamente il grande processo storico indiano giova por mente al fatto che il credito europeo nei paesi asiatici è andato spegnendosi, dopo la guerra mondiale, sotto tutti gli aspetti: sotto quello morale, per il fatto che la guerra venne combattuta tra i popoli bianchi europei medesimi (tedeschi contro inglesi, francesi, italiani); sotto quello economico, per la persistente crisi economica, l'incapacità degli stati europei di signoreggiare la situazione, di proporzionare la macchina al lavoro dell'uomo, la produzione al consumo; sotto quello

(1) Cfr. l'importante inchiesta: *The Swadeshi movement. A Symposium. Views of Representative Indians and Anglo-Indians*. Madras, 1907, Natesan, p. 311.

logico, per la inadempienza, ingenua al punto di essere quasi di «buona fede», delle promesse contenute nei quattordici punti del vittorioso programma di Wilson per quel che concerne la libertà dei popoli sottomessi. Insomma, per servirci di una penetrante frase del Pernot (1): «La guerre mondiale a offert aux orientaux l'occasion de voir l'occident au lit, c'est-à-dire d'en observer de tout près les divisions, les tares et les faiblesses».

Per raggiungere l'intento della liberazione nazionale, gli indiani hanno scorto due vie diametralmente opposte. L'una di queste ha per mèta lo sviluppo delle forze produttive proprie, portandole dallo stato latente ad uno stato potenziale. Rendendo la produzione indigena equivalente a quella estera, si vuol giungere in un primo tempo a competere colle merci estere sul mercato interno, poscia, in ultima analisi, col raggiungimento di un livello qualitativo superiore della industria indigena in confronto a quella estera, a disfarsi completamente del mercato estero. L'altra via, quella opposta, conduce bensì anch'essa alla stessa emancipazione, ma implica la rinuncia ad assimilarsi i metodi di produzione europei, mediante un voluto ritorno a forme antiquate e primitive dell'economia, da ottenersi con una diminuzione sia del grado della qualità dei prodotti, sia forse anche del

(1) MAURICE PERNOT, *Rôle présentement dévolu à l'Europe en Asie*. Reale Accademia d'Italia. Convegno di Scienze morali e storiche (Volta, 1932). Tema: *L'Europa*. Relazioni, p. 32.

quantitativo del fabbisogno stesso. Il gruppo di nazionalisti che segue la prima via si rivolge all'Europa dicendo: presto non ci tornerà più conto di ricorrere a te, perchè presto avremo portato la nostra produzione allo stesso livello tuo. L'altro gruppo invece schernisce l'Europa per la sua sovrabbondanza di bisogni, e ritiene di non aver affatto necessità dell'economia sua. Questo ultimo gruppo si serve, a conforto della sua tesi, di alcuni criteri eudemonistici, adducendo come argomento, che l'Asia è più semplice di costumi dell'Europa ed ha meno pretese; perciò essa è più vicina a Dio; onde essa sarebbe capace di coprire il suo scarso consumo con proventi del suo suolo (1), anche se questa rinuncia dovesse costarle i più grossi sacrifici di lusso.

Laotse insegna: « Non devi apprezzare le cose rare. Ricco è soltanto colui che si contenta. Non l'aumento di appetito, ma l'assenza del desiderio è degno dell'uomo ». Anche il buddismo dispone di molte sentenze simili a questa.

Per tornare alla civiltà antica, aggiungono i seguaci del Gandhi, occorre non soltanto boicottare l'importazione estera e bruciare su roghi pubblici tutti i tessuti stranieri, compresi quelli già in uso nelle famiglie, ma è necessario abolire la totalità dei mezzi strumentali di lavoro della civiltà d'occidente e le sue forme materiali. Il motto è questo: con-

(1) Cfr. l'accurato studio sulle possibilità di vita, anche cooperativistiche, della piccola industria e dell'agricoltura nana nelle Indie in V. G. KAMAKRISHNA AYYAR, *Small Scale Production in India. A Study on Indian Industrial Organisation*. London, 1929, Norgate, p. 47 e seg.

vien bastare a sè stessi, riprendendo gli antichi strumenti di lavoro indiani, e rinchiudersi in una propria attività economica indipendente.

Ad una India liberata sì, ma erede pur sempre del macchinario moderno, Gandhi preferirebbe la stessa dipendenza sua completa dalla produzione inglese. « È sempre ancor più desiderabile comperare tessuti a Manchester che erigere in India delle fabbriche simili a quelle di Manchester. Un Rockefeller indiano non ci sarebbe per nulla più simpatico di un Rockefeller americano. Darci al macchinismo sarebbe per noi il più grande peccato: esso rende schiavi i popoli... ed il denaro è un veleno non meno potente quanto quello della lue » (1).

Uno degli scopi più importanti dei patrioti indiani sta nel ritorno alla filatura e tessitura casalinga a mano, la *charka*, a quella tessitura di cui un tecnologo europeo, già citato dal Cognetti de Martiis, ebbe a dire che « non è ancora abbassata al grado di una semplice fabbricazione meccanica, ma è rimasta invece un'arte quale nei tempi trascorsi era in tutti i paesi. In questi apparecchi il lato meccanico è ancora molto arretrato per non dire primitivo; quasi tutto è affidato alla destrezza dell'artefice » (2). Già nella grande inchiesta inglese del 1834-35 sulla tessitura a mano, R. M. Martin menzionava le mussole del Dekkan come il più bel prodotto

(1) ROMAIN ROLLAND, *Mahatma Gandhi*, Paris, 1922, Payot, p. 123.

(2) SALVATORE COGNETTI DE MARTIIS, *La mano d'opera nel sistema economico*. Torino, 1901, Utet, p. LXIII.

dell'industria tessile indiana, nella quale le manipolazioni dei tessitori erano più cospicue che in qualsiasi altra opera compiuta dalla mano dell'uomo.

Ora, far rivivere la filatura e tessitura a mano equivarrebbe, secondo il Gandhi, « a ridare a milioni di capanne indiane la loro industria accessoria, rianimare l'antica arte nazionale, toglier di mezzo la degradazione del pauperismo, creare una garanzia automatica contro la carestia; nello stesso tempo tale rinascita verrebbe a privare l'Inghilterra del suo più forte mezzo di sfruttamento dell'India»; d'altronde, disse ancora il grande patriota, « quando l'India potrà vestirsi da sè, senza bisogno alcuno d'importar stoffe e macchine straniere, le relazioni tra India e Gran Bretagna diventeranno naturali e quasi fraterne ». Epperò, ogni indiano, il ricco come il povero, dovrebbe imparare a filare il proprio vestito, e confezionarsi il costume nazionale, il cosiddetto *kaddar*, lungo rettangolo di mussola bianca avvolta a guisa di mantello.

Quando, nel suo viaggio in Europa, Gandhi arrivò a Marsiglia (1932), vestiva un semplice mantello, fatto di una stoffa filata e tessuta a mano da lui stesso. I satelliti del *mahatma* tenevano a far sapere a chi li interrogava che egli, durante il viaggio in Europa, non aveva mancato di continuare il suo lavoro di tessitura.

Ai giornalisti, Gandhi dichiarò, fra altro, questo: « Voglio dire agli inglesi che in India il lavoro artigiano deve essere incoraggiato, giacchè è la base della ricchezza e del benes-

sere del paese ». Più tardi ha aggiunto: « So bene, che in Inghilterra gli operai delle fabbriche di cotone hanno detto che mi lincerebbero. Non temo di andare fra essi; spero anzi di poter loro parlare e far loro comprendere la necessità dell'industria artigiana per l'India ».

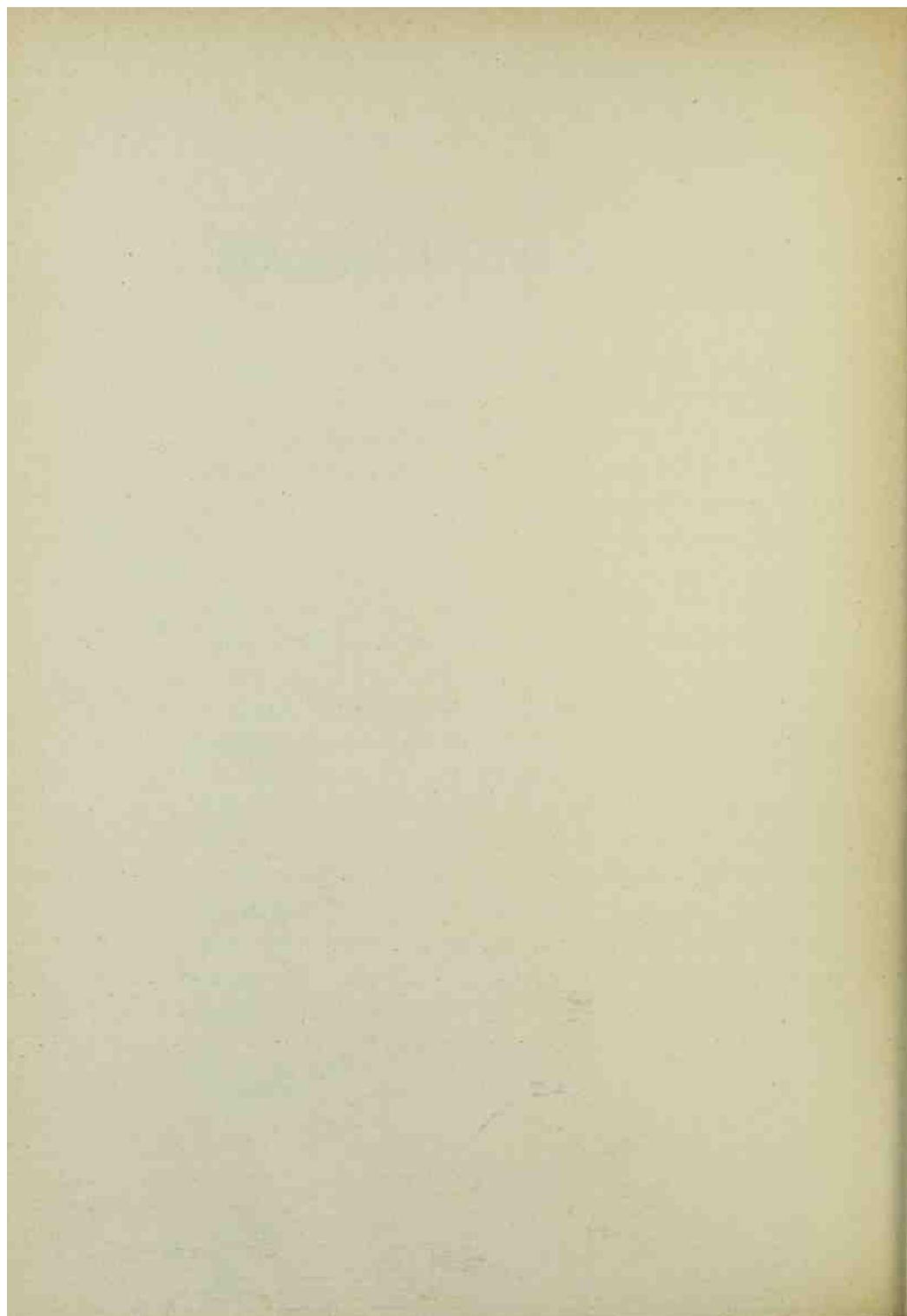
Tuttavia, nelle Indie britanniche, la mussola bianca tessuta a mano viene a costare più cara delle stoffe inglesi importate. Epperò, anche l'importazione di macchine non tende affatto a diminuire; al contrario continua ad aumentare notevolmente, tanto da raggiungere pel 1921-22 la cifra di 2 miliardi e 300 milioni di lire italiane, supergiù un terzo di più dell'anno precedente.

D'altronde, per gli indiani, la necessità di avviarsi verso un'industria propria non sparirebbe forse neppure colla eventuale futura creazione dell'auspicata unione doganale europea. Perchè questa unione certo non dovrebbe, nè potrebbe, a lungo andare garantire a nessuno la conservazione di territori protetti per rifugiare in essi le industrie meno adatte, mantenendosi dei mercati riservati, suscettibili a falsare il giuoco della libera concorrenza con gli altri e la costruzione, su di essi, dei prezzi differenziali a favore di un *dumping* europeo (1). Dimodochè, se l'industria indiana non riesce intanto di mettersi su salde basi proprie, l'unione doganale europea non farebbe che aggravare per essa il pericolo dell'inondazione di merce straniera.

(1) JACOPO MAZZEI, *I problemi della politica doganale coloniale del dopo-guerra*. « Rivista internazionale di scienze sociali », 1931, p. 389.

II.

BOICOTTAGGIO E CRISI ECONOMICHE



1. Alcune considerazioni sul commercio mondiale

1. - È cosa alquanto allarmante per l'industria europea, massime dal punto di vista della divisione di lavoro tra le varie parti del mondo, l'osservare come l'antico rapporto tra l'Europa, considerata quale paese d'esportazione di prodotti industriali, e gli altri continenti, considerati quale antico dominio coloniale predestinato a servire da sbocco per le merci europee, vada sempre più affievolendosi.

Ai nostri antenati sembrava dover persistere eterno il concetto mercantilistico, per cui alle colonie spettasse il compito di provvedere la metropoli di materie greggie e di derivate coloniali, mentre rimanesse a questa il diritto esclusivo di inviare a quelle il soprappiù dei suoi manufatti.

In effetti, tutti i popoli colonizzatori, dagli spagnuoli agli inglesi, di fronte alle loro dipendenze coloniali, adottavano la stessa politica, culminante nella interdizione, o quasi, per le colonie, non solo di fornirsi da paesi stranieri, ma anche di creare industrie proprie trasformatrici. La stessa industria tessile nord-americana, la cui importanza odierna non sfugge a nessuno, non potè compiere la sua naturale funzione di valorizzatrice industriale del cotone greggio autoctono che dopo il distacco politico degli Stati Uniti dalla madre patria europea, proibizionistica e monopolizzatrice. Epperò in America la nascita dell'industria tessile non risale che all'indomani della libertà statale.

Da allora in poi le industrie nord-americane di ogni genere si sono sviluppate al segno di muovere una grave concorrenza ai prodotti inglesi, non soltanto sul mercato nazionale americano, ma anche su altri mercati, non escluso quello inglese medesimo. Può considerarsi anzi quale uno dei cardini della piega presa dall'economia mondiale durante la guerra il fatto che la concorrenza tra la madre patria e l'antica colonia resasi indipendente è andata sempre più svolgendosi a favore di quest'ultima. Nell'America del Sud, gli Stati Uniti hanno, dopo la guerra, addirittura soppiantato in molti scali il commercio inglese. Anche come esportatori di materie prime, gli Stati Uniti stanno facendo concorrenza, sia pur indiretta, all'Inghilterra, irrobustendo, colle loro importazioni di cotone greggio, l'industria tessile giapponese, la quale, a sua volta, colle sue stoffe a

buon mercato, batte l'industria inglese nell'India (1). Secondo un rapporto di Frank R. Elridge, capo del reparto per l'Asia al ministero del commercio a Washington, del 1922, il 31 % dell'importazione giapponese era di provenienza americana, la qual percentuale costituiva il doppio delle due importazioni che la seguivano nella scala delle importazioni, vale a dire di quelle dalla Cina e dall'Inghilterra.

L'articolo più importante introdotto in Giappone dalla America era appunto quello del cotone greggio che, quantunque non rappresentasse per quantità che un quarto dei cotonei importati complessivamente in quell'isola, raggiungeva però il 40 % del loro valore. Inoltre gli Stati Uniti fornivano al Giappone la seguente quantità di prodotti: il 41 % del macchinario; il 60 % delle sbarre d'acciaio, tubi e fili di ferro; il 70 % della legna; l'80 % del petrolio; il 93 % del solfato d'ammoniaca; l'80 % dei materiali da costruzione, ed in più per 96 milioni di dollari di cuoi, pasta per carta, chiodi, automobili, soda, ecc. Da queste cifre, l'Elridge trasse la conclusione che, data l'importanza assunta dalle relazioni economiche dei due paesi, essi avrebbero tutto l'interesse di prestarsi vicendevolmente il loro aiuto.

Anche in Cina gli Stati Uniti si sforzano di ottenere la prevalenza commerciale sull'Inghilterra. Tant'è che, al fine di porre argine all'invasione americana, il governo britan-

(1) Cfr. pag. 52 di questo scritto.

nico, dietro proposta della Camera di commercio inglese a Sciangai, si dimostrò disposto a fondare in quella città una scuola tessile (1921). Questa scuola, frequentata quasi esclusivamente da allievi cinesi, alberga però il pericolo di preparare gli elementi indigeni, atti a modernizzare l'industria tessile cinese, e danneggerà in tal guisa, coll'andar del tempo, anche gli interessi degli esportatori inglesi medesimi (onde era spiegabile l'opposizione nata contro il progetto da parte degli industriali tessili in Inghilterra). Tuttavia questa scuola reca all'Inghilterra vantaggi grandissimi dal punto di vista politico, ed anche economico, essendo essa suscettibile di servire, oltre alla concorrenza contro l'America, alla introduzione e diffusione in Cina di altri prodotti inglesi, quali utensili e macchinario.

Accenneremo pure, come ad un indice suggestivo del capovolgimento di certi rapporti d'interdipendenza tra l'Inghilterra e l'America, al fatto seguente: Nell'aprile 1924 gli americani cercarono di portar via alla città di Londra alcune delle sue più belle chiese storiche sfrondandola in tal maniera, *ad majorem gloriam Terrae Novae*, di alcuni dei suoi più gloriosi monumenti artistici. Infatti gli Yankees, approfittando del continuo processo di evacuazione demografica del centro londinese, la City, evacuazione che aveva reso parecchie chiese superflue e fuori uso, si proposero di comperarle per trasportarle poi, pietra per pietra, in America. E sarebbero riusciti nel loro intento se non si fosse destata, all'ultimo momento, in Inghilterra, la coscienza europea,

intollerante di atti che potessero, esteticamente parlando, impoverire la vecchia culla della civiltà.

2. - Tra i motivi per cui avvenne la diminuzione dei rapporti economici, verificatasi, almeno sotto alcuni aspetti, tra l'Europa e gli altri continenti, accenneremo a due, che a nostro avviso stanno in prima linea.

In primo luogo va preso in considerazione l'impoverimento generale che seguì la guerra, anche, e massime, nei paesi extra-europei. Poichè, se molti di questi, come la Cina, le Indie, la Persia e l'Afganistan, uscirono dalla guerra in condizioni economiche floride, dovute alle compere fattevi dai paesi belligeranti, nondimeno la loro prosperità non ebbe per lo più che carattere effimero, perchè ben presto essi ebbero a risentirsi della crisi imperversante in Europa nel 1920-21. Fu, anzi, un paese extra-europeo, il Giappone, che, prima ancora dei paesi europei medesimi, ebbe a subire il contraccolpo finanziario del dopo-guerra.

Ora, le cause della crisi extra-europea vanno ricercate nel fatto che l'Europa, esausta dalla guerra, non era più in grado di comperare la stessa quantità di materie prime e di prodotti coloniali come nei tempi passati. Nella generale diminuzione verificatasi nell'importazione di prodotti coloniali in Europa vi erano, certo, alcune eccezioni che si riferivano a quelle materie, delle quali i paesi centrali, rimasti imbottigliati e tagliati fuori dai mercati, sentivano nell'immediato dopo-guerra, urgentissimo bisogno per la

ripresa delle loro industrie (caucciù e cotone). Così pure andò aumentando, nel periodo dell'immediato dopo-guerra, l'importazione in Europa, dalle Indie e dall'Oceania, di cereali e di zucchero, aumento dovuto alla scemata produttività agricola, in gran parte causata dalla guerra, in alcuni paesi dell'Europa centrale ed orientale.

A loro volta, molti paesi esotici, ai quali veniva a diminuire, colla scemata esportazione dei loro prodotti, una delle fonti di ricchezza, erano costretti a privarsi di una parte cospicua di merci europee; e fu questo, p. es., il caso dell'India ove diminuì l'uso delle stoffe importate di cotone. Secondo S. W. Daniels, il consumo di tali stoffe, che nel 1913-14 era stato di 4.210,1 milioni di yards, negli anni 1918-19 era sceso a 2.309,4 milioni, per risalire però nel 1922-23 a 3.071,0 milioni di yards.

Per il Giappone poi non va dimenticato il terremoto, che, distruggendo macchine, utensili, case e vite umane, nonchè una percentuale molto elevata della bachicoltura per la produzione della seta greggia, aveva fatto scemare di molto la ricchezza media dell'isola.

La parziale diminuzione dei rapporti economici tra l'Europa e gli altri continenti era dovuta, *in secondo luogo*, al sorgere (come, a mo' d'esempio, in India, in Giappone, in Cina, nell'America del Sud ed in Australia) di nuove industrie indigene analoghe a quelle europee.

Con ciò la guerra non aveva fatto che intensificare vieppiù un movimento, già cominciato ben prima dello scoppio

del conflitto europeo, e sostenuto in gran parte dalle barriere doganali messe su dai paesi nuovi per proteggersi contro le importazioni straniere, imponendo a queste di cercarsi altre vie. Molte case esportatrici europee, spinte dal timore di perdere la loro clientela, trasferivano allora la stessa loro sede fuori d'Europa, oppure vi creavano potenti succursali o filiali. A tal uopo portavano nei paesi esotici, dalla madre patria, i capitali ed una parte del personale dirigente e della stessa mano d'opera qualificata. Però, a poco a poco, quest'ultima veniva fornita dai paesi di residenza stessi, ed i capitali pure andavano trasformandosi e snazionalizzandosi sempre più.

Le stesse cause che portavano alla floridezza, vera od apparente, permanente o transitoria poco monta, della filiale o succursale di ditte straniere, generavano pure spesso una crescente prosperità delle industrie indigene medesime, agevolate ugualmente dall'esistenza di dazi protettivi e dal buon mercato della mano d'opera indigena.

L'industria nazionale che maggiormente progrediva era quella giapponese, dove, per esempio, nell'industria cotoniera, il numero dei fusi, che nel 1906-07 era stato di 1.483.000, nel 1920-21 ammontava a 4.130.000.

In Argentina, nel Brasile e nell'Australia, gli antichi importatori di scarpe, inglesi ed americani del nord, perdettero molto della loro importanza in seguito all'inopinato risveglio verificatosi nelle rispettive industrie locali che, colla abbondanza, nel paese, delle materie prime occorrenti, ave-

vano finalmente compreso l'antico detto del Genovesi « che la prima massima di economia che vogliono avere i sovrani, è che la nazione di cui sono capi dipenda dalle altre, in tutto ciò che s'appartiene alla vita naturale e civile, il meno che sia possibile: che sia il men che si possa debitrice ad ogni altra (1) ».

In Cina ed in India l'intensificazione dell'industria nazionale era meno sensibile, ma pur esisteva (2). In India, secondo i calcoli approssimativi di Daniels, presentati in una memoria scritta per la Società di statistica di Manchester e completata poi, nel 1923, dal *Manchester Guardian*, la produzione di tessuti indigeni, era aumentata dal 1913-14 al 1922-23 di 561 milioni (da 1.164.300.000 a 1.725.200.000) di yards. La Cina, malgrado i torbidi politici che la infestavano, sviluppò e perfezionò pur essa l'industria cotoniera, favorita qual'era, come già dicemmo, anche dalla stessa Inghilterra.

3. - A molti viene fatto a chiedersi quali sarebbero le prospettive che da questo stato di cose si potrebbero trarre. L'America e l'Europa fanno a gara per disputarsi il primato economico, mentre quello finanziario può già dirsi fin d'ora conquistato dagli americani, e gli asiatici stessi si accingono ad emanciparsi più che possono da quel che a loro sembra

(1) ANTONIO GENOVESI, *Lezioni di commercio ossia di economia civile*. Ed. Silvestri, Milano, 1830, vol. II, p. 312.

(2) Per la Cina, cfr. p. 123 di questo scritto.

essere, ed infatti è, schiavitù economica. Per non citare che un quesito tipico: finirà l'America, che colle sue automobili Ford è riuscita a fabbricare le macchine più a buon mercato, a conquistare, come ha già incominciato a fare, tutta l'Europa? O sarà invece l'Italia che ora primeggia nella fabbricazione delle automobili provviste della maggiore rapidità, a conquistare l'America? Il paragone è mal posto perchè si ridurrebbe in ultima analisi alla *vexata quaestio* della preferibilità del maggior buon mercato o della maggior rapidità, mentre la soluzione ideale starà nella sintesi e quella effettiva sarà subordinata alla differenziazione naturale delle classi sociali, tra le quali le une daranno la preferenza alla rapidità ed al comodo e le altre invece al buon mercato. Certo l'esportazione americana, pur non rinunciando alla conquista economica dell'Europa, sta piuttosto *diseuropeizzandosi*. È vero che nel 1915 il 71 % di essa era rivolta ai paesi europei sitibondi di vettovagliamenti e di munizioni; ma era anche allora che il commercio americano invadeva, con alte cifre, alcune piazze considerate finora qual monopolio britannico, come Bombay, Buenos Aires e Capetown. Nel dopo-guerra, sfumando a poco a poco il bisogno degli europei di provvedersi di merce americana e corroborandosi, d'altra parte, il commercio americano nei paesi extra-europei, la diseuropeizzazione dell'orientamento commerciale americano, della quale i primi segni si erano avvertiti già prima della guerra mondiale, si manifestava invece per esempio nel fatto che, nel 1920, la

percentuale dell'esportazione americana per l'Europa era caduta al disotto della cifra relativa all'anno 1913. Nè gli sforzi disperati di Roosevelt di togliere il suo paese da siffatta situazione, sono ancora stati coronati da sicuro successo.

4. - Comunque, per quel che concerne le prospettive dell'espansione commerciale mondiale europea, gioverà non esagerare di pessimismo.

L'Europa, come esportatrice, è tuttora una roccaforte non facilmente espugnabile. Sta di fatto, prima di tutto, che essa dispone di mezzi tecnici e massime di una mano d'opera e di tradizioni che non possono *improvvisarsi* altrove da un momento o, mettiamo pure, da un secolo all'altro. Per ora, pei paesi extra-europei in genere - astrazione fatta dell'America del Nord, che versa in condizioni specialmente favorevoli, e del Giappone - non si tratta già di far concorrenza alle merci europee su terzi mercati, bensì tutt'al più di emanciparsene sul mercato proprio, che è cosa grave, ma è un'altra cosa. Ed anche questa emancipazione si trova fortemente inciampata dall'incessante bisogno di detti paesi extra-europei di disfarsi, per vie commerciali, del soprappiù delle loro derrate agricole. Giacchè fino ad un certo punto è vero che i paesi extra-europei, esportatori di beni agricoli, hanno un bisogno anche più grande di esportare questi beni in Europa di quanto non abbia l'Europa di esportare i prodotti suoi. L'Europa,

pur diminuendo di natalità, sta crescendo di popolazione, intensamente, ed è sperabile che si troverà quindi nella necessità, non soltanto di consumare sempre più, ma di assorbire sui mercati proprî, in ragione diretta della diffusione del proprio benessere, sempre maggior parte dei suoi prodotti industriali. Gran parte della sorte che toccherà all'industria europea dipenderà in ultima analisi dal miglioramento economico delle classi medie e lavoratrici europee stesse.

Presa la cosa *sub specie aeternitatis*, l'Europa, sfrondata dalle sue angustie geografiche e commercialistiche, ha d'altronde vinta la sua causa nel mondo.

L'Europa è tutt'al più un concetto geografico. I confini geografici dell'Europa coll'Asia sono incerti. Dal punto di vista politico, e perfino da quello morale, la Russia detta europea e quella detta asiatica costituiscono, nel loro assieme, il prototipo dell'Eurasia.

Convien infatti considerare la questione europea anche sotto un punto di vista universale. Giacchè questa questione unisce tratti pressochè universali, data *l'uropeizzazione del mondo* che costituisce uno dei fatti più importanti della storia umana. Non è chi non veda quante e quali siano le conseguenze che derivano da questo avvenimento centrale e basilare.

Nessuno che segue attentamente le relazioni tra l'Inghilterra e gli Stati Uniti d'America, può certo sottrarsi all'impressione

che i due popoli si guardano in cagnesco, che le loro letterature sono imbevute, l'una contro l'altra, di idee preconcepite e che sono ambedue e di sarcasmi e di frizzi armate. A ciò aggiungasi che la popolazione degli Stati Uniti contiene numerosi elementi etnici e linguistici di provenienza non anglo-sassone e che non hanno nulla in comune colla storia e colle tradizioni della Gran Bretagna. Senonchè, non è men vero che la preponderanza etnica e psicologica degli americani del nord è tuttora spiccatamente anglo-sassone e che, al giorno d'oggi, il popolo degli Stati Uniti tutto intero parla inglese. Oltracciò, per ovviare ad ogni eventuale alterazione del primitivo stampo inglese per mezzo dell'immigrazione di gente appartenente ad altre stirpi, l'America ha avuto cura fin dall'immediato dopo-guerra, di circondarsi di un vero reticolato di ferro proibitivo, affinchè la rarefatta affluenza di elementi non anglo-sassoni non possa più turbare o mettere comunque in dubbio (o semplicemente rallentare) il processo dell'assorbimento dei nuovi cittadini eterogenei nel vasto crogiuolo anglo-sassone. Tali quali sono oggi, e saranno forse anche di più domani, gli abitanti degli Stati Uniti, pur differenziandosi da quelli della vecchia Inghilterra, sotto più di un aspetto in modo assai cospicuo, essi presentano con questi ultimi un grado di affinità infinitamente più forte di quello che presenti, con entrambi, preso nella sua totalità, qualsiasi altro popolo, europeo od americano. Ciò non è soltanto dovuto alla comunanza di razza che contraddistingue la maggioranza

dei britannici e degli *yankees*, ma, prima di tutto, a quella, assai più dinamica, della lingua con tutta la imponente sua soprastruttura letteraria, artistica, sentimentale e scientifica.

G'inglesi europei, a loro volta, non costituiscono che una parte, che va sempre più assottigliandosi di numero, di quell'immenso stato intercontinentale, interinsulare ed interoceanico che è l'impero britannico. Di questa sua creazione storica, l'Inghilterra sta in procinto di subire sempre più l'ascedente politico e morale. Nel *British Museum*, di Londra, il direttorio della celebre grande biblioteca si vede, in questi ultimi anni, costretto di rinunciare all'acquisto di una parte crescente di libri scritti nelle lingue europee continentali, per far fronte alla necessità di mettersi in possesso delle pubblicazioni ognora più numerose dei *dominions* componenti l'impero, nonchè di quelle che si stampano, in lingua inglese, nelle altre parti del mondo ove il *yes* suona, e massime negli Stati Uniti. Il trattato di Ottawa dimostra che anche sul campo commerciale l'Inghilterra non mette più nessun indugio a sacrificare buona parte delle relazioni che legano ancora i suoi traffici colla vecchia Europa, pur di soddisfare i bisogni e le richieste dei popoli fratelli del proprio impero, i quali tendono ad impadronirsi, a favore degli interessi loro particolari, del sistema nervoso centrale. E ciò fanno con un ritmo sempre più rapido ed a ragione diretta della coscienza della propria forza dinamica che le colonie stanno acquistando. I fatti sono lì a dimostrare come le figlie

riescono a mettere la vecchia madre nella necessità di affidare ad esse le chiavi della comune tesoreria. Ond'è che al punto che sono arrivate le cose, sarebbe davvero ingenuo di porre agli inglesi il dilemma della loro appartenenza geografica, e di chiedere loro se si sentono maggiormente come parte integrale dell'Europa, o invece come parte integrale del proprio impero in cui il sole non cala (1).

Senonchè, va ricordato ancora un fatto di uguale importanza. Le vecchie nazioni latine dell'Europa sono profondamente indebitate verso la Spagna e il Portogallo che, in un tempo in cui l'Italia disunita e serva allo straniero non era ancora in grado di fornire al mondo che grandi navigatori, grandi artisti e grandi scienziati, e in cui la stessa Francia, lacerata dalle guerre di religione, non era ancora preparata a stendere le braccia fuori dell'angusto ambito europeo, con uno sforzo politico, colonizzatore e demografico inaudito (e del quale non lor siamo sufficientemente grati), sono riusciti a dare l'impronta perenne del loro genio e della loro lingua a tutto il continente meridionale dell'America. È questo un fatto di una portata storica veramente smisurata, incalcolabile, appena diminuita dall'emancipazione politica che queste terre del nuovo mondo hanno raggiunta, al pari delle

(1) Solo in queste ultime settimane pare che, sotto la pressione della paura e dell'orrore che le ispirano la Germania del terzo Reich, coi suoi metodi, interni ed esterni, e coi progressi chimici ed aeronautici di guerra, l'Inghilterra solidarizzi nuovamente di più col vecchio continente, del quale è divisa dalla sola Manica.

colonie inglesi dell'America del nord, nelle lotte contro le rispettive loro madri patrie. D'altronde, la comunanza indistruttibile, formata e cementata dalla medesimezza della civiltà, che unisce la Spagna alle sue antiche colonie, e il Portogallo al Brasile, si è manifestata anche durante la guerra mondiale, ove i paesi di lingua spagnuola hanno seguito quasi tutti la politica neutrale della Spagna europea, mentre il Brasile è entrato in guerra accanto al Portogallo. Cessata poi l'alta contesa, la solidarietà delle colonie spagnole, libere ed indipendenti, colla penisola iberica si è concretata in un'altra guisa non meno significativa; nella creazione ufficiale cioè di una festa nazionale comune per tutte le genti di lingua e di stirpe spagnola al di qua e al di là dei mari: *el día de la raza*. Ed eccoci di nuovo indotti ad emettere una tesi che molto rassomiglia a quanto abbiamo dovuto dire sul mondo anglo-sassone: non ammette dubbio che la sfera di solidarietà che accomuna gli stati dell'America del sud alla Spagna, sorpassa di intensità, di calore e di sentimento di gran lunga la solidarietà inter-europea, della quale la Spagna può far parte.

Epperò è lecito affermare che alcuni tra i maggiori popoli d'Europa posseggono una graduatoria di affetti, nella quale gli altri popoli europei non tengono il primo posto, perchè appunto i suddetti popoli appartengono ormai, sentimentalmente e in parte materialmente, a sfere più vaste.

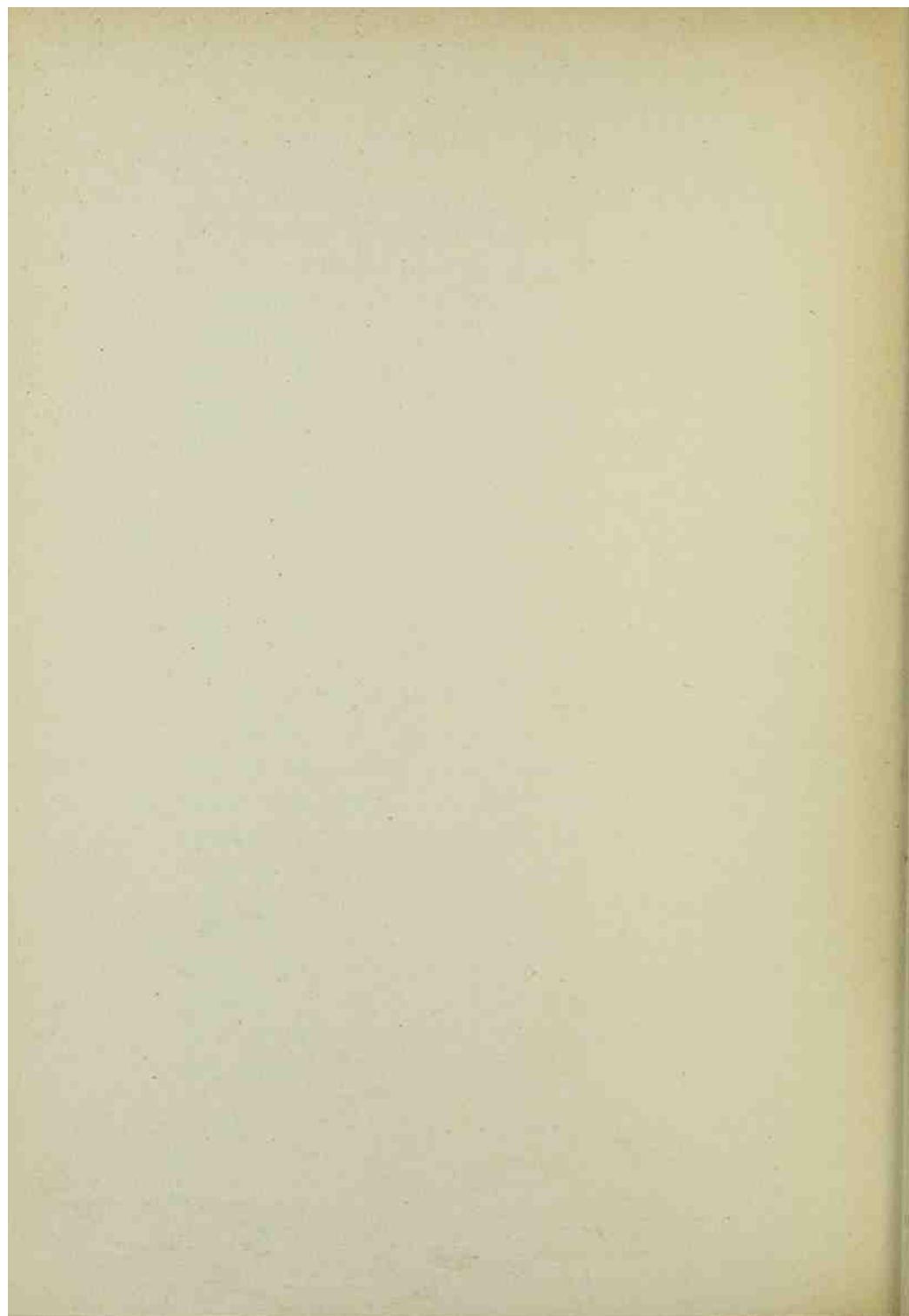
Molte delle osservazioni fin qui fatte potrebbero ripetersi, sia pure in tono assai minore, per altri popoli europei, come

la Francia e l'Olanda. Questi due popoli hanno dovuto cedere, nel corso della storia bellica degli ultimi due secoli, le loro colonie più care e umanamente più preziose ad altre potenze, vincitrici in guerra; così la Francia ha ceduto il Canada (colonia di popolamento) all'Inghilterra; come l'Olanda ha dovuto rinunciare, anch'essa a favore dell'Inghilterra, a Nuova York e all'Africa meridionale. È tuttavia innegabile che, a dispetto dei legami politici spezzati, molti di questi paesi hanno perfettamente conservato, colla comunanza linguistica e tradizionale, le immanenti loro caratteristiche, per cui il canadese francese o l'*afrikander* olandese si sentono, in cuor loro, maggiormente uniti coi loro cugini d'Europa che cogli inglesi, in mezzo ai quali vivono.

Altre grandi nazioni europee, tra le quali vanno annoverate gli italiani, i tedeschi e i polacchi, hanno regalato, sotto forma di emigranti, alle terre d'oltre oceano, e massime all'America, vale a dire a colonie od ex-colonie altrui, milioni dei loro figli. Non è certo probabile che questi discendenti delle nostre vecchie razze, contadini o artigiani, dispersi su territori immensi e viventi sotto l'imperio di altre leggi e di altre civiltà linguistiche, possano conservarsi intatti, resistendo per sempre alle leggi ferree dell'ambiente. Rimane però fuori dubbio che gli emigranti, naturalizzati, o meno, dalla nuova patria, continueranno di rimanere presenti alle menti ed ai cuori dei loro parenti lasciati nella patria antica, ai quali sono attaccati con mille nodi visibili e invisibili.

Da quanto siamo andati esponendo scaturisce un dato di

fatto, degno di star in cima ai nostri pensieri, ed è questo: non havvi quasi un solo popolo cospicuo in Europa, che, in una misura o in un'altra, non subisca nei suoi sentimenti di solidarietà, spesso (se pur non sempre) all'unisono coi suoi interessi economici, delle attrazioni extra-europee, e delle forze centrifughe atte a stornarlo tanto più facilmente dai suoi compiti europei in quanto che derivano appunto esse stesse da forze europee o similari, sia pur in un senso più ampio.



2. Effetti del boicottaggio

« Le seul droit de l'acheteur, c'est d'acheter ou de ne pas acheter »..

L'espressione più spinta di questo diritto si manifesta nel boicottaggio.

Il boicottaggio internazionale è per lo più uno *sfogo* d'ordine sentimentale.

Il boicottaggio costituisce un tentativo spiccato, sebbene alquanto sporadico e slegato, di trasferire, coll'eliminazione di generi di merci indesiderabili dalla circolazione commerciale, la determinazione della produzione alla massa dei consumatori.

Non sfugge a nessuno l'affinità *funzionale* che il *boicottaggio* presenta con una forma di dazio, quella di ritorsione (1); con questo infatti condivide l'estrema aggressività e lo scopo

(1) Fermo sempre rimanendo, naturalmente, che, mentre il dazio di ritorsione è un mezzo economico per raggiungere uno scopo economico, il boicottaggio è per lo più un mezzo di pressione economica per ottenere uno scopo politico.

essenzialmente *ad hoc*. Ma vi è di più. Nell'uno che nell'altro dei casi l'azione è un mezzo destinato a ristabilire un equilibrio scosso. Il dazio di ritorsione non è un dazio di protezione; può essere, anzi, almeno tendenzialmente, liberistico, avendo della protezione la forma, non la sostanza che gli viene data dall'orientamento. È risaputo che il dazio di ritorsione venne raccomandato da Adam Smith quale mezzo pratico avente per finalità la lotta contro un protezionismo estero, perchè tendente al ristabilimento, ovvero alla introduzione, della libertà di commercio (1). Anche il boicottaggio mira unicamente ad infrangere degli ostacoli esterni, e non ha più ragione di sussistere quando tali scopi sono stati raggiunti; tanto il boicottaggio quanto il dazio di ritorsione sono mezzi escogitati per realizzare un dato fine; non possono essere fini a se stessi.

Azioni boicottistiche possono scatenarsi ovunque esistano barriere doganali e, quindi, ovunque possano prendersi in un paese misure protettive suscettibili di danneggiare gli interessi di un altro. In tal caso la stessa medesimezza dello stato non costituisce più ostacolo al boicottaggio. Così si svolse nell'agosto-settembre 1934 una viva agitazione boicottistica entro la stessa compagine dell'Impero britannico.

Nacque infatti, sul Lancashire, un serio tentativo di boi-

(1) ADAM SMITH, *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nation* (Ed. London, 1826, Dove, p. 432).

cottare i prodotti australiani. Per favorire la produzione di cotone greggio nel Queensland, l'Australia aveva deciso di aumentare le tariffe imposte sulle importazioni dei filati di cotone inglesi. Evidentemente, la misura protettiva era intesa anche allo scopo di favorire la fabbricazione di stoffe di cotone nazionali in Australia. In seguito a questa minaccia si diffuse un grave malcontento nel Lancashire, già mezzo rovinato dal boicottaggio indiano e dalla concorrenza giapponese. Tuttavia l'agitazione non ebbe per centro le organizzazioni tessili, ma invece, per la prima volta nella storia del boicottaggio internazionale, quello degli interessati *indiretti*, vale a dire le grosse organizzazioni di venditori di commestibili destinati al consumo dei padroni; impiegati ed operai delle fabbriche tessili locali, le quali temevano che nuove difficoltà portassero a una nuova diminuzione del potere di acquisto della propria clientela. A Bolton, a Blackburne e in altri centri del Lancashire e provincie adiacenti, le potenti *Grocers' and Provision Dealer's Associations* decisero, per scongiurare il suddetto pericolo, d'entrare in una lotta di ritorsione capace di determinare un *rimangiamento* delle tariffe giudicate ingiuste (*for revising the politics of Australia*) e di premere sul Gabinetto federale australiano. La proposta fatta fu quella di boicottare subito tutti i prodotti di provenienza australiana, rivolgendosi d'or'innanzi per l'importazione dello zucchero alla Nuova Zelanda e per quella delle *sultanas* alla Turchia (Smirne). — Avendo i cotonieri del Lancashire promesso che si sarebbero valse anche

del cotone greggio del Queensland, pare che le teste calde delle due parti in contesa stieno oggi per riprendere senno. Ciò non toglie che l'episodio accennato sia assai suggestivo e interessante (1).

Da un altro punto di vista, il boicottaggio commerciale internazionale, arma a doppio taglio, essendo esso una rappresaglia indiretta con cui si intende agire su un campo non suo, provoca altre e più forti rappresaglie, e ne provoca nel campo suo proprio, alla stregua del proverbio tedesco settecentesco: « *Haust Du meinen Juden, hau ich deinen Juden!* » (2).

Il boicottaggio condivide pure una caratteristica col blocco continentale: l'impetuosità barbara. Nel decreto che Napoleone mandò il 21 novembre 1806 al senato a Parigi e che doveva giustificare la misura presa, trovansi le parole seguenti: « *Il nous en a coûté de revenir, après tant d'années de civilisation, aux principes qui caractérisent la barbarie des premiers âges des nations: mais nous avons été contraints à opposer à l'ennemi commun les mêmes armes dont il se servait contre nous* » (3). Sottolineamo: *la barbarie des premiers âges*. Pertanto nei loro momenti di maggiore

(1) *Manchester Guardian* dell'11 e 14 agosto e del 5 settembre 1934.

(2) « Se tu credi di percuotere il mio (protetto) ebreo, io prenderò a picchiare l'ebreo (protetto) tuo ». (Cfr. anche GEORG BUCHMANN, *Geflügelte Worte. Zitatenschatz des deutschen Volkes*. 24^a ed., Berlino, 1910, Spener, p. 208).

(3) ADOLPHE BLANQUI (AÎNÉ), *Histoire de l'économie politique en Europe depuis les anciens jusqu'à nos jours*. Tome II. Paris, 1837, Guillaumin, p. 197.

esaltazione, i boicottanti non esitano a procedere ad atti di mera distruzione di ricchezza. Sia nel blocco continentale (1) che nei boicottaggi liberi moderni (come abbiamo accennato per l'India) (2), l'*ultima ratio* di tali movimenti consiste nel *rogo*.

Nel commercio interno, il boicottaggio può essere considerato azione illecita e punibile dalla legge sulla libertà di commercio. Per ovvie ragioni l'applicabilità di tale legge cessa invece allorché il boicottaggio si dirige contro un'industria straniera, sebbene, di per sé stante, si tratti, anche in questo caso, di una *atteinte à la liberté du commerce* (3). È vero che, per alcuni giuristi, il boicottaggio conterebbe appunto quale mezzo internazionale legale, da usarsi dalla Società delle nazioni, che con apposita decisione ricorrebbe a questo espediente per punire e ridurre all'ubbidienza uno stato accusato e colpevole di avere leso gli interessi di essa società (4). Se è già più che dubbia la legalità di una tale procedura, è anche viepiù dubbia ancora la potenzialità societaria sufficiente per condurre a termine un cotale compito. Anziché arma societaria, il boicottaggio potrebbe essere, se mai, arma ufficiale in mano di uno

(1) PEEZ, p. 260 e seg.

(2) Cfr. p. 66, 85 di questo nostro scritto.

(3) Cfr. per il Belgio, GEORGES DE LEENER, *L'organisation syndicale des chefs d'industrie*. Bruxelles, 1909, Misch et Thron, vol. II, p. 378.

(4) CHARLES CHENEY HYDE, *The Boycott as a Sanction of International Law*, in « Political Science Quarterly », XLVIII, 2 (1933), p. 211. L'azione del boicottaggio dovrebbe dipendere da una *sanction of judges* nominati dalla Società delle nazioni.

stato singolo. Negli Stati Uniti, il senato, dopo una viva discussione sul problema dei debiti internazionali (primavera 1934), aveva deciso di approvare un disegno di legge sul « boicottaggio finanziario » applicabile alle nazioni insolventi, che doveva consistere nella proibizione di qualsiasi emissione di prestito o collocamento di titoli sul mercato nord-americano per conto di stati inadempienti agli impegni assunti in precedenti analoghe transazioni (1). Avremmo, tuttavia, da ridire sotto l'aspetto terminologico (2).

Ai già più che incerti rapporti tra produzione e consumo, il boicottaggio reca un nuovo elemento di squilibrio. Il boicottaggio presuppone un immediato, e spesso improvviso e imprevedibile, mutamento nell'opinione degli uomini rispetto alla desiderabilità, e quindi all'importanza, di una serie di beni economici di una data provenienza; mutamento che avviene anche ove questi beni continuino, obiettivamente parlando, a possedere le stesse qualità utili o le stesse capacità congenite che loro venivano attribuite prima. Donde si vede che il boicottaggio presenta pure un punto di contatto con la moda. Dice il Pantaleoni che « quanto più in una società sono costanti, attraverso i secoli, i gusti, tanto più, a parità di costi, è grande il rendimento; ovvero, brevemente, una società statica nei gusti ha un costo

(1) La legge è stata poi aggiornata.

(2) Cfr. p. 51, 54, 55 di questo scritto.

minore di una società dinamica nei gusti, se ed in quanto possono ancora paragonarsi » (1). Senonchè, la società capitalistica è, per antonomasia, una società dinamica. La moda, per la quale Ferdinando Galiani dice di non aver saputo trovar altra definizione che quella di essere « un affezione del cervello propria delle nazioni europee, per cui si rendono poco pregevoli molte cose, solo perchè non giungono nuove » (2); la moda, diciamo, coi suoi passaggi bruschi da un gusto collettivo ad un altro, svaluta in un attimo, senza cambiarne minimamente il valore d'uso, ingenti *stocks* di merce, togliendo ad essi ogni valore di cambio – il cosiddetto « Meinungskonsum » (il carattere logorante dell'opinione pubblica riguardo ai beni economici) dei tedeschi (3). Ora, un fenomeno simile avviene anche per il boicottaggio che, da un momento all'altro, dichiara *tabù* la vendita di merce intatta, ma malvisa. Di questa svalutazione repentina rimangono vittime, in ambedue i paesi in lotta, innanzitutto gli speculatori che, in previsione di forti aumenti di prezzo e di facile e sicura esitabilità per dati paesi, abbiano fatto soverchi acquisti e che poscia pagano il fio dell'aumento artificioso di merce al quale tien dietro appunto una forte diminuzione o addirittura la cessazione della domanda sui

(1) MAFFEO PANTALEONI, *Scritti vari di economia*. Roma, 1910, Castellani, p. 34.

(2) FERDINANDO GALIANI, *Della moneta*. Libri cinque. 2ª ed., Napoli, 1780, Stamperia simoniana, p. 46.

(3) Cfr. ROBERT ZUCKERKANDL, voce *Konsumtion*, nel « Wörterbuch der Volkswirtschaft », vol. II, Jena 1989, Fischer, p. 97.

mercati consueti. La riuscita della speculazione ha per presupposto che nell'intervallo tra la compera e la vendita i prezzi crescano. La speculazione prevede questo aumento e lo accelera cogli acquisti fatti in anticipo. L'arenamento della vendita che segue il boicottaggio, per contro, ha un'azione sui prezzi che equivale al fallimento di ogni elemento speculativo. Quanto più i capitali, nella eterna loro ricerca di impieghi lucrosi, si siano lasciati attrarre dalle lusinghe di alti prezzi, tanto più grave sarà, col disinganno, la perdita dovuta al ristagno. Ma anche qualora la speculazione non sia stata, nei frangenti del caso, che cosa trascurabile, il boicottaggio presenta per il paese boicottato, colla immobilizzazione di parti cospicue della sua potenzialità economica, una seria minaccia di diminuzione del reddito nazionale, dalla quale può scaturire una genuina crisi economica ove si consideri di quanto viene ridotto allora l'esito di molti prodotti, ristretta l'attività economica e quindi ribassato il valore dei capitali fissi e contratta la stessa domanda di lavoro. Giacchè il danno recato all'industria boicottata intaccherà immediatamente l'intero ciclo di produzione del quale è parte integrale; e presto la gangrena guadagnerà il *corpus oeconomicum* della nazione.

Le mosse ostracistiche spingono l'economia sempre più su una via che l'allontana dalla « regola pratica » del libero scambio. Esse consistono nell'abbandono delle vie finora battute, per indirizzare la produzione nazionale laddove non l'avrebbe diretta l'azione normale delle forze econo-

miche. Ciò vale per il caso che il posto vacante venga occupato da una nascente industria nazionale, anche quando ciò avviene da parte di terzi concorrenti. È evidente che il boicottaggio generi spostamenti, più o meno cospicui, di ricchezza.

Tra gli argomenti addotti a negare i danni economici provenienti dal protezionismo, figura l'asserto che nel paese protezionistico i prezzi non si elevano, perchè i dazi vengono pagati dal produttore straniero le cui merci siano state gravate di dazio. La qual cosa, se non è sempre vera, può avverarsi tuttavia in date circostanze; e non sarà vera nel caso che mediante scoperta di nuovi sbocchi l'industriale straniero possa rendersi indipendente dal paese inteso ad ostacolare, colla legislazione doganale, il libero ingresso delle merci altrui (1). Anche il boicottaggio può perdere, almeno di fronte alla colpenda industria straniera, molto della sua efficacia, quando questa riesce a parare il colpo destinatele, cercando e trovando subito altri e nuovi mercati per rivolgere ad essi la merce interdetta. Nel caso invece che il boicottaggio abbia colpito con molta intensità la produzione straniera e che questa appunto non sia riuscita a ricorrere incontinente ad altri sbocchi, la necessità dello smaltimento degli *stocks* abbondanti le s'impone sul mercato interno. In tale maniera la liquidazione rallentata può creare la crisi, oppure prolungare quella eventualmente preesistente, ritar-

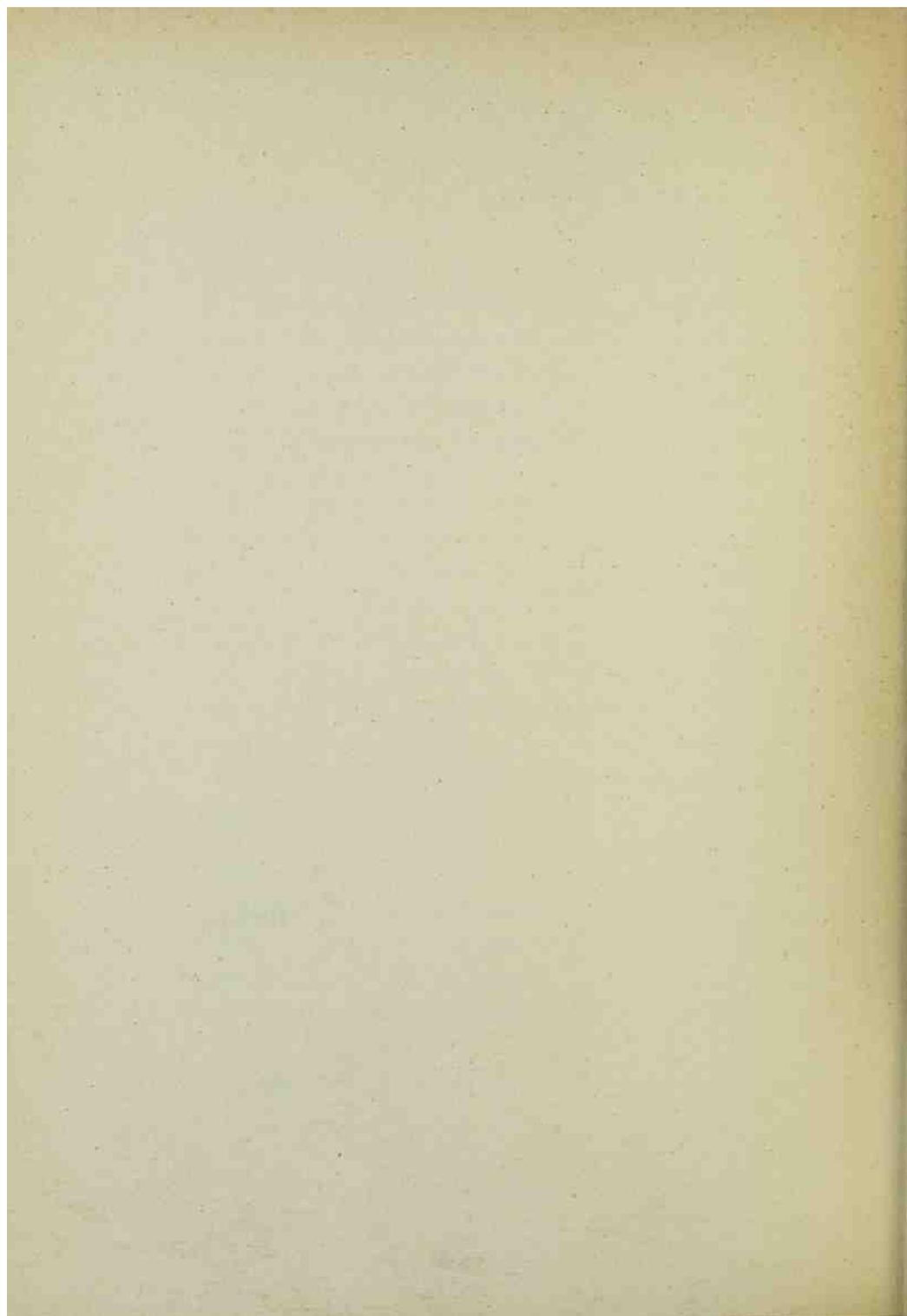
(1) Cfr. anche ARNALDO AGNELLI, *Libero scambio*, Milano, 1897, Hoepli, p. 91.

dando, con perdite gravissime per ogni genere d'intrapresa, il momento della ripresa. Certo le perdite allora constatate non sono già dovute alla crisi in sè, perchè traggono la loro cagione non dal periodo di liquidazione, ma da quello del boicottaggio che costituisce il loro punto di partenza più preciso.

Il boicottaggio internazionale può ancora avere un altro effetto. Nella loro critica della cosiddetta teoria del fondo-salario, secondo la quale la fissità del fondo stesso fa sì che la classe capitalistica non sarebbe disposta a destinare alla domanda di lavoro che una quantità di capitale assolutamente determinata, vale a dire priva di qualsiasi elasticità (per cui ogni tentativo di elevare i salari sarebbe condannato *a priori* a fallire), i difensori del concetto economico dello sciopero si sono trincerati dietro la tesi dell'effetto remuneratore del differimento della compra-vendita sul mercato del lavoro: il valore di una merce non crescerebbe soltanto per una diminuzione nella quantità offerta della merce stessa, ma per ogni influenza che rafforzi la condizione economica del produttore e che gli consenta di soprassedere nella vendita del suo prodotto. Ora, ricorrendo all'arma dello sciopero, le organizzazioni operaie consentirebbero appunto ai venditori della merce-lavoro la facoltà di aspettare, di indugiare la loro vendita, e con ciò di ottenere, dai compratori della medesima, delle condizioni più vantaggiose (1). La tesi non è priva

(1) ACHILLE LORIA, *Il movimento operaio*. Palermo, 1903, Sandron, p. 86.

di valore astratto, che, in qualche caso almeno, è anche suscettibile di concretarsi. Epperò, alla stregua della stessa legge, anche l'interdetto della merce estera può, dopo la sua scadenza, essendosi ammuccchiati gli *stocks* durante il periodo della sua validità (a meno che, ben inteso, l'importatore boicottato non sia stato sostituito da altri), avere per effetto di diminuire i prezzi. La rarefazione delle braccia rincara le braccia, la rarefazione dei compratori fa calare i prezzi.



CONSIDERAZIONI FINALI

Non sarebbe lecito sostenere, per analogia di quanto il Gini ha affermato per i dazi doganali (1), che cioè il boicottaggio sia, come arma di offesa, benefica, perchè, pur danneggiando l'economia nazionale del paese che lo impone, anche più fortemente danneggia quello degli altri paesi contro i quali è diretto. Sarebbe questo davvero una ben magra consolazione. Da una battaglia rimasta indecisa, in cui il preteso vincitore abbia avuto un numero quasi uguale di morti del vinto, non nasce nessuna nuova vita, neppure per il preteso vincitore; due cifre negative non dando mai, nell'addizione, una cifra positiva.

L'importanza del boicottaggio suolsi misurare talora sull'ammontare delle perdite materiali subite dalla parte boi-

(1) CORRADO GINI, *La revisione del processo contro il protezionismo*. Trieste, 1923, Trani, p. 11.

cottata. Quest'ammontare è difficilmente esprimibile in cifre attendibili. Per il solo boicottaggio contro l'America, organizzato dai cinesi nel 1905, si è voluto valutare la perdita a 100 milioni di lire sterline. Come efficacissimo ci viene descritto anche il boicottaggio cinese contro il Giappone, nel 1931-32; tant'è che la parte danneggiata stessa, menando alte lagnanze, credette di rendere di pubblica ragione, e in via ufficiale, le prove statistiche dei danni subiti, nei famosi suoi *Documents submitted by the Japanese Government to the Lytton Commission*.

Sono ugualmente innegabili gli effetti nocivi che gli atteggiamenti indiani hanno esercitato sull'economia inglese. Egli è che, specialmente quando un'industria presenta già dei sintomi di crisi, il boicottaggio estero di cui vengano fatti segno le sue merci, assume caratteri di gravità (1). È vero che, mentre scriviamo (maggio 1934), le condizioni economiche dell'Inghilterra sono sensibilmente migliorate. L'Inghilterra sta per superare buona parte della crisi. Senonchè, il Lancashire, vale a dire, l'industria cotoniera, è rimasta il suo tallone d'Achille. Al posto dei sette miliardi di metri quadrati di cotone del 1913, il Lancashire non ne ha esportati che due miliardi nel 1933; e dal dodici per cento, nel 1929, la disoccupazione, nel territorio della contea, è passata al venti per cento all'inizio del presente anno. La concorrenza internazionale ha avuto un effetto tanto disa-

(1) Cfr p. 76 ss. di questo scritto.

stoso che le aziende attualmente in attività lavorano solo al cinquanta per cento della loro capacità.

In Cina, nell'industria cotoniera, la metà degli stabilimenti appartiene a giapponesi o ad inglesi. Tuttavia, le imprese che trovansi in mani cinesi, quantunque meno bene attrezzate, stanno facendo rapidi progressi. Nel 1930, attraverso il boicottaggio, la maggioranza dei fusi in opera era passata in mano di cinesi (1).

Se il boicottaggio porta al risultato di una sostituzione del prodotto boicottato con un prodotto nazionale, che del periodo del boicottaggio possa servirsi a guisa di una misura protezionistica, esso compie una funzione tendente verso l'autarchia. Se poi tale progresso autarchico concerne le industrie chiavi (la cui definizione esatta presenta tuttora gravi difficoltà), le basi economiche dell'economia nazionale ne risulteranno rafforzate (2).

Tuttavia, i risultati positivi ottenuti dai boicottanti sono spesso più politici che economici. L'onere economico riceve il suo compenso sul campo politico. Con altri termini, i sacrifici economici si risolvono spesso in un corroboramento della posizione politico-estera del proprio governo.

Ad alcuni scrittori l'arma del boicottaggio sembra preferi-

(1) H. D. FONG, *Cotton Industry and Trade in Cina*. Tientsin, 1932, Nankai Institute of Economics, 2 vol.; cfr. pure E. BURNS, *British Imperialism in China*. 1926. Labour Research Department. Colonial Series, n. 3.

(2) Cfr. ATTILIO GARINO-CANINA, *Le « Industrie chiavi » e l'elisione dell'onere della protezione nelle produzioni derivate*, in « La riforma sociale », luglio-agosto 1923.

bile al conflitto aperto, per la sua superiorità d'efficacia (1). La tesi ci sembra più che dubbia. Piuttosto è lecito asserire che questo mezzo è più etico, più morale, perchè non macchiato di sangue sparso. Ad ogni modo, considerato di per sè, costituisce un mezzo più economico, o, se vuoi, meno anti-economico, vale a dire meno costoso della guerra. Anche il boicottaggio distrugge ricchezze, ma è pur tuttavia meno distruttivo di una guerra guerreggiata, quantunque talora il boicottaggio possa anche diventare (come abbiamo già accennato [2]) il semplice prodromo di un conflitto armato.

Gli effetti del boicottaggio internazionale possono talora riuscire salutari quando esso agisca come sveglia, destando nel pubblico e nel governo del paese danneggiato la netta sensazione del valore del bene perduto o del pericolo incorso e quindi della necessità di porvi al più presto rimedio. Così agì, per esempio, il primo boicottaggio indetto dai cinesi contro i prodotti americani nel 1905. Scrisse allora un'autorevole rivista di Nuova York: « Esso ha giovato all'utilissimo intento di risvegliare il sentimento sia pubblico che ufficiale sì da far comprendere l'importanza degli interessi del nostro paese nell'impero cinese e la grossa follia di giocare con essi » (3). Due anni più tardi, quando si

(1) HARRY W. LAIDLER, *Boycott*, nella « Encyclopedia of the Social Sciences », *l. c.*, p. 663; cfr. REMER, p. 247 e seg.

(2) Cfr. p. 110 di questo scritto.

(3) *Journal of American Asiatic Association*, luglio 1905.

rinnovarono in Cina gli appelli ad un altro boicottaggio anti-americano, gli organi ufficiali degli Stati Uniti si affrettavano a dichiarare pubblicamente che le misure restrittive prese riguardo all'immigrazione gialla non intendevano minimamente toccare i cittadini cinesi in blocco, ma solo la mano d'opera; e così dicendo gli Americani, pur non eliminando del tutto le cause del malumore asiatico, riuscivano tuttavia a raddolcire la pillola e a placare almeno la parte più remissiva dei negozianti e degli intellettuali cinesi (1). Non c'è che dire: in via generale il boicottaggio è un avvertimento brusco e rude quale si addice nel trattare con gente ottusa e lenta, ed è suscettibile di togliere di mezzo ostacoli e pericoli maggiori e di inaugurare, una volta passata la tempesta, un'era migliore, fatta di intese reciproche e più durature.

Esaminando, al lume dei fatti, la storia moderna dei popoli e degli stati, coll'intento di ricavarne, più che sia possibile, le leggi, scopresi senza difficoltà la coesistenza di due leggi, o tendenze, di loro natura contrastanti e che mal si conciliano nei fatti, vale a dire la legge dell'unificazione economica e quella dell'unificazione nazionale. La prima esprime il bisogno delle genti moderne di unirsi per creare sfere economiche sempre più sicure e vaste, sfere omogenee che costituiscano grandi sbocchi commerciali, territori che, ba-

(1) PRATO, *Protezionismo operaio*, p. 28.

sandosi sulla legge della divisione del lavoro e della naturale differenziazione economica, comprendano e zone agrarie e zone industriali, e centri bancari e porti marittimi, e che formino quindi, o tendano a formare, delle vere « autarchie ». Senonchè, un'altra legge ancora domina la storia moderna, ed è quella dell'unificazione nazionale. Essa legge tende ad equiparare i due concetti di stato e di nazione e di creare stati nazionali, in confronto all'applicazione, più o meno rigida s'intende, del principio di nazionalità. Essa conduce issofatto a dar la vita a piccoli stati nuovi, indipendentemente, e talora in antitesi, al fenomeno economico. Ora non è chi non veda che la guerra mondiale, nel cozzo tra le due tendenze, ha dato la preferenza, col trattato di Versaglia, il più delle volte, a quest'ultima, sacrificando palesemente gli interessi economici agli interessi nazionali, o di popolo. L'esempio più manifesto della suddetta preferenza è la maniera colla quale venne trattata la vecchia Austria. Anche per chi ritiene insostenibile la tesi degli economisti austriaci od austriacanti, dover l'origine del fu impero austro-ungarico cercarsi nella naturale ed originaria comunanza di interessi economici dei paesi danubiani, è tuttavia indubbio che l'esistenza stessa, politica e statale, durata molti secoli, di un'Austria-Ungheria, era valsa a creare una vasta unità legale ed economica, un vasto mercato interno che il trattato di pace, facendo a pezzi l'unità economica a favore delle varie unità nazionali ed etniche, ha distrutto. Nell'assieme, la modificazione avvenuta nelle frontiere poli-

tiche e il sorgere di molti stati nuovi, hanno fatto aumentare i confini di ben più di 40.000 chilometri. In Austria, il parcellamento di vasti territori che se pur non formavano unità economiche naturali, erano diventati compatti per lunga comunanza di dominio, per l'esito della guerra e il loro riordinamento sotto forma di stati nazionali - distruzione che equivale ad un trionfo della politica e del sentimento sull'economia, ha destato spesso, nei dirigenti dei vari rami d'industria, il desiderio di far rivivere, sotto altra forma, gli antichi vincoli morti. Così si comprendono le tendenze ceco-slovacche, austriache, ungheresi, di stringere nuovi nodi commerciali ed industriali che possono rimediare, in un certo qual senso, al male arrecato a tanti rami d'industria dal divorzio coattivo. Abbondano studi istruttivi sul problema, di grossi industriali, banchieri e latifondisti austriaci, vale a dire austriaci nel vecchio senso del termine, i cui interessi economici sparsi per l'Austria tedesca, la Moravia e la Slovacchia rendono doppiamente intollerabili i nuovi confini perturbatori. A mo' d'esempio, nell'industria del vestiario la divisione del lavoro era, nell'antica monarchia, così fatta che il 90 % della tessitura toccava all'attuale Ceco-Slovacchia, mentre nella confezione il 36 % veniva fornito dalla sola Vienna. In generale si può dire che l'Austria, salvo forse per le istituzioni bancarie più complesse e nelle quali per vari motivi, tradizionali e geografici, Vienna conserva una specie di primato, dipende ora del tutto da stati già facenti parte del suo impero, come la Ceco-Slovacchia e

l'Ungheria. L'esemplificazione, illustrabile anche per mezzo di carte geografiche, porta alla tesi consistere l'unica salvezza nell'unione doganale. La tesi è di ardua applicazione, nè potrebbe evidentemente effettuarsi senza la precisa e ragionata volontà dell'Italia. Ma è tuttavia degna di segnalazione. Per molte industrie la restrizione dei mercati era anche aggravata dalla politica autarchica. Unica ancora di salvezza apparivano ad alcuni il cartello e il *trust* internazionali. Comprendiamo che, dal lato esclusivamente economico, lo sminuzzamento dell'antica unità vada considerato quale un passo indietro sulla via del benessere economico mondiale. Ma dall'altra parte ripetiamo cionulladimeno di rallegrarcene, perchè tale soluzione rappresenta forse il meno peggio. Non vorremmo essere malintesi. Le nuove nazioni, sorte dal ventre di Versaglia, benchè in parte gonfiate oltre misura coll'ingordigia propria ai fanciulli, hanno tutte diritto all'esistenza, perchè hanno la piena coscienza della loro particolarità nazionale. Nè troviamo cosa contraria alla natura che questi nuovi stati, al fine di mettere prima in ordine l'improvvisata casa propria, soggiacciono al desiderio di tenere lontani, per un primo tempo, gli estranei chiudendo le frontiere che sono come le porte di casa. L'economista (purchè non stimi, ingenuamente, che la storia dell'umanità altro non sia che la sempiterna ricerca dell'immediato utile materiale) non avrebbe il diritto, a nostro avviso, di maledire a questo nuovo raggio idealistico che illumina (o per lo meno intende illuminare) il mondo.

Ora, anche il boicottaggio internazionale può essere una forma tipica per la preferenza che spetta al concetto di valore di comunanza e di solidarietà nazionali di fronte ai valori economici.

Convieni infatti considerare che il più alto scopo del boicottaggio consiste nella liberazione della patria. Anche allora il mezzo economico impiegato è lo stesso, e cioè l'astensione dall'acquisto di merce prodotta dal nemico. In tal caso il boicottaggio si svolge in un paese di oppressi contro merci di oppressori. Un esempio tipico e glorioso insieme ci fornisce la storia del risorgimento italiano, col rifiuto del popolo milanese, durante la dominazione austriaca in Lombardia, di fumare i sigari soggetti al monopolio austriaco, al fine di infliggere una perdita all'erario del governo odiato. Il boicottaggio nazionale, caratteristico a molti paesi asiatici, contro l'Europa, significa per essi nientemeno che la lotta per la loro emancipazione dall'economia europea; è l'arma ritenuta capace di liberarli dalla naturale tendenza di sfruttamento del capitalismo occidentale.

Non possiamo qui più oltre preoccuparci delle modalità e delle limitatezze di cosiffatti conati (1). Giacchè i nostri asserti vanno intesi in linea generale, e staremo per dire teorica. E solo sotto tale angolo visuale diremo ancora quanto segue:

(1) Cfr. p. 83 ss. del nostro scritto.

All'economista non deve incutere spavento, nei boicottaggi internazionali, neppure il *prezzo di costo*. L'economia che non è che un mezzo eudemonologico, deve cedere il passo ad altri mezzi ogni qualvolta questi possono sembrare più adatti a raggiungere lo scopo. Epperò il boicottaggio ha la sua perfetta ragione d'essere ogni qualvolta esso ci avvicini alla formazione di una nuova nazione statale, o volga a rafforzare la compagine di una nazione già esistente. Le crisi morali psicologiche sono talora più gravi delle stesse crisi economiche, e vanno curate con anche maggiore premura; hanno quindi la precedenza. L'unità nazionale non si paga mai abbastanza cara. È inestimabile.

Indice dei nomi

A

Afganistan, 95.
Africa Meridionale, 106.
Agnelli, 117.
Abmedabad, 75.
Ayyar, 85.
Alsazia, 39.
America (v. Stati Uniti).
America del Sud, 92, 96, 104, 105.
Amsterdam, 36.
Angell (Norman), 64, 65.
Angora, 69.
Annam, 54.
Arabi, 69.
Argentina, 97.
Askew, 27.
Austria, 14, 26, 34, 64, 65, 126, 127, 129.
Australia, 96, 97, 111.

B

Baldwin, 44.
Balfour, 81.
Barthou, 15.

Becker (B), 38.
Belgio, 31, 118.
Bellary, 66.
Berlino, 59.
Bernstein (Ed.), 59.
Blackburn, 111.
Boeri, 64.
Bolton, 111.
Bombay, 61, 66, 67, 73, 79, 80, 99.
Boycott, 11.
Botero, 11.
Brasile, 97, 105.
Brema, 39.
Brodnitz, 27.
Bucarest, 15.
Büchmann, 110.
Buenos Ayres, 99.
Burchardt, 39.
Burgeland, 14.
Burns, 123.

C

Calcutta, 66.
Calecar, 75.

Canada, 42, 43, 45, 106.

Capetown, 99.

Catania, 51.

Cavell (Miss), 32.

Cecoslovacchia, 14, 24, 127.

Challaye, 40.

Cina, 15, 16, 33, 51, 52, 54, 59, 65, 66, 67,

68, 93, 95, 96, 98, 122, 123, 124, 125.

Clauss, 39.

Cognetti De Martiis, 86.

Corinto, 14.

Copenaghen, 57.

Cornelissen, 37.

Coronada, 81.

Coster, 38.

Cruppi, 34.

D

Daniels, 96, 98.

Danimarca, 14, 57, 63.

Dehn, 56, 57, 64.

De Leener, 113.

Dennery, 53, 66.

Dekkan, 86.

De Silva, 24.

Dodecanneso, 56.

E

Ebroi, 14, 15, 23, 24, 25, 110.

Elster, 59.

Elridge, 93.

Eulenburg, 33.

Eurasia, 101.

F

Ferrer, 36.

Filadelfia, 45.

Fong, 123.

Ford, 99.

Francia, 14, 23, 30, 31, 32, 34, 35, 38, 39,

43, 45, 51, 61, 83, 104, 106.

Fryatt, 32.

G

Galiani, 115.

Galler, 78.

Gandhy, 37, 53, 75, 85, 86, 87.

Garino

Garino-Canina, 123.

Garlanda, 39.

Genovesi, 98.

Gerault-Richard, 23.

Germania, 13, 14, 15, 20, 23, 24, 26, 27, 30.

31, 32, 33, 35, 36, 38, 39, 43, 44, 45, 50,

55, 56, 57, 63, 64, 74, 82, 83, 104, 106

112, 115.

Giappone, 16, 51, 53, 66, 67, 92, 93, 95, 96,

97, 100, 110, 122, 123.

Gide, 31, 32, 33.

Gini, 121.

Glaro, 38.

Goethe, 30.

Gothein, 21, 50.

Grunzel, 43.

Guglielmo, 11, 14, 24, 64.

Guyot (Yves), 31, 46.

H

Harms, 31.

Hertz, 26.

Hitler, 15, 24, 50.

Horty, 36.

Hyde, 113.

I

India, 37, 52, 54, 61, 62, 67, 71, 88, 93, 95,

98, 110, 112, 122.

Inghilterra, 9, 14, 15, 16, 22, 31, 34, 35, 36,

37, 38, 42, 43, 44, 45, 46, 52, 53, 54, 61,

62, 64, 66, 67, 71, 88, 92, 94, 97, 98, 99,

101, 102, 103, 104, 105, 110, 122, 123.

Irak, 68, 69.

Irlanda, 11, 22, 43, 66.

Italia, 15, 34, 39, 51, 52, 55, 56, 57, 58, 78,

83, 99, 104, 106, 128, 129.

K

Kawpon, 22.
Kehm, 59.
Krüger, 14, 64.

L

Laidler, 36, 62, 124.
Lancashire, 75, 110, 112, 121.
Laotse, 85.
Lee, 77.
Leroy-Beaulieu, 25.
Liverpool, 65.
Lombardia, 129.
Londra, 9, 94, 103.
Loria, 118.
Luísiana, 67.
Lytton, 122.

M

Mac Culloch, 46.
Madras, 66, 79.
Manchester, 52, 86, 89.
Mariotti, 78.
Marocco, 35.
Marsiglia, 87.
Martin, 86.
Mazumdar, 73.
Mazzci, 88.
Meda, 35.
Meile, 31.
Mitra, 82.
Mitscherlich, 26.
Moravia, 127.

N

Napoleone I, 112.
Neurath, 50.
Nuova York, 106, 124.
Nuova Zelanda, 110.

O

Oceania, 96.
Olanda, 14, 106.

Osaka, 52.
Ottawa, 103.

P

Pagliari, 59.
Palmerston, 115.
Pantaleoni, 115.
Parigi, 113.
Pecchio, 51, 56.
Peez, 56, 113.
Pernot, 84.
Persia, 95.
Perù, 11.
Pillai, 80, 82.
Pilsen, 15.
Pinon, 68.
Polonia, 14, 20, 21, 23, 24, 26, 82.
Porritt, 43.
Portogallo, 37, 104, 105.
Posnania, 20, 23, 26, 82.
Prato, 33, 125.
Puna, 67.

Q

Queensland, 111, 112.

R

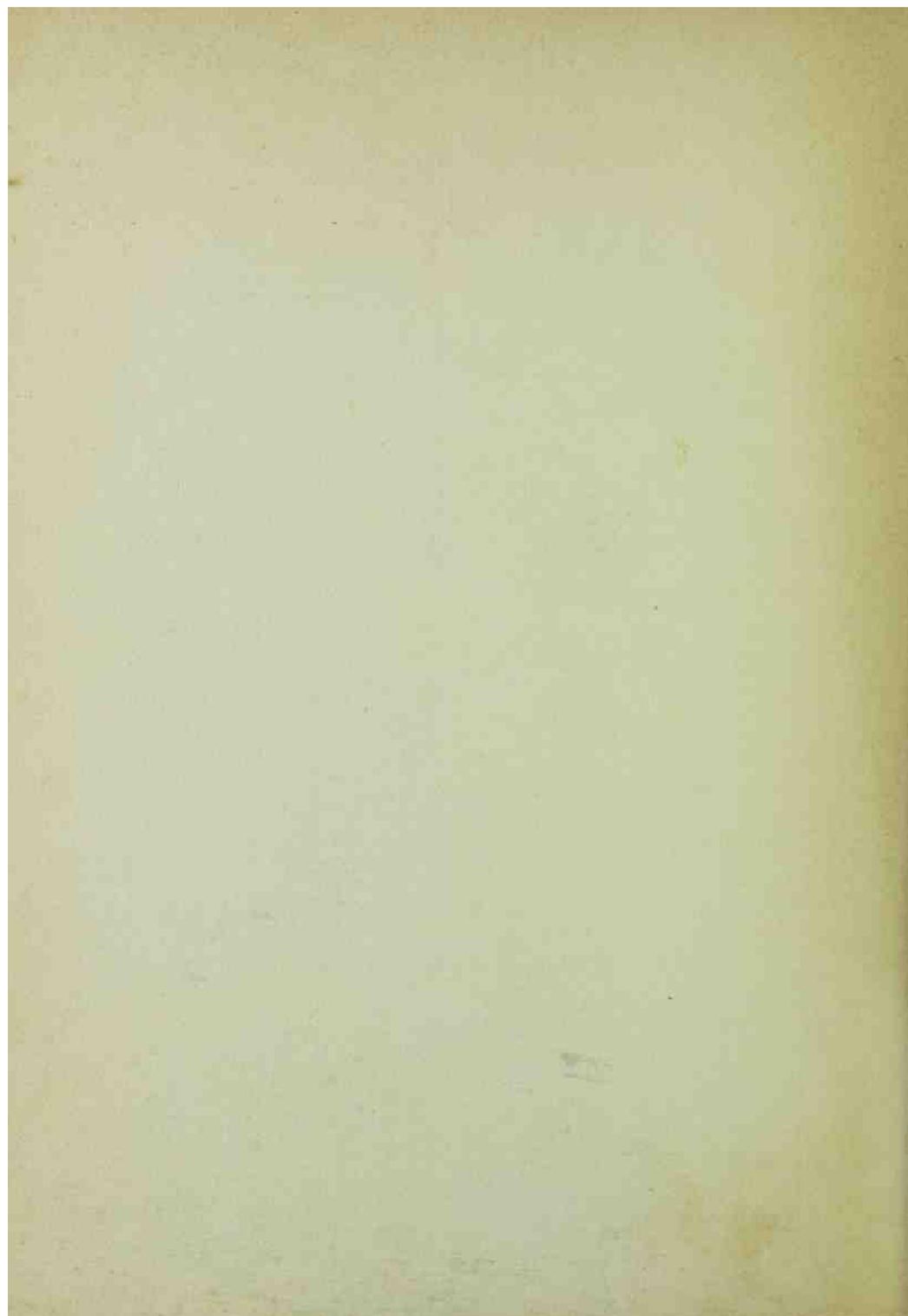
Rangun, 67.
Reggio Emilia, 57.
Remer, 16, 28, 48, 52, 60, 124.
Ricardo, 41.
Roosevelt (Miss), 68.
Roosevelt (Franklin), 100.
Ruhr, 14.
Rumenia, 14.
Russia, 14, 101.

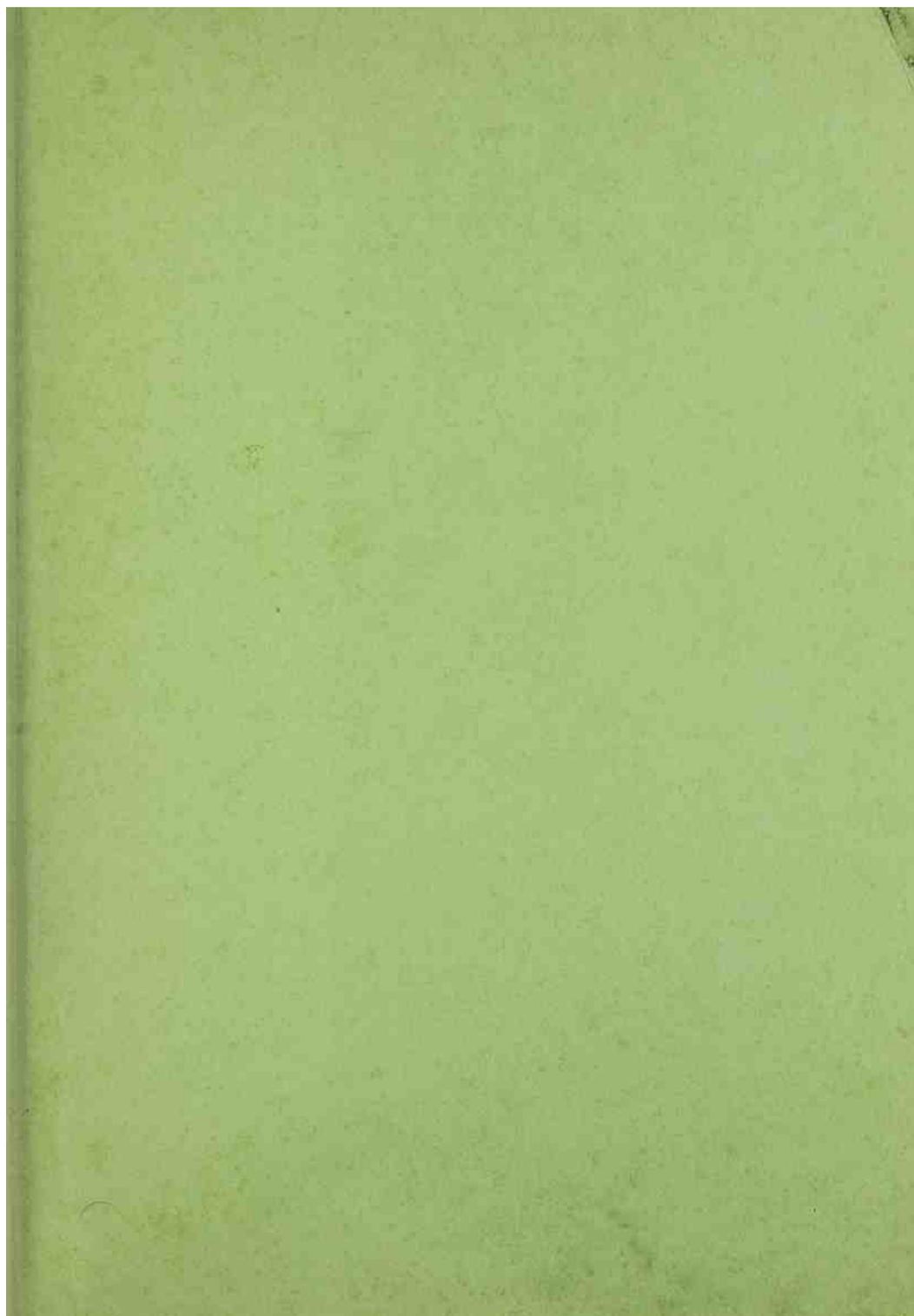
S

Sarkar, 80, 87.
Sciangai, 67, 94.
Scozia - Scozzesi, 69.
Schleswig, 13, 14, 63.

- Schultze, 81.
Schumacher, 45.
Slovacchia, 125.
Smirne, 110.
 Smith, 110.
Spagna, 11, 35, 92, 104, 105.
 Spedden, 40.
Stati Uniti d'America, 15, 33, 37, 40, 43,
 52, 66, 67, 68, 74, 79, 92, 93, 94, 97, 98,
 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106,
 112, 122, 124, 125.
 Stresemann, 30.
 Strigl, 63.
Svizzera, 22, 38.
- T
- Taft, 68.
Toronto, 42.
Transvaal, 64.
Turchia, 14, 60, 64, 65, 69, 110.
- W
- Wakil*, 80.
Washington, 93.
 Weber, 49, 61.
 Wiese, 23, 62.
 Wilson, 84.
- U
- Ungheria*, 14, 15, 34, 36, 126, 127.
- V
- Vienna*, 65, 127.
- Z
- Zingtao*, 16.
 Zuckerkandl, 115.

*FINITO DI STAMPARE
IL 29 SETTEMBRE 1934-XII
NELLO STABILIMENTO
DI ARTI GRAFICHE DEL-
LA DITTA FRATELLI
POZZO IN TORINO*





LIRE DODICI