

1. INTRODUZIONE ALLA GRANDE IMPRESA

È opinione diffusa che l'Italia sia il paese delle piccole e medie imprese e dei distretti industriali: tuttavia dai dati di Mediobanca risulta che all'inizio degli anni Novanta il fatturato delle prime cento imprese incide per oltre il 40% sul totale della produzione industriale, esprimendo un grado di concentrazione simile a quello dei paesi a sviluppo antico. Se leggiamo la storia economica italiana verifichiamo facilmente che le protagoniste indiscusse del boom economico sono la Fiat, la Finsider, l'Eni, l'Olivetti, l'Italcementi che non sono propriamente medie imprese: d'altronde già nel 1933 a seguito dell'istituzione dell'IRI, la stessa deteneva un quarto del capitale azionario italiano; la Fiat incideva per il 90% sulla produzione automobilistica e posizioni ragguardevoli vantavano la Montecatini, la Edison, la Snia e la Pirelli.

Dopo il 1860, l'Italia, paese periferico dell'economia-mondo occidentale si lancia all'inseguimento delle principali economie industrializzate, sviluppando un processo industriale atipico per i seguenti motivi: la limitatezza di capitali attribuisce un'importanza cruciale alle banche, ponendo le basi di un processo di concentrazione finanziaria che anticipa e interferisce con le esigenze di concentrazione tecnica della produzione industriale moderna; l'acuirsi del dualismo industria-agricoltura e del divario fra Nord e Sud; la concentrazione delle risorse nazionali su alcuni settori più forti o più importanti; la presenza costante e massiccia dello Stato, nonostante le battaglie liberali.

Inoltre, il settore industriale italiano si presenta duale nel senso che accanto a settori ad alta intensità di capitale, caratterizzati da dimensioni produttive grandi, dai tentativi posti in essere dalle aziende di affacciarsi nella distribuzione per abbattere i costi fissi (impliciti nella produzione per grandi volumi), la presenza di un certo numero di dirigenti per sovrintendere e coordinare le capacità tecniche, organizzative e commerciali dell'impresa, stanno dall'altro settori in cui domina l'intensità di lavoro e la piccola unità produttiva, presente nella forma dell'artigianato e delle botteghe, dove l'investimento in capitali, tecnologie e tecnostutture è irrisorio.

L'altra peculiarità del caso italiano è la stretta connessione fra il big business e lo Stato, data la dotazione relativamente scarsa di risorse e la frontiera tecnologica internazionale che l'Italia si appresta ad affrontare sulla via dell'industrializzazione. Lo Stato si trova nella necessità di intervenire attraverso il protezionismo sul finire dell'Ottocento, con agevolazioni e sovvenzioni nei primi decenni del Novecento fino ad arrivare ad un vero e proprio salvataggio negli anni Trenta, per evitare il tracollo dell'economia e la dispersione di quanto fino allora compiuto.

In particolare il protezionismo e le commesse belliche e ferroviarie fra gli anni Ottanta

dell'Ottocento e la prima guerra mondiale fanno del blocco siderurgico-cantieristico la potenza egemone dell'industria italiana, così come è decisivo il supporto statale per la meccanica pesante. La necessità di disporre di reti ferroviarie già negli anni precedenti la formazione del Regno d'Italia aveva determinata la nascita dell'Ansaldo; l'esigenza di locomotive determina la nascita della Breda; quella di vantare una compagnia ferroviaria italiana è invece alla base della creazione della Bastogi; mentre i lavori pubblici del ventennio post-unitario sono opera della Società Veneta da cui deriva nel 1884 la Terni. Determinanti ai fini dello sviluppo di queste imprese le commesse della mobilitazione industriale: l'Ansaldo si configura come un gruppo di 110.000 dipendenti; il trust siderurgico divenuto Ilva Altiforni e Acciaierie d'Italia muta in un colosso; la Montecatini che fornisce pirite e zolfo per gli esplosivi e rame per i proiettili si prepara per il grande salto nella chimica con le acquisizioni del 1920. L'industria elettrica pone le premesse per divenire il cuore del potere economico nazionale per un quarantennio, utilizzando al massimo i suoi impianti. La contiguità tra Stato e grande impresa non può non dar luogo a situazioni ambigue. L'Ansaldo dei primi anni riesce a sopravvivere perché il proprietario Carlo Bombrini è contemporaneamente direttore del maggiore istituto di emissione del Paese, la Banca Nazionale, e può ricorrere al risconto di cambiali per garantire all'Ansaldo la riscossione di crediti inesigibili. Nonostante il cambiamento dell'assetto proprietario con i Perrone, dapprima Ferdinando Maria e successivamente i figli Pio e Mario, l'intreccio tra Stato e grandi imprese non viene meno: essi comprendono come la pressione sui pubblici poteri sia una variabile decisiva nell'esercizio della funzione imprenditoriale al punto che essi acquistano giornali, assumono alti ufficiali della Marina, collocano persone di fiducia nelle rappresentanze diplomatiche e uomini politici per incarichi professionali. Ricevono anticipi da parte dello stato che arrivano a toccare il 145% delle uscite per le forniture. Tuttavia a dieci anni dalla fondazione l'Ansaldo è la maggiore azienda meccanica del paese, una delle poche a preparare personale specializzato e capace di implementare un programma di integrazione verticale per consegnare una nave da combattimento.

La nascita della Strade Ferrate Meridionali costituisce il primo scandalo economico-finanziario: il parlamento assegna all'Alta Italia, controllata dai Rothschild, la costruzione della linea Ancona-Brindisi. Una lobby capeggiata da Bastogi, ministro delle Finanze nei governi Cavour e Ricasoli, dichiara di aver raccolto cento milioni fra sottoscrittori nazionali per formare una società tutta italiana. La commissione parlamentare la accetta scavalcando le decisioni del governo. Ai vertici della Società Strade Ferrate Meridionali (Sme) figurano esponenti della stessa commissione e a Bastogi, Presidente della società, vanno gli appalti dei lavori e diversi milioni di sovrapprezzo. In seguito l'inghippo viene accertato da una successiva indagine parlamentare e Bastogi è confinato momentaneamente a vita privata e al ritiro da quella pubblica. A cinque anni dalla costituzione della Sme il fondamentale tratto Ancona-Brindisi risulta terminato.

Trent'anni più tardi il Senato si trova a giudicare Vincenzo Stefano Breda, deputato e sostenitore fin dall'Unità della costruzione di acciaierie per garantire al paese la sicurezza sul piano militare, che nel 1884 ha realizzato le acciaierie di Terni. Inoltre ha creato una società operante nel campo dei grandi lavori pubblici (porti, acquedotti, opere militari, edilizia ministeriale). Appare l'uomo adatto per cogliere l'occasione dei primi anni '80 quando il governo, sulla spinta di un clima internazionale che enfatizza politiche di potenza, vuole promuovere la costruzione di uno stabilimento per produrre corazze per la Regia Marina, concedendo sovvenzioni e commesse sull'onda del protezionismo. Gli alti costi per la fabbricazione dell'acciaio rendono evidente all'imprenditore padovano l'impossibilità di basare l'impresa esclusivamente sul sostegno pubblico. Si lancia in un progetto per realizzare, pur in localizzazioni diverse il ciclo integrale siderurgico all'interno dell'azienda, senza conseguire i risultati sperati. Sconta la difficile congiuntura di fine anni '80 e sottovaluta le difficoltà tecniche e organizzative dell'impresa che senza aver prodotto un chilo di acciaio si viene a trovare nel 1887 sull'orlo della bancarotta. La Terni viene salvata dallo Stato e riesce a sopravvivere. Tuttavia Breda non può sottrarsi all'inchiesta da cui emergono irregolarità nell'intera operazione. L'imprenditore viene giudicato da un tribunale speciale e assolto, poiché con il progetto Breda si identifica parte significativa dei gruppi dirigenti, e all'inizio del Novecento la Terni si presentava come una moderna acciaieria capace di offrire una vasta gamma di produzioni.

Nel 1904 nasce la Montecatini, prima impresa chimica e mineraria italiana, per produrre piriti, componenti fondamentali dell'acido solforico necessari per la produzione di concimi. Sotto la guida di Guido Donegani e forte dell'appoggio della Banca Commerciale elabora un processo di integrazione verticale che la porta al dominio del settore chimico coll'assorbimento dell'Unione Concimi e la Colla e Concimi negli anni Venti. Poi coll'appoggio del regime si addentra nella chimica avanzata.

Situazioni di sofferenza caratterizzano anche il settore siderurgico, poiché spesso gli incentivi e i sussidi vengono usati per fini speculativi piuttosto che per finalità tecnico-organizzative. Tuttavia alla vigilia della guerra l'Italia è in grado di produrre un milione di tonnellate di acciaio raggiungendo, anche in questo campo, la quasi autonomia. Fra il 1905 e il 1912 le commesse militari e le spese ferroviarie toccano i due miliardi di lire: così la Breda, di Ernesto Breda, produce locomotive, armi e macchine agricole e si configura come l'impresa italiana a più elevata intensità di capitale. Con il consolidamento di imprese come la Terni, l'Ansaldo e la Breda, l'Italia si appresta a sostenere la terribile prova della Grande guerra. Secondo lo storico Romeo il protezionismo, l'impegno delle banche miste e l'intervento statale hanno rappresentato le condizioni necessarie per forzare lo sviluppo di una nazione arretrata (Romeo, p. 111).

Tuttavia, verso la fine dell'Ottocento, nel periodo successivo all'unificazione nazionale, si afferma anche un timido capitalismo privato: emergono imprese che devono i loro successi alla

capacità di applicare soluzioni tecniche d'avanguardia apprese all'estero, di costruire stabilimenti di adeguata dimensione, di coordinare imprese verticalmente integrate, di sperimentare con le anonime i più moderni assetti societari, ma soprattutto l'attenzione costante al mercato.

Nel 1866, a seguito dell'annessione del Veneto al Regno d'Italia, Alessandro Rossi vanta la fabbrica più avanzata del Nord Italia (Schio), estesa su 30.000 metri quadri illuminata a gas e con macchine a turbine, capace di integrare al proprio interno le fasi più importanti del processo produttivo laniero con un migliaio di operai.

Nel 1872 Eugenio Cantoni, originario dell'Alto milanese, coinvolgendo altri imprenditori del settore cotoniero, fonda una società per azioni, il cui capitale rappresenta un quarto del totale delle anonime lombarde. Entrambi riconoscono la necessità dell'adozione di robuste tariffe protettive a vantaggio della nascente industria italiana; seppure la loro ascesa non può dirsi legata alle barriere che lo stato eleva contro la concorrenza estera.

Oltre ai settori tradizionali, espressione tipica della prima rivoluzione industriale che proprio in quegli anni si compie in Italia e che si protrae fino alla crisi del 1907 secondo il modello *big spurt*, così definito da Cafagna, Milano, con il suo tessuto economico dinamico e le università capaci di preparare personale competente e qualificato, diventa capitale della siderurgia privata o da rottame. Nel 1906 Giorgio Enrico Falck, esponente di terza generazione di una dinastia siderurgica di origine alsaziana, fonda una società anonima, con sede a Sesto San Giovanni. Falck fabbrica profilati, travi, tubi saldati e non, trafilati derivati da vergella e semilavorati semplici rispondendo alle esigenze del mercato locale, alle infrastrutture urbane e all'edilizia abitativa e industriale in forte espansione. Egli non produce acciai speciali con impianti a ciclo integrale che solamente la domanda pubblica avrebbe richiesto (è il caso dell'Ilva); ma attraverso una tecnologia semplice come il forno elettrico, l'impiego dei rottami e una certa flessibilità è in grado di imporsi come maggiore produttore di acciaio milanese. Col sostegno della Banca Commerciale Italiana e l'autofinanziamento l'impresa riesce a remunerare il capitale e a destinare somme agli ammortamenti, tranne il 1910 che è un anno di crisi per il settore siderurgico. Nel 1914 l'impresa conta ben 2.400 dipendenti nel complesso acciaieria-laminatoi di Sesto e produce 80.000 tonnellate, ovvero il 9% della produzione siderurgica nazionale.

Nel 1872 nasce la Pirelli G.B., un'accomandita associata ai fratelli Visconti di Modrone e Eugenio Cantoni, con un piccolo stabilimento a Milano, dedita alla produzione della gomma: si tratta di una nuova lavorazione industriale che lo stesso fondatore ha appreso durante un soggiorno all'estero, quale premio di laurea. Sin dai primi anni Gianbattista Pirelli attua una politica espansiva basata sulla diversificazione produttiva per porsi al riparo da fluttuazioni negative di mercato. I primi prodotti sono articoli tecnici come tubi, cinghie di trasmissione, valvole e giunti, integrati poi da prodotti commerciali come indumenti impermeabili, prodotti sanitari e sportivi, fili telegrafici,

cavi telegrafici sottomarini, cavi sotterranei per l'installazione delle reti urbane elettriche e telefoniche. Nel 1890 i dipendenti sono 1.200 con un fatturato di 5 milioni; nel 1900 i primi si attestano sulle 2.300 unità e le vendite ammontano a 13 milioni di lire. Egli realizza lo stabilimento della Bicocca nel 1907 dove sono concentrate le lavorazioni del filo elastico e dei cavi sotterranei. Poi nel 1914 nel vecchio stabilimento inizia la produzione dei pneumatici: un campo nuovo che sfrutta l'avvento della bicicletta prima e dell'automobile poi, prima in ambito nazionale poi in quello internazionale. In Argentina nel 1911 nasce la Sociedad Italo-Argentina de Electricidad con la Franco Tosi (un'azienda meccanica le cui origini risalgono a Eugenio Cantoni) e l'elvetica Brown Boveri. Lo sviluppo tecnologico, la capacità di affrontare la concorrenza, la politica di autofinanziamento e i suoi legami colla finanza (è esponente del Credito Italiano) lo rendono un industriale di tipo nuovo.

La Fiat e le vicende di Giovanni Agnelli rappresentano la dimensione intermedia del sistema industriale italiano fra la tipologia legata all'intervento statale e l'imprenditoria privata. Agnelli sa cogliere le opportunità di un ambiente economico dove i capitali immobilizzati in agricoltura e nella speculazione si rendono disponibili per l'industria: è affascinato dall'innovazione tecnica e affetto dalla curiosità di ciò che avviene all'estero; cura inoltre la selezione di manager e operai. Tuttavia Agnelli è tributario di notevoli favori da parte dello Stato. La Fiat nasce nel 1899 per opera di un gruppo di aristocratici, proprietari terrieri, professionisti a Torino, e diventa il maggior polo automobilistico italiano, con un capitale di 800.000 Lire. Giovanni Agnelli s'impone subito come leader per la sua passione per l'automobilismo, l'intuizione di superare ogni impronta artigianale e l'idea vincente di separare la funzione produttiva da quelle di studio e collaudo. La Fiat comincia a seguire la via della produzione in serie o dei grandi numeri, come Ford; collocando i suoi prodotti per metà sul mercato estero, poiché il mercato italiano non può contare sugli elevati livelli di reddito procapite statunitensi. Per competere all'estero, almeno per i primi due decenni, produce automobili di lusso, incluso il modello Zero del 1912. Data la piccolezza del mercato italiano la Fiat diversifica da subito, producendo una varietà di modelli automobilistici (quarantadue fra la data della fondazione e la prima guerra mondiale), di motori marini e veicoli industriali per rispondere alle commesse statali, eliminando per certi aspetti il rischio d'impresa. Soprattutto implementa una specie di integrazione verticale, dalle produzioni metallurgiche a monte alla carrozzeria a valle, attraverso partecipazioni e acquisizioni. La crisi del 1907 porta la Fiat sull'orlo della bancarotta e il temporaneo allontanamento di Agnelli, accusato di aggio e falso in bilancio. Grazie all'ausilio della Banca Commerciale, il rapporto con lo Stato, privilegiato fin dal 1911 dalla campagna italo-turca per le commesse belliche, e il patrimonio tecnico-produttivo, essa ha il sopravvento sulle altre case automobilistiche come la Spa, l'Itala, l'Isotta Fraschini e la Bianchi. Integrando la produzione con la distribuzione alla vigilia della Prima guerra mondiale si configura come un'impresa in senso

moderno, capace di diminuire i costi unitari e creare barriere all'ingresso del settore automobilistico. Nel 1905 la Fiat incide per poco più del 5% sulla produzione italiana; nel 1914 rappresenta il 50,2% dei veicoli costruiti nel paese e conta ben 4.000 dipendenti. Con la prima guerra mondiale sale ai vertici dell'industria italiana e i profitti derivanti dalle commesse statali belliche vengono impiegati nello stabilimento del lingotto, dopo aver eliminato le partecipazioni superflue, evitando la dispersione conglomerale.

Alla vigilia della grande guerra in Italia, in concomitanza colla fine della prima ondata di industrializzazione, i comparti della siderurgia, della chimica, l'elettrico e la meccanica pesante (*core sectors*) sono strutturati nelle grandi imprese e dominate da poche famiglie. Queste grandi famiglie detengono proprietà e controllo nello stesso tempo, nel senso che esse esercitano sia la funzione spettante ai proprietari che quella dei dirigenti e di conseguenza si riscontra l'assenza di una classe dirigenziale stipendiata, dedita all'alta direzione. Inoltre ciò che diversifica l'Italia dalle economie più avanzate, sono gli squilibri regionali, poiché la maggioranza delle grandi imprese è concentrata nel settentrione e il meridione rimaneva agricolo; a ciò si aggiungono le frantumazioni sociali, il basso reddito procapite, la bassa scolarizzazione e la consistenza demografica.

Alcuni studiosi hanno definito il capitalismo italiano come un capitalismo politico, diverso da quello manageriale americano e quello cooperativo tedesco perché, in virtù dell'intreccio fra Stato e industrie, il controllo pubblico delle attività industriali raggiunge dimensioni inusuali in un'economia di mercato e pericoloso, per l'inusuale politicizzazione del mercato: nel senso che nel periodo iniziale lo stato italiano dimostra capacità imprenditoriali eccellenti, che in seguito vengono meno; basti pensare al percorso che porta lo Stato ad intervenire nell'economia italiana, dalla creazione del Consorzio Sovvenzioni Valori industriali per sostenere le imprese in sede di ricostruzione post-bellica, all'Istituto di Liquidazioni nel 1926, all'IRI che opera efficacemente ed efficientemente fino al 1963. A partire da tale data, che funge da spartiacque in seguito al cambiamento della visuale politico-economica, l'IRI non è più né efficace né efficiente, ma segue scriteriatamente una politica di assegnazione e distribuzioni di posti e cariche con logiche partitiche. Allo snaturamento dell'IRI per la privazione dei suoi originari obiettivi e la carenza di personalità competenti, segue la burocratizzazione di tale organo: la fine sopravviene nel 1994 col processo di privatizzazione. È poi da sottolineare l'atteggiamento di alcuni industriali che spesso hanno perseguito delle logiche di espansione imprenditoriale non per tagliare i costi unitari e acquisire quote di mercato, bensì per affrontare da posizioni di forza il rapporto col potere politico, erogatore di favori.

Scriva Amatori: «Le ragioni sono senz'altro culturali – la permanenza di atteggiamenti familistici – ma anche da riferire all'azione dello stato, alla politica economica, al quadro legale. Si pensi alla legge bancaria che ha di fatto consentito (...) il controllo personal-familiare, l'elevato rendimento dei titoli di stato e la contemporanea, scarsa trasparenza della borsa, i ritardi nella

legislazione anti-trust e in quella relativa agli investitori istituzionali. Le carenze e i limiti dei due grandi capitalismi – il pubblico e il privato – sono così da porre all'origine delle occasioni mancate dopo il 1963 nella chimica, nell'elettronica, nell'energia; opportunità che avrebbero consentito (...) un approdo giapponese: avrebbero cioè offerto al sistema industriale italiano la possibilità di raggiungere e mantenere stabilmente una posizione d'avanguardia nell'ambito dei settori centrali della Terza rivoluzione industriale» (Amatori, *Storia d'Italia*, Einaudi, vol. 15, p. 696).

Attualmente l'Italia, forte del suo sistema di piccole-medie imprese dalle profonde radici storiche è un *late comer* nei settori nei quali si giocherà la gara per posizioni di primato del XXI secolo: l'elettronica, le telecomunicazioni, le biotecnologie, i materiali speciali, ovvero gli affari del *big business*.

2. CARATTERISTICHE DEL CAPITALISMO ITALIANO

2.1. Concentrazione

Tra le caratteristiche principali che contraddistinguono il capitalismo italiano occorre innanzitutto ricordare che esso è costituito da poche grandi famiglie, che detengono il controllo della proprietà. Le famiglie, peraltro, sono le stesse che dominano la scena industriale per decenni, tanto che si può definire il fenomeno come una sorta di neofeudalesimo.

Questa concentrazione, che è espressione di un sistema economico più arretrato, assume sovente la struttura dell'oligopolio, in particolar modo in quei settori industriali che necessitano maggiormente di capitali, quali l'elettrico, il meccanico, il metallurgico e il chimico.

Il fenomeno risulta evidente già negli anni dell'immediato dopoguerra, quando si denotano in tutti i maggiori campi produttivi posizioni oligopolistiche ed elevati tassi di concentrazione.

Nelle fibre artificiali, i gruppi SNIA e Châtillon controllano oltre il 90% della produzione. La Montecatini produce la totalità nazionale degli idrogenati petroliferi, il 90% di piriti, nonché elevatissime percentuali nelle altre attività, come per esempio l'acido fosforico e gli antiparassitari. La Fiat conta una produzione di autoveicoli che supera l'80% del totale nazionale. Allo stesso modo la Pirelli domina il settore gomma, l'Italcementi produce il 60% del cemento italiano e si distinguono per dimensione e produttività altri grandi gruppi, come il maggior produttore siderurgico privato, Falck, che controlla anche l'impresa meccanica Franco Tosi, e Piaggio, cui appartengono le principali imprese zuccheriere, Eridania e Italzuccheri.

Nel settore elettrodomestico, inoltre, Edison, Sade, Sip, Sme e Terni producono oltre i $\frac{3}{4}$ dell'energia disponibile in Italia. Si tratta di holding finanziarie che spesso, peraltro, estendono i propri interessi al di là del settore elettrico, come la Edison, cui appartengono un centinaio di società.

Gli oligopoli industriali sono detenuti da poche grandi famiglie o da un ristretto numero di individui, mediante la costituzione di apposite società finanziarie: gli Agnelli controllano attraverso l'IFI, il 70% della Fiat, i Falck la medesima quota della omonima società, i Piaggio il 60% della conglomerata saccarifero-cantieristica.

In altri casi l'estrema polverizzazione del capitale azionario permette il controllo da parte di gruppi che ne detengono percentuali ridotte, come per esempio nella Montecatini, in cui su 55.000 azionisti, solo lo 0,44%, cui spetta il 35% delle azioni, è rappresentato in assemblea; allo stesso modo alla SNIA, 11 azionisti su 7.500 possiedono il 43% del capitale.

2.2. Struttura piramidale

Inoltre, il capitalismo italiano presenta una struttura di tipo piramidale, in quanto ogni azienda, pur apparendo giuridicamente autonoma, appartiene in realtà a un gruppo da cui è controllata. L'attività produttiva è, pertanto, organizzata in un insieme di società giuridicamente separate ma legate da catene di monitoraggio tali che il capitale posseduto dall'imprenditore che detiene l'effettivo controllo risulta concentrato al vertice in un'unica società, mentre il capitale detenuto dagli altri azionisti si disperde tra le società sussidiarie tanto da renderne inefficace il diritto di voto.

L'assetto di gruppo consente, inoltre, la creazione di un circuito finanziario che possiede autonome capacità di approvvigionamento del risparmio. Vengono, infatti, sovente costituite imprese finanziarie allo scopo di facilitare misure di detassazione e partecipazioni incrociate fra gruppi diversi realizzate mediante la creazione di apposite società finanziarie.

Il fenomeno si protrae a lungo, tanto che ancora negli anni Novanta, $\frac{3}{4}$ delle imprese apparterranno a un gruppo e risulteranno contraddistinte da questo genere di impostazione.

Questa scelta organizzativa risponde, d'altra parte, a tre differenti finalità.

Innanzitutto la strategia è finalizzata a rendere più difficoltoso risalire alla vera natura degli assetti proprietari, riducendo al minimo la quota di possesso di un'azienda e cercando, tuttavia, di massimizzarne il controllo. In questo modo, mediante l'emissione di compartecipazioni, si crea sempre più forte il legame tra i vari gruppi industriali, i cui fini divengono implicitamente comuni.

Secondariamente il management risulta maggiormente incentivato a operare; infine, in questo modo è maggiormente garantita la sicurezza patrimoniale, in quanto in caso di fallimento il creditore può ricorrere solo alla società insolvente senza intaccare il patrimonio del gruppo.

Questo tipo di struttura presenta, tuttavia, la difficoltà di tutela degli investitori esterni, in quanto questi non possono mai partecipare alle decisioni interne dell'impresa. Infatti, in assenza di un mercato azionario efficiente, risultano alquanto ridotte le opportunità di supervisione da parte degli investitori sull'operato degli imprenditori.

Nell'immediato dopoguerra, inoltre, la mancanza di organi di controllo specifici permette il diffondersi della pratica delle partecipazioni incrociate tra diverse aziende. Per esempio, la Magneti Marelli è detenuta da Fiat, mentre il 43% è posseduto dalla Ercole Marelli, la quale a sua volta è controllata sempre dalla famiglia Agnelli.

2.3. Interdipendenza banca-industria

Il legame banca-industria caratterizza il capitalismo italiano fin dai primi decenni di vita nazionale, in particolar modo per la situazione bancaria italiana, caratterizzata dalla presenza di banche miste di derivazione germanica e da un'elevata scarsità di risparmio a loro disposizione. Se, infatti, all'inizio del secolo XIX i finanziamenti bancari riescono a sostenere la nascita delle

principali iniziative industriali, presto la mancanza di adeguati risparmi nazionali le costringe a raccogliere le risorse sui mercati internazionali.

«Nella prima fase dello sviluppo economico italiano [...] limiti assai rilevanti si erano manifestati nell'allocazione delle risorse finanziarie: fallito il tentativo di replicare il modello delle banche francesi, l'entrata di quelle tedesche nel 1894-95 aveva presumibilmente contribuito alla crescita del successivo decennio, grazie al ruolo svolto nella selezione e nell'indirizzo delle imprese industriali; ma questa strategia era degenerata già negli anni Venti, con salvataggi ricorrenti e con una subordinazione degli interessi dei depositanti delle banche a quelle di dirigenze aziendali e bancarie sempre più commiste fra loro, secondo un rapporto banca-industria divenuto noto, nella definizione di Raffaele Mattioli, di "catoblebismo". Soprattutto, l'industrializzazione dell'Italia risente dell'assenza sia di una rottura rivoluzionaria, sia di una "radicata fede del nuovo" – la convinzione di trovarsi alle soglie di un grande salto – che fossero capaci di accelerare l'emersione di una borghesia nazionale imprenditrice. Tutti e tre i fattori si sono tradotti in un freno all'allocazione del capitale nelle "mani adatte", alla formazione di un ceto imprenditoriale». (F. Barca, *Compromesso senza riforme nel Capitalismo italiano in Storia del Capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, pp. 6-7)

Esemplare a questo riguardo risulta il fallimento della Banca Italiana di Sconto di proprietà dei Fratelli Perrone, in seguito al quale si deve anche il crollo del gruppo aziendale appartenente ai due genovesi. Analogamente emblematica per la comprensione del fenomeno si può ricordare il tentativo di scalata, sempre da parte dei Perrone, nei confronti della Banca Commerciale.

Per far fronte a problematiche di tal genere nel 1933, viene creato l'IRI, Istituto per la Ricostruzione Industriale, cui sono attribuite partecipazioni sia di imprese industriali in crisi sia di istituti bancari, che vengono controllati da manager dell'IRI e da uomini quali, per esempio, Alberto Beneduce, Raffaele Mattioli, Agostino Rocca e Oscar Sinigaglia. Con l'aggravarsi della situazione economica, dapprima nel 1933 lo Stato acquisisce mediante l'IRI le partecipazioni delle tre finanziarie delle banche miste, quali Sofindit, Sfi ed Elettrofinanziaria, nonché la proprietà delle tre banche miste, in seguito, nel 1936, idea una nuova legge bancaria atta a separare il credito ordinario da quello mobiliare. In questo modo il governo italiano diviene stato imprenditore, in quanto possessore di una quota pari al 21,5% del capitale delle società per azioni italiane e controllore del 42% del capitale azionario.

Si instaura, inoltre, un rapporto di reciproca convenienza e influenza tra il management degli enti pubblici e il potere governativo, che concede al primo una certa indipendenza in cambio di una rigorosa gestione tecnica. Lo Stato, pertanto, si riserva un ruolo di indirizzo dello sviluppo industriale ma non di gestione diretta. Al riguardo non si può, infatti parlare di una politica di nazionalizzazione ma piuttosto di singoli interventi finalizzati al salvataggio di singole imprese.

Con la creazione dell'IRI si affermerà, quindi, in Italia un modello di capitalismo misto, in parte pubblico, in parte privato, che non ha eguali negli altri paesi occidentali.

Franco Amatori sottolinea come proprio con l'emanazione della legge bancaria si possa far coincidere in Italia la nascita dello Stato Imprenditore «un passaggio importantissimo nella storia industriale del Paese che disegna gli assetti fondamentali del capitalismo italiano almeno per il mezzo secolo successivo». (F. Amatori, A. Colli, *Impresa e industria in Italia dall'Unità a oggi*, p. 185)

D'altra parte nel momento in cui l'IRI a metà degli anni Trenta cerca di rivendere ai privati le attività industriali che aveva rilevato non riesce a trovare compratori in grado di far fronte alle elevate spese di acquisto e soprattutto di gestione.

Come mette, inoltre, in luce sempre Franco Amatori, la strategia di intervento pubblico presenta forti limiti. Sostituendosi alla funzione allocativa dei mercati, il governo stesso provvede ad assicurare la separazione tra proprietà e controllo, abitualmente affidata al sistema finanziario. Anche in materia di concorrenza, peraltro, regole e monitoraggio sono suppliti dall'azione diretta delle imprese pubbliche.

La separazione tra proprietà e gestione non assicura alla proprietà, in questo caso costituita dall'intera collettività finanziatrice, la possibilità di sottoporre a una supervisione i soggetti che esercitano la gestione. In assenza, pertanto, di una apposita regolamentazione che obblighi il management a operare nell'interesse generale, il funzionamento degli enti pubblici è affidato alle singole coscienze dei gestori, legittimati, per lo più, da relazioni di fiducia con esponenti politici o dalla diretta appartenenza a partiti.

Con il secondo dopoguerra, il collegamento tra aziende e gruppi bancari si rafforza ulteriormente, in quanto in questo periodo sono create numerose società bancarie che mettono in relazione diverse società imprenditoriali, come, per esempio, la società elettrica Altosavio che collega Sade e SME.

In particolare con la creazione dell'ENEL molte aziende del settore elettrico creano società finanziarie, che operano in parallelo all'attività bancaria. Sono, infatti, proprio gli industriali elettrici, mediante gli elevati profitti derivati dalla vendita dell'energia, a rovesciare il rapporto banca-impresa, avvalendosi di una vasta rete di finanziarie.

La Edison costituisce, per esempio, l'Italpi; la Sade la Società Sviluppo; la Centrale crea sia la Invest sia la Cofina che la Sifir. Tutte queste nuove società godono di elevata liquidità grazie agli indennizzi erogati dallo Stato, di cui si è già parlato. Sono utilizzate, inoltre, per acquisire partecipazioni azionarie, detenere partecipazioni della società capogruppo, per concedere crediti, controllare imprese e a volte per agire addirittura quale "banca abusiva", finalizzata al deposito e alla gestione di conti correnti di società collegate e azionisti, ma anche privati registrati come soci in modo da eludere la legge che vieta loro di raccogliere risparmio dal pubblico.

Principale conseguenza negativa di questo fenomeno è la mancanza di concorrenza, senza contare la scomparsa del fattore rischio. Le scelte derivano, infatti, da preventivi accordi del gruppo e non scaturiscono dall'intuito imprenditoriale. L'imprenditore diviene, quindi, una figura sottomessa al gruppo e snaturata dalla sua originale caratteristica.

Si creano, peraltro, facilmente anche le condizioni ottimali per esercitare una mancanza di trasparenza in modo da garantire finanziamenti a terzi, quali per esempio i partiti politici, e ricorrere sovente all'autofinanziamento, pratica che si diffonde in questo periodo e che può essere considerata positiva in quanto limita il debito aziendale verso le banche, ma negativa perché riduce l'utile.

Una esagerata pratica di autofinanziamento, inoltre, contribuisce a eludere le tasse.

Tra il 1955 e il 1960, tuttavia, la percentuale di autofinanziamento tra le principali aziende italiane tende a calare sul totale degli investimenti. In questi anni particolarmente dinamici per il mercato mobiliare italiano queste finanziarie non sono sufficienti a sostenere lo sviluppo delle maggiori imprese, che ricorrono, quindi, al settore del credito, cercando di procurarsi il controllo di banche minori (la Edison controlla il Banco Lariano; l'Italcementi il Credito Commerciale) e l'acquisto di partecipazioni in banche pubbliche. Altrettanto utile è ritenuto il controllo, inoltre, delle compagnie d'assicurazione: il gruppo Italmobiliare-Italcementi si appropria per esempio della RAS, così come partecipazioni della Fondiaria appartengono alla Snia.

TABELLA N. 1

«L'interdipendenza fra banca e industria costituisce una delle questioni chiave per la comprensione della natura del capitalismo italiano. Per indagare questo fenomeno, uno degli strumenti utilizzati dagli studiosi è l'analisi dei legami fra dirigenti e amministratori degli istituti di credito e delle imprese. Da qui si possono trarre ulteriori elementi di giudizio per valutare quanto nella realtà del capitalismo italiano la separazione fra banca e industria, regolata dalla legge del 1936, sia stata effettivamente applicata. In generale vi è concordanza di giudizio sul fatto che le grandi imprese abbiano avuto un accesso facile agli istituti finanziari e creditizio. Per lungo tempo l'accesso al mercato di capitali da parte delle imprese di minori dimensioni è stato invece sottovalutato in quanto si è considerato soprattutto il ruolo dell'autofinanziamento. Gli studi più recenti hanno individuato tuttavia nel potenziamento delle banche locali l'esito della strategia messa in campo dagli imprenditori più legati al territorio per assecondare la formazione di un sistema creditizio adeguato ai bisogni delle imprese appartenenti alla stessa comunità locale. Nel 1946 dopo l'ondata di concentrazioni bancarie avvenuta nel ventennio precedente, il numero complessivo degli istituti

di credito si era drasticamente ridimensionato quasi a un terzo. Le banche, che nel 1927 avevano superato le 4.000 unità, erano scese a 1.378; molte casse di risparmio si erano fuse, passando dalle 154 del 1927 alle 91 del 1936 e alle 81 del 1946; le banche popolari si erano ridotte da 622 a 229; le casse rurali da 1.202 nel 1936 a 798 nel 1946. Le aziende di credito ordinario erano 221, ma nei primi anni Sessanta ne erano rimaste 194. Dal processo di concentrazione successivo furono esenti solo le casse di risparmio, il cui numero rimase invariato sino alle metà degli anni Settanta (da 81 a 80), mentre gli sportelli aumentarono da 7.223 a circa 10.000». (Castagnoli, Scarpellini, pp. 334-335)

2.4. Legame industria-stampa

Infine, l'industria italiana si contraddistingue per un forte legame con la stampa.

In seguito a una mancata regolamentazione, con il dopoguerra i giornali e i quotidiani tornano sotto il controllo di editori in parte legati a interessi industriali: «La Stampa» alla famiglia Agnelli, il «Corriere della sera» ai Crespi, «Il Messaggero» e il «Secolo XIX» ai Perrone, «La Gazzetta del Mezzogiorno» al Banco di Napoli, solo per citare alcuni esempi. A metà degli anni Cinquanta dei 13 quotidiani con tiratura superiore a 100.000 copie, otto appartengono a industriali. Ne consegue un'evidente assenza di un ruolo di verifica e di denuncia su temi relativi all'economia delle imprese.

«Dopo il secondo conflitto mondiale origini sociali e formazione culturale degli imprenditori mutano e dal 1952 al 1972 si delinea l'affermazione di un capitalismo familiare minuto. Circa il 30% del campione complessivo di 574 imprenditori prosegue infatti l'attività paterna o familiare. In generale si tratta di piccole e piccolissime imprese, poco distinguibili dalle attività artigianali; in altri casi si tratta invece di aziende che acquisiscono via via medie e grandi dimensioni (come per esempio quelle dei Merloni). In ogni caso alla loro guida vi sono per lo più imprenditori di seconda generazione (anche se non mancano dinastie arrivate alla quarta, come nel comparto dell'edilizia, o famiglie con attività secolari alle spalle come nell'industria siderurgica e armiera bresciana) che apportano all'impresa familiare un di più di competenze tecniche ed economiche acquisito in molti casi nei corsi universitari in Italia e nei tirocini all'estero. Accanto a questo ceto industriale, si trovano poi coloro che provengono direttamente dal mondo dell'officina, operai o artigiani o figli di artigiani (circa 10%) che hanno messo a frutto abilità pratiche affinate dalla consuetudine con il mestiere dei padri. La famiglia resta comunque centrale nella costruzione dell'impresa. Molti fra coloro che hanno avviato in proprio l'attività in questa fase, hanno contato sulla collaborazione e sull'aiuto di fratelli e parenti. In tal senso è particolarmente significativo il campione delle imprese guidate dalle donne (26 imprenditrici nel 1952-2000): se, da un canto, solo cinque imprenditrici hanno di propria iniziativa l'azienda, dall'altro quasi la metà del campione prosegue l'attività paterna o materna, mentre altrettante imprenditrici hanno dato vita all'impresa insieme al marito o gli sono subentrate alla guida dell'azienda». (Castagnoli, Scarpellini, p. 484)

3. L'ITALIA DALLA CRISI POSTBELLICA AL FASCISMO FINO ALLA DEPRESSIONE (1919-1930)

3.1. L'immane sforzo bellico: il mondo non sarà più lo stesso

Il 28 giugno 1914, a seguito dell'uccisione dell'erede al trono Francesco Ferdinando e della moglie, per mano di un nazionalista serbo, si mettono in moto delle reazioni a catena che portano alla Grande guerra. Alla dichiarazione di guerra dell'Austria alla Serbia, seguono le reazioni di Germania, Inghilterra, Francia e Russia e nel giro di una quindicina di giorni si rompe il periodo di pace che dura sin dal 1870, poiché il conflitto russo giapponese del 1904-1905 e quello italo-turco per la Libia del 1911 sono stati interpretati come episodi locali e non come sintomi di un malessere che sarebbe sfociato nella Grande guerra.

Fra le cause storico-politiche che sono all'origine dell'evento compaiono:

- la precarietà dell'equilibrio europeo dovuta all'espansionismo della Germania, che protesa alla ricerca di uno spazio vitale teme l'accerchiamento di Francia e Russia, alleate nella Triplice Intesa;
- la Francia che rivendica l'Alsazia-Lorena, perse nella guerra del 1871;
- l'Impero austro-ungarico è costituito da 10 disomogenee nazionalità;
- l'Inghilterra si sente minacciata dal rafforzamento della flotta tedesca;
- l'Italia con le sue mire irredentistiche sui territori italiani ancora occupati dall'Austria.

Due sono le tesi storiografiche che prendono corpo alla fine del conflitto. La prima individua nell'espansionismo e militarismo del II *Reich* e dell'impero austro-ungarico le cause scatenanti dello scontro e tende a vedere nel conflitto un confronto tra i paesi liberali e democratici dell'Intesa e quelli burocratico-autoritari. La seconda vede la guerra come un passo obbligato di una politica franco-inglese tesa ad assediare le possibilità di espansione, cui il *Reich* ha diritto per dimensioni e potenza raggiunta. Entrambe però contengono debolezze e contraddizioni poiché tralasciano di considerare per esempio il movimento nazionale che trae alimento dalla crisi dell'Impero austro-ungarico e di quello turco, che precede il conflitto, e che rappresenta la lotta di nuovi nazionalismi per il conseguimento dell'unità statale.

La Grande guerra apre una fase nuova della storia contemporanea, caratterizzata da un mutato rapporto tra masse ed *élites*, dalla trasformazione o crollo delle forme statali che hanno raggiunto l'apice a metà Ottocento, dal nuovo assetto economico e dal rimescolamento delle compagini nazionali e dal declino di un'Europa dissanguata da quattro anni di lotta e divisa al suo interno.

Secondo calcoli attendibili il costo totale della guerra rappresenta il 30% della ricchezza nazionale della Francia, il 22% per la Germania, il 32% per l'Inghilterra, il 26% per l'Italia, senza contare che la perdita di uomini al culmine della propria produttività, tra i 20 e i 40 anni raggiunge percentuali impressionanti: 16% per la Francia e per la Germania e il 7% per la Gran Bretagna.

Più di nove milioni di uomini, soldati, marinai e aviatori vengono uccisi nella prima guerra mondiale: altri cinque milioni di civili si ritiene siano morti a causa dell'occupazione nemica e dei bombardamenti, di stenti e malattie. Il genocidio degli armeni nel 1915, le epidemie di influenza che dilagano durante il conflitto e la fuga dei serbi dalla loro terra, sempre nel 1915, sono episodi che comportano la morte di innumerevoli civili; così come il blocco navale imposto dagli Alleati alla Germania, per effetto del quale muoiono oltre 750.000 tedeschi.

Fra il 1914 e il 1918 si combattono due guerre molto diverse fra loro: la prima è una guerra di soldati, marinai e aviatori, di addetti alle navi mercantili e di popolazioni civili sotto l'occupazione nemica, dove le sofferenze e le crudeltà assumono proporzioni gigantesche, dove si sgretolano gli ideali del nuovo uomo futurista in particolare nelle trincee e per i perfezionamenti raggiunti nelle armi di offesa e difesa. La seconda è una guerra di governi e di sovrani, di propagandisti e idealisti, di ambizioni di ideali politici e aspirazioni territoriali.

«Ci furono momenti, in particolare nel 1917 e nel 1918, in cui la guerra degli eserciti e la guerra delle ideologie si sommarono e condussero alla rivoluzione e alla capitolazione da un lato e l'affermazione di nuove forze nazionali e politiche dall'altro. La guerra cambiò la mappa e il destino dell'Europa, così come ne marchiò a fuoco la pelle e ne ferì l'anima». (Gilbert, *La grande storia della prima guerra mondiale*, vol. 1, p. 3).

Alla fine del conflitto le popolazioni duramente provate da fame e privazioni sono decimate da una terribile epidemia di influenza, la spagnola che si diffonde in tutta Europa ed in America. Questa strage apre una grossa crisi demografica. Inoltre tutte le nazioni belligeranti si sono indebitate mentre gli Stati Uniti sono i maggiori creditori, ciò che fa venir meno la superiorità dell'Inghilterra nel sistema internazionale dei pagamenti perché i suoi crediti finiscono per essere fonti di debiti dal momento che vengono accettati se elargiti in dollari; provocando la diminuzione delle proprie riserve. Le economie interne dei vari paesi devono scontrarsi con un'alta inflazione che colpisce prevalentemente i redditi bassi, cui si accompagna la disoccupazione che segue la riconversione dei processi produttivi bellici.

Nei primi due anni e mezzo di guerra, la posizione italiana peggiora per la crescente dipendenza dagli alleati dell'Intesa, in particolare l'Inghilterra, e dopo l'aprile 1917 dagli Stati Uniti, divenuti il massimo finanziatore e creditore delle potenze europee. A seguito del peggioramento dei termini di scambio tra lira, sterlina e dollaro e l'aumento massiccio delle importazioni di manufatti industriali dall'Argentina, Stati Uniti, Francia e Inghilterra, l'Italia registra un'inflazione sempre più

alta, causata dall'aumento della spesa pubblica e della circolazione cartacea, perseguita dal governo Orlando-Nitti.

La guerra risolve temporaneamente molti problemi affacciatisi nel periodo giolittiano, in connessione con le crisi economiche del 1907 e del 1913. I fenomeni più importanti della congiuntura bellica (caratterizzata da un ingente prelievo delle spese di guerra sulla ricchezza nazionale e dal potenziamento degli impianti industriali dietro lo stimolo degli alti prezzi garantiti dalle anticipazioni e dalle ordinazioni statali) sono due: da un lato l'impetuosa crescita del gruppo comprendente le attività più moderne (metallurgiche, chimiche, elettriche ed estrattive) con alla testa poderosi complessi come l'Ilva, l'Ansaldo, la Fiat, la Terni, la Breda, la Montecatini, l'Edison; dall'altro il massiccio ingresso nella vita economica dello Stato, quale principale cliente sul mercato e fornitore a prezzi politici di materie prime e di servizi oltre che garante, attraverso la militarizzazione della classe operaia, del controllo della forza lavoro e regolatore d'imperio dei consumi privati, della distribuzione, degli approvvigionamenti e degli scambi con l'estero.

3.2. Le delusioni della pace e i problemi della partecipazione

Di fronte ai grandi sconvolgimenti politici causati dalla guerra, la nuova sistemazione dell'Europa assume un'importanza decisiva. I paesi vincitori si riuniscono, dal 18 gennaio a Parigi, in una conferenza che vede la partecipazione delle 32 nazioni vincitrici: mentre quelle vinte sono convocate solo per la firma finale. Sin dall'inizio la conferenza è egemonizzata dagli interessi nazionali e dalle volontà dei rappresentanti delle quattro potenze più forti: gli Stati Uniti rappresentati dal presidente Wilson, la Gran Bretagna col premier Lloyd George, la Francia col primo ministro Clemenceau (che assunse la carica di presidente della conferenza) ed infine l'Italia col primo ministro Orlando. Prima dell'inizio dei lavori, l'8 gennaio, il presidente americano pronuncia un discorso al congresso, nel quale enuncia 14 punti sui quali costruire i criteri e lo spirito che devono informare la nuova situazione mondiale di pace e costituire la base della diplomazia. Attraverso il suo messaggio Wilson si rivolge non solo agli stati ma ai popoli, auspicando alla formazione di un'associazione generale delle nazioni allo scopo di permettere mutue garanzie di indipendenza politica e di integrità territoriale agli stati piccoli e grandi, cioè un'organizzazione internazionale che superi le sovranità nazionali e garantisca in futuro il mantenimento della democrazia e delle libertà (Società delle Nazioni). Auspica inoltre che sia ristabilita la libertà dei mari, la rimozione delle barriere al libero commercio, il rifiuto della diplomazia segreta, la riduzione degli armamenti, la demolizione graduale del colonialismo, l'evacuazione delle milizie straniere dalla Russia e il reinserimento della stessa nella comunità delle nazioni, con istituzioni scelte indipendentemente dal popolo russo (principio di autodeterminazione). Wilson chiede inoltre la restaurazione e ricostruzione del Belgio, il ritiro delle

forze nemiche dalla Francia e la restituzione alla medesima dell'Alsazia-Lorena, il ridisegno delle frontiere dell'Italia e la possibilità di scegliere il proprio destino in base al principio di autodeterminazione per l'Austria-Ungheria e per il popolo ottomano. Propone il riconoscimento della sovranità degli Stati Rumeno, Montenegrino, Serbo e la creazione di uno Stato Polacco indipendente con accesso al mare.

Lo scopo perseguito dalla Francia, più che eliminare la Germania, consiste nel porsi in una posizione dominante all'interno dell'Europa. Le richieste francesi, consistenti in forti indennità di guerra per finanziare la ricostruzione, il controllo dei centri minerari dell'area renana e la completa perdita dell'impero coloniale tedesco, mirano a indebolire e a impedire il ripristino politico ed economico della Germania. Gli interessi inglesi, invece, puntano alla supremazia del proprio impero, all'eliminazione della flotta tedesca e alla spartizione delle colonie germaniche: di qui la necessità di un accordo con la politica francese in direzione antitedesca.

L'Italia, con Vittorio Emanuele Orlando appoggiato da Sonnino, difende gli interessi italiani battendosi per ingrandimenti territoriali, piuttosto che per aiuti economici. Francesi e inglesi consapevoli che le pretese territoriali italiane, consistenti nella città di Fiume, la Dalmazia e la zona adriatica, avrebbero violato il principio di autodeterminazione decidono di respingere le richieste stesse. In effetti il Patto di Londra è per molti aspetti in contrasto con i principi wilsoniani. Si giunge così a un'aperta rottura che si conclude con il ritiro della delegazione italiana dalla conferenza e ciò danneggia ulteriormente l'Italia, quando Francia e Inghilterra procedono alla spartizione delle colonie tedesche.

I negoziati iniziano con la nota tedesca del 5 ottobre 1918, con la quale il governo tedesco accetta i 14 punti e chiede di entrare in trattative di pace e termina con la nota del presidente Wilson, in data 8 ottobre, con la quale egli comunica l'evacuazione dai territori invasi come condizione preliminare di un armistizio. Il 12 ottobre il governo tedesco risponde in modo affermativo e il presidente trasmette alla Germania la risposta ricevuta dai governi alleati (Keynes, *Le conseguenze economiche della pace*, p. 57). La risposta contiene la volontà degli alleati di riappacificare col governo tedesco.

Il 27 settembre viene firmato dalla Bulgaria il Trattato di Neuilly con cui essa cede territori a favore della Romania e della Grecia, perdendo lo sbocco sul mare Egeo.

Il 10 settembre l'Austria firma il trattato di St. German con il quale rinuncia a 7/8 del suo impero a favore dell'Italia, alla quale vanno il Trentino, l'Alto Adige, la Venezia Giulia, Trieste, ed infine si riconoscono i nuovi Stati di Jugoslavia, Cecoslovacchia, e Ungheria.

Il 4 giugno 1920 viene firmato il Trattato di Trianon con l'Ungheria che nasce come stato indipendente; ma deve cedere territori alla Jugoslavia, alla Romania e alla Polonia.

Le reazioni derivanti dai trattati di pace sono particolarmente violente in Germania: i tedeschi

covano per anni sentimenti di rivendicazione nei confronti dei vincitori, per l'umiliazione subita (soprattutto nei confronti della Francia) e, per le durissime condizioni imposte che aggravano pesantemente la crisi economica già in atto. La Germania accetta di pagare le riparazioni, sancite in 132 miliardi di marchi-oro, da estinguersi in trent'anni; attuando una politica deflazionistica del marco e sfruttando la situazione negativa a suo vantaggio riesce a mantenere un tasso di sviluppo decente per tutti gli anni Venti, grazie alla continua accensione di debiti con istituzioni e privati americani a seguito della riforma monetaria del 1924, ideata dal banchiere berlinese Hjalmar Schacht.

Il «*redde Rationem*» arriva per la Germania alla fine del decennio quando i capitali americani sono richiamati in patria per essere investiti nel boom di Wall Street. La crisi finanziaria che ne segue apre le porte al nazismo.

Anche in Francia le trattative originano scontento e insoddisfazione, perché si ritengono le condizioni antitedesche troppo blande e per la consapevolezza che è impossibile far pagare alla Germania le spese dei vincitori, sulle quali la Francia avrebbe voluto fare affidamento per risanare la sua posizione.

L'Italia esce dalla guerra come una delle grandi potenze che hanno meritato sul campo il diritto a sedere al tavolo della pace in condizioni di parità con le altre nazioni. In realtà tale parità si concretizza sul piano formale ma non sostanziale: i negoziatori italiani hanno modo di accorgersi che il ricorso urgente al sostegno, sia finanziario che militare da parte alleata, riduce notevolmente il suo prestigio internazionale e il permanere di problemi economici e di ordine pubblico la retrocedono al livello dei paesi sconfitti.

Nel nostro paese, dal punto di vista economico, la circolazione cartacea è di cinque o sei volte quella che era prima della guerra ed il valore di cambio della lira, riferito all'oro, la metà del suo precedente valore. L'adattamento dei cambi al volume della circolazione cartacea si spinge più avanti in Italia che non in Francia, poiché le entrate invisibili provenienti dalle rimesse degli emigranti e delle spese dei forestieri, sono gradualmente diminuite. Inoltre lo sfacelo dell'Austria priva l'Italia di un importante mercato: quello energetico. La sua assoluta dipendenza dall'estero per l'importazione di materie prime e le carenti fonti energetiche lo espongono agli svantaggi dell'aumento dei prezzi mondiali. Infatti, la bilancia commerciale registra un eccesso di importazioni rispetto alle esportazioni. Lo squilibrio del commercio internazionale è riconducibile a tre ordini di circostanze: il divario esistente fra i prezzi all'interno e i prezzi all'estero, l'assenza di credito individuale all'estero e un sistema di circolazione disordinato. Questi tre fattori, assieme all'aumento della circolazione causato dall'inflazione, rendono lo squilibrio commerciale più grave: a ciò va aggiunto il generale dissesto patrimoniale e finanziario del bilancio statale.

3.3. I profitti di guerra (eliminare?)

La scelta interventista compiuta dall'Italia viene sostenuta anche dai maggiori gruppi economici del triangolo industriale e in particolare quelli siderurgici, meccanici e tessili, i quali manifestano attraverso i giornali a loro legati e i politici che li rappresentano nello schieramento liberale, l'esigenza di partecipare al conflitto anche per superare la fase di ristagno che caratterizza in quel momento la situazione economica nazionale. D'altronde se si fosse rimasti neutrali, si sarebbero conseguiti danni immensi per il sistema economico, caratterizzato dall'importazione di carbone, grano, materie prime e beni essenziali e le esportazioni basate sui manufatti e i prodotti agricoli. Durante i quattro anni di guerra, dal '14 al '18, l'indice di copertura del fabbisogno di importazioni attraverso le esportazioni passa dal 75 al 20,6%: l'entrata nell'Intesa rappresenta la soluzione più concreta per sfuggire a una crisi inarrestabile e per usufruire della cooperazione economica.

L'Italia della destra liberale, dominata da alcuni grandi agrari-industriali opta per l'intervento. Il primo importante compito del governo Salandra consiste nella creazione del Sottosegretariato per le Armi e le Munizioni, il 9 giugno 1915, retto dal Generale Dallolio e finalizzato a gestire il conflitto, che diventa alla fine della guerra Ministero. Tale istituto si occupa della requisizione di stabilimenti, requisizione e militarizzazione delle maestranze industriali, la stipula di contratti, le anticipazioni ai fornitori privati e l'assegnazione di materiale bellico alle imprese. Del sottosegretariato fa parte la Mobilitazione industriale, a cui spetta la disciplina degli stabilimenti industriali dichiarati ausiliari dal punto di vista bellico e privilegiati rispetto ad altri settori industriali.

Scrive Tranfaglia: «E' abbastanza comprensibile come, in questa luce, l'insofferenza emersa nei primi tempi da parte di più di un industriale di fronte all'intervento massiccio dello Stato nella produzione fosse largamente compensata da altre due importanti conseguenze della legislazione di guerra: la massa di commesse statali piovute sugli stabilimenti dichiarati ausiliari e assegnate con criteri tali da favorire la realizzazione di super-profitti in primo luogo; ma anche la restaurazione, grazie all'apparato repressivo statale (furono i carabinieri addetti a questo compito) di quella severa disciplina di fabbrica che negli anni precedenti era stata messa in discussione dal sindacato, grazie alla relativa neutralità giolittiana. La speciale legislazione di guerra, che lo stato promulga subito dopo lo scoppio delle ostilità, permette di reclutare decine di migliaia di donne senza le usuali garanzie; di concentrarle in stabilimenti inadatti e improvvisati; di occuparle molte ore del giorno e della notte in dispregio delle norme consuete, di moltiplicare e generalizzare le ore di lavoro supplementari; di adottare misure di estrema gravità per evitare le assenze individuali e collettive delle fabbriche, i rifiuti di obbedienza, le minacce; di comminare pene severe anche a donne e bambini». (Tranfaglia, pp. 77-78).

Vi è poi tutta una legislazione di guerra varata per la risoluzione delle controversie di lavoro, che affida l'esercizio di tale funzione alle commissioni apposite, espresse dai Comitati regionali della

Mobilizzazione Industriale. Questa legislazione e la sua applicazione paiono tese a reprimere le classi subalterne, piuttosto che a varare riforme economico-sociali funzionali alla mobilitazione bellica: e di ciò la classe dirigente liberale raccoglierà i frutti amari nella drammatica crisi del dopoguerra.

Come ha osservato Caracciolo: «Il sistema di commesse e di controlli adottati fu senza dubbio tale da rendere per molti versi agevole ai privati la realizzazione di eccezionali profitti. Da un lato ciò dipendeva dall'ampiezza della consuetudine, per la quale si mettevano alla testa degli uffici operanti per conto del governo personalità molto vicine agli interessi di private industrie. Basti pensare a esponenti come Crespi della Commerciale, Dante Ferraris della Fiat, Conti del gruppo elettrico, Pirelli della gomma, preposti a dicasteri o commissioni inerenti commesse belliche». (Caracciolo, *Crescita e trasformazione della grande industria*, p. 203). Con il decreto 4 agosto 1914, che autorizza a derogare le norme di contabilità generale dello Stato e il controllo della Corte dei Conti, la pubblica amministrazione instaura dei rapporti assai favorevoli con alcune imprese, con una larghezza sospetta in materia di anticipazione e di contributi per ammortamenti agli imprenditori, a un punto tale che alla fine del conflitto i controlli rivelano inadempienze e raggiri nei confronti della pubblica amministrazione, addirittura difficili da credere. Da qui derivano, da una parte, processi di crescita straordinari per le industrie più interessate alla produzione bellica, e in particolare per quelle imprese che meglio si sanno adeguare ai bisogni dello Stato e che, attraverso rapporti privilegiati con esponenti politici o economici, preposti alla mobilitazione industriale, riescono a integrarsi in modo più completo nel sistema creato dalla legislazione di guerra; dall'altra una selezione tra i produttori, la rovina di molte piccole-medie imprese e il rafforzamento dei gruppi dominanti o emergenti dell'industria pesante.

Nei settori cantieristico, siderurgico e meccanico, che più direttamente sono collegati agli sforzi bellici, sono significativi tre casi che rivelano affinità e differenze tra loro: l'Ilva, l'Ansaldo e la Fiat, i principali gruppi industriali che passano da medie a colossali dimensioni, cioè oligopoli dominanti a livello nazionale.

L'Ilva dichiara nel 1916 un capitale sociale di 30 milioni e nel 1918 di 500 milioni con 50.000 addetti; la Fiat denuncia 25 milioni di capitale sociale e 4.000 dipendenti e in seguito 125 milioni di capitale sociale con 40.000 addetti; l'Ansaldo passa da 30 a 500 milioni e da 6.000 a 110.000 addetti.

Nel caso dell'Ilva, come in quello dell'Ansaldo, le ragioni finanziarie e borsistiche scavalcano la logica strettamente industriale ed entrambe si lanciano in acquisti di azioni di società di ogni genere, per nulla attinenti al ciclo della siderurgia e della meccanica. Ad esempio nel 1915 i fratelli Perrone, proprietari dell'Ansaldo e in possesso del «Secolo XIX» di Genova, acquisiscono il «Messaggero di Roma»; nel 1917 l'Ilva acquista la società editrice «Il mattino» di Napoli. Sia l'Ansaldo che l'Ilva diventano complessi enormi ed eterogenei con interessi e caratteristiche tecniche diversissime e talora contrastanti tra loro. In queste disorganiche strategie di espansione e diversificazione,

finalizzate all'elusione dell'imposizione fiscale sugli extraprofitti di guerra, si impiegano profitti che, se reinvestiti nella siderurgia e meccanica, avrebbero potuto risolvere parecchi dei problemi inerenti i costi e la produttività. In poche parole gli extra profitti derivanti dalla produzione bellica anziché essere impiegati in queste stesse imprese per innovare ecc.. vengono usati nell'acquisto di altre imprese, solamente per porre al riparo i profitti dalla tassazione.

L'Ilva e l'Ansaldo cercarono di inserirsi nel settore bancario: l'Ilva cerca di scalare la Banca Commerciale Italiana, invece l'Ansaldo la Banca di Sconto. Si crea un intreccio pericoloso e malsano fra banche e industrie; nella speranza, che una volta conquistata la maggioranza delle azioni delle banche, sarebbe stato possibile disporre di finanziamenti cospicui ed entrare in possesso dello stock di titoli finanziari e industriali.

Opera con più cautela e prudenza la Fiat, che riesce a mantenere una struttura accentrata, a seguire criteri imprenditoriali e a valorizzare al massimo le possibilità di esportazione del prodotto, che avrebbero garantito all'azienda una dipendenza non più assoluta dalle crisi di mercato interne. Dal dicembre 1919 torna alla direzione della Fiat il Prof. Broglia, con l'incarico di sistemare i conti dell'azienda: si effettua una cernita fra le imprese che in quanto indispensabili al ciclo dell'auto è opportuno continuare a mantenere nella propria orbita e quelle che possono essere immesse sul mercato perché facilmente monetizzabili e non afferenti la produzione principale. Si tratta di un groviglio di partecipazioni nei settori più disparati: industria meccanica e siderurgica, imprese minerarie, marittime e cantieristiche, elettriche, bancarie, commerciali e di servizi. Questi immobilizzi procurano alla Fiat la liquidità necessaria e le permettono di liberarsi di quelle partecipazioni azionarie che sono servite per porre al riparo dal fisco gli utili derivanti dalla produzione bellica.

3.4. La crisi del dopoguerra e la presa del potere del fascismo

La diagnosi del filosofo napoletano, Benedetto Croce, sul dopoguerra italiano appare realistica, anche se caratterizzata dal pessimismo di chi all'intervento non ha mai aderito. I due interrogativi che si pone sono i seguenti: se l'esperienza della guerra abbia contribuito a creare una coscienza dei propri diritti piuttosto che all'integrazione delle masse, che è alla base delle agitazioni post-belliche e sulla capacità della classe dirigente liberale di affrontare con la mente ampliata i problemi suscitati dal conflitto.

Quella classe dirigente si presenta in condizioni di difficoltà e debolezza poiché se la scelta dell'intervento in guerra ha scatenato la divisione tra i maggiori gruppi liberali, il dissenso peraltro si estende sì nell'ambito della politica estera, ma anche all'analisi della guerra, sul ruolo dell'Italia nel nuovo assetto europeo e mondiale e la strategia da seguire di fronte alle nuove richieste delle masse lavoratrici e dei partiti che le rappresentavano. Di fronte a una classe dirigente divisa e debole

stanno le masse che si riconoscono nel movimento socialista o in quello cattolico: entrambi radicati nella società italiana ed esclusi dalla partecipazione al governo dello Stato e all'opposizione. Inoltre i socialisti sono politicamente isolati, in quanto additati dal fronte interventista come disfattisti per antonomasia e affascinati dal mito bolscevico. La situazione nell'autunno del 1918 è caratterizzata da un profondo squilibrio nella politica nazionale: giacché i partiti più rappresentativi delle masse sono fuori del governo e i liberali incerti e divisi sull'adozione di una politica complessiva.

D'altronde i quattro anni di guerra hanno modificato non certo positivamente la struttura economico-sociale del paese. La partecipazione al conflitto ha avuto l'effetto di accelerare la crescita di alcuni colossi industriali, favorendo l'introduzione di prodotti nuovi e innovazioni tecnologiche e di processo, facilitando al tempo stesso una concentrazione di potere in poche mani e il consolidamento di legami, rivelatisi poi dannosi, tra banche e grande industria. Inoltre nel settore agricolo l'assenza di riforme, rispetto al latifondo dominante nel Sud e la mezzadria praticata nel Nord, si fa sentire in modo determinate: tuttavia il ruolo politico degli agrari è così dominante al punto che della redistribuzione delle terre ai contadini, una volta conclusosi il conflitto, non se ne fa nulla. Ma è soprattutto la politica economico-fiscale che pone maggiori criticità perché la riconversione post-bellica e l'inflazione rischiano di pesare e gravare maggiormente sul proletariato e sulla piccola borghesia (in mancanza di un'azione riformatrice dello Stato): essa è stata in prima linea sul fronte interventista e si sente depositaria del significato di rinnovamento che è stato attribuito alla guerra. Le aspirazioni contrastanti e confuse delle masse degli operai, dei contadini e degli ex combattenti, nonché degli ex ufficiali e degli intellettuali convergono tutte nella richiesta di un nuovo ordine.

Inoltre la negazione delle richieste italiane alla Conferenza di pace viene ingigantita dalla propaganda nazionalista che ne fa il mito della vittoria mutilata, facendo ricadere la responsabilità su Orlando e Sonnino. La questione adriatica funge da collante per i nazionalisti e per i nuovi gruppi patriottici, tra i quali i più importanti sono i fasci mussoliniani.

La riduzione della guarnigione italiana a Fiume è la scintilla che accende le ire dei nazionalisti: il 12 settembre 1919, duemila soldati ribelli guidati da D'Annunzio entrano in Fiume, ma la vicenda si conclude amaramente in quanto non provoca una sedizione militare generalizzata e non causa la caduta di Nitti. La vicenda di Fiume mina l'autorità dello stato costretto a trattare con gli ufficiali ribelli da pari a pari e rafforza contemporaneamente la mitologia della destra nazionalista.

3.5. Lotta fra bande

L'ondata di disordini e di violenze popolari verificatesi nel corso del 1919 è in gran parte il risultato dell'accelerata inflazione e dei problemi collegati alla smobilitazione, aggravati dall'assoluta inadeguatezza della politica economica del Ministero Orlando. Essa fa temere che la rivoluzione

così fiduciosamente invocata sia dietro l'angolo. E in questa situazione, il governo e le autorità pubbliche sono liete di ricevere l'aiuto dei fasci e degli altri gruppi che si vanno organizzando ai fini di un'azione diretta contro i socialisti.

Di fronte a queste minacce provenienti da destra e sinistra i tentativi di ricreare un nuovo ordine che soddisfino le aspirazioni e placino il disagio e il malessere causati dalla guerra sono destinati al fallimento. E Nitti fallisce nell'appello ai contadini affinché lo appoggino contro il militarismo e D'Annunzio e, nello sforzo teso a ripristinare il rapporto di collaborazione, fra Giolitti e i capi parlamentari riformisti.

A seguito della nuova riforma elettorale, su base proporzionale, nelle elezioni del novembre 1919 i socialisti e i popolari ottengono insieme la metà dei seggi alla Camera. La scomparsa dei vecchi meccanismi di formazione delle maggioranze parlamentari rendono necessaria la negoziazione formale di una coalizione, tuttavia, Nitti prosegue col suo stile basato sulle personalità e non sui partiti che non gli consente di stabilire un rapporto diretto con il paese: al punto che nel giugno 1920 si ha il ritorno di Giolitti al governo e dal momento che la restaurazione dei livelli prebellici di sicurezza e di ordine si dimostra sempre più evanescente, cresce la convinzione che alle deficienze del sistema politico si possa porre rimedio solamente con un periodo di governo autoritario.

«Il carattere a un tempo inconcludente e violento della lotta politica creò le premesse dell'accettazione della dittatura. La crisi della macchina statale e dell'istituzione parlamentare era accompagnata da una crisi della legalità e dell'ordine pubblico, e dal correlativo crescere della violenza politica privata. A sinistra il fenomeno presentava le forme tradizionali dell'intimidazione, legate agli scioperi, alle sommosse e alle proteste in piazza. Ma già nel maggio 1919 l'incendio della redazione dell'Avanti (giornale socialista massimalista) mostrò che sul terreno della violenza i piccoli gruppi di ex ufficiali ed ex arditi erano decisamente in vantaggio». (Lyttelton, *La conquista del potere. Il fascismo dal 1919 al 1929*, p. 57-58).

Tuttavia lungo il 1919 le attività squadristiche fasciste o nazionaliste mantengono un carattere sporadico e rimangono marginali. Decisivo per il corso del movimento fascista, a questo punto, è la personalità di Mussolini. Se Mussolini può imitare D'Annunzio (ideatore con l'impresa fiumana di una tecnica capace di suscitare odi e fedeltà irrazionali) con successo, ciò è dovuto alla sua capacità di assimilazione di idee e tecniche ma anche al fatto che durante il suo periodo formativo (quand'era socialista) egli ha subito il fascino di Nietzsche, Sorel e Max Stirner, l'anarchico individualista.

Dall'altra parte invece, l'occupazione delle fabbriche nel settembre 1920 segna lo spartiacque tra la fase rivoluzionaria e la fase reazionaria della crisi post-bellica. La mancata trasformazione del movimento in rivoluzione dimostra i limiti del massimalismo e gli argomenti di Bordiga e Gramsci, a favore dell'accettazione delle deliberazioni della Terza Internazionale e della creazione di un

partito sul modello bolscevico, conquistano una nuova forza persuasiva. Tuttavia la congiuntura internazionale non è favorevole: il settembre 1920 segna, con la sconfitta dell'esercito rosso davanti a Varsavia, il riflusso dell'ondata rivoluzionaria in Italia e nell'intera Europa. In Italia l'occupazione delle fabbriche si conclude con una vittoria tecnica, ma per i socialisti è una disfatta psicologica. L'avanzare impetuoso della depressione e gravi fenomeni di disoccupazione accentuano il declino dell'entusiasmo rivoluzionario.

Non è vero che i fascisti sconfiggono la minaccia rivoluzionaria in Italia. Anzi, durante l'occupazione delle fabbriche Mussolini tenta di offrire i suoi servigi di mediatore. Ma una volta passata la minaccia, i fascisti si giovano delle paure espresse dall'opinione borghese: infatti, gli industriali accusano il governo di contribuire ad alimentare un clima di incertezza che rovina la fiducia nel mondo degli affari, ma l'impulso decisivo viene dal mondo agricolo. Nelle province agricole dell'Emilia e della Valle Padana i portavoce degli agrari denunciano, prima della guerra, le leghe socialiste che devono la loro forza ai braccianti sottoccupati e parte di mezzadri e piccoli fittavoli. Nel biennio 1919-1920 un'ondata di scioperi agricoli dilaga nella Valle Padana, nei territori collinosi del Veneto, in Umbria e Toscana dove mezzadria e affittanza prevalgono sul lavoro salariato e i sindacati cattolici, così come quelli socialisti, hanno una parte rilevante in questo movimento. Gli agrari (ovvero i proprietari) lamentano la carenza di protezione governativa e cominciano a parlare di necessità difensive: riesce naturale chiedere aiuto ai fasci che sono il più aggressivo dei gruppi antisocialisti.

Nell'autunno 1920, dopo l'occupazione delle fabbriche, si svolgono nuove elezioni amministrative e in parecchie città, tra cui Firenze e Torino, prevalgono coalizioni antisocialiste; ma il partito socialista riporta numerose vittorie in capoluoghi di provincia e in comuni minori e la forte presenza socialista nelle amministrazioni municipali e provinciali ha per effetto di far convergere i malumori delle classi medie e gli interessi dei ricchi.

L'inverno del 1920-1921 e la primavera successiva sono il periodo decisivo dell'espansione fascista: gli squadristi fascisti conducono una campagna contro i socialisti e le organizzazioni locali (consigli comunali, sedi di partito, camere del lavoro, circoli cooperativi e persino culturali). Le reazioni divampano nell'intera Valle Padana, in Toscana, in Umbria e in Puglia; ricevendo il benvenuto della grande maggioranza della stampa liberale, che vi scorge un segno della ripresa borghese. In questo periodo il fascismo non è un partito: nel movimento confluiscono membri di altre organizzazioni, repubblicani, liberali o cattolici senza chiedere l'abbandono formale delle vecchie fedeltà. Questo carattere composito consente la convinzione che il movimento sia temporaneo e possa essere assorbito dal vecchio ordinamento.

Nel frattempo, Giolitti ha concesso agli operai la partecipazione al controllo della gestione delle fabbriche, nella speranza di pervenire ad una collaborazione fra il suo governo e Turati, dei

riformisti e dei sindacati. Nel periodo successivo all'occupazione delle fabbriche, i socialisti avviano una collaborazione con il governo alle migliori condizioni possibili: ma il timore delle inevitabili accuse di tradimento e la riluttanza a condividere la responsabilità delle misure antipopolari di ricostruzione economica, li trattengono. I socialisti avrebbero dovuto scorgere i pericoli impliciti nel rinascere della fiducia borghese sul finire del 1920; eppure lasciarono passare il loro momento di forza senza prendere alcuna iniziativa. Anche il Congresso di Livorno non va incontro a Giolitti; sancendo il partito a sinistra con la formazione del Pcd'I ma lasciando intatti socialisti e riformisti. La situazione economica e finanziaria ha una parte importante nell'aggravare il risentimento di Giolitti contro l'atteggiamento non collaborativo dei socialisti.

Giolitti deve rinunciare a mantenere il prezzo politico del pane (la stessa questione ha già fatto cadere il Ministero Nitti) e i socialisti ricorrono all'ostruzionismo alla Camera nel tentativo, fallito, di bloccare il provvedimento di abolizione. Il fallimento dell'apertura a sinistra causa la decisione di Giolitti di ricorrere a nuove elezioni, con cui lo statista di Dronero spera di poter controllare e usare il fascismo e attraverso il suo ausilio ricondurre i socialisti alla ragione.

Lo sviluppo dei fasci nel biennio 1920-1921 viene assistito e talvolta avviato dall'esercito regolare: senza l'ausilio dell'esercito e delle autorità civili non avrebbe potuto conseguire risultati vittoriosi. L'ammutinamento verificatosi ad Ancona nel giugno 1920 solleva dubbi sulla fedeltà della truppa se impiegata nel reprimere i disordini interni e, nel settembre l'occupazione delle fabbriche acuisce i timori della rivoluzione. Ciò contribuisce a spiegare perché proprio in quel momento lo stato maggiore emana una circolare in cui si raccomanda di appoggiare i fasci (il ministro della Guerra, Bonomi, scoraggia ufficialmente questa iniziativa, ma la sua azione è di gran lunga troppo timida per essere realmente efficace). Gli alti gradi dell'esercito continuano a guardare al fascismo con cauta benevolenza e gli ufficiali subalterni sono incoraggiati dall'atteggiamento di molti dei loro superiori a considerare i legami della disciplina come non più vincolanti nel momento in cui vengono a conflitto con la causa del patriottismo. La propaganda anti-militaristica dei socialisti, i frequenti incidenti in cui gruppi di operai aggrediscono ufficiali in licenza e, infine, il rapporto della Commissione d'inchiesta su Caporetto, visto come un tentativo di scaricare la responsabilità a spese dell'esercito, hanno l'effetto di scatenare i rancori degli ufficiali subalterni. Tuttavia alcuni dei capi militari nutrono sentimenti contrastanti in questa collaborazione; sentimenti e incertezze che vengono meno a seguito dell'incapacità del governo di ripristinare l'ordine e quelle condizioni in cui l'esercito possa nuovamente dedicarsi ai suoi compiti di difesa senza preoccupazioni politiche, al punto che nell'estate del 1922 l'*élite* militare, come tutte le altre *élites* della società italiana, non cela ormai più le sue simpatie per il fascismo. Dopo aver tenuto nel debito conto gli interessi e i pregiudizi nazionalistici dei militari, va detto che la responsabilità principale di ciò è della classe politica, incapace di imporre una disciplina rigorosa e una politica di conciliazione.

Per quanto concerne invece l'aiuto che riceve il fascismo dalle autorità civili, il problema è più complesso. Non diversamente dalle forze armate, è ai livelli inferiori della gerarchia che l'impulso a collaborare è più forte: infatti il poliziotto o il carabiniere comune può ben difficilmente evitare di simpatizzare con i fascisti, dopo che per due anni è stato ininterrottamente esposto alle molestie, agli insulti e alla violenza dell'estrema sinistra. In tale situazione anche i prefetti si trovano impotenti a impedire alle forze, poste sotto il loro controllo, di comportarsi in modo imparziale. Per quanto concerne l'atteggiamento che il governo ordina ripetutamente ai prefetti va fatta una distinzione. Durante la campagna elettorale del 1921 il governo ordina ai prefetti di reprimere la violenza fascista: ma è anche vero che convocando le elezioni e consentendo ai fascisti di aderire ai blocchi nazionali posti sotto l'egidia governativa, Giolitti priva di credibilità le sue stesse istituzioni. In effetti all'istituzione prefettizia, che chiede ai prefetti scelte discrezionali anche di natura politica, piuttosto che decisioni meramente amministrative in conformità ai precedenti e alle norme vigenti, non è facile mantenersi neutrale, ed essa è sensibile ai mutamenti del clima politico. È possibile da un lato che nell'estate 1920 agrari e industriali vedano nell'atteggiamento sistematicamente conciliatorio dei prefetti verso i socialisti la ragione principale che esige misure di autodifesa, consistenti nel finanziamento dei fasci, e dall'altro che nel biennio successivo alcuni di questi prefetti vengano accusati di connivenza colla violenza squadrista. La natura del sistema rende inoltre disastrosa l'instabilità governativa succeduta alla caduta di Giolitti.

«L'atteggiamento degli organi governativi e giudiziari, in cui entravano in egual misura faziosità e paura, consentì ai fascisti di disintegrare, un pezzo dopo l'altro, lo Stato liberale. Perpetuando il clima di guerra civile, il fascismo contribuì ad acuire quel desiderio imperioso di autorità, di ordine e di superamento dello stato di crisi permanente che doveva permettere a Mussolini di presentarsi come il salvatore della nazione». (Lyttelton, *op.cit.*, p. 66).

3.6. Un frutto stramaturato

I conflitti svoltisi entro il fascismo nel corso del 1921 ruotano attorno a tre questioni principali: la riaffermazione da parte di Mussolini della tendenzialità repubblicana dei fasci, il patto di pacificazione e la trasformazione del movimento in partito.

L'ascesa al potere di Mussolini è resa possibile dalla crisi di fiducia nel regime liberale. I ceti medi urbani, unico appoggio di massa per i liberali, si erano mostrati sensibili agli appelli del fascismo: e mentre i liberali mostrano i sintomi del declino, socialisti e popolari sono impediti dai propri errori ad ereditare il ruolo di forza politica dominante. Il venir meno dell'autorità governativa aggrava la crisi economica e la necessità di restaurare le finanze statali richiede l'adozione di un governo forte, che sappia superare la crisi di ordine pubblico e parlamentare. Queste condizioni rendono possibile la vittoria fascista: possibile ma non inevitabile.

Lo sblocco rimane incerto sino alla mattina stessa del 28 ottobre: nella fase conclusiva molto dipende da decisioni individuali o da fattori di temperamento individuale.

Lo scioglimento della Camera da parte di Giolitti nel 1921 è un grande errore, perché favorisce la collusione dell'apparato amministrativo con i fascisti, gli aliena i popolari e accresce il peso delle forze antiparlamentari e antidemocratiche della destra.

Per Bonomi, succeduto a Giolitti nel luglio 1921, il problema principale è quello della pacificazione e poiché la possibilità di conquista del potere da parte dei fascisti appare remota per riportare la pace è necessario disarmare i fascisti con la forza o persuaderli ad accettare un compromesso; ponendo fine alle loro attività illegali in cambio di una partecipazione al governo. Bonomi promuove il patto di pacificazione tra fascisti e socialisti, ma si mostra incapace di garantire l'applicazione del patto e di impedire alle squadre di ampliare il loro campo di attività. Egli invia il 21 dicembre una circolare ai prefetti, contenente l'ordine di sciogliere qualsiasi organizzazione armata, operante nella provincia e a perseguire i membri. L'iniziativa dell'applicabilità delle misure è però lasciata alla libera scelta di singoli funzionari. Quindi i fascisti si muovono proclamando che d'ora in poi i membri del partito sarebbero stati membri delle squadre; il che rendeva impossibile lo scioglimento delle stesse, senza mettere al bando il partito fascista.

A questo punto due sono le alternative: o la formazione di una larga coalizione antifascista che deve comprendere i socialisti, oppure l'inclusione dei fascisti nel governo, alla condizione che rinuncino alle loro attività illegali.

Nel frattempo i socialisti continuano a rifiutare il loro appoggio all'alternativa democratica: quindi scarse sono le prospettive di mettere in piedi un governo provvisto di una base più solida. In aggiunta interviene anche l'ostilità tra liberaldemocratici e popolari. Questi ultimi hanno ottenuto nel gabinetto Bonomi una rappresentanza più ampia che nei precedenti ministeri e hanno conquistato il dicastero della Giustizia, che gestisce le relazioni tra Stato e Chiesa, cosa che il gruppo giolittiano non approva. I liberaldemocratici provocano le dimissioni del Ministero Bonomi, e Don Sturzo replica col famoso veto contro Giolitti, il quale impedisce a quest'ultimo di formare il Governo. Dopo due settimane di crisi i popolari accettano la candidatura di Facta, uno dei più fedeli di Giolitti: l'unico effetto del veto dei popolari consiste nel portare al potere un surrogato di Giolitti e un rafforzamento della destra nel nuovo governo. Il movimento fascista lancia una nuova offensiva contro il Partito socialista ed estende la mobilitazione di massa (nel maggio 1922 a Ferrara i fascisti concentrano un esercito di 30-40.000 lavoratori allo scopo di costringere il governo a finanziare nuove opere pubbliche). Ciò induce l'ala riformista dei socialisti a compiere un tentativo per porre fine al proprio isolamento e, col 1° giugno 1922, il gruppo parlamentare dichiara la disponibilità a sostenere un Ministero che garantisca la restaurazione della legalità e della libertà. I riformisti sono appoggiati dalla Camera generale del lavoro e il partito popolare italiano viene

incontro a questo passo.

Tra il 13 e il 15 luglio 1922 bande fasciste guidate da Farinacci occupano Cremona, costringendo l'amministrazione locale a dimettersi e saccheggiando l'abitazione di Guido Miglioli, un deputato della sinistra popolare. Il governo manca di reagire e ciò fa precipitare la crisi: il partito popolare presenta una mozione di censura contro il ministero e Turati annuncia la sua disponibilità ad appoggiare qualsiasi governo che difenda la libertà contro la violenza fascista.

Mussolini, allarmato dalla piega che stanno prendendo gli avvenimenti, promette il suo appoggio a un Ministero di pacificazione presieduto da Orlando e che comprenda i socialisti. A questo punto, i socialisti decidono che la loro disponibilità deve comprendere la partecipazione al governo, e Turati sollecita personalmente il re. Ma è troppo tardi: l'intervento di Giolitti, contrario a un connubio Sturzo-Treves-Turati, sposta a destra il centro di gravità della crisi e i popolari ritirano, sotto la pressione del Vaticano, il veto posto da essi all'inclusione nel governo dei partiti di destra. I socialisti mettono in opera uno sciopero generale legalitario, come estremo tentativo di influenzare lo sbocco della crisi parlamentare. Tentativo che nel luglio 1922 ha l'effetto opposto a quello desiderato. Sotto la minaccia dello sciopero viene formato in gran fretta un secondo gabinetto Facta e riprendono vigore le paure borghesi di un ricatto politico da parte del movimento operaio organizzato. Di ciò approfittano i fascisti e all'inizio di ottobre i socialisti riformisti si staccano formalmente dal Partito socialista italiano, ma ormai è troppo tardi. I comunisti e la maggioranza massimalista, che controllano i gruppi operai più combattivi, continuano ad insistere nell'idea che la crisi dello Stato borghese non è affar loro.

Rimane l'alternativa della formazione di un grande Ministero di pacificazione nazionale. Mussolini approva (o forse suggerisce per motivi che rimangono ancora oscuri) l'idea di un accordo con Nitti e D'Annunzio, il quale raccoglie il consenso di numerosi dirigenti della Cgl, ha contatti con i dirigenti sindacali e coltiva un'amicizia con Facta: ma alla fine l'accordo non ha pratica attuazione per uno strano incidente occorso a D'Annunzio (che cade da una finestra dopo un diverbio con la sua amante). Non c'è dubbio che la personalità di D'Annunzio paventasse Mussolini.

Ai primi di ottobre i fascisti occupano Trento e Bolzano, costringendo alle dimissioni il commissario governativo e si provvede alla pubblicazione del regolamento della Milizia fascista: il governo non risponde né all'uno né all'altro di questi atti di sfida.

Ciò che teme Mussolini è il ritorno di Giolitti e per tenerlo fuori egli conduce contemporaneamente da un lato le trattative politiche e dall'altro i preparativi per la mobilitazione del suo esercito privato. La decisione di marciare su Roma viene presa il 16 ottobre nel corso di una riunione milanese cui partecipano Mussolini, il segretario del partito Bianchi, i tre capi della Milizia Balbo, De Vecchi e il generale De Bono e i due generali in pensione Ceccherini e Fara.

Giolitti e con lui gli uomini politici liberali sono abituati al lento ritmo della vita parlamentare italiana e non comprendono l'importanza vitale del fattore tempo e la politica mussoliniana finalizzata a giocare simultaneamente su due fronti. Inoltre la condotta di Giolitti nella fase finale della crisi è passiva: mentre Facta manca di tenere aggiornato il sovrano sulle trattative Giolitti-Mussolini, ciò che crea un ulteriore fattore di ritardo. Il piano per la marcia su Roma viene elaborato nel corso di una riunione segreta tenuta il 24 ottobre e prevede l'occupazione degli edifici pubblici in tutta Italia (centrale e settentrionale) come prima fase della conquista del potere. Dal punto di vista militare la marcia su Roma è un *bluff*: l'esercito avrebbe tranquillamente potuto affrontare le bande fasciste senza difficoltà.

Alle otto di sera del 27 ottobre, arrivando a Roma dalla sua residenza di campagna, il re dice a Facta che la Corona deve poter decidere in piena libertà e non sotto la pressione dei fucili fascisti. La sua determinazione a resistere sembra evidente: il 14 ottobre sollecita Facta a convocare immediatamente la Camera e per ben due volte Facta lo assicura che il progetto della marcia su Roma è stato abbandonato. Nella notte del 27 il comportamento di Facta ha dello straordinario. Dapprima offre al re le dimissioni del gabinetto e quindi, con sangue freddo, se ne va a letto.

Se le contromisure del governo fossero state adottate con efficacia immediata, se le occupazioni fossero state impedito o i capi del movimento arrestati, la proclamazione dello stato d'assedio avrebbe potuto risolvere la situazione senza un conflitto generale, che maggiormente preoccupava il re, che voleva a tutti i costi evitare una guerra civile: ma la mattina del 28 ottobre diventa tutto incerto.

Ci sono inoltre buone ragioni per credere che lo stesso maresciallo Diaz, vicepresidente del Consiglio dell'esercito e praticamente Comandante supremo, avesse legami ancora più stretti con il fascismo. Nel pomeriggio del 27, quando ha inizio la mobilitazione fascista, Diaz è a Firenze. Non sembra che esista un accordo tra lui e i capi del movimento, giacché Balbo deve intervenire in fretta al suo arrivo per impedire che le squadre locali assalgano la prefettura, dove Diaz è ospite del prefetto. Il maresciallo lascia infine Firenze in treno nel pomeriggio del 28; ma a parte il fatto che, come sottolinea De Felice, il re potrebbe averlo consultato indirettamente, sembra probabile che egli abbia in realtà fatto in segreto un viaggio a Roma la sera precedente. Ma un'altra versione riferisce che Diaz viene a Roma il 27 in automobile: se si accetta l'ipotesi che Diaz viene a Roma (e che vi viene più o meno in segreto) sembra difficile immaginare un altro scopo che non sia quello di influenzare lo sbocco della crisi.

L'ansietà del re riguardo all'atteggiamento dell'esercito è dovuta al timore che suo cugino, il duca di Aosta (inaspettatamente comparso in Umbria), possa nutrire qualche ambizione al trono.

Nella notte fra il 27 e il 28 ottobre si consuma la resa dello stato liberale di fronte al movimento fascista, cui si conferisce, il potere di governo della nazione; nella convinzione che

l'ascesa di Mussolini e dei fascisti sia preferibile ai pericoli che sarebbero derivati dal sovversivismo comunista e perché le forze della nazione abbisognano di un governo che assicuri volontà e azione.

3.7. De' Stefani e la ripresa economica

Alberto De' Stefani (Verona 1879-Roma 1969) si laurea in Giurisprudenza a Padova e si perfeziona in Economia a Venezia. È docente universitario a Roma e nel 1920 aderisce al Partito Nazionale fascista. Nel 1921 diventa deputato del PNF e nel 1922 ricopre la carica di ministro delle Finanze e poi anche del Tesoro nel 1923 del governo Mussolini. Mantiene entrambi gli incarichi fino al 1925.

De' Stefani attua una politica di liberalizzazione dell'economia e di riduzione delle spese. Il 12 giugno 1923 annuncia l'adozione di diversi provvedimenti: la riduzione dell'imposta sugli amministratori e dirigenti delle società commerciali, l'abolizione del contributo straordinario di guerra, l'estensione dell'imposta di ricchezza mobile a certe categorie di salariati speciali ai redditi mobiliari dei proprietari coltivatori e dei coloni, la revisione e l'aggiornamento delle rendite censuarie e la revisione generale dei redditi edilizi per creare una base adatta all'applicazione della futura imposta complementare e al riassetto delle finanze locali.

Semplifica diverse leggi derivanti dal regime di guerra per alleggerire il lavoro delle pubbliche amministrazioni, poste e ferrovie in particolare. Riesce a portare a termine il processo di aggiustamento strutturale del bilancio: infatti l'esercizio 1924-1925 si chiude in pareggio e l'anno successivo si registra un avanzo.

Tra il 1922 e il 1926 si ha una rapida espansione economica: la produzione manifatturiera cresce del 10% l'anno. In soli quattro anni la spesa pubblica passa dal 35% al 13% del Pil. I disoccupati passano da 600.000 del 1921 a 100.000 nel 1926. Nel 1925 si inizia a distruggere la carta moneta per frenare l'inflazione: complessivamente vengono inceneriti 320 milioni di lire.

Nonostante gli esiti positivi della sua politica, De Stefani è in viso all'interno della compagine governativa. La parte radicale del fascismo lo vede come filoindustrialista ed eccessivamente liberale; i grandi proprietari terrieri meridionali e gli esponenti più rappresentativi del capitalismo familiare settentrionale non sono interessati ad una politica di libero scambio e di tagli alle sovvenzioni di cui beneficiano entrambi.

Nel luglio 1924 tenta di allungare la durata del prestito offrendo titoli venticinquennali e sospende l'emissione di nuovi buoni ordinari e di titoli triennali e quinquennali, conseguendo un aumento di liquidità che non giova. L'operazione si risolve in un insuccesso, cui segue un contenzioso con l'allora direttore della Banca d'Italia, Bonaldo Stringher, che chiede l'aumento del tasso di sconto nel 1925, vista la situazione di piena espansione economica e il cambio in diminuzione. De' Stefani è contrario ad un aumento del tasso di sconto perché la svalutazione è per

lui conseguenza dell'aumento di circolazione di cui è responsabile la Banca d'Italia; mentre Stringher nega il rapporto di causalità poiché non esistono anomalie nell'andamento di circolante. In realtà la svalutazione è provocata da un incremento nel volume degli sconti e delle anticipazioni concesse dagli Istituti di Emissione. Il conflitto con la Banca d'Italia e con Bonaldo Stringher compete sia il controllo della politica monetaria, sia la discrezionalità nei numerosi interventi di salvataggio bancario, come ad esempio il Banco di Roma. Inoltre, è contrario alle politiche deflazionistiche tese a portare a Lira a «Quota Novanta».

A seguito del provvedimento che mira a stroncare la speculazione borsistica del 1925, gli industriali fanno pressione su Mussolini affinché De' Stefani sia destituito. Viene sostituito da Volpi, rappresentante dell'oligopolia elettrica.

Viene nominato preside della facoltà di Scienze politiche presso l'Università di Roma, dove rimarrà professore emerito anche nel dopoguerra.

Nel 1932 diventa membro del Gran Consiglio del Fascismo e dal 1939 Accademico dei Lincei e Vicepresidente dell'Accademia d'Italia.

Il pensiero di De' Stefani è visto con sospetto a partire dagli anni Trenta perché troppo autonomo; tant'è che la sua attività viene relegata all'ambito culturale e non politico. Commenta tematiche economiche per il Corriere della Sera al posto di Luigi Einaudi e poi per la Stampa, dove esprime spesso opinioni in contrasto con quelle del regime.

Nel luglio 1943 vota a favore dell'odg di Dino Grandi, contenente l'ordine di arresto del Duce. Viene condannato a morte in contumacia al processo di Verona nel 1944 ed assolto nel 1947 dall'accusa di collaborazionismo col nazismo. Riabilitato e reintegrato nelle sue cariche, dedica gli ultimi anni della sua vita agli studi e al giornalismo.

3.8. I grandi salvataggi (e le grandi liquidazioni)

I salvataggi operati nei primi anni Venti, sono diversi da quelli degli anni Trenta. La crisi di grandi industrie o settori pone il governo e gli Istituti di Emissione di fronte all'alternativa di accettare l'insolvenza o intervenire per limitare i danni. La preoccupazione è costantemente rivolta a evitare uno *choc* di fiducia. Le circostanze in cui si svolge lo sviluppo dei primi anni Venti consentono una forte crescita dell'attività di intermediazione finanziaria, che al tempo stesso è una delle condizioni permissive dello sviluppo dell'attività industriale. Ogni banca viene a finanziare un numero relativamente limitato di grandi imprese per somme elevate e si trova sempre più coinvolta nella gestione dei gruppi industriali. Poiché le banche miste sono controllate da persone o gruppi detentori di rilevanti interessi finanziari e industriali, la loro azione, le loro alleanze e i loro rapporti con il governo riflettono i sottili equilibri di potere determinatisi. In questo contesto diventa particolarmente critico il problema del controllo della maggioranza azionaria dei grandi istituti di

credito. Gli obiettivi degli industriali sono vari e ambiziosi: essi mirano a disporre della massa dei depositi, a diminuire il credito alle industrie concorrenti, a rafforzare le posizioni di potere e di prestigio nelle trattative con l'esecutivo. I tentativi di scalata maturano in un ambiente caratterizzato dalla presenza di pochi uomini, banchieri e imprenditori, i cui comportamenti sono dettati dal tornaconto personale, da antipatie e simpatie.

È possibile distinguere due periodi: i primi anni Venti che vedono le grandi famiglie capitalistiche lanciarsi in operazioni di scalate alle banche e gli anni Trenta caratterizzati dai salvataggi bancari e la creazione dell'economia mista attraverso la creazione dell'IRI, per evitare il collasso dell'intero sistema economico.

Le vicende della prima guerra mondiale contribuiscono a ridefinire gli equilibri dei gruppi di comando dell'economia e dell'industria italiana. «Il gigantismo privo di ogni logica economica della siderurgia e parte della metalmeccanica era stato pagato duramente subito dopo il conflitto e l'interruzione delle commesse belliche» (Segreto, *Storia d'Italia Einaudi*, vol. 14, p. 91).

Il crollo dell'Ansaldo, della Banca Italiana di Sconto e dell'Ilva precludono definitivamente il sogno ideato dai Perrone e da Max Bondi di edificare un'Italia industriale imperniata sui settori siderurgici. La produzione dell'Ansaldo è cresciuta in funzione della congiuntura bellica e nell'ambito di un mercato dove la successiva contrazione della domanda pubblica non viene controbilanciata da una richiesta di beni d'investimento da parte privata. Ai problemi di mercato e impiantistici si aggiungono quelli di carattere finanziario: perché per tenere funzionante un tale apparato, diversificato per prodotti e processi, occorrono ingenti somme di denaro liquido. Dopo le ostilità si arresta il flusso dei pagamenti della pubblica amministrazione e gli sconti e le anticipazioni della Banca d'Italia vengono improntati a criteri di prudenza. Dopo aver stipulato un accordo con la Banca Italiana di Sconto, per un credito di 770 milioni, i Perrone vedono nel controllo della Banca Commerciale l'unico mezzo per dotarsi della liquidità di cui abbisognano. Così tra il dicembre del 1919 e il marzo 1920 essi acquistano azioni della Commerciale, facendone lievitare il valore da 1.200 a 2.000 Lire. Gli amministratori dell'istituto pretendono dai Perrone, come contropartita per il loro ingresso nel consiglio di amministrazione, 200.000 azioni, che vengono destinate a un Consorzio mobiliare finanziario (di fatto nelle mani degli amministratori della Commerciale). La cessione indebolisce la posizione dei Perrone e successivamente si perviene alla rottura definitiva con la revoca di Pio dalla carica di vicepresidente.

Il fallimento della scalata alla Banca Commerciale da parte dei Perrone, seguita da analoghi tentativi, finiti malamente, da parte di Agnelli e Gualino confermano il predominio della banca sull'industria; si tratta di una supremazia che non si traduce nella capacità di imprimere dinamismo all'economia italiana, tutt'altro: i grandi istituti di credito risultano appesantiti dai titoli in portafoglio e ciò li conduce alla rovina con la crisi del '29.

La Banca d'Italia propone quindi la costituzione di un consorzio bancario di sostegno a favore dell'Ansaldo, al quale i Perrone si oppongono; ma nell'estate del 1921 la situazione precipita per mancati guadagni e esiti negativi delle commesse, tanto da non essere l'Ansaldo più in grado di pagare regolarmente le retribuzioni alle proprie maestranze. L'azione passava a Stringher, Governatore della Banca d'Italia, il quale propone la rilevazione delle passività da parte di un consorzio bancario (tramite assunzione dell'istituto liquidatore della Banca di Sconto che detiene le azioni Ansaldo), cui aderiscono il Banco di Roma e altre banche sovventrici (Commerciale e Credito). La direzione affidata a Odero (armatore genovese) cerca di riportare l'impresa alle dimensioni d'anteguerra, a vantaggio della Terni sempre di Odero. Inoltre lo Stato fra il '22 e il '25 interviene costantemente e finanziariamente attraverso l'operato della Consorzio sovvenzioni su valori industriali, un ente nato nel 1922 per contribuire alle complesse operazioni di liquidazione del patrimonio della Banca di Sconto. Attraverso quest'ente lo stato viene coinvolto nell'amministrazione di imprese industriali. Poi nel corso del 1925 avviene la privatizzazione dell'Ansaldo ad opera della Banca nazionale di Credito (in seguito rilevata dal Credito Italiano): l'esecutivo vuole opporsi alla creazione di una posizione monopolista, rifiutando le opzioni di acquisto non solo dei Perrone, Feltrinelli e Agnelli, ma soprattutto quelle avanzate dal gruppo industriale genovese e rappresentato da Odero, Bocciardo e Piaggio.

L'Ilva nasce nel 1905 con il programma di costruire un grande centro siderurgico a ciclo integrale a Bagnoli e per di beneficiare delle agevolazioni previste dalla legge di Napoli. Cresce a seguito della congiuntura bellica e nel corso del 1921 deve ridurre il proprio capitale sociale da 300 a 15 milioni: essa diventa proprietà delle banche creditrici, Commerciale e Credito, e posta sotto la guida e l'amministrazione di Arturo Bocciardo. Tuttavia anche dopo la sistemazione finanziaria, l'indebitamento dell'impresa, pari a quasi mezzo miliardo di lire, ammonta al triplo del capitale sociale, mentre l'esposizione verso le banche rappresenta i tre quarti della posizione debitoria. Per i debiti accertati al momento del salvataggio, anzi per quella parte di debiti che non sono stati cancellati, l'Ilva ottiene una moratoria fino al 1924: ciò rappresenta un forte condizionamento per la gestione aziendale perché gli oneri finanziari erodono le entrate annue e diminuiscono gli ammortamenti.

3.8.1. Pulizia finanziaria e produttivismo

Fra le conseguenze della Grande guerra, una di primaria importanza in ambito economico è il cambiamento dell'assetto del commercio mondiale. Il conflitto segna una svolta nelle transazioni commerciali e finanziarie: ne muta l'assetto e le regole, in quanto non è più possibile ristabilire quel modello di divisione internazionale del lavoro, per il quale le esportazioni di manufatti prodotti nel Vecchio Continente devono essere controbilanciate da un flusso di materie prime e derrate

alimentari provenienti dagli altri continenti, secondo le regole del gioco favorevoli ai paesi europei (Gualerni, *Economia politica e industriale. Il caso italiano*, p. 43).

Come riporta Romeo, i paesi europei si rivolgono al mercato americano per l'acquisto di derrate alimentari e materie prime facendo fronte allo sbilanciamento commerciale, in mancanza di riserve auree e altri mezzi di pagamento, che gli Stati Uniti assorbono e che, contribuiscono ad accentuare l'inflazione già in atto durante gli anni di guerra. (Romeo, *Breve storia della grande industria in Italia*, p. 126).

Durante il conflitto, mentre nel vecchio Continente si è occupati a combattere, Giappone e Stati Uniti subentrano nei mercati lasciati liberi dai belligeranti, che solo in parte le imprese europee riescono a recuperare nel dopoguerra. Inoltre, nei paesi abituali importatori di manufatti europei ha inizio un processo di industrializzazione che consente loro di attuare politiche di *import substitution*, provocando la caduta dei principi e presupposti sui quali si è fondata per decenni la divisione internazionale del lavoro. In particolare, la potenza statunitense penetra in modo imponente nel mercato europeo dei beni, che in quello dei capitali, sostituendo il Regno Unito nel ruolo di finanziatore dei paesi in lotta contro gli imperi centrali. Nel dopoguerra la ripresa produttiva in Europa è ancorata a fenomeni congiunturali, destinati a venir meno. Invece, negli Stati Uniti ha luogo una lievitazione dei salari, senza che ciò provochi inflazione o un aumento del costo del lavoro indotto da innovazioni tecnologiche e migliore utilizzo degli impianti, con un incremento della produttività e l'ampliamento dei mercati. L'applicazione di nuove tecniche produttive e organizzative introdotte da Ford, Taylor e Fayoul, il raggiungimento di imponenti economie di scala e l'offerta di una vasta gamma di prodotti, rappresentano alcuni degli aspetti di quell'insieme di fattori che avrebbero avviato un circolo vizioso che è stato all'origine del *boom* degli anni Venti. La bilancia commerciale statunitense consegue quote di avanzo sempre più consistenti, mentre quelle dei paesi europei si muovono in senso inverso, per l'aumento delle importazioni di materie prime, derrate alimentari e manufatti che l'industria europea non è più in grado di produrre per quantità e qualità.

La produzione mondiale del settore industriale risulta, nel 1925, aumentata del 18% e il volume del commercio dell'8%, rispetto al 1913: ma mentre negli Stati Uniti si registrano incrementi del 37% e 26%, in Europa la prima cresce del 5% e il secondo si contrae dell'11%. Se poi si considera solo il comparto manifatturiero, il divario è ancora più elevato e pari al 40%, poiché la domanda risulta sostenuta più dal consumo interno che dalla richiesta di manufatti da parte del mercato estero (Gualerni, p. 45). Il deficit della bilancia commerciale dei diversi paesi europei esercita i suoi effetti negativi sulla stabilità finanziaria e valutaria: resa vacillante a causa dell'indebitamento che le nazioni europee hanno contratto durante il conflitto mondiale e dalla fuga di capitali all'estero (vista la diminuzione dei tassi d'interesse). Al termine del conflitto la situazione

industriale italiana, pur non differendo da quella degli altri paesi europei, è resa più grave dalla relativa arretratezza e dalla vulnerabilità connessa alla dipendenza del suo sviluppo dal mercato estero. Nella politica seguita prevalgono gli interessi dei grandi gruppi e delle banche ad essi collegate, su quelli delle nuove imprese e dei comparti al cui sviluppo è connesso quello dell'intero settore. Al punto che, mentre le esportazioni statunitensi solo al 25% sono costituite da prodotti la cui domanda sarebbe scemata nel volgere di pochi anni, nel caso dell'Italia essi rappresentano l'80% (Gualerni, *Lo stato industriale in Italia*, p. 28). Su questa politica industriale sbagliata, volta ad incentivare le imprese manifatturiere classiche, siderurgiche, della cantieristica e tessili, a danno di quelle chimiche e meccaniche, si innestano politiche finanziarie di dubbia natura. Insoddisfacenti sono gli interventi dell'esecutivo Giolitti, soprattutto nel comparto meccanico. Nei tagli apportati alla spesa pubblica non si tiene nella debita considerazione che lo Stato si è tramutato in promotore o finanziatore, e talvolta l'unico cliente. Con la fine delle ostilità, le commesse pubbliche subiscono una drastica riduzione. Lo Stato, infatti, non richiede più forniture militari: il Governo concede agevolazioni e sussidi alle imprese esportatrici, ma a beneficiarne sono le imprese che occupavano da tempo un posto di rilievo nel commercio estero e rimangono escluse quelle di più recente costituzione, che più delle altre abbisognano del sostegno statale.

A confermare la miopia dell'esecutivo, il fatto che nel proporre nuove disposizioni in materia doganale poco si è fatto per ovviare agli inconvenienti che le tariffe doganali creano, nel comparto meccanico. S'inneggia il liberismo del *laissez-faire*, nella convinzione errata e anacronistica, che se ogni azienda è lasciata a se stessa, consegue performance migliori, poiché in questo modo si attua una selezione naturale del mercato. Sempre in nome del liberismo si smantellano gli organismi sorti in seno all'amministrazione durante il conflitto, che si sarebbero configurati come un'alternativa vincente per la risoluzione di problemi, che nel decennio successivo si sarebbero nuovamente presentati (Fuà, *Lo sviluppo economico in Italia. Storia dell'economia italiana negli ultimi cent'anni*, vol. II, p. 251).

Nel 1921 viene emanata una nuova tariffa generale che auspica dazi specifici e un irrigidimento dei medesimi, rispetto alla precedente tariffa. Dal lato sociale lo Stato non prende neppure in considerazione il fenomeno della conflittualità sociale e non opera per rimuovere le cause di questo fenomeno.

Quando nell'ottobre 1922 il Partito Nazionale Fascista giunge al potere, la crisi del dopoguerra appare superata. L'indice della produzione e quello degli investimenti, dopo aver segnato un minimo verso la fine del 1921, salgono grazie alla favorevole congiuntura internazionale.

«Gli anni che vanno dal 1922 al 1925 si possono definire come l'epoca del produttivismo»: questa la parola usata dal Presidente della Confindustria, il Signor Olivetti, per indicare la politica volta a spingere al suo massimo la capacità produttiva del paese. A presiedere tale politica è De'

Stefani al quale il capo del Governo attribuisce la carica di Ministro del tesoro e, pochi mesi dopo, anche quella di Ministro delle finanze. (Conti, *Dai tacuini di un borghese*, pp. 298 e ss.; 324 e ss.). De' Stefani s'impegna a ridurre la spesa pubblica, per rendere disponibili le risorse all'imprenditoria italiana.

Il deficit passa da un valore pari al 23% all'1% del reddito nazionale, in seguito a forti tagli nell'ambito della spesa pubblica, della riduzione degli organici pubblici e gli aumenti tariffari. Attraverso varie forme d'intervento, viene condotta una politica dei redditi finalizzata ad incrementare quelli d'impresa. La politica monetaria, acconsentendo un processo inflativo, e fermi restando i livelli salariali, determina una perdita del potere d'acquisto della lira che provoca al tempo stesso la contrazione del costo del lavoro, quindi la possibilità per le imprese espropriate di attuare prezzi più competitivi sui mercati internazionali, di espandere il livello di profittabilità e rendere attuabili forme di autofinanziamento. Con queste manovre congiunte si consegue un contenimento della domanda dei beni di consumo, e quindi, una diminuzione del livello d'importazioni che si riflette positivamente sulla bilancia commerciale.

Il surplus o avanzo d'esportazioni permette di compensare il deficit creatosi all'interno della bilancia dei pagamenti, poiché, viene meno una componente fondamentale all'equilibrio di tali conti: le rimesse degli emigranti, soggette ad un forte decremento, in seguito alla chiusura delle frontiere degli Stati Uniti; meta importante per il flusso migratorio italiano e che, era stata un'importantissima valvola di sfogo per la risoluzione di problemi d'ordine economico-sociale, fra la fine dell'Ottocento e l'inizio del Novecento.

Queste manovre, che scaricano sulla classe operaia i costi e il sacrificio per la ripresa del commercio estero, richiedono un controllo delle masse operaie e la capacità di soffocare qualsiasi iniziativa di protesta: fattori possibili, solamente per un regime autoritario e dittatoriale quale quello fascista. De' Stefani apporta delle correzioni ad alcune distorsioni operate dalla legge doganale del '21, attraverso trattati commerciali. Ha origine una politica di sostegno delle esportazioni mediante facilitazioni creditizie e sussidi per incrementare la produttività dei beni italiani, di cui, ne beneficia principalmente il settore tessile.

Anche la politica tributaria viene definita in modo da favorire l'espansione degli investimenti industriali. Viene promosso lo sgravio fiscale di quelle categorie di contribuenti propensi all'investimento in ambito industriale; mentre si colpiscono i proprietari d'immobili ed il reddito agrario. I salari da sempre esentati sono assoggettati ad imposta.

Gli imprenditori sono sollevati dagli oneri tributari speciali e si abbandona qualsiasi proposta di fiscalizzazione dei profitti di guerra. Infine, sono esentati dall'imposizione i profitti d'impresa e viene soppressa la nominatività dei titoli azionari.

Nel '25 si procede, al fine di risanare la moneta attraverso una riduzione del deficit della

bilancia dei pagamenti, a ripristinare il dazio sul grano e il coefficiente di maggiorazione del dazio sullo zucchero: tale azione viene estesa alla seta, alla carta, al riso, alla canapa, ed infine al bestiame. Nell'agosto del '26, il Ministro delle finanze, ottiene la facoltà di apportare incrementi ai dazi generali d'importazione e ai relativi coefficienti di maggiorazione. Successivamente si procede all'aumento dei dazi per numerosi altri prodotti, ed altri inasprimenti sono richiesti e ottenuti per quelle categorie di produttori lesi dalla riforma monetaria del 1927, nei riguardi degli scambi internazionali. (Fuà, p. 253).

De' Stefani è uno dei primi e pochi fascisti preparati nel proprio campo e in grado di operare positivamente per il paese. Egli si mostra deciso a non permettere che spese non necessarie mettano in forse la riuscita della sua politica, si oppone ad alcune manovre speculative, dirige il salvataggio del banco di Roma. Contrario alle varie manovre speculative tipiche del capitalismo italiano e Egli opera per l'edificazione di un sistema economico effettivamente liberista, caratterizzato da efficacia ed efficiente: la sua contrarietà alle manovre speculative del capitalismo italiano gli aliena le antipatie del capitalismo italiano. Il capitalismo italiano risulta composto da poche grandi famiglie che detengono forti posizioni di oligopolio, raggiunte non per effettivi processi di crescita delle loro industrie, ma attraverso manovre speculative basate su acquisti di azioni incrociate, finalizzate a gonfiare i valori senza che ad esse corrispondano investimenti e processi di crescita reale e dinamici. L'avversione di De' Stefani alle manovre speculative gli procura l'ostilità della classe industriale e gli costa la carica di Ministro delle finanze, affidata in seguito a Volpi, più consono agli interessi degli industriali. La prassi delle speculazioni borsistiche, unitamente all'intervento statale (con incentivi o finanziamenti) nelle imprese in caso di necessità vizia il capitalismo italiano, al punto che parecchi studiosi lo definiscono come capitalismo di stato o politico.

3.9. Volpi e la svolta Confindindustriale

Giuseppe Volpi è un esempio di capitalista italiano prestato alla politica estera e interna: alla sua magnetica e colta personalità vengono affidati una molteplicità di missioni e incarichi a livello internazionale.

Giuseppe Volpi (1887-1947) occupa 43 anni di storia economica italiana e ne riassume virtù e difetti. Pioniere degli investimenti italiani nei Balcani, fondatore della Società Adriatica di Elettricità e protagonista della battaglia per l'energia fra elettrici e industriali, nonché artefice di porto Marghera. Costituisce alle porte di Venezia un polo di sviluppo tale da fargli conseguire la nomina di "Paron" di Venezia, e contemporaneamente, raggiungere l'obiettivo di associare elettrici e industriali, soprattutto siderurgici, in un progetto comune.

Nel 1921 è nominato Governatore della Tripolitania, che gestisce con la sua visione di uomo di affari che «Ha sufficiente esperienza di cose e di uomini per aggiustare ogni giorno

pragmaticamente i rapporti fra il pubblico e il privato, fra ciò che il capitale può fare da solo e ciò che non può fare senza l'aiuto dello Stato». (Romano, *Giuseppe Volpi*, p. 84).

Negoziatore internazionale a Ouchy, Parigi, Versailles, Rapallo, Washington, Londra dove impersona la fungibilità di una classe dirigente che emigra frequentemente dal pubblico al privato e viceversa. Ha scritto di lui Ettore Conti, magnate dell'industria elettrica: «Volpi sarebbe stato un magnifico ambasciatore: intelligente, abile negoziatore, sicuro di sé, abbastanza energico per non cedere facilmente, ma in apparenza remissivo, riesce a smussare le asperità di ogni discussione...» (Conti, p. 60).

La congiuntura bellica rompe i rapporti che legano l'industria italiana alla finanza tedesca e Volpi, per la vastità degli interessi di cui è portavoce, va alla ricerca di un paese capace di fornire all'Italia la tecnologia e i capitali che essa ha mutuato, sino alla prima guerra mondiale, dalla Germania. L'edificazione di tale legame richiede però il pagamento dei debiti di guerra. Dopo essere stato l'agente del capitale tedesco in Italia, diventa il mediatore di un'operazione che assicura all'industria italiana fonti di denaro e di tecnologie. Volpi porta con sé, nell'ambito delle trattative vertenti la richiesta di prestiti e la sistemazione dei debiti di guerra, una delegazione composta da quattro diplomatici, un fascista (Dino Grandi), un industriale (Alberto Pirelli), un banchiere (Mario Alberti) e due professori universitari (Gini e Cantelli). Si tratta di una missione nazionale e non semplicemente di una delegazione economica per la risoluzione di un problema tecnico. Capisce lo stile americano e sa sfoggiare un linguaggio negoziale che lusinga gli americani e che, al tempo stesso, sfrutta le divergenze insorte dopo il fallimento del negoziato con i francesi. I negoziati non sono semplici: ma grazie alla sua ostinazione riesce a conseguire condizioni vantaggiose per l'Italia.

Concluso l'accordo con gli Stati Uniti provvede alla sistemazione dei debiti con l'Inghilterra, ammontanti a 377 milioni di sterline a cui si devono aggiungere 216 milioni d'interessi. In pochi giorni Volpi e Churchill, allora Cancelliere dello Scacchiere, si accomodano per un compromesso: il debito viene consolidato al 45% e l'Italia si impegna a regolarlo in 62 anni. L'Inghilterra si astiene dall'applicare interessi, ricevendo come contropartita, la possibilità di conservare l'oro italiano, depositato prima della guerra presso la City.

All'estero Volpi liquida le iniziative più ambiziose, archiviando quei programmi d'imperialismo tecnologico italiano con capitali stranieri, che egli ha prefissato alla Sade dopo il ritorno agli affari. Terminata la sua permanenza al Dicastero delle finanze ritorna all'attività privata, peraltro mai abbandonata. Nel 1934 una molteplicità di ragioni, l'ambizione politica, l'irrequietezza mondana, lo sfarzo e la necessità di stabilire rapporti organici fra potere politico ed economico, spingono Volpi a desiderare un ritorno alla vita pubblica: e la nomina a Presidente della Confindustria risponde a quest'obiettivo. Tale istituto, fascista dal 1925, anche se solo dal punto di vista formale poiché mantenne sempre un certo grado di autonomia, da tempo svolge funzioni e compiti pubblici e

rappresentativi. Volpi accetta e amplifica le funzioni protocollari, ma assume al tempo stesso una funzione dialettica che caratterizza, in quel periodo i rapporti ambigui e spesso ipocriti tra capitale e fascismo. Sotto la sua presidenza e la direzione di Balella alla Confindustria, assicura al regime l'adesione corale degli imprenditori, ma cerca di difendere giorno per giorno la sua autonomia in una logica prevalentemente aziendale. Nel migliore dei casi essa è forza conservatrice, decisa a osteggiare qualsiasi misura che possa modificare gli equilibri della società italiana. Gli industriali sono decisi a lavorare come hanno sempre lavorato: con lo Stato, finché esso fornisce garanzie, privilegi, protezione, credito; contro lo Stato se esso chiede imposte sul capitale, una disciplina sociale dei reclutamenti e una maggiore partecipazione dell'organizzazione operaia.

Verso la fine degli anni Trenta, gli interessi di Volpi per le vicende economiche del paese e per quelle del suo gruppo accennano a diminuire, in seguito a un dramma familiare e distratto da una vicenda personale: la sua aspirazione sembra essere quella di concludere la sua vita politica con un ritorno all'esperienza coloniale in veste di Ministro.

3.9.1. La Quota Novanta

La lira italiana, erosa dall'inflazione del dopoguerra, incorre in alcuni scivoloni dopo il 1924.

Nel 1925 il Regno Unito decide di tornare alla parità fissa della sterlina con l'oro: costringendo i partner commerciali ad avviare politiche deflazionistiche per evitare la svalutazione delle loro monete. Nel luglio 1925 la quotazione del dollaro arriva a 23 lire, quella della sterlina 120 lire. Nel giugno 1926 il dollaro sale a 31,60 e la sterlina a 153,68. Tutto ciò comporta un aumento del costo della vita.

Nel 1926 il ministro Volpi, che ha appena sostituito Dè Stefani, si concentra sui problemi di svalutazione che affliggono la lira, deprezzandone il valore del 20% rispetto al periodo antecedente la Grande guerra. In quel momento il cambio è di 153 lire per una sterlina e l'obiettivo di raggiungere Quota 90, promosso da Mussolini durante il discorso a Pesaro il 18 agosto 1926 in cui egli traccia un programma di riforma monetaria visto che la circolazione e il credito sono sotto controllo, appare azzardato.

Dal risanamento della lira dipende l'esito delle trattative con Washington, per ottenere prestiti utili al risanamento delle finanze italiane, poiché il rapporto con la finanza tedesca si è rotto e si sta esaurendo anche l'apporto degli investitori francesi, più interessati a riallacciare i rapporti con l'industria tedesca.

La politica adottata da Volpi evita di far ricorso a inasprimenti finanziari, puntando sulla riduzione della domanda interna, la restrizione del credito e l'abbassamento dei salari. Questo perché il regime vuole evitare di trovarsi nella stessa situazione avutasi in Germania all'indomani del crollo del marco e per assicurarsi i consensi della piccola e media borghesia, che riesce a migliorare

almeno in parte il potere d'acquisto.

La stabilizzazione della lira a Quota 90 suscita reazioni contrastanti negli ambienti industriali. La Confindustria si dichiara favorevole ad un allineamento più basso, 100-110 lire per sterlina, mentre la Fiat opta per una lira a quota 120, per il timore che una lira forte possa danneggiare le esportazioni.

Alla fine di giugno 1927 il dollaro è a 18,15 e la sterlina a 88,09: valori che oscillano ma che consentono a Mussolini di affermare di aver raggiunto Quota 90 (una sterlina per 90 lire). La moneta nazionale torna all'interno del Gold Exchange Standard.

A subire gli effetti della politica deflattiva sono l'edilizia e le piccole imprese produttrici di beni di consumo. Conseguenza immediata della rivalutazione della lira è la riduzione dei prezzi e salari, causata dalla scarsa circolazione del denaro che provoca una temporanea stagnazione della produzione. La riduzione dei salari è sancita, in ottobre, dal 10 al 20%. Tuttavia, la discesa dei prezzi non è veloce quanto quella dei salari. Per ovviare a tali inconvenienti il governo opera tagli sulle tariffe postali, telegrafiche e ferroviarie e obbliga a ridurre gli affitti, dal 10 al 20%, vietando ogni aumento.

Con la riforma monetaria, Volpi consacra il ruolo ufficiale di Stringher e del suo Istituto. La riforma monetaria che ne segue pone la Banca d'Italia al centro del sistema monetario e creditizio italiano, che funziona da tramite tra questo e il sistema internazionale. L'Italia partecipa al nuovo assetto monetario internazionale con un sistema monetario e bancario degno di un paese sviluppato, dotato di una banca centrale autonoma e indipendente dal potere politico. La Banca d'Italia esercita tutte le funzioni che il regime le concede per i poteri conferitegli dalla riforma bancaria del 1926.

Il fascismo sposa il liberismo monetario interno con quello internazionale: per acquisire prestigio e cercare di convogliare capitali esteri in Italia, difendendo contemporaneamente il risparmio senza sacrificare la produzione industriale e l'occupazione. Il capo del Governo riesce a presentare alla nazione, come un'eroica scelta personale ciò che in realtà è un'imposizione necessaria esterna. Chi si accinge a trarre beneficio da Quota 90 non è il regime, bensì l'imprenditoria privata; poiché tale provvedimento produce una riduzione dei salari e una contrazione del costo del lavoro. Ciò determina un aumento dei profitti e l'autofinanziamento alle imprese.

Alcuni studiosi, fra cui Gualerni, ritengono infondata la tesi secondo la quale Quota 90 è servita a Mussolini per piegare al suo volere gli industriali (Gualerni, *Lo stato industriale in Italia 1890-1940*, p. 41). Ciò che è dimostrabile è che per tutta la durata del regime, l'imprenditoria ha sempre goduto di una certa autonomia, come nel caso del parere favorevole della Confindustria di sostituire Volpi a De' Stefani. Inoltre, simili manovre monetarie sono assunte da quasi tutte le nazioni

europee.

3.9.2. La bonifica integrale

Nel luglio 1923 Arrigo Serpieri diventa sottosegretario all'Economia nazionale. Serpieri è un economista agrario: la sua nomina, tuttavia, è estremamente sgradita al partito, che non gli ha perdonato l'imparzialità dimostrata in passato in materia di rapporti tra lavoratori e datori di lavoro. Tuttavia, gode dell'appoggio di Acerbo, professore di scienze agrarie, che sembra abbia impressionato favorevolmente Mussolini, al punto che anche dopo le sue dimissioni, avvenute nel giugno 1924, rimane un personaggio influente.

Egli è convinto che il fascismo possa trovare una sicura base sociale solamente se sarà capace di stabilire un'alleanza tra la classe media e la massa dei contadini. Tra la sua visione sociale ed economica esiste una contraddizione: da una parte vuole che il fascismo prenda il posto del Partito popolare, quale loro difensore, e dall'altra è fautore della libera iniziativa e dell'agricoltura capitalistica, efficiente e razionale. Ciò lo porta a sostenere nell'Italia settentrionale e centrale una politica di *laissez-faire*, con alcune misure per la tutela della piccola proprietà: ma in quasi tutto il meridione, caratterizzato da grandi latifondi inefficienti su cui vive una massa di coltivatori semiproletari, una politica che incoraggi la formazione di aziende agricole stabili e regolari in sostituzione dei fazzoletti di terra e dei contratti di fitto a breve, non ha grande seguito.

La grande invenzione di Serpieri è il concetto di bonifica integrale: mentre in precedenza gli stanziamenti governativi per opere di bonifica prevedevano lavori di prosciugamento e drenaggio, con la nuova legge Serpieri (18 maggio 1924) il denaro viene destinato al miglioramento di un'intera zona, con facoltà di scelta fra i metodi più appropriati.

Il tal modo Serpieri si propone di bonificare le zone incolte, come le Paludi Pontine, e di sostituire forme di agricoltura intensive a quelle estensive. La sua legge rende obbligatorie le migliorie nelle zone destinate alla bonifica integrale e in caso di mancanza di iniziativa locale la terra sarebbe stata espropriata da consorzi istituiti ad *hoc*. Quest'ultima clausola viene denunciata dai latifondisti meridionali, che temono la conquista delle terre da parte dei capitalisti settentrionali e nel 1925 essi riescono a conseguire l'abrogazione della clausola. Ancora una volta vincono le pressioni conservatrici locali sulle forze favorevoli alla modernizzazione. Le spese per opere di bonifica salgono da 182 milioni nel 1926-1927 a 258 milioni nel 1927-1928 e gli studi sull'economia e la vita rurale ricevono nuovi impulsi.

Con due decreti legge, emanati nel luglio 1925, Mussolini dà inizio a quella politica agraria definita «la battaglia del grano»: una battaglia economica e propagandistica, che ha come obiettivo centrale la conquista dell'autosufficienza granaria dell'Italia e la sua emancipazione dai paesi esportatori di grano come Argentina e Stati Uniti. La battaglia del grano segna l'inizio di una politica

protezionistica, comune ad altri paesi europei come Germania e Francia, con l'istituzione di un dazio sul frumento estero pari a 7,50 lire-oro (corrispondente a 27,50 lire correnti) che cresce nel 1929 e nel 1931.

Nel 1929 rinasce il Ministero dell'agricoltura con Acerbo Ministro e Serpieri sottosegretario: tuttavia la politica raccomandata da Pareto e da Serpieri non viene seguita fino in fondo e il fascismo non acquisisce una vera base sociale tra i contadini. In province come Ferrara la crisi del '27, dovuta alla rivalutazione della lira, colpisce maggiormente i contadini e delude i fascisti attivi presenti fra i contadini più ricchi e i piccoli agricoltori. Persino la politica della bonifica, non torna pienamente a vantaggio dei contadini perché i piccoli proprietari sono tenuti ad eseguire una parte dei lavori e spesso faticano ad adempiere ai loro obblighi.

I fascisti considerano la mezzadria come l'assetto ideale della produzione agricola perché è un istituto che favorisce un tasso di natalità più alto rispetto alla proprietà, che ha un tasso di natalità più basso per evitare la suddivisione della proprietà. Inoltre la mezzadria è concepita come esempio di solidarietà sociale e di collaborazione fra le classi. I propositi di riforma di Serpieri, di assicurare ai mezzadri una maggiore voce in capitolo nella gestione dell'azienda agricola ed una partecipazione agli utili vengono frustrati. Nel periodo 1919-1935 i debiti complessivi dei mezzadri nei confronti dei rispettivi proprietari terrieri continuano a crescere. Tuttavia, l'azione rurale del fascismo non si risolve in un fallimento totale e persino la miseria e la sottoccupazione agricola non tornano a totale svantaggio del regime. Nelle zone rurali la Milizia recluta sempre di più i suoi uomini tra i braccianti disoccupati o in miseria che necessitano del soldo di milite.

«La battaglia del grano, e in genere, la politica agraria di Serpieri e soprattutto col 1928 la politica di bonifica avevano indubbiamente una necessità e una loro logica oggettiva, alle quali si possono muovere delle critiche (in primo luogo quelle di aver avuto obiettivi esclusivamente produttivistici, di non essersi quasi preoccupati di realizzare il miglior assetto fondiario e soprattutto di non aver saputo dar vita a strumenti operativi capaci di coordinare le attività pubbliche private e di agire efficacemente sui proprietari agricoli inadempienti), ma che è difficile considerare destituite d'ogni pratico effetto e dettate (...) solo dal predominio di particolari interessi economici. E' un fatto che la politica agraria messa in atto dal fascismo dal '27-28 in poi ebbe anche una componente ideologica e propagandistica che si adattava (e faceva leva) in larga misura alla condizione umana e psicologica predominante non solo nel mondo contadino ma anche in vasti settori operai e piccolo medio borghesi (...) essa impegnò dal '27-28 in poi larga parte delle energie del regime e del fascismo e fu sostenuta da numerosi e categorici interventi dello stesso Mussolini che ne fece oggetto sia di scritti e di discorsi sia di plateali manifestazioni propagandistiche; basti pensare alle molte fotografie, riprodotte con grande rilievo dalla stampa, e ai molti cinegiornali nei quali il duce era colto nell'atto di trebbiare o di raccogliere il grano o di premiare personalmente le

famiglie numerose». (De Felice, *Mussolini il fascista II*, PP. 378-379).

3.9.3. Il corporativismo fascista

Il termine corporativismo ha origini lontane: deriva dalle Corporazioni delle arti e mestieri, che controllavano la vita cittadina nelle istituzioni comunali dell'Italia medievale. Il termine richiama i corpi sociali, le associazioni intermedie fra uomo e autorità politica. Con il termine corporativismo si intende un sistema economico in cui i rapporti e gli scambi sono regolati da affinità sociali, culturali o familiari e non da leggi di mercato.

Il corporativismo diventa la dottrina propria del fascismo, codificata nella carta del lavoro del 1927. Esso ha regolato la vita economica e sindacale italiana del ventennio fascista in un'ottica di collaborazione di classe, nell'intento di creare una terza via tra capitalismo e comunismo per la risoluzione dei conflitti tra le classi sociali. Consolidato il potere politico sull'Italia, il fascismo cerca una soluzione che comporti il superamento dei problemi economico-finanziari dell'epoca e l'obsolescenza del socialismo, che del liberismo. Nelle intenzioni del regime il corporativismo avrebbe dovuto eliminare la lotta di classe: quindi lavoratori e datori di lavoro vengono associati all'interno di corporazioni corrispondenti alle varie attività economiche, poste sotto il controllo del governo e riunite nella camera dei Fasci e delle Corporazioni. Nell'instaurazione del corporativismo fascista Mussolini trova opposizione nelle sue riforme economiche da parte delle forze più conservatrici dello Stato quali la monarchia, i pensatori conservatori e la Chiesa, oltre a quella della plutocrazia e della massoneria.

Lo stato corporativo applica nelle attività commerciali e produttive il precetto mussoliniano per il quale l'individuo non esiste se non in quanto è nello Stato e subordinato alla necessità dello Stato. È compito dello Stato, attraverso le corporazioni, definire il giusto compenso anziché ricorrere alla legge della domanda e dell'offerta, scardinando il liberismo economico e guidando l'economia ai superiori interessi dello Stato; ricorrendo alla tassazione come mezzo di pianificazione. La concezione dello Stato Corporativo risponde alla necessità di superare i limiti dello Stato Liberale e di quello Socialista, ma è di difficile attuazione, in quanto, rappresenta l'ideale stato della società civile in cui i governanti appartengono a una categoria avulsa dalla produzione. La classe dirigente dello Stato corporativo deve essere *super partes* altrimenti sarebbe portatrice degli interessi della classe dominante. Ciò implica l'impossibilità di attuare uno Stato pienamente corporativo in un contesto democratico, in quanto la democrazia prevede l'esistenza della lotta di classe.

Il concetto di fondo si basa sulla diversa concezione che la dottrina fascista ha del rapporto fra Uomo, Stato ed Economia. I precedenti governi liberali pensavano che lo Stato dovesse garantire le libertà individuali con l'ordine, assistendo indifferenti a scioperi e serrate. Il fascismo quindi parte

da un principio opposto: esso considera i cittadini come entità organiche dello Stato, affermando che il dovere dello Stato è di intervenire per mantenere non solo l'ordine, ma anche la giustizia e la pace sociale tra le diverse classi perché l'interesse supremo non è quello dell'individuo, bensì quello nazionale. Tutti i cittadini sono inquadrati all'interno di sindacati, suddivisi in base alle affinità professionali e giuridicamente riconosciuti come organi dello stesso Stato. I vari sindacati fascisti rappresentano una determinata categoria di persone che esercita una certa attività produttiva e che stipula contratti collettivi di lavoro, che acquistano valore per tutta la categoria stessa. I sindacati si raggruppano in tre confederazioni: confederazione dei datori di lavoro (suddivisa in settori di attività: agricoltura, industria, commercio, credito); confederazione dei lavoratori (suddivisa in settori di attività: agricoltura, industria, commercio e credito); confederazione dei professionisti ed artisti. Nonostante datori di lavoro e lavoratori siano separati dalla tutela dei rispettivi interessi, poiché la priorità va all'interesse collettivo, i rappresentanti dei vari sindacati fascisti (datori e lavoratori) si riuniscono nelle corporazioni, comprendenti tutti i fattori di produzione.

Il meccanismo corporativo subisce cambiamenti in via di applicazione: la condizione giuridica e le competenze delle corporazioni vengono modificate con una serie di leggi che si succedono con scadenza annuale.

Nell'aprile 1926 una legge proibisce scioperi e serrate, istituendo una speciale magistratura del lavoro. Il 2 luglio 1926 viene creato il Ministero delle corporazioni dotato di competenze sul controllo e regolazione delle condizioni di lavoro e dei salari, nonché sulla direzione dell'economia nazionale. Nell'aprile 1927 è pubblicata la Carta del lavoro: documento su cui si basa la rivoluzione fascista di cui è autore Giuseppe Bottai. Inoltre è istituito il tribunale del lavoro, cui spetta la funzione di giudicare sui conflitti fra capitale e lavoro, poiché lo stato non tollera nessuna forma di giustizia privata, sia in campo civile, penale e sul luogo di lavoro (decisione in cui rientrano i divieti di scioperi e serrate).

Con la legge n. 206 del 20 marzo 1930 il Consiglio Nazionale delle Corporazioni, già istituito con regio decreto del 2 luglio 1926, diventa organo costituzionale.

La legge del 5 febbraio 1934 stabilisce 22 corporazioni (cereali, orto-floro-frutticoltura, viti-vinicola e olearia, zootecnia e pesca, legno, tessile, abbigliamento, siderurgia e metallurgia, meccanica, chimica, combustibili liquidi e carburanti, carta e stampa, costruzioni edili, acqua gas ed elettricità, industrie estrattive, vetro e ceramica, comunicazioni interne, mare e aria, spettacolo, ospitalità, professioni e arti, previdenza e credito) e al loro interno i sindacati si distribuiscono secondo il ciclo produttivo. Ogni corporazione comprende tutti i sindacati di ogni ramo di produzione, andando a formare tre gruppi: corporazioni a ciclo produttivo, agricolo, industriale e commerciale, corporazioni a ciclo produttivo industriale e commerciale e corporazioni per le attività produttrici di servizi. Si cerca di armonizzare nell'interesse nazionale gli interessi divergenti dei vari

rami e categorie produttive dando rappresentanza a tutte e riunendole per concorrere al bene collettivo. Si cerca, inoltre, di elevare la figura del lavoratore dipendente con vari istituti tra cui spicca l'Opera nazionale dopolavoro, creata nel 1925.

Il 19 gennaio 1939 viene istituita la Camera dei Fasci e delle Corporazioni, che sostituisce la Camera dei Deputati. A questo si aggiungono alcuni provvedimenti molto importanti: la tutela del lavoro di donne e fanciulli (1923); l'opera nazionale orfani di guerra (1939); maternità e infanzia (1923); assistenza ospedaliera per i poveri (1923); assistenza ospedaliera per i poveri (1923); assicurazione contro la disoccupazione, l'invalidità e la vecchiaia (1923); riforma Gentile della scuola (1923); assistenza illegittimi e abbandonati (1927); assicurazione obbligatoria contro la tubercolosi (1927); esenzioni tributarie famiglie numerose (1928); assicurazione obbligatoria contro malattie professionali (1929); Istituto nazionale assicurazione infortuni sul lavoro Inail (1933); Istituto nazionale per la previdenza sociale Inps (1935); istituzione libretto di lavoro (1935); riduzione settimana lavorativa a 40 ore (1937); ente comunale di assistenza Eca (1937); assegni familiari (1937); casse rurali e artigiane (1937); tessera sanitaria per addetti servizi domestici (1939); istituto nazionale per le assicurazioni contro le malattie (1943).

Con il decreto del Capo della Repubblica del 20 dicembre 1943 si costituisce la Confederazione generale del lavoro, della tecnica e delle arti come base del sistema corporativo della Repubblica Sociale Italiana che avrebbe dovuto fungere da contenitore organizzativo di tutte le singole corporazioni, rifondate sulla base delle nuove regole stabilite nel congresso di Verona. Le corporazioni avrebbero rappresentato ognuna un settore produttivo e indirettamente ogni lavoratore secondo una logica organicistica in previsione della democrazia organica. In Italia, la seconda guerra mondiale rompe l'esperimento di edificazione dello stato corporativo in un momento cruciale, a causa dell'isolamento internazionale provocato dalle sanzioni e dall'autarchia.

4. L'ITALIA DELL'IRI. L'ECCEZIONALE DIVENTA NORMALE E ... FUNZIONA (1931-1936)

4.1. La crisi e la nascita dell'industria di Stato

Con lo scoppio della grande guerra si pongono le basi di un nuovo istituto che è all'origine dello Stato imprenditore. Sotto l'auspicio dello stesso Stringher, Governatore della Banca d'Italia, si costituisce il Consorzio per sovvenzioni su valori industriali, il cui compito consiste nel concedere anticipazioni su titoli industriali e scontare cambiali industriali anche garantite con deposito di merci, mediante il capitale proprio e il ricorso al risconto presso la Banca d'Italia. Tale Consorzio assicura alle industrie, legate alla produzione di guerra, il credito nella misura necessaria e a condizioni vantaggiose e con un costo per la collettività e riflessi inerenti la circolazione minimi.

Conclusosi il conflitto, il consorzio è tenuto ad intervenire per facilitare al sistema industriale la riconversione dell'apparato produttivo. In particolare, gli economisti del tempo criticano la condotta delle maggiori banche, le quali secondo il modello tedesco destinano parte della raccolta del risparmio privato al finanziamento di impianti industriali ad alto rischio e con redditività differita nel tempo. Quindi gli investimenti a lungo termine, in gran parte immobilizzati, sono correlati a depositi a breve: non si fa differenziazione fra credito ordinario e credito mobiliare. Alla politica della banca mista, gli istituti di credito hanno affiancato gestioni sconcertanti e pericolose. «I rapporti fra banca e industrie durante e dopo il conflitto sono divenuti una matassa sempre più ingarbugliata» (Cianci, *La nascita dello Stato imprenditore in Italia*, p. 19): essi si rafforzano in imprese come l'Ansaldo, strettamente legate alle fabbricazioni di guerra, per espandersi poi in industrie parzialmente fornitrici delle forze armate, e più tardi anche a settori industriali che non hanno alcun vincolo con le produzioni belliche. Ogni banca si riconosce per le industrie che finanzia, o di cui detiene la totalità del capitale; e ogni industria per la banca finanziatrice o che la controlla. La Banca Commerciale Italiana, il Credito Italiano, la Banca Italiana di Sconto e il Banco di Roma costituiscono il quadro bancario complessivo ed sono presenti in ogni settore dell'economia italiana: dalla siderurgia, alla metallurgia, alle imprese chimiche, meccaniche, cantieristiche, ecc.. Esse detengono partecipazioni, spesso di maggioranza nelle principali imprese, con la conseguenza che, essendo il capitalismo italiano costituito da partecipazioni incrociate o a stella, gli azionisti, i depositanti, i clienti delle quattro banche (l'imprenditoria italiana) sono divenuti soci di una serie svariata di imprese.

Chiaramente nel momento in cui esse entrano in crisi, a seguito della costituzione di cospicui

portafogli titoli per sostenere il mondo industriale, è necessario l'intervento statale con la costituzione dell'IRI, per evitare il collasso dell'economia italiana, perché le banche a loro volta chiedono risconti e anticipi all'Istituto di Emissione, quindi tutti questi immobilizzi finiscono per pesare e gravare la Banca d'Italia. A titolo esemplificativo si ricordi che la liquidazione della Banca Italiana di Sconto ha richiesto nel 1921 un impegno della Banca d'Italia per 1.300 milioni (Tonio, *L'economia dell'Italia fascista*, p. 202).

A partire dal 1922 viene istituita la Sezione speciale autonoma del Consorzio per le sovvenzioni industriali, finalizzata allo smobilizzo di partite di cui lo Stato si è trovato a dover disporre in seguito ai salvataggi dell'anno precedente e ancora in corso. Quando nell'estate del 1926 viene attuata la politica deflazionistica, in vista del perseguimento della rivalutazione della Lira, appare da subito la necessità di dover diminuire l'esposizione della Sezione verso la Banca d'Italia, per consentirle di contrarre la circolazione. Nel novembre dello stesso anno si procede alla creazione dell'Istituto di Liquidazioni, a cui sono trasferite le funzioni e le gestioni affidate alla Sezione che viene in tal modo a cessare dalla sua attività. Al nuovo istituto, amministrato da un comitato nominato dal Ministro delle finanze, è attribuito un fondo pari a 5 milioni. Il R.D.L. 6 novembre 1926 n. 1832 stabilisce che l'Istituto di Emissione deve ridurre la circolazione per conto dello Stato in relazione a ogni diminuzione dell'esposizione dell'istituto verso di esso. Assunta la liquidazione della Banca Italiana di Sconto e dell'Ansaldo, sistemate le pendenze con i fratelli Perrone, l'Istituto concentra presso di sé la gestione delle imprese pervenute e in seguito avvia le operazioni di smobilizzo. Poi per tutto il 1930 non vengono più effettuate operazioni di salvataggio.

La crisi economica del 1929 influisce sulle iniziative del governo in particolare sulla gestione dei settori produttivi e delle istituzioni finanziarie. Si delinea un'ulteriore accentuazione del carattere autoritario e integralista del regime fascista e una progressiva intensificazione del carattere interventista dello stato in materia economica. Gli effetti del crollo di *Wall Street* e della recessione da esso innescata si fanno sentire in Italia con un certo ritardo: solamente a partire dagli anni Trenta e con effetti attenuati rispetto ad altre nazioni più esposte come la Germania.

A questo ritardo contribuisce l'arretratezza dell'economia italiana rispetto ad altre nazioni europee e la presenza di strutture familiari allargate, capaci di offrire sostegno ai disoccupati, ed infine, la relativamente bassa integrazione nel mercato internazionale. Inoltre la politica deflazionistica ha rallentato lo sviluppo economico italiano, e quindi, la crisi internazionale colpisce, in definitiva, un paese con un'economia meno surriscaldata rispetto alle altre nazioni industrializzate.

Nel 1930 la produzione industriale scende del 23%, mentre quella agricola del 50%. I prezzi diminuiscono unitamente al valore dei titoli industriali i quali subiscono un tracollo del 40%. La più colpita è la produzione destinata all'esportazione e a ciò, segue un indebolimento della moneta e

una grave crisi bancaria che provoca una serie di fallimenti a catena. Tra il 1929 e il 1933 i titoli azionari subiscono, infatti, una svalutazione media del 39%, mentre il numero dei disoccupati aumenta da circa 300 mila a più di un milione. Al contempo il reddito nazionale registra un'evidente flessione riducendosi tra il 1929 e il 1931 da 124 a 116 miliardi.

A partire, pertanto, dal 1931 l'Istituto di liquidazioni riprende a compiere numerosi salvataggi di aziende e banche. Un esempio fra tutti, la Banca Agricola Italiana, appartenente a Riccardo Gualino, che costa allo Stato più di un miliardo di lire.

Nel 1933 nasce l'IRI, Istituto di Ricostruzione Industriale, come ente provvisorio, con il compito di salvare il sistema bancario ed il sistema industriale italiano paralizzato dalla crisi. Il progetto di riforma e la sua realizzazione sono opera di tecnici, d'elevata capacità manageriale come Beneduce e Menichella. Tale sistema prevede la separazione fra banca e imprese industriali con la partecipazione diretta dello Stato al capitale di controllo delle imprese, che sarebbero rimaste società per azioni, continuando ad associare, in posizione di minoranza, il capitale privato. La gestione delle imprese viene improntata ad un criterio rigidamente privatistico di efficienza regolata dal mercato. Lo Stato si riserva un ruolo di indirizzo dello sviluppo industriale, ma, non di gestione diretta. Non è un processo di industrializzazione, ma una serie di interventi di acquisizione da parte dello Stato finalizzati al salvataggio e al sostegno finanziario di singole imprese. L'istituto opera inizialmente attraverso due sezioni: quella dei finanziamenti e l'altra degli smobilizzi. Alla prima è affidata la funzione di venire incontro alle necessità delle imprese per superare la crisi. Dopo un attento esame della situazione patrimoniale di oltre 1500 imprese, essa sovvenziona quelle ritenute meritevoli di sostegno. Successivamente, nel 1936 passato il momento più critico e nell'ambito di un ordinamento bancario in formazione, la sezione viene soppressa. Le sue funzioni, con le inerenti attività e passività, sono trasferite all'IMI, che nel frattempo è divenuta operativa e alla quale è concesso l'esercizio del credito ventennale. La sezione smobilizzi, invece, acquisisce tutte le attività e le passività risultanti dagli interventi operati dallo Stato, in precedenza sotto la veste di sezione speciale autonoma del Consorzio Sovvenzioni su valori industriali, e poi dell'Istituto Liquidazioni. Quest'ultima svolge la parte più ostica di tutto il riordinamento complessivo dei rapporti tra lo Stato, l'Istituto di Emissione, le banche e le industrie.

Dalla nuova riforma ne deriva l'eliminazione e la scomparsa della banca mista; il divieto di operare nel settore del credito industriale per le banche di credito ordinario e viceversa per gli istituti mobiliari; la preminenza della banca centrale con l'obbligo di stabilire un adeguato controllo sul sistema bancario nuovamente definito; infine, si riservano al mercato finanziario e ad appositi istituti in esso operanti i compiti di finanziamento dei programmi di sviluppo dell'apparato industriale.

L'IRI rileva tutte le partecipazioni attive delle banche e della Banca d'Italia congelate in

immobilizzi, costituendosi debitore verso di esse per un eguale importo da versare al termine di un periodo di vent'anni; impegnandosi a convertire il debito in contanti qualora esse venissero a trovarsi in crisi di liquidità. Determinante è il triplice apporto: dello Stato, che copre le perdite sopportate dall'istituto per garantire la solvibilità delle banche; nei realizzi derivanti dalla vendita delle attività industriali rilevate dalle banche, e che sono la contropartita dei crediti di queste ultime verso l'IRI, della raccolta di denaro sul mercato finanziario. Con lo Stato l'IRI stipula una convenzione per le modalità dei versamenti di un certo numero di annualità; per le attività industriali inizia una sollecita azione di smobilizzo sul mercato finanziario di raccolte di capitali a mezzo di prestiti obbligazionari.

Funzionale al funzionamento dell'IRI, la creazione di nuovi staff di amministratori e manager pubblici: le imprese statali vengono guidate da figure manageriali di primo piano nell'ambito della storia del capitalismo italiano, come Sinigaglia, Rocca e Mattei. In sostanza l'IRI si presenta come una conglomerata di proprietà dello Stato, con una dotazione iniziale della Banca d'Italia e la facoltà di emissione di obbligazioni a garanzia statale per convogliare il risparmio ai fini dello sviluppo industriale: con la sua nascita si delinea una forma di capitalismo misto, metà pubblico e metà privato. Essa svolge un ruolo di razionalizzazione della struttura produttiva industriale, con una configurazione a *superholding* settoriale.

Nel 1937 l'istituto, da ente provvisorio, si tramuta in ente definitivo: ha così inizio l'epoca dello Stato imprenditore.

La critica antifascista lo definisce un sistema per privatizzare i profitti e socializzare le perdite. Attraverso il meccanismo delle partecipazioni statali, che porta l'Italia ad avere un settore pubblico inferiore solamente all'Unione Sovietica, si realizza una forma efficace d'intervento diretto dello Stato nell'economia, allo scopo di orientarne e dirigerne lo sviluppo, secondo le linee della politica di programmazione economica. Nel suo passaggio da ente provvisorio a ente permanente, il medesimo, e quindi lo Stato Italiano, si trova a detenere e controllare ampie porzioni dell'industria nazionale e del sistema creditizio, relativamente a quei settori ad alta intensità di capitali e con imprese di elevate dimensioni. Ovvero quei settori che, per varie ragioni hanno beneficiato dell'intervento della banca mista:

- 100% della siderurgia bellica con il controllo della Terni, l'Ansaldo e la Cogne, dell'industria di costruzioni di artiglieria con l'Ansaldo, Odero-Terni-Orlando, Stabilimenti già A. Armstrong e di quella dell'estrazione del carbone;
- 90% dell'industria delle costruzioni navali con l'Ansaldo Cantieri, Cantieri Odero-Terni-Orlando, Cantieri riuniti dell'Adriatico, Cantiere navale del Quarnaro e Bacini e Scali Napoletani;

- oltre l'80% delle società di navigazione marittima con Italia, Cosulich, Lloyd triestino, Navigazione libera triestina, Tirrenia e Adria;
- 80% della potenzialità costruttrice di locomotori e locomotive, con oltre il 30% di quella dei veicoli ferroviari;
 - oltre il 40% dell'industria siderurgica comune, Ilva, Dalmine, Siac, e Terni;
 - circa il 30% della capacità produttiva di energia elettrica;
 - il 25% dell'industria meccanica;
 - il 20% dell'industria del rayon;
 - il 15% dell'industria chimica;
 - il 13% dell'industria cotoniera.

Oltre a ciò, l'IRI controlla industrie meccaniche e di armamento (Alfa Romeo, Silurificio napoletano), tutti i servizi telefonici dell'Italia settentrionale e centrale e parte di quelli dell'Italia meridionale, un notevole patrimonio immobiliare, ed infine, i tre principali istituti di credito ordinario del paese. Si tratta di imprese localizzate prevalentemente al Nord del paese: furono queste regioni a beneficiarne maggiormente in termini di occupazione e rilancio produttivo.

4.2. Kant nei consigli di amministrazione

Accanto all'imprenditoria privata, si delinea in Italia con la nascita dell'IRI un'imprenditoria pubblica che si dimostra capace di reggere le sorti dell'industria del paese in modo efficace ed efficiente. Uno dei probabili elementi che accomunano questi imprenditori pubblici è l'esperienza di combattenti nella prima guerra mondiale. Beneduce e Sinigaglia sono stati inoltre impegnati nell'organizzare gli ex combattenti nel dopoguerra.

Altro comune denominatore, con l'eccezione di Alberto Beneduce, di estrazione socialista, è la militanza fascista della prima ora come connotato politico prevalente dell'imprenditore pubblico e la poca accondiscendenza verso il compromesso.

Personaggio determinante nel contesto politico-economico del tempo è Alberto Beneduce: per la sistemazione del debito pubblico fluttuante dello Stato, per l'istituzione della Cassa per l'ammortamento del debito pubblico, e negli accordi relativi all'apertura di crediti presso la Banca d'Italia con le autorità monetarie statunitensi e inglesi. La sua collaborazione non richiede riconoscimenti ufficiali: per questo motivo è apprezzato dal duce stesso, che per tutti gli anni Trenta si avvale del suo operato e del suo prestigio.

«L'ascesa di Beneduce, nei primi anni del governo fascista, va riferita in parte alla sua condotta, circoscritta all'ambito strettamente tecnico, ma ispirata ad una lealtà che non lasciava indifferente Mussolini, e in buona parte ad alcune vicende dell'economia italiana di quegli anni, in particolare taluni avvenimenti del settore finanziario e bancario» (*Dizionario biografico Treccani*, p. 459).

Durante i suoi incarichi all'estero, come rappresentante ufficiale del governo italiano e in veste di esperto matura una profonda esperienza: grazie alla sua capacità è in grado di suscitare ammirazione e prestigio negli ambienti internazionali. Sostiene la necessità di una sistemazione dei debiti di guerra, la cancellazione delle riparazioni ai paesi sconfitti ed il consolidamento dei debiti a breve, come premessa per normalizzare i rapporti economici internazionali e per stabilizzare le monete.

Nel 1929 partecipa alle discussioni sul problema della sistemazione dei debiti di guerra, sia a Baden Baden che all'Aia e sempre nel medesimo periodo ha un ruolo di primo piano nelle decisioni che portano a strutturare e definire la Banca dei Regolamenti Internazionali, di cui rimane membro della Presidenza sino al 1939. Nel 1931 in occasione della conferenza Young riceve l'incarico di presiedere il Comitato consultivo. Nella Conferenza di Ginevra del '33, Beneduce richiede l'adozione di misure per consolidare in campo internazionale i debiti a breve termine e la costituzione di un fondo monetario internazionale.

Nell'ambito della politica italiana, attraverso la gestione dell'Icipu, del Credioip e poi dell'Istituto per il credito navale, Beneduce contribuisce al finanziamento degli investimenti in settori che venivano assumendo un ruolo strategico nella nuova fase dello sviluppo italiano. Grazie al credito speciale, avvia la formazione di un nuovo comparto del mercato finanziario, intenzionato ad inserirsi nel circuito finanziario, e proponendo, fin dai primi anni Venti una politica di finanziamento degli immobilizzi industriali diversa da quella che aveva già cominciato a mettere in difficoltà la banca mista. Egli s'ispira a un principio di specializzazione delle forme di assistenza creditizia con una separazione delle forme di credito a breve da quelle a medio e lungo termine. Alla gestione pubblica del credito industriale si sarebbero dovute affiancare le società finanziarie private, con funzioni di operatività sul mercato finanziario per la raccolta diretta del risparmio disponibile per impieghi a lunga scadenza. «La politica avviata da Beneduce, comportava di fatto un disimpegno della grande banca mista dal settore del credito mobiliare e un ridimensionamento della sua presenza nella gestione delle industrie, presenza che proprio allora veniva accentuandosi con il possesso di cospicue partecipazioni e attraverso legami di ogni tipo» (Mortara, *I protagonisti dell'intervento pubblico in Italia*, p. 344). La separazione fra credito ordinario e credito industriale diventa possibile solo se altri organismi pubblici entrano a far parte del sistema bancario. Per ovviare a questa situazione Beneduce promuove la costituzione dell'Istituto mobiliare italiano (IMI), il quale avrebbe dovuto realizzare il credito industriale mediante mutui rimborsabili in termine non breve, con il ricorso a mezzi raccolti mediante emissioni obbligazionarie. Gli obiettivi dell'IMI non trovano attuazione: nel volgere di pochi mesi l'aggravarsi della crisi a livello mondiale e all'interno del paese e la particolare situazione patrimoniale delle maggiori banche richiedono un intervento più esteso su tutto il complesso dei rapporti tra grandi organismi bancari e finanziari e le imprese,

tra le banche e l'Istituto di Emissione, e tra questo e lo stato. Il nuovo istituto, l'IRI, realizza questo più esteso intervento d'urgenza ed è lo strumento che serve per un vero e proprio risanamento bancario, il quale getta le premesse di un nuovo assetto del sistema bancario: quale si avrà con la legge bancaria del 1936.

Beneduce prefigura le soluzioni al problema italiano in seguito alla rivelazione della fragilità del sistema bancario, testimoniata dalla crisi della banca mista. Realizza da subito che è in gioco, non soltanto l'eredità della grande banca mista, ma la configurazione futura dei rapporti banca-impresa.

Al momento di articolare il testo legislativo che legittimi la futura imminente organizzazione di questo istituto, Beneduce vuole poter disporre di uno strumento di politica bancaria e industriale che possa fare di tutto, in una visione unitaria dei problemi del momento: dalle operazioni di smobilizzo a quelle di finanziamento di grandi e piccole imprese, a quelle di riorganizzazione industriale, agli interventi imposti dalla difficile congiuntura. L'ampiezza delle funzioni attribuite all'istituto, la scelta di un collaboratore quale Menichella, noto per le abilità e determinazioni imprenditoriali quando si tratta di tutelare gli interessi della nazione e la fiducia incondizionata di Mussolini fanno sì che l'IRI, diventi operativo nell'arco di poche settimane. «L'IRI si comportò da imprenditore, ma dovette comportarsi come un imprenditore carico di speciali responsabilità» (Mortara, p. 349). Sia Beneduce che Menichella, oltre a vendere le partecipazioni industriali ai privati effettuano delle valutazioni di merito. Si preoccupano di scegliere in base a valutazioni di politica industriale di medio-lungo periodo, oltre che, in considerazione dell'utilità sociale e della funzione economica delle imprese e, in alcuni casi, anche di particolari circostanze politico-sociali. I criteri cui egli si ispira sono:

- il mantenimento degli equilibri esistenti a livello nazionale tra i grandi gruppi di interesse industriali e finanziari, soprattutto nell'ambito del settore elettrico
- la cessione ai privati delle partecipazioni azionarie che essi sono disposti ad acquisire, con l'esclusione delle banche.

Si definisce, quindi, una politica di recupero e garanzia, ma, anche di collaborazione con dei privati, finalizzata ad un suo sviluppo. Le molteplici società finanziarie e operative rimangono società per azioni regolate da criteri di efficienza e privatistici. Né deriva una gestione che opera anche al di fuori del contesto autarchico e che sopravvive nelle future generazioni. Tutte le sue creature di Beneduce (Ina, Crediop, Icipu, IMI, IRI Istituto liquidazioni) vengono dotate di ampia autonomia, libere di optare e retribuire il personale secondo i criteri più congeniali (sulla base di rapporti privati di lavoro), che nelle sue intenzioni, devono funzionare in modo tale da permettere allo Stato di operare come un privato per il perseguimento delle finalità definite e consentite dalle statuizioni relative. L'organizzazione del Crediop, dell'Icipu e dell'IRI è caratterizzata da strutture privatistiche: egli ne vantava sempre la limitata dotazione di personale.

Altri personaggi chiave dell'economia fascista, paragonabili a Beneduce per dirittura morale e per capacità sono Agostino Rocca e Oscar Sinigaglia, ideatori e sostenitori dell'acciaio a ciclo integrale. A proposito della loro indiscutibile correttezza nei rapporti di lavoro con le aziende di stato concordano documenti e testimonianze: Oscar Sinigaglia non vuole ricevere onorari come presidente di Finsider (la finanziaria del settore siderurgico controllato dall'IRI) e Agostino Rocca nel luglio 1935 chiede che non gli venga corrisposto alcun aumento nel momento di assumere la guida dell'Ansaldo in aggiunta alla carica già ricoperta, di amministratore delegato alla Dalmine.

4.3. Agostino Rocca

Agostino Rocca nasce a Milano il 25 maggio 1895. Il padre, alto funzionario delle ferrovie dello Stato, e la madre muoiono a Reggio Calabria il 28 dicembre 1908, vittime del terremoto di Messina, mentre i figli si salvano miracolosamente.

Aspirando alla vita militare frequenta i corsi regolari del Collegio Militare di Roma e dell'Accademia Militare di Torino dove consegue il titolo di sottotenente effettivo d'artiglieria alpina nel maggio 1915.

Partecipa alla guerra prima come ufficiale di artiglieria alpina, sul fronte italiano e albanese, poi nei bombardieri nell'ottobre 1916 nei fronti di Gorizia, fino a Caporetto e poi sul Grappa, passando nel giugno 1918, su sua domanda, negli arditi, destinato alla 1° Divisione d'Assalto. Nella battaglia di Vittorio Veneto, passato il Piave con le prime truppe di assalto, si guadagna una medaglia al valore sul campo. Dal dicembre 1918 al luglio 1919 fu in Libia sempre con la 1° Divisione d'Assalto.

Avendo chiesto di lasciare il servizio attivo viene messo in Posizione Ausiliaria nel dicembre 1919 e passa poi nel ruolo degli ufficiali di complemento il primo dicembre 1923. Ottenuta così l'aspettativa, nel dicembre '19, si iscrive allora al politecnico di Milano, conseguendo la laurea in ingegnere industriale ed elettrotecnico nel maggio 1921.

Dopo alcuni mesi di lavoro alle costruzioni idrauliche presso Roma viene chiamato in servizio militare e successivamente ottiene nuovamente l'aspettativa senza assegni nel luglio 1922. Il 1° agosto entra come giovane ingegnere tirocinante alla Dalmine.

Si iscrive al partito fascista il 1° dicembre 1923, quando, in particolare nella zona di Dalmine, ogni azione violenta è da tempo cessata; passando al fascio di Milano (Gruppo Sciesa) verso il 1928 e quindi a quello di Genova nel 1936.

Entrato alla Dalmine, diventa successivamente ingegnere capo delle fabbricazioni, Vicepresidente e Amministratore Delegato. Visita tutte le maggiori fabbriche di tubi d'acciaio del mondo, acquistando notorietà nel campo tecnico anche per i suoi brevetti che vengono sfruttati in tutti i paesi industriali. Rocca è, infatti, il maggior artefice della fortuna di Dalmine, considerata

allora la migliore fabbrica di tubi in acciaio senza saldatura d'Europa e l'unica azienda siderurgica italiana la quale ha potuto competere nel mercato interno ed estero coi prezzi internazionali.

Nel '29 viene nominato consulente tecnico-industriale della Banca Commerciale Italiana, che controlla allora la Dalmine. Ha poi uguale funzione presso l'Istituto per la ricostruzione Industriale. Come esponente tecnico dell'IRI, prende parte allo studio delle maggiori sistemazioni industriali, attuate direttamente dall'Istituto e studiate da Rocca per conto del governo. Le più note e importanti sono quelle delle società: Terni, Ilva, Ansaldo, Cogne, Società Italiana Acciaierie di Cornigliano, gruppo SIP e Telefoniche, Unes, industria del cracking del petrolio e molte altre minori. Tutte queste sistemazioni vanno a buon fine e le aziende ne escono rinnovate e potenziate.

Gli incarichi più importanti da lui svolti sono:

- lo studio della riforma della siderurgia italiana con la costituzione della Finsider (la holding siderurgica dell'IRI che controlla oltre il 50% della produzione nazionale) della quale è appunto Direttore Generale per oltre due anni, nella fase di costituzione, progettazione e costruzione dei nuovi impianti siderurgici a ciclo integrale dell'Ilva e della Siac, il ciclo integrale si basa sulla produzione di acciaio partendo direttamente dal minerale e non dal rottame. La localizzazione degli stabilimenti deve essere in prossimità delle zone costiere per poter agevolare l'importazione dei minerali. In questo modo si sfruttano le economie di scala, per l'elevata dimensione degli impianti, si ottiene una migliore qualità, senza dover dipendere dall'estero per l'importazione di rottami, più costosa di quella dei minerali e carbone. La concentrazione dell'attività siderurgica a Cornigliano (Siac) avrebbe evitato la dispersione delle fasi produttive dislocate nella Pianura Padana; in impianti di piccole dimensioni, inefficienti e arretrati.

- nel '35 Rocca riceve l'incarico di aggiornare e potenziare l'Ansaldo, pervenuta ad uno stato di vero sfacelo dopo quindici anni di disordine amministrativo, di mancanza e troppo frequente cambiamento di direttive, di interventi politici che ne hanno minato l'efficienza. Rinnovati gli impianti, creati nuovi stabilimenti per la costruzione di materiale bellico, navi militari e mercantili, apparati motori, locomotive ecc., triplicate le maestranze da 10 a 30 mila lavoratori, sviluppata qualitativamente e quantitativamente la produzione, formati dirigenti, capi e maestranze, infuso un più alacre e vigoroso ritmo alla vita aziendale, in pochi anni l'Ansaldo sale al livello delle migliori aziende nazionali.

Il complesso degli stabilimenti siderurgici e meccanici costruiti a Genova viene a rappresentare il più grande complesso industriale realizzato fra gli anni 1935-1940 in Italia.

Nel febbraio 1940 Rocca diventa Vicepresidente di Dalmine e Direttore Generale della Società Finanziaria Siderurgica Finsider.

Le sue funzioni tecniche (Direttore Generale della Finsider) lo rendono idoneo, secondo la Confindustria, per la carica di membro effettivo della corporazione della Siderurgia, e come tale,

entra nel marzo del 1939, alla Camera dei Fasci e delle Corporazioni: tale designazione è dovuta a ragioni politiche. Entra anche a far parte della Giunta esecutiva della Federazione industriale Meccanici e Metallurgici, dell'Unione industriali di Genova e della Giunta esecutiva di Confindustria. Fra il 1939 e il 1941, tuttavia, in seguito ai contrasti interni all'IRI, si dimette dalla direzione generale della Finsider, così come dai consigli di amministrazione dell'ILVA, della Terni e della SIAC. Successivamente dopo l'8 settembre del '43 assume la carica, dietro le insistenze del Ministro dell'economia corporativa Tarchi, di Presidente del costituendo Comitato Industriale della Siderurgia, precisando al Ministro che prima di dare un'accettazione definitiva, egli desidera accertare, con un periodo sperimentale, la possibilità di servire solo gli interessi dell'industria, di fronte alle manovre tedesche e fuori di ogni intervento politico. Accetta quindi la nomina nell'agosto, quando i fatti confermano l'utilità della sua azione volta alla difesa del settore industriale dai trasferimenti in massa di macchinari, impianti e manodopera, attuati dalle truppe tedesche non solamente a scopo produttivo, ma probabilmente per scopi vendicativi.

Dopo aver rifiutato la tessera del Partito fascista repubblicano, nel 1944 è rimosso dalle funzioni di vicepresidente e amministratore delegato della Dalmine, mentre abbandona la carica di direttore generale dell'Ansaldo. Nel 1945 riceve un mandato d'arresto per collaborazionismo con il Regime ma viene accusato solo di adesione formale al regime. Nel 1946 lascia l'Italia e si trasferisce in America Latina, dove fonda la Techint, Compagnia Tecnica Internazionale.

Agostino Rocca svolge funzioni di alta dirigenza esclusivamente alle dipendenze dell'IRI e incita i suoi collaboratori a sviluppare tutte le loro facoltà, per dimostrare che si può operare al servizio dello Stato, con metodi non meno efficienti e con risultati non inferiori a quelli dei dirigenti che operano al servizio di grandi gruppi capitalistici. Lavoratore tenace, nemico dei profittatori e dei parassiti e alieno da ogni affarismo, volle sempre essere pagato meno dei dirigenti privati di uguale rango.

Rocca incarna la figura dell'Ingegnere che sa leggere i bilanci ed è sensibile ai temi dell'organizzazione dell'impresa. Scrive di lui Rugafiori: Rocca, più che allo *scientific management* di F. W. Taylor, guarda a Henry Fayol. Più che in Taylor attento all'organizzazione del lavoro a livello di officina, si insiste sugli aspetti di gestione complessiva dell'azienda, sulla necessità di razionalizzare gli uffici e di verificare la funzionalità delle strutture verticali interne all'impresa. Alla Dalmine e particolarmente all'Ansaldo, Rocca ha modo di attuare le sue idee.

4.4. Feltrinelli, Agnelli e Pirelli: e i privati che fanno?

Con l'inizio delle ostilità, le imprese meccaniche, elettriche e chimiche assumono un'importanza fondamentale nell'ambito del sistema economico a danno delle industrie tradizionali: quali le tessili, laniere, cotoniere, siderurgiche e zuccheriere che hanno in precedenza supportato

l'industrializzazione e quest'inversione di tendenza sopravvive anche dopo la cessazione delle ostilità, e finisce con l'acuirsi.

Gli anni fra le due guerre costituiscono la fase durante la quale l'industria elettrica italiana assume definitivamente quel ruolo di prima fra le prime che il periodo precedente il 1914 ha fatto solo intravedere. Il comparto elettrico rappresenta il più importante catalizzatore di capitali fra le società anonime, concentrando oltre il 16% del capitale complessivamente investito in Italia. Inoltre, negli anni Venti e Trenta, a tale caratteristica se ne aggiunge un'altra: lo stretto rapporto e, per certi versi privilegiato, con il potere politico. A dimostrazione di ciò, il fatto che Volpi, Pirelli, Feltrinelli e Conti, che svolgono incarichi rilevanti nell'ambito della politica estera, possiedono rilevanti quote del settore elettrico. Le competenze tecniche, le capacità manageriali, le conoscenze del mondo della finanza di questi personaggi fanno sì che il governo li consulti con una certa frequenza; non solo per interessi inerenti il settore elettrico, ma anche quando è necessario effettuare delle scelte di politica economica importanti e decisive per il paese. Con l'esclusione di questi nomi, il mondo dell'imprenditoria italiana capace di influenzare, farsi ascoltare ed esprimersi nei confronti del governo, si riduce a due eccezioni: Giovanni Agnelli e la Fiat, Guido Donegani e la Montecatini.

Conti, industriale elettrico, affida al suo diario una gerarchia degli uomini più importanti del panorama industriale italiano: «In questo periodo in cui si afferma di voler andare verso il popolo, si è venuta formando un'oligarchia finanziaria che richiama nel campo industriale, l'antico feudalesimo. La produzione è, in gran parte, controllata da pochi gruppi, ad ognuno dei quali presiede un uomo. Agnelli, Cini, Volpi, Pirelli, Donegani, Falck, e pochissimi altri, dominano completamente i vari rami dell'industria» (Conti, *op. cit.*, p. 432).

Il tessuto industriale italiano, diversamente dalle altre nazioni, è caratterizzato dalla presenza di poche grandi famiglie che detengono la quasi totalità del potere economico; spesso ricorrendo a forme di partecipazione incrociate e a forme di concentrazione. Diversamente dalle altre nazioni che avevano sperimentato quei processi di abbattimento dei costi unitari grazie alle maggiori quantità vendute e l'innovazione (economie di scala), questo processo economico in Italia non avviene: anche a causa del ritardo con cui essa perviene alla meccanizzazione delle fabbriche.

La contesa fra industrie e banche e il tentativo di scalata della Banca Commerciale e del Credito riprendono forma, come abbiamo già visto, nei due anni successivi da parte dei precedenti protagonisti, con l'esclusione di Agnelli. Nel 1920 l'attacco dei fratelli Perrone, dell'Ansaldo, alla Banca Commerciale obbliga gli azionisti di tale banca alla costituzione di un Consorzio mobiliare finanziario (Comofin) a cui gli azionisti hanno conferito le azioni della Commerciale in loro possesso, contro azioni Comofin per mantenere l'unità di Comando del gruppo capeggiato da Toeplitz. Mentre il tentativo operato da Gualino ha esito negativo. Il Credito opera in modo

analogo alla Banca Commerciale, procedendo alla costituzione della Compagnia Finanziaria Nazionale. Sconfitto Gualino, il Credito Italiano viene controllato da un sindacato di blocco composto prevalentemente dai gruppi Edison, Centrale, Agnelli, Feltrinelli e Pirelli, che prima del '31 controlla 373.000 azioni sulle 500.000 in circolazione. In questo modo le banche vengono ad assumere il ruolo di vere e proprie *holding*. Come tali esse sono interessate al livello delle quotazioni in borsa delle principali azioni industriali di cui vantano la proprietà, o di cui hanno garanzia. Di conseguenza il continuo operare su tali azioni e titoli, al fine di sostenerne i corsi rende possibile un circolo vizioso molto pericoloso ai fini dell'esistenza delle banche stesse. «Senza la costituzione i cospicui portafogli titoli da parte degli istituti di credito non sarebbe sorta durante la crisi l'esigenza di un intervento diretto dello stato e della costituzione dell'IRI» (Toniolo, *op. cit.*, p. 202).

La fase di esordio dello Stato industriale o del capitalismo monopolistico di Stato può individuarsi nella vistosa operazione finanziaria portata a compimento con denaro pubblico fra la fine di ottobre e i primi di novembre del 1931. L'alleggerimento dei portafogli titoli delle grandi banche si configura la loro principale preoccupazione, pur nella diversità dei loro assetti e strategie: più banca *holding* la Banca commerciale, più ancorato ad una dimensione prioritariamente bancaria e creditizia.

Già nel 1930 la Banca Commerciale consegue un grado di illiquidità intollerabile, quindi provvede a trasformare la Cisalpina, una società rimasta a lungo parcheggiata fra le scatole vuote a disposizione dei dirigenti della banca, in Società Finanziaria Industriale Italiana.

A seguito della situazione critica delle quotazioni di borsa per l'insistente ritiro dei depositi e la pratica impossibilità di recuperare i grossi crediti accesi a favore delle aziende collegate, nel settembre Toeplitz deve nuovamente ricorrere al Tesoro e alla Banca d'Italia per snellire l'indebitamento di quasi tre miliardi. Ministero e Banca danno la loro disponibilità, in cambio di una sistemazione e ristrutturazione della banca su basi rinnovate più solide e sane, con la cessione di tutto il suo patrimonio azionario a un ente terzo la Sofindit, per evitare un tracollo finanziario dell'Istituto di emissione e dell'economia in generale, data la pratica in uso del risconto e il rinnovo di cambiali delle banche presso l'Istituto di emissione.

Alla Sofindit, che avrebbe aumentato il capitale da 100 a 300 milioni di lire, la Banca Commerciale cede tutti i suoi valori azionari per un importo pari a 4 miliardi circa di lire. La convenzione del 31 ottobre affida alla Sofindit il compito di provvedere alla liquidazione e realizzazione del portafoglio dei valori mobiliari e industriali già appartenente alla Commerciale. La Commerciale torna ad essere un istituto per la raccolta di depositi e per il lavoro ordinario di banca. Contemporaneamente la «mano pubblica» entra nel mondo dell'industria e della produzione, come protagonista del finanziamento a medio e lungo termine attraverso la costituzione dell'Imi, avvenuta nel '31 e perché codetentrica dei pacchetti di maggioranza di una parte imponente della

struttura industriale del paese tramite Sofindit. La Banca Commerciale già nel 1927 costituisce un sindacato di controllo attraverso un aumento di capitale sociale da 210 a 630 milioni di lire cui è stata trasferita la maggioranza delle azioni della Commerciale (un milione su un totale di 1.400.000 e un debito di 700 milioni): il Comofin salda il debito accettando effetti bancari per 800 milioni all'ordine di Sofindit, che a sua volta versa il netto ricavo alla Commerciale e acquista le 300.000 azioni detenute dal sindacato di controllo della Commerciale sin dal '27. Di fatto sommando alle proprie azioni quelle di Comofin, detenute dalle aziende i cui pacchetti di maggioranza le sono stati ceduti con la convenzione del 31 ottobre, viene ad esercitare il pieno controllo. In sintesi: «La BCI apparteneva a Comofin; Comofin apparteneva alla Sofindit; Sofindit era guidata fra la mano privata e la mano pubblica: (...) la Commerciale era divenuta un affare a mezzadria».

I dirigenti delle banche miste preoccupati dagli effetti di *Quota 90* e delle difficoltà di collocamento sul mercato dei valori industriali per il cedimento della borsa aderiscono a tali modalità operative senza rinunciare ai sostegni diretti e indiretti che lo Stato e l'Istituto di Emissione offrono.

Contemporaneamente il Credito Italiano, dove dominano le figure e gli interessi di Carlo Feltrinelli, Senatore Borletti, Pirelli e Motta e che non vanta l'ampiezza del portafoglio titoli di cui gode la Commerciale inizia a porsi la questione della mobilitazione di partecipazioni industriali, attraverso la costituzione della società anonima gestione valori aziendali (Ageva).

Facendo leva sulla posizione di controllo acquisita nella Banca Nazionale di Credito, sorta nel '22 sul residuo e con i mezzi della Banca Italiana di Sconto, tramite manovre e movimenti tale gruppo porta a compimento una doppia operazione di fusione per assorbimento. Il gruppo del Credito Italiano riesce ad incorporare la Banca Nazionale di Credito e una finanziaria di quest'ultima, l'Istituto finanziario italiano sorto nel '23 che a sua volta ha incorporato la Compagnia finanziaria nazionale (anch'essa sorta nel '23), riprendendo nell'immediato la ragione sociale Banca Nazionale di Credito. A quest'ultima vengono assegnate tutte le partecipazioni azionarie delle due banche miste; diventando di fatto la finanziaria del Credito Italiano. Il Credito Italiano, come la Commerciale, si accinge a funzionare come pura e semplice banca di depositi. Nel Consiglio di Amministrazione della Banca Nazionale di Credito Nuova entrano: Motta quale presidente, Pirelli vicepresidente, Feltrinelli e Agnelli in qualità di consiglieri. Con la fondazione della finanziaria si attua a livello formale la separazione fra l'attività bancaria vera e propria e quella finanziaria, mentre il gruppo di comando del Credito Italiano (Feltrinelli, Pirelli, la Centrale, la Edison, la Fiat) si assicura gli strumenti legali per mantenere il controllo sulla nuova *holding* e sulle sue partecipazioni azionarie di maggioranza.

Pur attuando strategie diversificate ambedue puntano alla salvaguardia della loro autonomia sul mercato nazionale, appoggiandosi sulla solidarietà del mercato mondiale, cioè del capitale

proveniente in particolare dagli Stati Uniti.

Tra queste due trattative (che si concludono definitivamente nel '33 con il controllo dell'IRI sui pacchetti azionari di Sofindit, Società finanziaria italiana e sull'altra finanziaria del Credito) esistono però delle differenze: il primo aspetto di diversità risiede nella segretezza della prima trattativa e nel rilievo pubblicitario dato all'operazione inerente la Commerciale. Il secondo aspetto risiede nell'analisi degli esiti immediati delle due operazioni: infatti la Commerciale si trova, dopo l'operazione, sprovvista di efficaci canali e mezzi d'intervento e guida sui movimenti di fondo della vita industriale del paese e persino spossessata della Banca, mentre il Credito è comunque capace di esercitare una funzione di primissimo piano grazie al peso immutato degli assetti proprietari precedenti (Pirelli, Feltrinelli, Edison) e alla conquista della maggioranza nella società per le strade ferrate meridionali, la Bastogi. Fra gli altri motivi anche la maggiore influenza esercitata dalla triade Motta-Feltrinelli-Pirelli sulle alte gerarchie fasciste.

Prendiamo come esempio la vita di Feltrinelli, esponente dell'imprenditoria privata, come manifestazione della diversità di vedute rispetto agli imprenditori pubblici, quali Rocca, Sinigaglia e Beneduce.

4.5. Carlo Feltrinelli

Carlo Feltrinelli nasce a Milano il 27 agosto 1881 da Giovanni e Maria Pretz, di nazionalità austriaca, in una famiglia di imprenditori del legname che da qualche decennio si sono messi in vista come i più vivaci ed intraprendenti in questo settore. Cresce a Milano fino al conseguimento della licenza ginnasiale. Poi continua gli studi in una scuola austriaca a Bolzano, dove apprende la lingua tedesca.

Il prozio Giacomo ha iniziato l'attività a Gargnano sul Garda come carpentiere insieme con il fratello. Essi hanno creato una ditta "La fratelli Feltrinelli" proprio a Gargnano, dove arrivano e vengono sottoposti ad una prima lavorazione i legnami provenienti dalle foreste del Trentino, allora sotto il dominio austriaco. Nel 1857 i due fratelli si spostano a Milano e nel 1892 Giacomo e il padre Giovanni fondano assieme ai Colombo una casa bancaria privata. Una delle prime operazioni nelle quali la banca viene coinvolta è un'intesa con la Edison: a partire da quel momento i destini della Edison e quelli della famiglia Feltrinelli si saldano indissolubilmente.

Morto il padre nel 1896, i quattro fratelli vengono allevati dalla madre e dal prozio Giacomo, che non essendosi mai sposato, fa loro da genitore. Non appena raggiunta la maggiore età, Carlo Feltrinelli viene inserito a pieno titolo nelle attività economiche della famiglia.

Nel 1906 viene istituita la Società forestale Feltrinelli per seguire dettagliatamente il *business* rumeno. L'anno successivo sono costituite la Società di costruzioni e imprese fondiari e la Società quartiere industriale Nord Milano: quest'ultima vede assieme la Banca Feltrinelli, la Banca

Commerciale, la Banca Zaccaria di Pisa, la Bastogi, la Pirelli e la Breda, ed è finalizzata all'urbanizzazione di una vasta area territoriale attorno ai complessi industriali della Breda, della Pirelli della Falck. Nel 1910 egli diventa socio di maggioranza (a nome della Banca di famiglia) nella società costruzioni moderne e tre anni più tardi, a seguito della morte dello zio, fonda l'Istituto Giacomo Feltrinelli per periti tecnici, di cui mantiene la presidenza e per la quale riceve la medaglia d'oro per l'istruzione pubblica e l'impegno in questa attività. Che egli fosse sensibile ai vari aspetti della formazione tecnico-scientifica è attestato dal fatto che in quegli anni figura fra i membri del Comitato scientifico per lo sviluppo e l'incremento dell'industria nazionale, accanto ad altre personalità conosciute come Conti, Pirelli, Motta e Sraffa. Inoltre sempre a Gargnano fa costruire un asilo, un ospedale e una scuola.

Il gruppo Feltrinelli appare così suddiviso: Giuseppe segue principalmente le vicende della Edison, Antonio si occupa del comparto dei legnami, Piero viene mandato in Transilvania a curare gli affari, dove muore suicida, mentre Carlo si occupa delle questioni bancarie, finanziarie, ed immobiliari, e dal 1913 è pure consigliere della Edison, di cui la banca di famiglia rientra fra i principali azionisti. Nel corso del 1915 viene nominato membro del comitato centrale amministrativo (di fatto il consiglio di amministrazione del Consorzio per sovvenzioni sui valori industriali). La scelta ricade su lui, non per la quota di capitale posseduta dalla banca, ma perché considerato il banchiere più idoneo a rappresentare il quadro delle piccole e grandi banche private di quest'organismo. Nel corso della prima guerra mondiale fa parte della Commissione centrale per il traffico marittimo: in seguito a guerra quasi finita cerca di impossessarsi (non si sa se per sé o per il Credito Italiano) del controllo delle officine di Legnano, della tedesca Esslingen, dove si fabbricano materiali ferroviari. L'affare non va in porto perché viene perfezionato dall'Alfa Romeo e dalla Banca Italiana di Sconto. Nello stesso anno muore il fratello Giuseppe e nell'ambito della Edison maturano scelte che ne modificano il destino. Nel '18 viene arrestato, insieme con gli altri amministratori della Società anonima cascami con l'accusa di aver fornito alla Germania, attraverso la Svizzera, 700 tonnellate di filati e cascami di seta per la produzione di materiale bellico. Lui e i suoi dirigenti, con l'esclusione del presidente, rimangono in prigione per sei mesi, fino alla sentenza di proscioglimento finale.

Le vicende familiari e la diversificazione dell'attività, dal settore dei legnami, a quello finanziario e bancario, inducono la famiglia ad attuare una riorganizzazione della struttura. Nel 1919 la Banca Feltrinelli viene liquidata e al suo posto sorge una nuova società per azioni: la Banca Unione dotata di un capitale di 20 milioni e che annovera nel suo consiglio di amministrazione, oltre ai cugini, anche Giorgio Enrico Falck.

Il 30 dicembre 1919 viene istituita la Fratelli Feltrinelli con un capitale pari a 2 milioni, la quale dispone di foreste in Austria, Transilvania, Italia, nonché stabilimenti di lavorazione del legname in

tutto il paese. Negli anni successivi la struttura aziendale subisce profondi mutamenti: gli interessi austriaci sono seguiti da una nuova impresa, la Gebrudere Feltrinelli di Villach, mentre la società Feltrinelli continua ad occuparsi della Transilvania ma trasferisce la propria sede a Fiume.

A partire dal 1924 diventa consigliere della Reichsbank, per le sue conoscenze della lingua tedesca ove collabora con Schacht, Ministro delle finanze tedesco durante la dittatura hitleriana, per la ricostruzione della Germania agli effetti del Piano Dawes, e del Credito Italiano. La sua attività alla Reichsbank e la sua presenza in una ventina di società lo rendono uno dei finanzieri più conosciuti in ambito nazionale che internazionale: si da divenire punto di riferimento per una serie di iniziative che gli ambienti bancari e finanziari italiani cercano di allestire nell'area dell'ex impero asburgico.

Fra il 1925-26 figura assieme ad Agnelli, Gualino, Pirelli, Lancia, Crespi e Puricelli fra i promotori della S.A. Autostrada Torino-Milano.

Nel 1928, a seguito della morte di Ettore Balzarotti, il Feltrinelli raggiunge l'apice della sua carriera con la carica di presidente del Credit. Dal 1928 al 1935 è protagonista delle vicende inerenti il connubio banche-imprese: le scalate, le crisi di illiquidità, l'intervento statale con l'IRI, il caso Bastogi ed infine le vicende della Edison.

Dopo l'affare Edison, il Feltrinelli cerca d'inserirsi a titolo personale in un'altra privatizzazione: quella della società delle miniere di mercurio del Monte Amiata, finita nelle mani dell'IRI dopo lo smobilizzo della Commerciale. Feltrinelli è entrato nel settore mercurifero, dal 1925, fondando la Società Argus per lo sfruttamento di una miniera di mercurio a Piancastagnaio a Monte Amiata. L'approccio tentato nei primi mesi del '35 non ha esiti positivi. Probabilmente per divergenze di prezzo o perché non tutta la dirigenza dell'IRI è intenzionata a cedere la società. Nel novembre 1934 la S.A. Fratelli Feltrinelli viene accusata di aver commesso un'infrazione di manifesta gravità nell'esportare valuta, contrariamente alle norme dell'epoca. La questione si risolve senza creare scandali con l'accettazione di un'oblazione di L. 500.000. Il 26 ottobre 1935 la Banca d'Italia trasmette alla sede di Zurigo la richiesta della Banca Unione di mettere a disposizione dell'Istituto di Emissione le obbligazioni emesse negli Stati Uniti dall'Icipu per un valore di L. 152.000 dollari conservati in Svizzera a nome di Giannalisa Gianzana Feltrinelli. Due giorni più tardi Mussolini dispone l'interrogatorio, da parte di un funzionario della sede milanese della Banca d'Italia, della vecchia madre del Feltrinelli. Le domande riguardano il ritrovamento a suo nome presso la sede di Zurigo di 165 kg di oro e di titoli esteri per un valore di circa due milioni di lire. La madre in considerazione della propria età non sa fornire risposte plausibili, mentre i figli Antonio e Carlo dichiararono di ignorare la cosa, dando disposizioni per il rientro in Italia dei 165 kg di oro e titoli esteri del valore di due milioni.

Il 6 novembre il Feltrinelli ha un incontro con Azzolini alla ricerca di un accordo che eviti le

procedure amministrative contro la madre. Il giorno dopo in un incontro con Beneduce e alla presenza di Motta, questi gli intima di dare immediate dimissioni da tutti gli incarichi in società controllate dall'IRI. Di fronte a tale richiesta il Feltrinelli ingerisce una dose di veleno: la morte non è immediata, sopraggiunge la sera successiva, l'8 novembre 1935 a Milano.

5. LA FIAT E LE GRANDI IMPRESE

5.1. Lo sviluppo delle grandi imprese

Del forte legame tra governo fascista e grandi imprese risulta esemplificativo il caso Fiat.

Fino alla crisi del 1929, tuttavia, l'intervento del governo mira, in particolar modo dopo la nomina di Volpi a Ministro all'economia, ad agevolare gli industriali mediante grandi commesse statali ed evidenti protezioni.

Successivamente al crollo di Wall Street, invece, il governo opta per una politica economica più interventista, capace di risollevarne i settori maggiormente colpiti dalla crisi, quali quello manifatturiero, dell'edilizia e dei trasporti. A questo scopo Mussolini inaugura un'espansione della spesa pubblica e un rafforzamento della politica protezionista al fine di rafforzare i principali gruppi industriali, di cui incentiva al contempo la fusione. A questa promozione devono essere, per esempio, ricondotte la creazione di un consorzio per i ferri laminati da parte dell'Ilva, della Fiat e delle Acciaierie e ferriere lombarde, nonché nel settore delle fibre artificiali il raggruppamento di Snia Viscosa, Soi de Châtillon, Società generale della viscosa e Seta artificiale di Varedo.

La battaglia per l'autarchia e la forte politica di riarmo intrapresa durante gli anni Trenta creano, peraltro, la crescita di alcuni settori in particolare, rafforzando ulteriormente quelli già più sviluppati, quale innanzitutto il comparto metallurgico.

Il settore, d'altra parte, risulta alquanto in crisi. L'ILVA, presieduta dall'amministratore delegato Arturo Bocciardo, pur essendo l'unica azienda capace di realizzare acciaio a ciclo integrale non riesce a diversificare la produzione e si vede costretta a passare sotto il controllo dell'IRI.

Le altre aziende Falck, Terni, Ansaldo e Fiat lavorano mediante l'impiego di forni elettrici il rottame.

Altrettanto investito dalla politica industriale promossa dal regime risulta il settore meccanico, che si conferma il comparto portante dell'economia italiana, arrivando a rappresentare quasi un quarto della produzione manifatturiera.

A fronte di grandi cantieri, legati fortemente agli impianti siderurgici e colpiti dai problemi dettati dalle esigenze di riconversione postbellica, quali innanzitutto l'Ansaldo, la Breda, la Terni, l'Ilva, la Piaggio e il gruppo Odero-Terni-Orlando, anche le imprese armatoriali e quelle automobilistiche necessitano dell'intervento statale. Passano, infatti, all'IRI sia la Cosulich, attiva a Trieste, che l'Itala, l'Adria, la Tirrenia, per esempio, così come deve essere rilevata l'Alfa Romeo, che nemmeno le vittorie sportive di Enzo Ferrari riescono a salvare.

Il settore dell'aeronautica risulta limitato anch'esso dall'esiguo mercato interno, mentre lo Stato assume sempre più il ruolo di unico committente.

5.2. La Fiat

La creazione della Fiat si deve a Giovanni Agnelli.

Giovanni proviene da una famiglia di proprietari terrieri benestanti della zona di Villar Perosa, vicino a Torino. Durante il servizio militare, svolto con la qualifica di ufficiale, si reca in varie località italiane, tra cui Padova, dove conosce Bernardi, l'inventore del motore a scoppio per il movimento.

Nel 1899, rientrato a Torino, Agnelli decide di fondare insieme ad alcuni soci la Fiat, Fabbrica Italiana Automobili Torino. La sua passione per la meccanica l'aveva già portato a finanziare la sperimentazione di tricicli a motore ma ora l'avventura automobilistica risulta estremamente più impegnativa. Nel 1900 Agnelli diviene amministratore delegato dell'azienda.

Al principio questa si specializza nella produzione di prototipi di macchine per uso sportivo, ovvero esemplari in numero unico, destinati a un pubblico molto facoltoso.

Nel 1902, la struttura societaria della Fiat viene trasformata in Società per Azioni ed è, quindi, quotata in Borsa; peraltro, grazie alla fase espansiva che caratterizza in questo periodo la borsa italiana, le azioni dell'azienda crescono notevolmente di valore. Nel 1908, un'improvvisa crisi colpisce il settore degli investimenti comportando un improvviso crollo e facendo precipitare quasi tutte le società quotate. Agnelli, tuttavia, ne esce totalmente indenne, in quanto risulta già aver liquidato tutte le azioni prima del crollo. Ovviamente il comportamento non passa inosservato tanto da comportare l'accusa di aggiottaggio e un conseguente processo, da cui, tuttavia, Giovanni viene assolto nel 1912.

Alle soglie del primo conflitto mondiale la Fiat risulta, quindi, un'azienda economicamente solida, caratterizzata per una struttura ancora semiartigianale, senza i connotati di una grande impresa.

Evidenti risultano già i legami con il mondo politico e in questo periodo in particolare con Giolitti. Agnelli, peraltro, dapprima si schiera contro l'entrata dell'Italia in guerra, mentre in un secondo tempo, conscio delle potenzialità commerciali legate a Francia, Inghilterra e Stati Uniti, si converte alla scelta interventista.

Le commesse statali conseguenti alle esigenze della guerra permettono alla Fiat di aumentare notevolmente la produzione e di caratterizzarsi come una grande azienda: grazie alla sua struttura la ditta torinese si presta, infatti, alla creazione di automezzi e macchinari necessari al conflitto, sia nel campo aeronautico, che in quello degli armamenti.

Questa dilatazione della produzione comporta grandi guadagni, che Agnelli reinveste nell'acquisizione di imprese collegate all'industria automobilistica, quali, per esempio, produttori di cuscinetti a sfera, nonché delle Ferriere Piemontesi e delle Industrie Metallurgiche di Torino. Al

termine del conflitto la Fiat risulta, quindi, molto ingrandita.

Dal 1917 la Fiat inizia a operare nel settore ferroviario, per il quale progetta la prima locomotiva diesel elettrica al mondo. Al 1919 risale, invece, il primo macchinario per la lavorazione agricola.

I problemi legati alla riconversione vengono risolti grazie agli aiuti statali sia sotto forma di commesse che come sostegno daziario. Proprio le scelte commerciali del governo spingono, peraltro, Agnelli e gli industriali ad appoggiare nel 1920 il ritorno di Giolitti, in quanto storicamente vicino agli ambienti imprenditoriali.

Nel 1919 s'inaugura un periodo molto difficile per l'azienda, caratterizzato, come nel resto d'Italia, da scioperi, serrate e crisi nel settore industriale. Nel 1919 nasce, infatti, a Torino il movimento dei consigli di fabbrica. L'anno successivo gli industriali cercano di contrastare i frequenti scioperi con una serrata generale, cui, tuttavia, gli operai rispondono con l'occupazione delle fabbriche. La Fiat di corso Dante viene occupata per 30 giorni.

E' a causa di queste agitazioni che Agnelli decide di appoggiare il fascismo ed è grazie anche agli investimenti fatti durante la guerra che la Fiat riesce a superare indenne questo periodo di protesta. Il fascismo, d'altronde, si presenta agli industriali italiani come elemento pacificatore, capace di riportare ordine e disciplina.

In occasione delle elezioni del 1924, pertanto, Agnelli, da poco nominato dal Duce Senatore del Regno, appoggia la lista fascista. Con l'avvento al potere di Mussolini, questi, tuttavia, dopo aver risanato il bilancio, abbandona la politica rispettosa degli interessi industriali, destando insofferenza da parte dei suoi esponenti di spicco. Data l'importanza, però, dell'appoggio da parte del ceto imprenditoriale, il Duce decide successivamente di sollevare dall'incarico di Ministro all'Economia De' Stefani e di rimpiazzarlo con Volpi, uomo gradito dagli ambienti industriali e in particolare da quelli torinesi capeggiati da Agnelli.

In seguito all'uccisione di Giacomo Matteotti e alla crisi che l'avvenimento comporta, in ringraziamento implicito della sostituzione ministeriale, Agnelli nel 1926 acquista il quotidiano "La Stampa", unico giornale ancora critico nei confronti del governo.

I legami con il fascismo risultano, peraltro, evidenti anche dall'atteggiamento riguardoso che l'imprenditore torinese riserva al Duce e viceversa. D'altra parte occorre ricordare che da questa data fino al 1939, tutti gli industriali italiani si dichiarano favorevoli al regime e vi aderiscono sinceramente.

All'interno del movimento si annoverano due correnti opposte, una proletaria e una industrialista: se la prima domina nel periodo d'inizio, successivamente prevale senz'altro quella industrialista. Risulta, inoltre, difficile affermare se abbiano avuto maggiori vantaggi gli industriali dal fascismo o il contrario.

In occasione del decennale della marcia su Roma, nel 1932, Mussolini si reca per i festeggiamenti a Torino, dove Agnelli lo riceve vestito in camicia nera, esprimendo la propria totale adesione al regime. Allo stesso modo il Duce sventa il pericolo dell'insediamento in Italia della Ford, quale concorrente della casa torinese.

La Ford produce in questo periodo l'autovettura Ford T, una macchina caratterizzata da colori e tipologia standard, dal costo molto basso, pari quasi a 1/5 di quello Fiat, e conseguentemente facilmente commerciabile nonché estremamente concorrenziale nei confronti della ditta torinese.

Per quanto concerne più strettamente gli aspetti produttivi, fondamentali risultano i viaggi compiuti da Agnelli negli Stati Uniti, dove in particolare ha modo di visionare il tipo di gestione fordiana e in seguito taylorista.

A un primo viaggio nel 1906 e alla visita dello stabilimento americano della Ford segue, infatti, la costruzione del Lingotto. Il 22 maggio 1923 entra in funzione il nuovo stabilimento del Lingotto. La struttura, finalizzata a una produzione su vasta scala capace di trasformare l'automobile da un bene di *élite* a un bene accessibile a un'utenza più vasta, si basa sull'impiego della linea di montaggio. Le dimensioni della nuova fabbrica sono ambiziose: 507 metri di lunghezza e un'estensione in larghezza di 80 metri, per un'area complessiva di 153.000 metri quadri, in cui si sviluppano 5 corpi trasversali uniti da una pista di collaudo collocata sul tetto. Nei 5 piani adibiti a officina e dotati di enormi finestre vedranno la luce importanti innovativi modelli, come la Fiat 519, una 6 cilindri, equipaggiata con freni sulle quattro ruote, servofreno idraulico e volante regolabile in altezza e lunghezza. Il motore provvisto di valvole in testa ricorda le auto da competizione.

Ogni autovettura viene prodotta secondo la nuova organizzazione della catena di montaggio, ispirata allo stabilimento Ford di Highland Park. Il flusso produttivo di 200 macchine al giorno viene attuato a sviluppo verticale: la lavorazione inizia, pertanto, a pian terreno per procedere successivamente ai vari stadi produttivi nei piani superiori fino al collaudo sul tetto. L'assemblaggio delle varie parti ha luogo nel quinto piano. Nel 1925, inoltre, le linee vengono meccanizzate.

Nel 1924 iniziano a operare gli impianti di Mosca per la costruzione di automobili e di camion su licenza Fiat.

La svolta autarchica di Mussolini, tuttavia, costringe l'azienda a ridimensionare la presenza internazionale e a concentrarsi sul mercato interno.

Pur rivolgendosi ancora a una fascia di consumo medio-alta l'azienda realizza un progressivo contenimento dei costi.

Nel 1932 viene progettata la Balilla, una vettura di piccola cilindrata, che consuma solo 8 litri ogni 100 chilometri. La Balilla riscuote subito grande successo nonostante il mercato nazionale di autovetture risulti estremamente limitato: meno di due persone su mille posseggono un'automobile in Italia. La Balilla comunque è una vettura per la famiglia, che con i suoi quattro posti e i consumi

contenuti viene a costituire uno dei primi esempi di utilitaria.

Consequente a un nuovo viaggio nel 1935 di Giovanni Agnelli in America risulta la creazione di Mirafiori, uno stabilimento progettato per la produzione a struttura orizzontale. Il nuovo complesso è destinato ospitare 22.000 operai in due turni. L'estensione su tre milioni di metri cubi di terreno e la concentrazione di un così elevato numero di dipendenti all'interno dello stesso stabilimento non trovano, peraltro, compiacimento da parte del Duce, favorevole a un maggiore decentramento produttivo. I lavori di costruzione iniziano, comunque, nel 1937 e terminano nel 1939: all'inaugurazione partecipa insieme ad Agnelli, presente in camicia nera, Mussolini stesso.

Lo sviluppo orizzontale stravolge le logiche produttive adottate al Lingotto: lo stabilimento viene ora organizzato attorno alla linea di montaggio finale in modo da semplificare l'afflusso dei materiali e il coordinamento tra le diverse linee produttive.

In campo commerciale, intanto, la Fiat si accorda con la Ford e la General Moto per una spartizione del mercato, optando di specializzarsi nella produzione di vetture standardizzate di piccola e media cilindrata, caratterizzate da un basso costo e da ridotti consumi. L'immissione delle nuove vetture sul mercato estero fruisce, peraltro, della svalutazione della lira attuata nel 1936 nonché della politica aziendale di avvicinamento alla nazione tedesca, paese vicino al Regime. La Fiat comprende, infatti, la necessità di ampliare il proprio mercato all'estero, in quanto in Italia la circolazione di automobili durante gli anni Trenta risulta alquanto limitata ammontando a circa soli 300.000 veicoli, contro i 25 milioni di automobili circolanti negli Stati Uniti e i 2 milioni della Gran Bretagna.

Fiat continua, peraltro, ad ampliare anche le proprie acquisizioni, effettuate prevalentemente mediante la finanziaria IFI creata dalla ditta torinese già nel 1927, mentre si adopera per mantenere forti legami sia con la Germania sia con la Francia, forte al contempo sia degli aiuti governativi e che delle disposizioni protezioniste.

Se, tuttavia, tra il 1930 e il 1943 la politica economica italiana e le sorti della Fiat risultano notevolmente connesse, con l'entrata in guerra della nazione e in particolar modo in seguito agli attacchi da parte degli alleati allo stabilimento di Mirafiori, Agnelli muta atteggiamento rivelandosi favorevole all'arrivo anglo-americano e vicino al governo Badoglio. Anzi dopo il colpo di stato del 25 luglio 1943, l'azienda, mediante in particolare l'azione di Valletta, appoggia direttamente il fronte antifascista, versando anche contributi al Comitato di Liberazione Nazionale, che riceve da Agnelli ben 100 milioni di lire.

Questo atteggiamento, peraltro, pur dopo una prima epurazione consente la riabilitazione sia a Valletta che ad Agnelli, la cui morte, sopraggiunta durante lo stesso 1945, pone definitivamente conclusione all'episodio.

5.3. Società per Azioni Miniere di Cogne – Ansaldo – S.A. Nazionale Cogne

Il 21 gennaio 1903 il Comune di Cogne vende i giacimenti di Liconi ad Alfredo Theiss, il quale costituisce insieme al conte Carlo Van Der Straten Ponthoz, anch'esso belga, la Società per Azioni Miniere di Cogne, con sede a Genova.

Nel 1916, la Società Miniere di Cogne viene rilevata dalla società Giovanni Ansaldo e C., appartenente ai fratelli Perrone.

Il progetto dei fratelli Perrone, prevede, infatti, di poter usufruire delle risorse esistenti all'interno della regione valdostana al fine di costruire un grande complesso siderurgico a ciclo verticale, atto a una produzione a ciclo completo, dalla materia prima al prodotto finito. La creazione di centrali elettriche viene individuata necessaria per l'ottenimento dell'energia da impiegare nella lavorazione del minerale estratto presso le miniere di ferro esistenti all'interno della regione.

I Perrone, cercano, quindi, di accaparrarsi tutte le concessioni elettriche ancora disponibili in Alta Valle e iniziano ad acquistare aziende organizzate nella distribuzione, mentre intraprendono, inoltre, i lavori di costruzione dello stabilimento di Aosta: 330 metri di superficie, quattro forni elettrici Héroult, due cubilots per la preparazione della dolomite.

Alla luce di questo disegno produttivo complessivo, oltre agli stabilimenti destinati alla produzione di motori di aviazione a Sanpiederarena e le officine Savoia a Cornigliano, inaugurano, inoltre, una forte politica espansiva, aprendo alla creazione di mattoni refrattari a Serravalle Scrivia, fonderie di ghisa a Pegli, impianti aeronautici a Bolzaneto, Torino e La Spezia.

Nel 1917 il capitale sociale risulta ammontare a 100 milioni di lire. Durante la guerra, inoltre, il gruppo, divenuto il principale complesso industriale italiano, conta più di 50.000 unità.

Al termine del conflitto, tuttavia, l'Ansaldo entra in crisi. Nel 1921, infatti, la Banca Italiana di Sconto di proprietà dei Perrone abbisogna di un salvataggio e provoca un crollo del gruppo aziendale. Poiché nel marzo del 1922 le banche si rifiutano di concedere finanziamenti al gruppo, per estinguere la forte posizione di passività i Perrone chiedono un credito pubblico. Il direttore della Banca d'Italia, Stringher, decide, invece, di commissionare l'azienda e di costringere Perrone alle dimissioni.

Il caso dei Perrone risulta esemplificativo sia di quanto gli industriali in genere siano legati al governo fascista sia di come, comunque, l'appoggio del Duce sia vincolato dalle scelte dei più importanti gruppi industriali. Nonostante, infatti, i Perrone sostengano il governo Mussolini, finanzia la creazione de «Il Popolo d'Italia» e divengano proprietari anche dei quotidiani «Il Secolo XIX» e «Il Messaggero», le direttive suggerite dalla Terni e dalla Fiat, entrambe interessate all'eliminazione di un forte concorrente quale l'Ansaldo, risultano più efficaci del semplice appoggio perroniano al regime.

La commissione di salvataggio, di cui fa parte, peraltro, anche la Fiat, decide, infatti, per lo smembramento della ditta, che viene scissa in Ansaldo S.A. e Ansaldo Cogne.

Nel novembre del 1923, quest'ultima concorre con un gruppo svizzero alla formazione della S.A. Acciaierie Elettriche Cogne-Girod, che si specializza nella produzione di acciai speciali e leghe.

Nel 1927, grazie a un contributo da parte del ministro al Tesoro, l'Ansaldo Cogne acquista anche le azioni del gruppo svizzero divenendo l'unica proprietaria. Durante lo stesso anno muta, quindi, la ragione sociale in S.A. Nazionale Cogne - Miniere - Altiforni - Impianti elettrici.

L'azienda rilancia, pertanto, lo sfruttamento delle miniere di Cogne mentre inaugura anche l'estrazione della lignite a La Thuile. L'energia elettrica prodotta in esubero viene, inoltre, venduta alla Edison.

La crisi del '29 colpisce, tuttavia, fortemente il colosso aostano, tanto che se questo conta nel 1926 un debito di circa 91 milioni di lire, la cifra risulta ammontare nel 1933 a ben 300 milioni di lire. L'attività mineraria viene, quindi, sospesa mentre si applica una drastica riduzione del personale.

Le acciaierie Cogne vengono conseguentemente rilevate dall'IRI, quale azienda industriale di rilevante importanza per il settore bellico nazionale. Si rafforza in questo periodo, peraltro, l'idea della necessità di un bipolarismo produttivo all'interno del comparto siderurgico. Su influenza dell'amministratore della Terni, Arturo Bocciardo, il governo decide, infatti, di concentrare la produzione siderurgica a Terni e a Cornigliano e di trasportare, pertanto, gli impianti aostani presso quello ligure. Si opta, invece, di mantenere in Valle d'Aosta la produzione mineraria e quella idroelettrica.

Si interessa, peraltro, alla situazione Agostino Rocca che viene incaricato di stilare un'indagine sulle capacità e le caratteristiche produttive dell'azienda.

Nel 1934 viene, quindi, creata la Società Italiana Cornigliano-Cogne, SIACC, con capitale IRI. La conseguente crisi occupazionale del capoluogo valdostano, che avrebbe comportato il licenziamento di 3.400 persone, spinge il Duce, tuttavia, a bloccare il progetto.

L'azienda aostana viene, quindi, affidata all'ingegner Euclide Silvestri che in previsione della futura imminente guerra, commuta la produzione da acciai speciali al settore degli armamenti. I lavori necessari agli impianti vengono, peraltro, finanziati mediante un credito concesso dall'IMI.

Il fatturato cresce notevolmente, tanto da passare da 84 milioni del 1934 a 569 milioni nel 1941.

Investe, peraltro, nell'azienda anche la Fiat, che nel 1941 ne ottiene il 20% al fine di diversificare le proprietà e limitare i danni conseguenti a eventuali bombardamenti dei propri stabilimenti.

5.4. La Montecatini

La Montecatini nasce quale azienda mineraria capace di produrre pirite e di sfruttare in un processo produttivo verticale l'acido solforico derivante dalla lavorazione per la fabbricazione di concimi.

L'azienda guidata da Guido Donegani, successivamente alla prima guerra mondiale e allo sviluppo del settore metalmeccanico, si afferma in particolare per i risultati conseguiti in campo chimico. Nel 1920, grazie al sostegno della COMIT acquisisce le due principali ditte attive nel campo dei fertilizzanti, quali "l'Unione Concimi" e la "Colla e Concimi". La creazione dei concimi, peraltro, la afferma ulteriormente in campo nazionale, in particolar modo quando durante gli anni successivi l'ingegnere Giacomo Fauser riesce a ottenere concimi azotati dalla lavorazione elettrolitica. Per incentivare la produzione l'azienda acquista, quindi, diverse centrali idroelettriche. La Montecatini, peraltro, si insedia in questo modo in un mercato nuovo per la nazione italiana, iniziando a produrre merci fino a questo momento principalmente importate dalla Germania, quali in particolare di esplosivi, coloranti e prodotti farmaceutici.

Sostenuta dal governo fascista, che istituisce appositamente un dazio sull'importazione di solfato di ammonio, tra i più importanti fertilizzanti azotati, in pochi anni la Montecatini diviene un'azienda di rilevante importanza forte di una produzione di cui detiene il primato nonché quasi il monopolio e caratterizzata da una volontà di espansione.

In cambio di questi favori l'azienda viene chiamata, tuttavia, più volte dal governo affinché si faccia carico di altre realtà industriali meno floride. Nel 1931, per esempio, in occasione della crisi che colpisce l'ACNA, la più grande azienda italiana di coloranti, Mussolini preme per il suo salvataggio da parte della Montecatini, così come due anni dopo l'azienda sarda Montevecchio, attiva nell'estrazione dello zolfo, viene rilevata anch'essa dalla ditta milanese su esplicito invito del Duce. Nel 1935, inoltre, per i medesimi motivi deve soccorrere le aziende del marmo carrarese.

Poco a poco la Montecatini viene indirizzata, quindi, dal governo a una politica espansiva, che risulterà con il dopoguerra una delle principali cause della crisi del suo apparato produttivo.

Occorre sottolineare, inoltre, al riguardo come fino agli anni Venti l'azienda risulti appartenere alla famiglia Donegani, una famiglia originaria di Livorno arricchitasi mediante attività commerciali e armatoriali, successivamente, invece, passa gradualmente in mano agli istituti di credito, mentre la proprietà diviene sempre più frammentata. A metà degli anni Trenta, pertanto, l'IRI che detiene solo l'8% delle azioni complessive risulta l'azionista di maggioranza.

5.5. L'Itala

L'Itala viene fondata a Torino nel 1904 da Matteo Ceirano e da altri cinque soci.

La piccola casa automobilistica debutta nel 1905 alla Targa Florio, aggiudicandosi la vittoria.

Nel 1907 idea, inoltre, il famoso modello di autovettura 35/45 HP con il quale il principe Scipione Borghese, in compagnia del meccanico Ettore Guizzardi e del giornalista Luigi Barzini si aggiudica il primo posto al Raid Pechino-Parigi.

In seguito a un accordo stilato con Fiat nel 1906, l'azienda produce automobili fino al 1914. Cinque risultano i modelli creati negli stabilimenti Itala, oltre agli autocarri realizzati per l'esercito.

Dal 1917 l'azienda concentra l'intera attività nella produzione di motori aeronautici, che commercializza mediante la licenza Hispano-Suiza.

Tuttavia, un ritardo nella soddisfazione di un ordinativo di 3.000 motori e l'imminente avvento dell'armistizio comporta un mancato introito determinando una grave crisi finanziaria, acuita dalla necessità di riconversione al settore automobilistico.

Ormai quasi in liquidazione nel 1921 Itala immette sul mercato alcuni nuovi modelli di autovettura. Alle soglie degli anni Trenta svanisce un tentativo di salvataggio cui consegue la definitiva chiusura dell'azienda nel 1934.

La Lancia

Lancia nasce il 29 novembre 1906 per creazione di Vincenzo Lancia e Claudio Fogolin, entrambi corridori sportivi in FIAT.

La neonata società prende in affitto una prima officina precedentemente appartenente alla fabbrica automobilistica torinese Itala.

Dopo un primo prototipo creato nel 1907, la produzione inizia nel 1908 con la 12 HP, un'automobile veloce, capace di raggiungere i 90 km orari di velocità.

Negli anni seguenti la produzione di macchine veloci si amplia, tanto che l'azienda deve trasferirsi in un altro stabilimento sito sempre a Torino.

L'azienda segue in particolare l'attività sportiva, dove la Lancia ottiene numerose vittorie.

Il primo modello Lancia che si possa definire di grande successo viene prodotto nel 1913: la 25/35 HP, la prima autovettura commercializzata con impianto elettrico completo, incorporato e comprensivo di motorino d'avviamento, che resterà in produzione fino al 1918 vendendo ben 1.696 unità, una cifra elevata per l'epoca.

A partire dal 1912 la casa torinese costruisce inoltre gli autocarri militari 1Z, utilizzati dall'Esercito Italiano nella guerra in Libia. Allo scoppio della Prima Guerra Mondiale, la Lancia è, inoltre, decretato Stabilimento ausiliare di guerra e si specializza nella creazione di autocarri; in collaborazione con l'Ansaldo realizza anche alcune autoblindate armate.

In seguito alle commesse belliche si ampliano anche gli impianti tanto che nel 1919 l'area occupata dagli stabilimenti nel Borgo San Paolo raggiungono un'estensione di circa 60.000 metri quadri.

Intanto nell'agosto del 1918, il socio di Lancia, Claudio Fogolin, si ritira dall'azienda, che rimane solo in mano di Vincenzo.

Terminata la guerra, la necessità di una conversione degli impianti determina un breve periodo di crisi, tanto che per la prima volta dalla fondazione nel 1919 la produzione diminuisce rispetto all'anno precedente e, soprattutto, l'esercizio si chiude in perdita.

Mediante la creazione di nuovi modelli di vetture e soprattutto grazie a una politica di potenziamento delle reti di vendita perseguita durante tutti gli anni Venti e Trenta la Casa riesce a rimontare la china.

Nel 1921 sono aperte agenzie di vendita a Palermo e a Napoli, mentre negli anni Trenta sono inaugurate nuove filiali a Roma, Padova, Genova e Torino. Proseguono intanto le iniziative: dopo la Lancia Motors of America, il 5 settembre 1928 è fondata in Inghilterra, sotto la denominazione di Lancia England, una società avente un capitale nominale iniziale di 100.000 sterline (9 milioni di lire dell'epoca). La società, tuttavia, è destinata a un futuro meno felice di quello della sua corrispondente americana, tanto che fino allo scoppio della seconda guerra mondiale risulta limitarsi allo svolgimento di funzioni esclusivamente commerciali.

Più produttiva è, invece, l'attività che viene svolta dalla Lancia automobiles, costituita a Parigi il 1 ottobre 1931, mediante la quale esordiscono in territorio francese, rispettivamente nel 1932 e nel 1936, i modelli di autovettura Augusta e Aprilia. Sotto il profilo economico-finanziario, tuttavia, anche l'investimento francese si risolve alla fine in una perdita, nonostante una produzione di circa 3.000 Belna e 1.600 Ardennes (nomi assegnati all'Augusta ed alla Aprilia per il mercato d'oltralpe) negli anni dal 1934 al 1938.

In seguito, inoltre, dell'impegno coloniale italiano in Africa, a partire dal 1935 sono create filiali nei territori dell'Africa Orientale Italiana e della Libia, in particolare a Bengasi, Asmara, Addis Abeba, Tripoli e Dessié.

La produzione rimane artigianale, in quanto la casa torinese non intende dedicarsi a una produzione di massa. Tuttavia nel 1930 Lancia decide di realizzare un'autovettura di piccole dimensioni, una sorta di utilitaria seppure di *élite*, tipologia già sperimentata dalla casa americana Chrysler. Nasce così il modello Augusta. La linea snella e signorile della nuova macchina piace al pubblico tanto che tra il 1933 e il 1936, risultano costruiti più di 20.000 esemplari.

All'Augusta segue l'Aprilia, una vettura dalla coda molto lunga, appositamente progettata in collaborazione con il Politecnico.

Mentre lavora al progetto dell'Aprilia, Lancia decide di aderire a una iniziativa governativa tesa a promuovere la creazione di un centro industriale nei pressi di Bolzano.

Nel 1935 iniziano i lavori di costruzione del nuovo stabilimento, che viene ufficialmente inaugurato nel mese di giugno. Durante la guerra, peraltro, la posizione decentrata del nuovo

impianto ne permette dapprima la sopravvivenza e ne aumenta l'importanza. Nell'autunno del 1942 gli stabilimenti di Torino vengono, infatti, gravemente danneggiati da un bombardamento: interi reparti sono trasferiti nella sede di Bolzano. In seguito, tuttavia, anche questo stabilimento subisce i danni causati dalla guerra.

Per quello che concerne il modello Aprilia, dapprima la nuova autovettura lascia perplesso il pubblico, abituato ad altre linee, ma in breve tempo viene a piacere tanto da sopravvivere alla seconda guerra mondiale ed essere costruito fino alla fine del 1949 per un totale di 27.836 pezzi.

Il successo dell'Aprilia non può però essere goduto dal suo creatore, in quanto il 15 febbraio 1937 Vincenzo Lancia muore colpito da un infarto.

Alla scomparsa di Vincenzo l'azienda passa nelle mani della moglie, Adele Miglietti, che assume la carica di Presidente, mentre la direzione generale è conferita momentaneamente all'ingegnere Manlio Gracco de Lay.

Dopo una serie di cambi dirigenziali nel 1944 la carica di direttore generale viene affidata ad Arturo Lancia, un cugino di Vincenzo, che però muore dopo poco.

L'Alfa Romeo

Le origini dell'Alfa Romeo risalgono alla Società Italiana Automobili Darracq, fondata a Napoli nel 1906. La ditta è finalizzata alla produzione di autovetture di basso costo, ma la sua storia risulta breve e difficoltosa. Inizialmente si impossessa degli stabilimenti, situati in zona Portello a Milano, un gruppo italiano di appassionati automobilisti, che cambiano denominazione alla fabbrica attribuendole il nuovo nome di ALFA, ovvero Anonima Lombarda Fabbrica Automobili. Nel 1915, messa in liquidazione la ditta viene rilevata dall'Ingegnere Nicola Romeo.

Nicola Romeo nasce a S. Antimo, in provincia di Napoli, nel 1876. Laureatosi in ingegneria nel 1900, dopo una breve esperienza all'estero fonda nel 1911 la società in accomandita Ing. Nicola Romeo e Co., impegnata nella produzione di macchinari e materiali a uso dell'industria mineraria.

L'acquisto dell'Alfa Romeo risulta interessante per la fabbricazione di autocarri e mezzi da guerra, estremamente richiesti dal governo durante il conflitto.

Grazie agli introiti prodotti dalle commesse statali la società si amplia venendo a inglobare le Officine Meccaniche di Saronno, le Officine Meccaniche Tabanelli di Roma e le Officine Ferroviarie Meridionali di Napoli.

Nel 1918, la società muta denominazione trasformandosi in Società Anonima Ing. Nicola Romeo e Co, mentre nel 1920 è registrata come Alfa Romeo.

Durante gli anni Venti l'azienda amplia l'attività sportiva grazie a piloti del calibro di Antonio Ascari, Giuseppe Campari ed Enzo Ferrari; nel 1923 vede la luce anche il simbolo del quadrifoglio verde che da allora ricorrerà in tutte le attività sportive dell'Alfa e nelle versioni più sportive delle

sue vetture.

La recessione conseguente alla fine del conflitto e i problemi di riconversione comportano, tuttavia, all'azienda un periodo di crisi, cui nel 1920 si aggiunge il fallimento della Banca Italiana di Sconto, detentrica della maggioranza delle azioni della ditta. Nel 1927, in seguito ai forti problemi finanziari contratti, viene promossa la messa in liquidazione, ma il prestigio acquisito in ambito internazionale dal marchio Alfa Romeo blocca l'iniziativa e fa sperare in un salvataggio.

Dopo l'abbandono della Presidenza da parte di Nicola Romeo, nel 1933 l'azienda passa in mani statali venendo assorbita dall'IRI, che opta per una ristrutturazione. L'incarico viene affidato al nuovo direttore generale, l'ingegner Ugo Gobbato.

Tra i primi provvedimenti l'IRI decide di non proseguire con l'attività delle corse del marchio Alfa ma di trasferirne la gestione alla scuderia Ferrari, nata in ambito Alfa nel 1929. Durante gli anni Trenta concorrono per l'Alfa piloti come Giuseppe Campari e Tazio Nuvolari.

L'IRI sceglie, inoltre, di diversificare la produzione mediante la creazione di autobus, autocarri e motori aerei.

La gestione viene razionalizzata mediante la sostituzione dei vecchi macchinari con tecnologie più moderne e la creazione di appositi enti e comitati, come il Comitato Personale preposto alla definizione delle singole mansioni dei dipendenti, e il Centro di preparazione del personale, finalizzato alla formazione sia di ingegneri e periti industriali che di apprendisti e operai.

La ristrutturazione sembra apportare benefici tanto da indurre nel 1938 alla costruzione di un nuovo stabilimento a Pomigliano d'Arco, in provincia di Napoli e a un aumento del capitale sociale. L'azienda si giova peraltro di numerose commesse governative, finalizzate alla produzione di autocarri e motori avio da utilizzare nel conflitto etiopico e nella guerra civile spagnola. Nel 1936 a questo scopo l'azienda viene dichiarata "militarizzata".

Alle soglie del secondo conflitto mondiale anche lo stabilimento napoletano inizia la produzione di motori avio mentre viene costituita anche la nuova Società Anonima Alfa Romeo Africa Orientale.

Durante la guerra gli stabilimenti subiscono tre poderosi bombardamenti tanto da spingere al decentramento dei reparti in zone meno facilmente attaccabili.

Nel 1944, successivamente al bombardamento e alla quasi completa distruzione dello stabilimento milanese, le autorità tedesche impongono all'Alfa Romeo di costituirsi in consorzio con l'Isotta Fraschini e le Officine Reggiane. Nasce così la società CARIM per la costruzione di parti di motore Junkers.

L'Olivetti

La creazione dell'Olivetti è sostanzialmente legata agli ideali e alle capacità del suo fondatore.

Camillo Olivetti, di origine ebrea - figlio di Salvatore Benedetto Olivetti, agricoltore agiato e presidente del Comizio Agrario – si laurea in ingegneria presso il Politecnico di Torino, dove ha l'opportunità di seguire i corsi tenuti da Galileo Ferraris.

Insieme a due colleghi nel 1894 fonda a Ivrea una piccola azienda commerciale attiva nella rappresentanza delle biciclette americane Victor e delle macchine da scrivere Williams.

Messosi in proprio, apre in seguito un'officina per la fabbricazione di strumenti di misurazione elettrica. Egli stesso si cura della formazione tecnica dei dipendenti, tenendo loro corsi all'interno della propria casa. Dotato di particolare capacità manuale accosta gli operai al fine di mostrare loro personalmente come eseguire un'operazione. Dotato di genialità inventiva, Camillo si contraddistingue per una disponibilità, se non quasi piacere, di intervenire in prima persona nelle fasi lavorative, sporcandosi di grasso nero!

Nel 1903 si trasferisce con il personale a Milano, intuendo il dinamismo tecnico professionale e le potenzialità creditizie che iniziano a contraddistinguere il capoluogo lombardo, dove nel 1895 era, peraltro, sorta la Edison, e dal 1897 era attiva la Banca Commerciale.

A Milano Camillo fonda una nuova ditta, che denomina Società Anonima Centimetro-Grammo-Secondo (CGS), in onore alle tre unità di misura fondamentali.

La permanenza milanese, tuttavia, dura poco in quanto nel 1907 la moglie, una valdese da cui nel 1901 aveva avuto il primo di cinque figli, ha problemi di salute e preferisce tornare a Ivrea.

Olivetti si trasferisce, quindi, nuovamente nella città eporediese, ma mantiene comunque la presidenza della CGS.

Riprendendo l'idea di Ravizza, cui si deve, tra gli altri, l'invenzione delle macchine da scrivere, dopo un viaggio in America, progetta la prima macchina da scrivere Olivetti: l'M1. Il modello, peraltro, conta alcuni accorgimenti innovativi, diversi da quelli studiati in America, che Camillo non avrebbe potuto adottare in quanto protetti da brevetto.

Il nuovo genere di lavorazione risulta particolarmente oneroso, pertanto necessitano finanziamenti che Camillo riesce a ottenere tramite l'aiuto di amici e privati, nonché in parte vendendo alcune quote del proprio patrimonio immobiliare.

Nel 1911, l'Olivetti conta 28 operai e una produzione settimanale di 20 macchine prodotte a settimana. Risulta, peraltro, la prima fabbrica italiana di macchine da scrivere e apre anche una filiale a Milano.

Durante il periodo di guerra, l'azienda sfrutta le commesse governative, convertendo la produzione nella fabbricazione di proiettili e di parti di mitragliatrice.

Anche la CGS risulta fiorente, nonché particolarmente nota per aver progettato un magnete destinato al motore di un dirigibile prodotto dalla Itala. Al termine del conflitto, tuttavia, Camillo lascia la presidenza della ditta e decide di concentrare i propri sforzi esclusivamente sulle macchine

da scrivere.

Reinveste, quindi, tutto negli impianti e studia l'esempio straniero. Nel 1924 la fabbrica conta 400 operai e dal 1920 si giova del nuovo modello M20.

Intanto si laurea in ingegneria al Politecnico di Torino il figlio Adriano, che nel 1925 si reca per cinque mesi negli Stati Uniti per osservare e conoscere le tipologie produttive più in voga. Occorre al riguardo segnalare come i viaggi in America, finalizzati all'apprendimento dei principi tayloristici e fordiani, in uso presso la nazione statunitense, contraddistinguono tutti i primi imprenditori italiani. Non solo, infatti, sia Camillo che Adriano Olivetti vi si recano più volte, ma anche Agnelli, per esempio, effettua diverse visite transoceaniche.

Dell'esempio americano Adriano, in particolare, apprezza il decentramento produttivo e l'importanza data all'immagine architettonica della fabbrica Ford.

Il padre gestisce l'azienda occupandosi personalmente della formazione del personale, dando grande importanza alla ricerca, alla sperimentazione, e cercando di legare a sé gli operai mediante un saldo rapporto umano, centrato sulla figura carismatica del proprietario.

Ritiene, inoltre, fondamentale l'apporto della campagna al fine di immunizzare i dipendenti dall'alienazione del lavoro di fabbrica. Adriano ritiene, per di più, che sia meglio evitare di concentrare il sorgere di grandi aziende in città di notevoli dimensioni, preferendo farle sorgere in zone più limitrofe a valli e campagne, per sfruttare l'ambiente e la natura nei periodi non lavorativi. Il Canavese risulta ancora, d'altronde, prevalentemente un contesto campagnolo, dove gli operai sono legati alla terra e spesso coltivatori di piccoli lotti.

Per inquadrare, infine, il personaggio di Camillo Olivetti occorre ricordare come egli si ponga quale figura riformista, contrario alla classe dirigente e favorevole a una produzione di alta qualità ma prezzi onesti, certo che un industriale non debba essere uno speculatore. Dal punto di vista politico Camillo si dichiara socialista e nel 1919 fonda anche una rivista intitolata proprio «L'Azione Riformista».

Nell'Italia del primo Novecento Camillo risulta una figura anomala di imprenditore: industriale ma al contempo socialista. Professa liberamente le proprie idee politiche, pubblicando articoli su giornali come «Il grido del popolo» e sul periodico di Ivrea «Fede nuova» e diviene editore del settimanale «L'azione riformista», pubblicato dall'agosto 1919 all'ottobre 1920.

L'attenzione al mondo sociale e la predisposizione alle ideologie contraddistinguono anche il figlio Adriano, che nel 1946 arriverà a pubblicare L'ordine politico della comunità e a creare un proprio gruppo politico, il Movimento di Comunità, il cui obiettivo risulta costruire un'organizzazione sociale capace di instaurare un equilibrio reale fra le *élites*, indispensabili per le competenze necessarie per il funzionamento efficiente sia delle strutture che della convivenza civile, e i meccanismi democratici dal basso.

Il centro comunitario, inteso come vero e proprio ente, diviene l'emblema del progetto, che mira alla formazione culturale dei cittadini.

Adriano diviene direttore dell'azienda eporediese il 4 dicembre 1932.

Adriano, pur differenziandosi per una minore capacità manuale, condivide con il padre quella inclinazione all'innovazione del prodotto, nonché un'abilità nel valutare le macchine della concorrenza.

Adriano promuove l'istituzione di un modello organizzativo aziendale in cui la direzione sia strutturata per funzioni. Alla gerarchia piramidale, in cui spiccano i tecnici che lavorano quotidianamente con Camillo, preferisce una razionalizzazione gestionale, centrata su specialisti usciti dalle università e dai politecnici. All'operaio e ai tecnici formati direttamente in fabbrica, sotto la guida del capostipite, preferisce, quindi, personale formatosi specificatamente presso istituzioni scolastiche. Un vero e proprio passaggio dall'esperienza artigianale del capitalismo di piccole dimensioni a una produzione di massa, consentita e assecondata da quei fattori tayloristici relativi all'organizzazione del lavoro, che Adriano ha potuto apprezzare in occasione del suo viaggio statunitense.

Ex novo sono istituiti l'Ufficio Progetti e studi, il Servizio Pubblicità e l'Ufficio Commerciale, cui viene collegata una rete di vendita sul mercato interno. Si amplia intanto anche la rete estera, mentre la presenza sui mercati stranieri si rafforza tanto che nel 1929 viene costituita la S.A. Hispano Olivetti.

All'inizio del 1938 Adriano viene chiamato alla presidenza della fabbrica dal padre ormai sessantenne. Nel 1943, tuttavia, Adriano, di manifeste idee politiche avverse al fascismo nonché di origine ebrea lascia Ivrea e l'Italia per rifugiarsi in Svizzera. Rientrerà nel capoluogo eporediese solo nel maggio del 1945 al termine del conflitto.

6. L'ECONOMIA BELLICA

La guerra rappresenta un punto di non ritorno destinato a determinare cambiamenti epocali negli equilibri economici e politici internazionali. Per la sua preparazione ciascun paese partecipante potenzia la propria industria bellica, riservando ad essa buona parte delle risorse a propria disposizione nella speranza di un nuovo e più favorevole ordine mondiale post-bellico. Per l'Italia, però, il conflitto segna il non certo invidiabile primato negativo nella produzione industriale, la quale registra una caduta non riscontrabile in nessun altro paese impegnato nella guerra.

Gli indici del Pil rivelano una discreta espansione della produzione totale tra il 1938 e 1939, seguita da una stagnazione fino al 1942 e quindi da un declino.

In effetti l'Italia è l'unico paese belligerante, ad eccezione dell'ex Unione Sovietica a non presentare un sostanziale aumento del prodotto interno lordo durante la guerra, registrando un decremento a partire dal 1942: se poniamo uguale a 100 l'indice generale della produzione industriale nel 1938 si denota che nel 1940 lo stesso indice ammonta a 110 (solo 101 per la produzione metallurgica), 89 nel 1942, poco meno di 70 nel 1943 (88 per la produzione metallurgica).

Le limitazioni prodotte dalla carenza di materie prime e dal tracollo generale delle importazioni, insieme alla caduta della produzione agricola, non permettono un'espansione bellica dell'economia. Infatti la mobilitazione bellica fu modesta: la spesa di guerra italiana ammonta al 23% del Pil, rispetto al 47% della spesa bellica statunitense, al 57% della Gran Bretagna e il 76% della Germania. I consumi privati procapite iniziano la loro contrazione nel 1941, ma diminuiscono drasticamente solo a partire dal 1943 e precipitano ulteriormente in seguito allo stato di disorganizzazione del paese. Non vi è nemmeno la compressione dei consumi per dirottare le risorse alla guerra, poiché i livelli di consumo sono già bassi in partenza e difficilmente comprimibili per la paura del regime di alienarsi il consenso popolare. I risultati non possono che essere deludenti; tuttavia il paese è in grado di accumulare capitale e *know how*, presupposti indispensabili per partecipare con esito favorevole al Piano Marshall e lanciarsi nella grande espansione degli anni del miracolo, che si rivela l'inizio del periodo di maggiore espansione dell'economia italiana.

Già nel maggio 1940, nell'imminente entrata in guerra dell'Italia, il Cogefag (Comitato generale per le fabbricazioni di guerra) diventa Sottosegretariato di Stato per le fabbricazioni di guerra "Fabbriguerra" e in sostituzione del vecchio Dallolio viene chiamato a coprire la carica di sottosegretario il generale Favagrossa. Poi con l'entrata in guerra dell'Italia il 10 giugno 1940, per tutte le imprese impegnate nella produzione bellica viene decretata la mobilitazione civile (legge n.

1782) in base alla quale tutte le persone dipendenti dagli stabilimenti di produzione della guerra sono assoggettate alla giurisdizione militare. L'apparato statale italiano, destinato a sovrintendere la produzione industriale delle imprese impegnate nelle forniture belliche, è ben lontano dall'efficienza del Ministero per gli armamenti e la produzione bellica dell'alleato tedesco, diretto dal 1940 da Fritz Todt e dal 1942 da Albert Speer, il quale in brevissimo tempo fino al 1944 giunge a triplicare la produzione bellica della sua nazione. Poi nel febbraio 1943 il Sottosegretariato è elevato al rango di ministero con l'istituzione del "Ministero della produzione bellica" "Miproguerra", accompagnato dal potenziamento della relativa struttura burocratica.

Nel giugno 1940 il Fabbriguerra, che ha dato prova di notevoli inefficienze, controlla 1.173 stabilimenti ausiliari e 971.564 lavoratori; ma le risorse produttive a disposizione dell'economia di guerra del paese e sotto la diretta influenza dell'apparato statale, a ciò preposto, vengono progressivamente aumentate nel corso del conflitto; dato che nel luglio del 1943 il Miproguerra tiene ormai sotto il proprio controllo ben 1790 stabilimenti ausiliari e 1,2 milioni di addetti.

Per il settore industriale la costituzione del Fabbriguerra prima, Miproguerra poi, rappresenta un grosso cambiamento; poiché tutta la pianificazione del processo produttivo, quindi gli approvvigionamenti di materie prime, gli investimenti in impianti ecc, devono essere vagliati da quest'organo, al punto tale che tutte le assegnazioni vengono fatte d'autorità da tale organizzazione e non più dagli uffici commerciali delle aziende. Per la verità, per lo meno ufficialmente le commesse vengono assegnate dalle tre amministrazioni militari o meglio dai relativi ministeri: quello della Guerra per il Regio Esercito, quello della Marina e dell'Aeronautica. Questi si servono poi dell'assistenza, vista da essi e dalle imprese come una «irritante e dannosa inframmettenza» del Fabbriguerra, che comunque appare di fatto come il vero interlocutore delle imprese nelle varie assegnazioni. Esso indica ai ministeri, una volta avuta conoscenza dei loro programmi di massima, quali imprese sono in grado di ricevere commesse belliche e controlla l'assegnazione alle industrie della quantità, che viene comunicata mensilmente dagli stessi ministeri, delle materie prime necessarie alle varie lavorazioni; curando con gestione parsimoniosa le scorte a disposizione. Con lo scopo di puntare ad un miglior coordinamento e ad un'unità di indirizzo per le imprese impegnate nella produzione bellica, nel corso del 1943 sono creati appositi comitati destinati a sovrintendere diversi settori industriali e con protagonisti alcuni tra gli esponenti principali del mondo imprenditoriale italiano come Ugo Gobbato dell'Alfa Romeo, Vittorio Valletta della Fiat, Guido Sagromoso della Breda, Alberto Pirelli della omonima società e Agostino Rocca per il Comitato motorizzazione e il Comitato superiore tecnico armi e munizioni.

Il livello di concentrazione dell'offerta nell'industria bellica è molto elevato visto che i cinque più grandi gruppi industriali sono presenti in più comparti. La Fiat è attiva nell'industria aeronautica (cellule e motori) e fornisce autoveicoli, motori, trasmissioni per i carri armati e motori marini. Il

gruppo Caproni si occupa di cellule e motori nell'industria aeronautica e dell'armamento portatile e nella produzione di motori e autoveicoli. La Piaggio è attiva nella cantieristica navale e in quella aeronautica con cellule e motori. La Breda, invece, produce aerei (cellule), armi automatiche, automezzi, piccole artiglierie e piccole navi. L'Iri è presente, attraverso le sue controllate negli acciai speciali per corazze, cannoni, proiettili, nella cantieristica e nella produzione di artiglierie e di corazzati, di aerei (cellule e motori), di autoveicoli, di motori marini e di siluri.

Sono questi cinque grandi a regolare l'offerta di armamenti, seguendo i criteri posti a difesa di una serie di interessi collegati ai vari mercati e sfruttando l'indirizzo autarchico seguito dalle amministrazioni militari (interessate allo sviluppo di una produzione nazionale necessaria per una politica di potenza). Sfruttano inoltre la necessità di acquistare armi e mezzi il più velocemente possibile.

La siderurgia bellica speciale, destinata alla realizzazione di prodotti bellici ottenuti attraverso lavorazioni speciali che conferiscono una particolare qualità ai prodotti stessi, assume un ruolo determinante già a partire dalla Guerra d'Etiopia, quando si moltiplicano gli studi sulla siderurgia italiana. In quel periodo, con le molte aziende passate sotto il controllo pubblico, lo stato si assicura l'esclusività del settore siderurgico-bellico: infatti l'Iri possiede il controllo dell'Ansaldo, della Terni, della Siac e della Dalmine; mentre la Cogne già da diversi anni è sotto il controllo statale (prima del Ministero del tesoro a seguito del salvataggio dell'Ansaldo negli anni Venti, allora proprietaria della società, e poi dell'Istituto Liquidazioni). Durante il conflitto nell'area settentrionale, dove sono concentrate le principali industrie pesanti, sono prodotti il 100% dei mezzi corazzati, il 94% del tonnellaggio delle navi, il 100% dei motori marini, l'85% degli aerei, il 50% delle artiglierie. Una quota consistente di tale produzione proviene dall'Ansaldo, che oltre ad occuparsi della produzione cantieristica in concorrenza con Odero-Terni-Orlando e Cantieri Riuniti dell'Adriatico, alla vigilia del conflitto è l'unico costruttore di carri armati e fornisce i 2/3 delle artiglierie prodotte in Italia: in particolare per quanto riguarda i carri armati durante la guerra l'Ansaldo risulta come capocommessa con la Calzoni e la S. Giorgio che forniscono apposite apparecchiature, la Breda le mitragliatrici, la Siac le corazze e la Fiat i motori. Essa riesce a scongiurare il pericolo dell'ingresso nel settore dei carri armati della Oto che si sarebbe dovuta associare per tale produzione con l'Alfa Romeo e la Terni e rimane l'unica produttrice in tale specifico settore. La Dalmine, un'impresa siderurgica, si occupa di bombe e involucri di bombe in proprio o in collaborazione con altre imprese, fra cui Innocenti, tramite il Consorzio Esplosivi e Munizioni di Roma; oppure di forniture per la Marina e l'Aeronautica militare e gli organi militari tedeschi. Della fabbricazione dei serbatoi per siluri ed i proiettili perforanti si occupano la Terni, serbatoi e per siluri e proiettili la Cogne; mentre all'Ansaldo è riservata la cantieristica, le corazze ecc. In questo contesto appare d'obbligo menzionare la funzione sociale esercitata da queste principali imprese a favore dei dipendenti e dei

loro familiari per cercare di mitigare quanto più possibile il malessere e le tensioni sociali dovute alla guerra e alla dilagante miseria, attraverso l'assistenza alla mensa, intensa durante gli ultimi anni del conflitto, la creazione di uno spaccio aziendale, corsi speciali di formazione per i dipendenti, la scuola aziendale, la scuola professionale industriale, borse di studio per i figli dei dipendenti e assegni familiari integrativi. Questo è quanto la Dalmine riesce a realizzare, ma iniziative simili sorgono in altre realtà: la Cogne, seguendo l'esperienza della Olivetti e della Chatillon, in piena guerra tra il '42 e il '43 crea una propria azienda agricola sufficiente a rifornire la mensa aziendale; invece l'Ansaldo istituisce le Opere Sociali Ansaldo nel cui ambito, ai fini di rifornimento delle mense, si organizzano le attività di pesca e di allevamento.

Agli interessi dell'impresa si contrappongono, già prima del conflitto, quelli delle forze armate e dello Stato, della dittatura e del regime finalizzati all'ottenimento, in tempi ragionevoli e a costi contenuti, di prodotti di qualità (caratteristiche che non si realizzano insieme o non si realizzano affatto). Inoltre metà della capacità produttiva per esempio della Ansaldo e della Oto (Odero-Terni-Orlando) rimane inutilizzata a seguito di un insieme di responsabilità: sia dal lato industriale, per la carenza di ingegneri, tecnici e manodopera specializzata, che nell'ambito governativo per la riduzione dei programmi, la tarda ripresa delle commesse, il defatigante sistema di controllo nell'assegnazione delle materie prime da parte del Fabbriguerra prima, Miproguerra poi e per ragioni politiche, cioè i rapporti domanda-offerta mediati da Mussolini in ossequio a ragioni di regime.

Il rapporto privilegiato rimane quello con l'industria tedesca, cresciuto ulteriormente con la partecipazione dell'Italia al conflitto a fianco dell'alleato germanico. Ciò rispecchia quella che è una situazione generalizzata nei rapporti tra i due paesi; rapporti in continua crescita a partire dall'intesa del 1936 che hanno sancito la nascita dell'Asse Roma-Berlino, a seguito dell'isolamento internazionale di entrambi i paesi (per l'Italia causato dalla guerra di Etiopia condannata dalla Società delle nazioni). Dal 1936 al settembre 1943 vengono organizzate consultazioni semestrali di commissioni governative italo-tedesche che ben presto, nell'ottica di un'economia di guerra e appoggiate da camere di commercio italo-tedesche e da una stampa economica con redazione comune, coordinano i rapporti commerciali, le forniture di materie prime, di semilavorati e prodotti finiti per i due paesi. La stessa entrata in guerra dell'Italia, data l'inadeguatezza del nostro apparato bellico è garantita dalla fornitura di materie prime e attrezzature belliche da parte della Germania. La dipendenza economica da questo paese diventa totale: al punto che durante il primo anno di guerra giungono i quattro quinti delle importazioni italiane. Le importazioni dalla Germania sono invece nel 1934 pari al 16,2% del totale, nel 1939 il 29,4% e nel 1940 il 38,8%. Le esportazioni verso la Germania sono negli stessi anni pari al 15,9%, 17,5% e al 30,8%. Col 4° protocollo segreto del febbraio 1940 il governo tedesco si impegna a rifornire l'Italia di un milione di tonnellate di carbone

al mese a partire dall'aprile seguente. In realtà le importazioni italiane di carbone dalla Germania, da cui deriva la quasi totalità del carbone estero, non raggiungono mai i 12 milioni di tonnellate annue, ma ne garantiscono per lo meno fino al 1942 più di 10 milioni di tonnellate, consentendo al nostro paese di averne una disponibilità pari all'incirca a quella del periodo prebellico. La cooperazione italo-tedesca si trasforma a volte in aperta concorrenza in particolare in Jugoslavia e in Grecia, aree occupate da entrambi gli alleati. L'Italia fin dal 1941 non può più considerarsi un alleato di pari grado rispetto alla Germania, non solo dal punto di vista militare ma anche commerciale, nonostante la politica comune dell'Asse, volta al riordinamento europeo, tenda ad assegnare il Mediterraneo all'Italia e l'Europa settentrionale e centrale alla Germania. Viene stipulato un accordo, che gli stessi italiani cercano comunque di annullare verso la fine di marzo (1943), tra il Ministro dell'economia tedesco Funk e il Ministro italiano del commercio estero Riccardi, in base al quale gli scambi commerciali tra Italia e Europa settentrionale, compresi Belgio e Olanda, avrebbero potuto concludersi solo con il consenso di Berlino. Gli accordi commerciali tedeschi con i paesi del mediterraneo avrebbero dovuto ottenere il beneplacito di Roma, mentre il mercato della Turchia (paese neutrale) sarebbe stato diviso a metà dalle due potenze e i mercati nei paesi d'oltremare sarebbero stati frazionati attribuendo il 60% alla Germania e il 40% all'Italia. La collaborazione economico-militare fra i due paesi è destinata ad aumentare col proseguire del conflitto e nell'agosto del '41 il suo coordinamento è affidato al commissariato tedesco addetto all'economia di guerra in Italia, responsabile di tutte le assegnazioni di commesse e della normativa tecnica alle quali esse avrebbero dovuto sottostare. Fin dal '40 è in vigore la riduzione del dazio tedesco per commesse di armamenti, cui fanno seguito altre facilitazioni commerciali da parte di entrambi i governi, come ulteriori diminuzioni delle tariffe doganali o accordi a tutela dei brevetti.

Gli avvenimenti politico-militari dell'estate 1943 determinano cambi repentini negli equilibri di potere. Il 25 luglio infatti cade il regime fascista: caduta a cui non è estranea una parte importante della grande industria che cerca prima della disfatta di separare le proprie responsabilità da quelle della dittatura in modo da potersi riproporre al termine del conflitto. Gli scioperi operai del marzo 1943 anticipano solo di qualche mese le iniziative di esponenti di primo piano del mondo industriale come Agnelli, Pirelli, Marinotti, Donegani e Volpi che tentano, attraverso legami con gli ambienti d'affari anglo-americani, di ottenere una soluzione di compromesso per la fine del conflitto e la nascita di un governo liberal-conservatore. Segue l'armistizio, annunciato l'8 settembre, che provoca in poche ore l'occupazione della maggior parte del territorio nazionale da parte della *Wermacht*, dando inizio a un difficile periodo di occupazione tedesca di quasi 18 mesi. L'Italia occupata viene immediatamente suddivisa in modo tale che il ricostituito governo fascista della nuova Repubblica Sociale Italiana di Mussolini, pur estendendosi formalmente a tutta l'Italia in mano ai tedeschi, limita inizialmente la propria amministrazione su una regione che comprende

poco più della Pianura Padana. Il rimanente territorio viene dichiarato infatti “zona di operazione” sotto il controllo di Kesselring, il comandante supremo delle forze armate tedesche nell’Italia meridionale e da novembre comandante supremo in Italia. Questa suddivisione geografica, poco dopo, viene modificata notevolmente con la limitazione della “zona di operazione” settentrionale alla regione orientale alpina istriana dove però le otto province sono annesse di fatto dai due *gauleiter* del Tirolo e della Stiria nella veste formale di alti commissari. Poi il 10 ottobre la “zona d’operazione” nell’Italia meridionale è limitata alla regione a sud di Roma a causa dell’inaspettata tenuta rispetto alla spinta da sud da parte degli alleati.

La struttura politico amministrativa che si prefigura ancor prima della formazione del governo fascista repubblicano, avvenuto il 23 settembre, fa capo a tre ordini di autorità: militare, di polizia e politica. Sul piano militare l’autorità viene affidata al generale plenipotenziario delle forze armate tedesche in Italia, Toussaint, mentre il territorio è suddiviso in unità poste sotto il controllo di comandi militari di presidio territoriale o *Militarkommandanturen* (MK) e come autorità di polizia viene designato un consigliere speciale presso il governo italiano fascista, il generale delle SS Karl Wolff. In seguito all’attentato ad Hitler del 20 luglio 1944 il generale Toussaint viene sostituito e Wolff concentra in sé le cariche di capo della polizia e di generale plenipotenziario della *Wermacht* in Italia. Invece la massima autorità politica tedesca in Italia è rappresentata dal plenipotenziario del *Reich* per l’Italia, Rudolf Rahn, nominato da Hitler con la disposizione del 10 settembre 1943. Egli riceve le direttive dall’alto tramite il ministro degli Esteri tedesco Ribbentrop, ma riesce a riservarsi in Italia una competenza globale rivendicando una posizione in sostanza equivalente a quella di un capo di governo: fa valere in tal senso una funzione di controllo sul governo italiano in quasi tutti i settori da regolare statalmente, dalla politica finanziaria ed economica, alla regolazione dei salari e dei prezzi, nell’ambito della stampa e della propaganda, nell’organizzazione dell’amministrazione, nella scelta della sede del governo, nella protezione delle opere d’arte, nella lotta antipartigiana, così come esercita un certo controllo sui ministri italiani e può avere voce in capitolo circa la nomina e rimozione di ogni singolo prefetto.

L’Italia occupata diventa un potenziale economico per il *Reich*: soprattutto l’Italia del Nord che rappresenta con i 4/5 dell’intera industria nazionale la parte più produttiva dell’Italia. Inoltre la guerra contribuisce a consolidare la concentrazione dell’industria pesante in questa zona e la produzione bellica nell’Italia occupata ammonta ad un utile 12% di quella tedesca e comunque non più del 45% di quella che si aveva nel 1938.

Il governo tedesco ha preparato, già dal maggio 1943, i piani per l’occupazione della penisola italiana, visti gli scarsi risultati sul piano militare dell’Italia, proprio per evitare che il potenziale militare cada in mano nemica.

Nelle prime settimane di occupazione i tedeschi saccheggiano, smantellano e distruggono

impianti e infrastrutture nella zona centro-meridionale: il 12 settembre Hitler trasferisce al Ministro Speer il comando di tutta l'industria italiana e diventano di sua competenza le decisioni relative agli armamenti e la produzione. Sempre Hitler autorizza a trasferire per l'intera durata della guerra macchine utensili e attrezzature di vario genere per uso in altri impianti, anche in Germania, e a saccheggiare le industrie belliche del Nord Italia a vantaggio dell'industria bellica tedesca. È poi istituito un Commando per gli armamenti e la produzione bellica o *Ruk* (*Rüstung und Kriegsproduktion*): l'ufficio milanese del *Ruk* entra in funzione l'11 ottobre 1943 e il Generale Leyers, incaricato speciale di Speer per l'Italia e plenipotenziario del ministero tedesco per gli armamenti e la produzione bellica, riesce nell'ambito di una rivalità e concorrenza tra più centri di potere largamente autonomi nel ad acquisire autonomia. Ottiene la responsabilità in campo economico e nella produzione bellica sottraendole alle commissioni economiche dell'amministrazione militare. Poi il 6 gennaio del 1944 sono create dal Generale Leyers 8 commissioni per gli armamenti con circa trenta succursali.

Una volta registrate le imprese più interessanti per la produzione bellica, collocate sopra la linea La Spezia-Ancona, vengono stabiliti i programmi di produzione per le aziende protette dai rastrellamenti, effettuati dall'organizzazione del plenipotenziario per l'impiego di manodopera, Sauckel, che godono di un trattamento preferenziale per la dispensa della manodopera specializzata e le forniture di materie prime. La creazione di aziende protette ha luogo fra la fine del 1943 e l'autunno del 1944 e vede un'accelerazione delle commesse passate alle aziende italiane tanto che un decreto di Speer del 9 febbraio 1944 segna una notevole spinta nello sfruttamento delle risorse produttive italiane e l'avviamento, l'ispezione e la guida di tutte le fabbriche addette alla produzione di armamenti avvengono secondo le direttive provenienti da Berlino, attraverso il *Ruk* milanese. Tale sfruttamento comporta però anche l'asportazione degli impianti e il relativo trasferimento degli stessi in Germania o in altro paese occupato e queste decisioni vengono solitamente prese dalla Confindustria e dall'omologa tedesca (*Reichsgruppe Industrie*). Dal momento che le imprese italiane si rifiutano di firmare gli atti di vendita dei propri impianti il Ministro dell'economia corporativa, Tarchi, il 15 maggio addiuvato da un accordo col Generale Leyers, con Walter Schieber, capo dell'ufficio forniture armamenti e della Sezione ferro e acciaio all'interno dell'amministrazione Speer, e con il capo dell'amministrazione militare Landfried, che prevede degli appositi contratti di affitto e prestito disciplinanti il trasferimento in Germania di impianti, macchinari e materie prime. Nell'aprile del 1944 risultano spediti in Germania ben 6.056 carri merce, trasportanti un carico di 92.231 tonnellate: di cui 5.068 carri con 77.143 tonnellate di materiali e 988 con un carico di 15.088 tonnellate per il trasporto di impianti. Nello stesso mese i trasferimenti dall'Italia meridionale a quella settentrionale riguardano un totale di 1.439 carri merce e 19.958 tonnellate complessive tra materiali, prodotti e impianti industriali. Sempre nell'aprile del

1944 gli arrivi di materiale dal *Reich* consistono di 31.216 carri per un totale di ben 566.896 tonnellate fra cui materie prime e carbone per alimentare l'industria italiana dedita alle commesse del *Reich*. Le sole forniture di carbone tedesco ammontano in aprile a 476.000 tonnellate.

I trasferimenti concernono anche il personale operaio: fenomeno per il quale si dispone di dati incerti: si sa di 600.000 soldati italiani catturati e internati l'8 settembre e adibiti alle lavorazioni industriali tedesche. Dal 20 al 27 settembre 1943 le truppe di Kesselring fanno prigionieri nella zona di Napoli e trasportano nei campi di smistamento ben 18.000 lavoratori, a cui seguono campagne di arruolamento volontario per gli uomini fra i 17 e 55 anni e le donne fra i 17 e 35 anni sollecitati a presentarsi presso gli uffici di collocamento provinciali per lavorare volontariamente nel *Reich*. Falliti questi tentativi si procedette ad adottare misure coercitive con azioni di cattura vera e propria.

I casi più clamorosi di asportazione di macchinari e impianti colpiscono: l'Ilva di Bagnoli e la parte moderna dell'impianto di Piombino che sono distrutti dai tedeschi, riducendo del 50% la capacità produttiva di ghisa dell'altoforno; lo stabilimento Ansaldo di artiglieria di Pozzuoli minato e distrutto dalle truppe tedesche in ritirata; alla Terni, dopo un periodo di paralisi tra giugno e luglio a seguito dei bombardamenti, vengono asportati parti di macchinario moderno e spediti in Germania assieme alle scorte di materie prime e prodotti; le linee di trasporto ad altissima tensione sono rese inservibili; così come l'impianto di Cornigliano, non ancora funzionante ma dotato di una capacità di 1.000 tonnellate giornaliere di acciaio.

7. LA SITUAZIONE ECONOMICA ITALIANA NELL'IMMEDIATO DOPOGUERRA

7.1. Distruzioni e disoccupazione

Nel maggio del 1945 termina la Seconda Guerra Mondiale. Gli USA vincono la guerra in quanto dotati di una forte industria bellica coadiuvata da una potente industria civile, qualificata e tecnologica. Al termine del conflitto possono contare su un'assoluta supremazia economica, vantando una produzione industriale più che doppia rispetto all'Europa.

L'Italia risulta, invece, arretrata e afflitta da alcune emergenti problematiche di breve e lungo periodo.

Innanzitutto, la nazione ha subito numerose distruzioni che deve fronteggiare ponendo mano alla rapida ricostruzione almeno delle strade e dei principali apparati produttivi.

Per quanto inferiori alle aspettative, i danni al sistema industriale sono ingenti soprattutto nel settore dei trasporti e all'interno degli impianti siderurgici. Oltre, infatti, alle distruzioni al patrimonio edilizio e alla rete stradale, si contano notevoli danni alle attrezzature produttive, che nel settore siderurgico si sono ridotte di un quarto, così come è stato perso circa il 90% del naviglio della marina mercantile.

Complessivamente, al termine del conflitto risultano aver subito gravissimi danni 31.559 Km della rete stradale, ovvero il 35,6% delle strade statali e il 16% delle provinciali e comunali. Nell'immediato, pertanto, il governo si limita a ricreare i collegamenti ferroviari tra Nord e Sud e a ripristinare le vie trasversali tra Tirreno e Adriatico.

Per quanto concerne gli impianti, in generale la capacità produttiva globale si è ridotta di poco più di un decimo rispetto al 1938. Il prodotto interno lordo risulta ridottosi da 125 miliardi del 1938 a 70 miliardi del 1945. Differente è, inoltre, la dislocazione dei danni, che se ridotti nella zona del triangolo industriale e nel Triveneto, notevoli sono, invece, nei centri meridionali dell'industria pesante.

La situazione peggiore è riscontrabile, inoltre, nel settore agricolo, in particolare nelle regioni dove il protrarsi della guerra tra truppe alleate e tedesche, risulta aver compromesso buona parte del patrimonio zootecnico e arboreo.

Ai problemi legati alle scelte produttive si aggiungono, inoltre, quelli occupazionali, aggravati dalla smobilitazione dell'esercito e dal ritorno in patria di prigionieri e sbandati. Se nel 1945 la nazione conta, infatti, circa un milione e mezzo di disoccupati, la cifra raggiunge i 2 milioni e mezzo nel 1947, di cui il 50% nell'industria. In seguito al ridimensionamento della domanda, le industrie

d'altra parte sono ora gravate da un eccesso di manodopera (calcolato in media del 40% degli assunti), in presenza, peraltro, del divieto di licenziamento.

TABELLA N. 2

7.2. Passività della bilancia dei pagamenti

La situazione economica dell'immediato dopoguerra è, inoltre, caratterizzata da una bilancia dei pagamenti passiva. In presenza di elevati tassi inflativi aumentano le importazioni mentre le esportazioni di prodotti italiani diventano sempre meno competitive.

Poiché per pagare le importazioni è necessario sviluppare le esportazioni, il problema rischia di risultare un circolo vizioso, tanto più che sempre per incrementare le esportazioni e ridurre al contempo le importazioni occorre una ripresa della capacità produttiva.

Per incentivare l'esportazione, a partire dal 1946 il governo italiano attua una progressiva politica di liberalizzazione dei cambi. Sono introdotti, inoltre, premi per l'esportazione, in quanto lo Stato assicura un premio monetario aggiuntivo per ogni valore di merce esportata, ovvero per ogni dollaro di merce esportata sono erogate 125 lire di premio. Considerando che il cambio lira – dollaro è in questo periodo pari a 100 lire per un dollaro, il cambio applicato all'esportazione risulta pertanto pari a 225 lire per un dollaro.

In aggiunta a questa disposizione si consente di trattenere il 50% della valuta straniera acquisita mediante le vendite all'estero, consentendone la libera circolazione e la vendita.

Per questi motivi si può considerare che nel 1946 esistano in Italia diversi tipi di cambi, ovvero quello ufficiale, (irreale e virtuale) pari $1\$ = 100 \text{ £}$; quello libero stabilito dalla libera contrattazione sul mercato, variabile giornalmente e mediamente valutabile intorno a $1\$ = 300-400 \text{ £}$; nonché quello derivante dagli incentivi all'esportazione pari a $1\$ = 225 \text{ £}$.

Occorre ricordare, peraltro, che dopo la guerra i cambi internazionali non sono più basati sul rapporto sterlina-oro, ma su quello dollaro-oro. Con il termine del conflitto scompare, infatti, il primato dell'Inghilterra, che, privata del proprio impero coloniale e delle risorse che era abituata a reperire nei paesi appartenenti al Common Wealth, perde il ruolo di più grande potenza mondiale.

7.3. L'inflazione e le sue cause

La situazione inflazionistica raggiunge livelli elevatissimi.

Se, infatti, durante il periodo di governo fascista il rialzo dei prezzi risulta contenuto, con l'avvio della conflittualità bellica si registra un progressivo aumento delle tariffe, tanto che durante la guerra l'aumento dell'inflazione raggiunge il 5.000%.

Dopo l'armistizio dell'otto settembre 1943 all'avanzata alleata lungo la penisola italiana consegue un cospicuo aumento dei prezzi. Tra la fine del 1944 e i primi mesi successivi alla liberazione in Italia settentrionale i prezzi arrivano addirittura a raddoppiarsi.

Successivamente, tra il secondo semestre del 1945 e il primo del 1946 i prezzi all'ingrosso raggiungono livelli di oltre 20 volte superiori a quelli del 1938. L'effetto delle operazioni militari e il costo elevato dei trasporti concorrono a frazionare il paese in mercati rigidamente chiusi. Conseguentemente si sviluppa un ingente mercato clandestino. Per di più, al termine del conflitto, le autorità militari alleate fissano il cambio in ragione di 100 lire per un dollaro. Il provvedimento attua implicitamente una forte svalutazione della lira, che prima dell'inizio della guerra godeva di un cambio di 19 lire ogni dollaro, e contribuisce a provocare un notevole incremento inflativo.

Inoltre, negli anni 1945 e 1946 vengono emesse dalle autorità alleate le Allied Military Notes, note come "amlire". Viene, cioè, messa in circolazione una nuova moneta cartacea, senza che il governo italiano possa esercitare alcun tipo di controllo. A partire dal 1943, infatti, le autorità militari alleate iniziano a emettere moneta a corso legale, da utilizzare per il pagamento degli stipendi ai militari e per l'acquisto di beni nei territori occupati.

La situazione inflazionistica peggiora ulteriormente nel corso del 1946, quando i prezzi all'ingrosso e quelli al consumo superano di circa il 60 per cento quelli di dodici mesi prima.

Le cause dell'inflazione risultano molteplici. In generale può dirsi che essa sia determinata dall'ampio squilibrio venutosi a creare negli anni della guerra e del dopoguerra tra la liquidità creata dal mercato e dal sistema creditizio, da un lato, e le esigue risorse produttive disponibili, dall'altro.

In particolare lo squilibrio viene accentuato da varie circostanze tra cui innanzitutto il prezzo politico del pane che, in presenza dell'aumento consistente dei prezzi internazionali dei cereali, provoca ingenti perdite di gestione sul grano ammassato. Conseguentemente si verifica, inoltre, una corsa all'accaparramento di ogni genere di beni, tanto che numerose imprese iniziano a effettuare acquisti di quantità eccessive di materie prime, semilavorati e prodotti finiti, mentre più in generale, vengono accumulate divise estere convertibili, metalli preziosi, titoli industriali, immobili e vari altri beni rifugio.

Nel 1947, si attua una scissione all'interno del Partito Socialista, da cui nasce un nuovo partito social-democratico. I problemi e le divisioni politiche portano a una crisi di governo, che scaturisce nella creazione di una nuova conduzione democristiana, guidata da Alcide De Gasperi. L'avvento di un governo monocolore e plurimi interventi diplomatici portano all'ottenimento di un programma di aiuti da parte degli Stati Uniti. Il 5 giugno 1947 Marshall annuncia il piano che porterà il suo nome.

Il programma mira a contenere le ambizioni egemoniche sovietiche nei confronti dell'Europa occidentale per mezzo dell'aiuto economico. In Italia l'esaurimento delle riserve valutarie e il

raccolto agricolo insufficiente, nonché la conseguente scarsità di cibo potrebbero fornire un utile spunto per la propaganda comunista. Nuove imprevedibili circostanze emergono nel frattempo, contribuendo a rendere ancor più fragili le già precarie condizioni economiche e finanziarie dell'Italia. La crisi della sterlina, nel mese di agosto, a seguito del fallito tentativo delle autorità britanniche di ripristinare la convertibilità, blocca la possibilità per l'Italia di utilizzare le ampie disponibilità in sterline nelle riserve valutarie per finanziare le importazioni. Per di più, le riserve in dollari, alimentate dalla ripresa delle esportazioni, vengono erose dalla corsa all'acquisto di beni rifugio e dalla fuga di capitali indotti dall'elevata inflazione.

La possibilità di approvvigionamento di materie prime pagabili in dollari risulta così fortemente limitata. Mancano persino i fondi per pagare gli acquisti di carbone dagli Stati Uniti programmati per il mese di ottobre tanto che il governo si vede costretto a sospendere gli acquisti di numerose materie prime.

Il governo italiano decide pertanto di chiedere un intervento all'Inghilterra. I colloqui con le autorità britanniche durante la missione a Londra nel settembre 1947 da parte di Einaudi, Menichella e Carli, in occasione dell'assemblea annuale del Fondo monetario, si rivelano dapprima totalmente infruttuosi.

Successivamente, l'entrata in vigore delle misure promesse mediante il piano Marshall permettono di iniziare una nuova fase economica, caratterizzata da un progressivo calo inflattivo, che si prolungherà fino all'inizio degli anni Sessanta.

Il governo italiano ottiene da parte degli Stati Uniti un aiuto economico del valore di 140 milioni di dollari.

Lo Stato italiano, peraltro, inizialmente decide di non acquistare merci, ma di importare oro per rimpinguare i forzieri di Banca d'Italia e accrescere le riserve valutarie (che, infatti, nel corso del 1948 aumentano da 70 a 440 milioni di dollari).

Questa scelta adottata dal Ministro alle finanze Epicarmo Corbino trova opposizione da parte delle sinistre, in particolar modo del Partito comunista, che si adopera per la sostituzione del ministro con il democristiano Giuseppe Bertone.

7.4. Il ruolo del Piano Marshall

Memore delle conseguenze economiche successe al termine del Primo conflitto mondiale, la classe dirigente statunitense risulta ora consapevole della necessità di un'immediata ripresa dell'economia europea al fine di tutelare la situazione commerciale americana ed evitare una nuova crisi sovrapproduttiva.

Nel 1944, pertanto, le autorità americane provvedono mediante gli accordi di Bretton Woods a creare uno stabile quadro monetario, caratterizzato dalla parità fissa tra divise sulla base della

convertibilità dollaro-oro. Il provvedimento è considerato necessario al fine di normalizzare il commercio internazionale, per favorire il quale il governo americano preme su quelli europei affinché ripristinino un sistema multilaterale di scambi e smantellino progressivamente le restrizioni e i controlli amministrativi attuati a partire dagli anni Trenta.

In presenza, inoltre, della minaccia dell'espansionismo sovietico, la paura di un tracollo economico spinge il governo statunitense a lanciare nel 1947 il Program European Recovery, ERP. Il provvedimento è noto come Piano Marshall, dal nome del segretario di Stato americano che lo enuncia, George C. Marshall.

Secondo le disposizioni del piano, vengono condonati tutti i debiti di guerra ed è erogato un aiuto economico a tutti i paesi danneggiati dal conflitto al fine di facilitare la ricostruzione del proprio sistema produttivo.

Nel dettaglio, il provvedimento consiste in forniture di macchinari e di materie prime e nella concessione di prestiti a tassi ridotti per l'acquisto di impianti.

Le procedure previste per le forniture gratuite di merci e per i prestiti sono piuttosto complicate. L'ERP si articola su tre livelli decisionali. A Washington viene costituita la Economic Cooperation Administration (ECA) che deve emettere la decisione finale. L'ECA opera nelle diverse nazioni con "missioni" che vagliano le richieste coadiuvate da un comitato ministeriale del Paese. A loro volta le domande nazionali sono filtrate dall'Organizzazione economica di cooperazione europea (l'OECE) con sede a Parigi. Quanti in Italia vengono autorizzati ad acquistare merci negli Stati Uniti ricevono i dollari dall'Ufficio italiano cambi, il quale in seguito viene rimborsato dall'ECA con un corrispettivo in lire, il "fondo lire" versato presso la Banca d'Italia. I prestiti, invece, dopo l'approvazione dell'ECA, li concede a condizioni molto favorevoli l'EXIMBANK (Export-Import Bank of the United States) tramite l'IMI fondato come si ricorderà dallo Stato nel 1931 per il finanziamento a medio termine delle imprese. Il Governo italiano è chiamato dall'ECA a pianificare l'utilizzazione del "fondo lire" che può servire a rafforzare la riserva valutaria e quindi a tenere sotto controllo l'inflazione oppure ad attuare una manovra keynesiana di sostegno alla domanda con un programma di investimenti. Il piano che l'Italia presenta all'OECE nell'estate del 1948, preparato dal Centro di Studi e piani tecnico-economici dell'IRI diretto da Pasquale Saraceno, sceglie in sostanza la prima strada puntando soprattutto su quegli investimenti che consentivano di comprimere i costi. Peraltro, gli USA erogano i contributi promuovendo l'acquisto delle merci presso le proprie aziende, di cui agevolano l'esportazione, ma lasciano al governo italiano la diretta distribuzione del prestito ai singoli soggetti imprenditoriali così come la scelta di questi ultimi. Gli importatori acquistano, pertanto, le merci occorrenti pagandole direttamente al governo italiano, il quale diviene titolare di un fondo monetario, che può utilizzare ai fini della ricostruzione.

Il Piano Marshall permette un forte rilancio del settore industriale italiano, permettendo in un primo periodo l'acquisto di beni, anche alimentari, e successivamente favorendo la ricostruzione del patrimonio strutturale. L'Italia, d'altra parte, riceve tra il 1948 e il 1952 un miliardo e quattrocentosettanta milioni di dollari, ovvero l'11% del totale erogato dall'ERP.

Grazie al piano Marshall l'Italia riesce a ricostruire numerosi stabilimenti danneggiati sostituendo con nuovi impianti le vecchie strutture obsolete. Il piano, tuttavia, facilita principalmente la ripresa della grande industria mentre le piccole aziende non sono coinvolte dai vantaggi della nuova politica economica.

La fase di ricostruzione materiale del settore industriale risulta, infatti, rapida e intensa, ma coinvolge principalmente gli impianti della grande industria pubblica e privata e, in particolar modo, i settori siderurgico, metalmeccanico, elettrico, chimico e della gomma.

TABELLA N. 3

7.4.1.1. Scelte di politica economica

De Gasperi ritiene fondamentale il consenso del cosiddetto Quarto partito, ovvero delle forze economiche del paese e delle grandi famiglie industriali, che tornano a insediarsi in una posizione di controllo e di influenza nelle scelte governative di politica economica. Tutti i ministeri economici sono affidati a uomini di fede liberista. Si acuisce, inoltre, lo stretto legame tra le grandi industrie e il settore bancario, che, per esempio, evita di erogare finanziamenti ad aziende straniere e concorrenti.

Per risanare il Paese dalle gravi condizioni in cui verte, in particolare De Gasperi si adopera per l'elaborazione di un programma economico di emergenza.

Al fine di rimpinguare le casse governative è ritenuto utile indire il cosiddetto "prestito della ricostruzione". L'idea riprende l'esperienza della sottoscrizione di un prestito pubblico, chiamato "della liberazione", proposto con successo nell'immediato dopoguerra. Il prestito della Ricostruzione, tuttavia, non annovera i risultati sperati, anche a causa della scelta da parte del Ministro di autorizzare e incentivare le banche a concedere finanziamenti agevolati per promuovere la sottoscrizione delle azioni. Gli investitori, infatti, attingono ai propri conti bancari, inducendo le banche a effettuare massicci prelievi dai loro depositi presso l'Istituto di emissione e ad incrementare sostanzialmente il ricorso all'anticipazione da parte delle banche, garantito dai nuovi titoli. La scelta ministeriale genera, pertanto, un ulteriore incremento dell'inflazione in quanto il debito pubblico viene sì interamente sottoscritto, ma non grazie a capitali privati, come si era verificato precedentemente, ma a capitali presi a prestito.

Per contrastare il nuovo incremento inflazionistico Giulio Einaudi, Ministro del bilancio, inaugura una politica monetaria restrittiva, limitando mediante una stretta creditizia la circolazione monetaria. La stretta perdurerà fino al 1950, quando lo scoppio della guerra in Corea comporterà una ripresa della domanda internazionale, favorendo in Italia l'uscita dalla depressione.

A questo scopo crea il Comitato interministeriale per il credito e il risparmio finalizzato alla riduzione della liquidità bancaria e all'erogazione del credito al settore privato. Con la prima riunione, il 4 agosto 1947, del Comitato (CICR), viene decisa l'introduzione, con applicazione dal 30 settembre, del nuovo sistema di riserva obbligatoria da lungo tempo caldeggiata dalla Banca d'Italia. La riforma prevede un sistema di versamenti proporzionali all'aumento dei depositi, da effettuarsi in contanti o in titoli di Stato.

Si stabilisce inoltre l'innalzamento del tasso di sconto dal 4 al 5,5 per cento. Il Comitato vincola, infatti, una parte dei depositi bancari (il 10% di quelli esistenti prima del primo ottobre 1947 e il 40% di quelli successivi a questa data) comportando una drastica riduzione della liquidità.

Viene in questo modo mantenuto basso il livello dei consumi interni, evitando ostacoli e difficoltà alla crescita nella bilancia dei pagamenti. La successiva caduta della domanda procura una diminuzione dei prezzi e attenua la spirale inflazionistica.

Il provvedimento verrà, peraltro, coadiuvato dal basso livello delle paghe salariali, determinate dall'ingente disoccupazione: tra il 1953 e il 1961, a un incremento produttivo industriale pari all'84%, corrisponde, infatti, un aumento salariale solo del 47%.

In campo commerciale il governo, inoltre, intraprende una politica di liberalizzazione e di intensificazione degli scambi con i mercati europei.

La vecchia tariffa protezionistica entrata in vigore nel 1921 viene sostituita nel 1950 da un nuovo dazio moderato, ammontante a circa il 20% sulla produzione.

Secondo alcuni storici la liberalizzazione è stata una scelta strategica guidata dagli esponenti politici, coordinati innanzitutto dal Ministro del Commercio, Ugo La Malfa, mentre opinioni divergenti riportano il fenomeno a una scelta obbligata, costretta a optare non tra differenti tipi di sviluppo industriale, ma tra lo sviluppo industriale o meno; altri, ancora, ritengono il provvedimento una conseguenza non di una precisa volontà politica quanto piuttosto di particolari circostanze storiche concomitanti.

In ogni caso la liberalizzazione ha senz'altro permesso e sostenuto il miracolo economico.

Nel 1946, in seguito agli accordi di Bretton Woods, vengono, inoltre, istituiti il Fondo Monetario Internazionale (FMI) e la Banca Mondiale.

Per quanto concerne il Fondo Monetario Internazionale (FMI), l'Italia vi è ammessa nel 1947, mentre nel 1949 aderisce all'Oece (Organizzazione europea per la cooperazione economica). Nell'immediato all'interno dei paesi aderenti al FMI si sancisce il cambio fisso di 1 \$ = 350 £, mentre a partire dal 1949 fino al 1971 il cambio è stabilito per 1\$ = 625 £.

Dal 1948, l'Italia inizia, inoltre, a stipulare numerosi accordi multilaterali con altri paesi europei al fine di incentivare i pagamenti e i crediti reciproci. Nel 1951, aderisce alla Comunità europea del carbone e dell'acciaio (Ceca), adoperandosi per la liberalizzazione degli scambi all'interno del Mercato comune. Infine, nel 1957 stipula a Roma la creazione del Mercato comune europeo.

8. IL PERIODO DEL COSIDDETTO “MIRACOLO ECONOMICO” (1955-1963)

8.1. Perché Miracolo?

Gli anni che seguono al 1950 sono caratterizzati da un processo di modernizzazione socioeconomica che segna la definitiva affermazione del settore industriale e del centro urbano quale luogo privilegiato d'insediamento.

In particolare il periodo compreso tra il 1955 e il 1963 viene denominato Miracolo Economico.

Non esistono teorie univoche relativamente alla motivazione determinante la crescita economica durante il boom.

Per ricordare alcune delle più note tesi, Kindleberg sostiene che il fattore propulsivo della crescita sia stata la forte espansione dell'export a traino di tutta l'economia, mentre Luigi Ciocca ritiene che fino al 1955 il ruolo trainante sia stato condotto dalla spesa pubblica e solo in seguito dall'export.

Kriegel, inoltre, parla dell'importanza dell'acquisto di materie prime a costi reali decrescenti. Castronovo, infine, annovera tre principali fattori, quali la presenza di bassi salari e una ridotta conflittualità sindacale in presenza di arretratezza tecnologica.

«Storici ed economisti si sono divisi sui fattori che hanno messo in moto il miracolo. Alcuni (come Graziani) hanno concentrato l'attenzione sulle esportazioni e hanno parlato di un'economia export led, individuando in questo modello le origini del dualismo fra settori innovativi perché rivolti al mercato estero e settori meno innovativi, perché produttori di beni destinati al mercato interno. Altri hanno visto nelle esportazioni il volano per migliorare l'efficienza del sistema industriale italiano (come Fuà). Ma se l'export ebbe un ruolo incontestabile dopo l'apertura del Mec, per il periodo precedente altri rilevano l'importanza del mercato interno e in particolare degli investimenti in opere pubbliche e infrastrutture messi in moto dallo Stato. Altri ancora evidenziano, invece, l'importanza della domanda privata di consumi e per abitazione.» (Castagnoli, Scarpellini, p. 302)

Nel periodo di boom economico, il reddito nazionale cresce quasi del 6% mentre si raddoppia la popolazione delle città capoluogo. Nel 1961 il reddito nazionale si incrementa, inoltre, dell'8,6%, record che rimarrà, peraltro, ineguagliato.

TABELLA N. 5

Tra il 1955 e il 1963 si verificano contemporaneamente tre fenomeni, la cui coesistenza è talmente improbabile e difficile a realizzarsi da essere indicata quale miracolosa.

Innanzitutto, il periodo è contraddistinto da elevati investimenti produttivi in tutti i settori industriali.

Secondariamente si riscontra una forte stabilità monetaria, caratterizzata da una moneta italiana particolarmente stabile.

Infine, la bilancia dei pagamenti risulta attiva, in quanto un cospicuo incremento nel quantitativo di esportazioni riesce a compensare la mole di importazioni, cui tradizionalmente la nazione italiana deve far fronte.

La contemporanea presenza di questi fattori e il loro equilibrio sono tali, peraltro, da ricordare il cosiddetto ottimo paretiano.

8.2. Una lira a prova di bomba

Durante il periodo di boom economico si registra un costante e progressivo incremento degli investimenti in quasi tutti i settori, tanto da sfiorare una percentuale di aumento tra il 1951 e il 1962 pari al 10% annuo.

In particolare le aziende più innovative e dinamiche, orientate al mercato estero prevalentemente, riescono a incentivare la produzione dando luogo ad aumenti commerciali tali da contribuire alla stabilizzazione dei prezzi. I settori più arretrati, invece, contraddistinti da una produttività inferiore e destinati principalmente al mercato interno accusano salari superiori al tasso di produttività dando luogo a un aumento dei costi e a una conseguente pressione inflazionistica.

Pur in presenza di questo dualismo, il periodo si caratterizza per un'eccezionale stabilità monetaria.

Nonostante, infatti, i prezzi aumentino annualmente del 3-4%, le tariffe all'ingrosso risultano più stabili tanto da compensare questa strisciante inflazione relativa alle merci a consumo.

La stabilità dei prezzi all'ingrosso rende estremamente competitive le esportazioni italiane, che incrementandosi consentono un riequilibrio della bilancia dei pagamenti. La positiva situazione risulta, peraltro, propulsiva anche in campo nazionale incentivando aumenti produttivi anche al suo interno.

Nel 1958 la stazionarietà della lira viene premiata con l'Oscar delle monete quale valuta più stabile di tutto il mondo occidentale.

8.3. L'Industria privata durante gli anni del boom

Il settore industriale risulta prevalentemente svilupparsi nel cosiddetto triangolo industriale, ovvero in quella zona compresa tra Milano, Torino e Genova. In generale si riscontra un notevole

ritardo in termini di prodotto e di occupazione rispetto a Francia e Germania, così come elevato è il divario in materia reddito pro capite, che ammonta a circa 3/4 di quello tedesco, 2/3 di quello francese e alla metà dello statunitense. L'Italia è, inoltre, caratterizzata da una quota di impiegati nei lavori agricoli superiore a quella registrata presso i principali paesi europei. Se, infatti, negli USA la percentuale di occupazione nel settore primario ammonta al 13%, in Francia al 28% e in Germania al 22%, gli addetti italiani sono circa 9 milioni, pari al 37%.

Ingenti problemi si presentano alle aziende che in periodo bellico avevano contato soprattutto sulla committenza pubblica e che ora, di fronte a un necessario ridimensionamento della domanda statale, devono far fronte a esigenze di riconversione. E' questo il caso, per esempio, dell'Alfa Romeo, la cui produzione si era concentrata sul settore aeronautico, genere, peraltro, che gli accordi internazionali vietano per alcuni anni di costruire in Italia. Minori sono i problemi di riconversione affrontati da Fiat, Lancia e Bianchi, che non avevano abbandonato del tutto la propria originaria vocazione.

Questa fase dell'economia italiana coincide, peraltro, con l'uscita di scena di numerosi protagonisti della storia imprenditoriale nazionale. Nonostante la guida delle più grandi aziende resti nelle mani di un ristretto gruppo di proprietari e di manager, in una sostanziale "continuità delle gerarchie del capitalismo italiano" escono di scena uomini quali Giovanni Agnelli, Alberto Beneduce, Giacinto Motta, Camillo Olivetti, Giorgio Enrico Falck. A importanti famiglie appartengono, quindi, i gruppi maggiori come Fiat, Pirelli, Italcementi, Bombrini-Parodi-Delfino, mentre nei settori tradizionali (tessile, parte della meccanica, lavorazione di pelli, cuoio, legno, calzature, abbigliamento) si sviluppano numerose aziende di piccole e piccolissime dimensioni.

Negli anni Cinquanta, pertanto, un ceto industriale di origine popolare riesce ad affermarsi mediante abilità tecnico-pratiche e capacità commerciali finalizzate a una distribuzione a basso costo dei propri prodotti (come, per esempio, nel settore commerciale). La maggior parte di costoro deve i suoi inizi al periodo fascista, durante il quale impianta officine e laboratori.

«Gli imprenditori del miracolo furono tutti un po' meccanici: che operassero nell'industria alimentare, in quella tessile o del cuoio, nel comparto dei laterizi o nell'industria petrolifera piuttosto che nella costruzione di moto e motori, tutti partecipavano di una comune cultura meccanica. In questo furono innovatori o inventori di macchine e di tecniche di produzione sovente brevettate e rivendute a chi operava nello stesso comparto. La conoscenza meccanica fu trasversale all'intero comparto manifatturiero e in tal senso si può dire che la consueta distinzione tra settori tradizionali (alimentare, tessile, cuoio, legno) e nuovi (chimica, elettromeccanica) fu nei fatti superata da questa comune propensione al saper fare meccanico che negli anni Cinquanta-Sessanta accomunò molti uomini d'impresa. Una abilità questa che mancherà invece al Sud, dove anche nelle aree in cui si svilupperanno i primi nuclei dei distretti industriali il comparto dei macchinari non riuscirà a

decollare.» (Castagnoli, Scarppellini, *Storia degli imprenditori italiani*, p. 302)

8.4. L'esportazione di successo

L'Italia adotta nel dopoguerra un modello di sviluppo che ha tra i principali pilastri l'adesione al Piano Marshall e il processo di inserimento nelle istituzioni europee, momenti che segnano il definitivo abbandono del vincolo autarchico e la decisa apertura agli scambi commerciali con l'estero.

L'Italia intraprende pertanto una progressiva politica di integrazione europea: il 19 settembre 1950 aderisce all'Unione Europea dei Pagamenti; nel 1951 entra a far parte della CECA, Comunità europea del carbone e dell'acciaio, il cui obiettivo risulta creare entro il 1958 un libero mercato di carbone, ghisa e acciaio, mediante la soppressione di dazi e restrizioni quantitative; nel 1957, inoltre, firma il Trattato di Roma ed entra a far parte della CEE, Comunità Economica Europea, insieme alla Francia, alla Germania Occidentale, al Belgio, all'Olanda e al Lussemburgo, che costituiscono il Mercato Comune Europeo, MEC.

Analogamente alla CECA il MEC si pone l'obiettivo di abolire entro il 1970 ogni forma di protezionismo.

Notevoli sono i vantaggi riscontrati dal nostro Paese, che negli anni Sessanta riesce a esportare all'interno del MEC un quota delle esportazioni pari al 35% e anche il 40%.

I settori finalizzati all'esportazione che più si sviluppano inizialmente sono l'elettronica e la meccanica (produzione di automobili e motocicli), nonché l'abbigliamento, soprattutto nella produzione finita (fibre tessili e artificiali, vestiario e scarpe).

Tra il 1951 e il 1962 gli investimenti crescono del 10% annuo, tasso elevatissimo che supera il saggio di crescita della domanda globale, che pur aumentando non riesce a sostenere il ritmo degli investimenti.

Se, infatti, fino a oltre gli anni Cinquanta è la domanda interna a trainare la crescita, a partire dal 1958 è, invece, la richiesta estera a determinare il salto. Le esportazioni, infatti, crescono tra il 1951 e il 1961 dal 12,2% al 16,4% del reddito nazionale lordo, ma dopo il 1957 con la costituzione del Mercato Comune Europeo, crescono con un tasso superiore al 16%.

A fronte di esportazioni rivolte durante l'immediato dopoguerra prevalentemente al mercato europeo e sudamericano - in quanto seguendo le rotte dell'emigrazione italiana diversi imprenditori scelgono di fare affari soprattutto con l'Argentina - a partire dal 1950 l'export verso gli USA supera nettamente quello diretto verso questa area. Con la nascita della Comunità Europea i paesi aderenti al MEC attraggono in misura crescente gli investimenti esteri degli imprenditori italiani.

Nel periodo compreso tra gli anni 1958-1963 le esportazioni aumentano fino al tasso del 30% annuo. Partner privilegiati risultano la Germania e in minor misura la Francia.

Numerosi studi, come quelli condotti da Graziani e da Kindleberger, editi entrambi nel 1969, attribuiscono alle esportazioni il ruolo di motore della crescita in Italia a partire dagli anni Cinquanta. Altri autori circoscrivono, invece, al momento del “miracolo economico” (tra il 1958 e il 1963) il ruolo trainante dell'export, rilevando l'agire di differenti meccanismi propulsivi nelle fasi precedenti e successive. In particolare, Ciocca, Filosa e Rey (1973) individuano tre periodi nello sviluppo italiano tra gli anni Cinquanta e Settanta, caratterizzati ognuno dall'operare di distinti meccanismi che avrebbero alimentato il processo di crescita. Nel primo periodo, dalla fine della guerra di Corea fino al 1958, la crescita avrebbe origine interna, stimolata soprattutto da consumi e investimenti; nel secondo, tra il 1958 e il 1963 l'integrazione internazionale svolgerebbe una funzione di traino delle componenti interne della domanda e del reddito nazionale; infine, tra il 1964 e il 1971, le esportazioni eserciterebbero solo una funzione di sostegno, di assistenza allo sviluppo, incapaci di indurre la crescita di consumi e investimenti.

Il superamento della fase di chiusura agli scambi si traduce in elevati tassi di crescita delle esportazioni e delle importazioni di merci nell'industria manifatturiera già dall'inizio degli anni Cinquanta. Le prime crescono al tasso medio annuo del 14,9 per cento tra il 1953 e il 1971, le seconde del 13,6 per cento. Esaminando l'arco temporale 1953-1971 nei sottoperiodi individuati come rilevanti, tra il 1953 e il 1957 l'export cresce a un tasso del 15,9 per cento; tra il 1959 e il 1963 al 16 per cento e al 13,4 tra il 1964 e il 1971. Per le importazioni, il forte aumento concentrato negli anni del “miracolo economico” rende la differenza tra i sottoperiodi molto più marcata: la media dei tassi annui di crescita è del 21,9 per cento tra il 1958 e il 1963, ed è sensibilmente più ridotta negli altri due sottoperiodi: 11,7 per cento tra il 1952 e il 1958 e 8,6 per cento dal 1964 al 1971.

All'impresa polisettoriale subentra in questi anni l'industria concentrata su un solo importante settore, in modo da sfruttare le economie di scala e di mercato.

Le imprese principali di questo periodo sono quindi quelle destinate all'esportazione. Infatti, l'Italia sceglie di seguire l'andamento della domanda internazionale, posizionando la propria produzione nei settori in cui la richiesta è più forte, anziché concentrarsi sui settori per i quali la struttura produttiva è più portata.

Poiché, quindi, la domanda internazionale preme sul settore tecnologico, in Italia si promuove una tipologia industriale che non ha tradizione precedente all'interno della nazione. La domanda, d'altra parte, proviene da società che possiedono un reddito medio più elevato di quello italiano. Conseguentemente la produzione italiana si specializza per soddisfare una domanda di esportazione di beni di un mercato ricco.

In Italia si assiste, quindi, a un mutamento nei modi di produzione che si alimenta della capacità (a volte limitata) di imitare e implementare tecnologie e modelli di impresa importati principalmente dagli Stati Uniti, in quel processo che viene indicato come americanizzazione

dell'economia italiana. Ciò conduce a una fase di rapida modernizzazione che si concretizza nell'effettiva adozione di nuove tecnologie e di nuove modalità di organizzazione dei processi produttivi.

L'innovazione nei modi di produzione è accompagnata da modifiche profonde nella struttura dei consumi, nelle dinamiche di accumulazione, nel mercato del lavoro, nelle relazioni industriali, nelle dinamiche dei prezzi e negli scambi internazionali.

Peraltro, per favorire l'esportazione di prodotti italiani occorre che i prezzi siano fissi e che la moneta sia stabile. Le tariffe di esportazione tendono, infatti, a diminuire divenendo maggiormente competitive. Aumentano al contempo, tuttavia, i prezzi dei beni necessari, in quanto si verifica una sorta di redistribuzione del reddito: coloro che godono di rendite varie hanno, come d'abitudine, un alto reddito, ma anche coloro che ora derivano il proprio reddito da settori finalizzati all'esportazione (come gli operai delle grandi industrie) aumentano il proprio tenore di vita. Non godono, invece, di questi benefici tutti coloro che sono impiegati nelle restanti industrie e nel settore agricolo.

Questa nuova stratificazione sociale comporta delle differenziazioni anche nei consumi, provocando la cosiddetta distorsione dei consumi.

Ovvero pur in presenza di un'economia sostanzialmente arretrata si creano delle nicchie di consumo di beni di lusso (da cui il paradosso secondo il quale pur mangiando pane e acqua ci si compra la Mercedes!)

Si diffonde, in questo periodo il consumo di nuovi prodotti, che determina il decollo di intere aree produttive. Tra queste in particolar modo il settore alimentare gode di un ampliamento della capacità produttiva e dell'apparato distributivo. Nel corso degli anni Cinquanta, per esempio, si rafforzano e aumentano esponenzialmente il proprio fatturato ditte come la Buitoni, la Barilla, la Galbani, la Motta e l'Alemagna. Il fattore simbolo del boom economico è, inoltre, rappresentato dall'elettrodomestico, il cui numero si incrementa notevolmente in pochi anni, diminuendo costi e prezzi unitari con conseguente ulteriore stimolo alla domanda.

Cresce, infatti, il consumo di beni durevoli, quali, per esempio, auto, mobili, elettrodomestici, la cui domanda aumenta del 10,9% annuo.

Si genera in questo modo, tuttavia, una struttura produttiva dualistica, caratterizzata dalla contemporanea produzione di beni di lusso da parte delle grandi industrie nazionali finalizzate all'export e di beni di consumo per il mercato interno nelle industrie di medio-piccole dimensioni, caratterizzate dal permanere di arretratezza tecnologica. Si evidenzia ulteriormente, peraltro, il divario con il sistema produttivo del Meridione.

La società italiana, quindi, per quanto ancora caratterizzata da un basso reddito pro-capite produce beni di lusso che non ha le potenzialità economiche per utilizzare e consumare.

La forte crescita dei consumi non comporta, inoltre, una diminuzione nella propensione al risparmio, meccanismo che conferma la teoria keynesiana, secondo la quale in assenza di vincoli di offerta l'aumento di domanda crea prodotto e produce risparmio.

Il mercato interno non fruisce, quindi, degli effetti benefici ottenuti dall'esportazione ed è caratterizzato da una diminuzione degli investimenti, soprattutto nei settori tessile, edile e del commercio al dettaglio.

Se, infatti, in questi anni gli addetti manifatturieri aumentano del 28,5%, l'incremento riguarda in particolar modo le industrie pesanti e quelle meccaniche leggere.

Accanto a settori ad alta intensità di capitale, caratterizzati da alto grado di concentrazione, iniziano a nascere, tuttavia, imprese caratterizzate da flessibilità, qualità e design. Allo stesso modo, inoltre, all'interno dello stesso settore, di fianco a industrie dedite alla produzione di massa si contano numerose piccole-medie aziende che operano in nicchie specializzate.

Giovandosi, infatti, del processo di ristrutturazione e ridimensionamento che coinvolge nel dopoguerra numerosi grandi organismi industriali, si profilano imprese di minori dimensioni e di sistemi locali specializzati.

Ruolo essenziale è svolto dall'espansione della domanda interna e internazionale: tra il 1951 e il 1961 i consumi privati crescono di circa il 5% annuo e oltre il 6% per i beni durevoli, quali arredi, prodotti per l'igiene e per la persona. La domanda estera, inoltre, caratterizza ulteriormente il mercato, costituito nei settori leggeri da imprese che producono semilavorati e da imprese che rifiniscono, assemblano e commercializzano. I laboratori artigianali, prevalenti fino al termine del conflitto, vengono progressivamente sostituiti da piccole fabbriche, che svolgono il processo lavorativo mediante l'impiego di tecnologie elementari. Durante gli anni del boom economico si assiste, pertanto, alla crescita numerica di queste piccole imprese.

Se, peraltro, ha luogo in questo periodo un aumento di produttività legato all'esportazione, questo non è seguito da una proporzionale crescita occupazionale.

Al contrario sono le imprese arretrate che contribuiscono maggiormente all'impiego, ovvero la pubblica amministrazione, l'edilizia e il commercio al dettaglio.

Si verificano in questo periodo, pertanto, una forte migrazione interna ed estera, nonché una progressiva urbanizzazione e una contemporanea terziarizzazione.

La pubblica amministrazione assume progressivamente, infatti, un ruolo destinato ad appianare i problemi sociali, creando con nuovi posti di lavoro, di numero superiore alle reali necessità, una parziale risoluzione al problema disoccupazionale.

La terziarizzazione ha quindi luogo non come evoluzione di una economia che ha saturato la sua fase industriale, ma, al contrario, come risultato di una struttura industriale insufficiente.

L'Italia diviene, pertanto, una società terziaria prima di aver sviluppato il settore secondario.

8.5. Il consolidamento dello stato imprenditore

Le aziende pubbliche risultano protagoniste del miracolo economico, supplendo la mancanza di risorse finanziarie, private necessarie in particolar modo nei settori ad alta intensità di capitale.

Peraltro, l'intervento statale in materia economica, atto a supplire le debolezze del sistema imprenditoriale privato e a farsi carico dei principali progetti produttivi ha in Italia una forte tradizione. Già nel 1914, infatti, il governo Nitti, cosciente della necessità di affidare a enti pubblici i mezzi per il rilancio del Paese in assenza di un ceto industriale autonomamente capace di perseguire analoghe finalità, istituisce enti finalizzati alla raccolta del risparmio e al finanziamento di investimenti a medio e lungo termine, come, per esempio, il Consorzio per sovvenzione su valori industriali.

Il fenomeno potrebbe essere ricondotto addirittura a una fase antecedente quando durante il biennio postunitario si rafforza un precoce capitalismo di Stato, finalizzato alla costruzione delle infrastrutture indispensabili al Paese, senza considerare, inoltre, come a fine Ottocento e nei primi anni del XIX secolo proprio il governo statale assuma il ruolo di protagonista nelle politiche industriali, optando per scelte protezionistiche e sovvenzioni, incentivando la produzione mediante commesse e attuando numerosi salvataggi.

1.1.1 L'IRI durante il secondo dopoguerra

Con il termine del conflitto bellico si apre all'interno del governo italiano un forte dibattito sulla liceità dell'IRI e su un suo eventuale smantellamento.

I forti danni causati al sistema industriale e la necessità di una modernizzazione degli impianti rende evidenti i limiti finanziari della classe industriale italiana, portando a optare nuovamente per un sostegno pubblico, atto a fornire alle industrie private finanziamenti per la ricostruzione, in particolar modo nel settore metalmeccanico, nonché assorbire eventualmente le industrie insolventi.

A partire dalla fine del 1946, lo Stato inizia, quindi, ad appoggiare le imprese in crisi, o direttamente attraverso la concessione di anticipazioni all'IRI, o indirettamente garantendo il prestito erogato dagli Stati Uniti e provvedendo ad allocare gli aiuti americani. Nel 1947 viene, inoltre, creato il FIM, Fondo per il Finanziamento dell'Industria Meccanica, organo mediante il quale il Tesoro può concedere crediti alle aziende in difficoltà. Nel 1950, inoltre, viene avviato un programma di costruzione autostradale affidato alla Società Autostrade. Analogamente lo stato crea l'Eiar (poi Rai) per la gestione della radiotelevisione, l'Alitalia come compagnia di trasporto aereo e la Cementir per la produzione di cemento.

Il governo sceglie, quindi, di mantenere il ruolo svolto durante gli anni dittatoriali e di porsi quale protagonista principale della ricostruzione e dell'industrializzazione post-bellica, preservando

e sviluppando gli enti pubblici autonomi esistenti. Per di più ritiene fondamentale appoggiare i ceti medi, del cui consenso abbisogna, preservando una politica di sussidio a compensazione dell'inefficienza dell'amministrazione pubblica e della mancata regolazione dei mercati. Allo stesso modo non modifica gli assetti proprietari delle grandi e medie imprese private, che al contrario rassicura confermandone regole e struttura. Nonostante le alterne vicende politiche, da un punto di vista strettamente economico c'è una maggiore contiguità fra il ventennio fascista e la ricostruzione (miracolo economico) piuttosto che il dopoguerra e gli anni Sessanta.

Con il dopoguerra, l'industria privata, tuttavia, si rivela particolarmente ostile al mantenimento dell'IRI, nonostante sia consapevole delle difficoltà conseguenti allo scioglimento dell'ente e alla privatizzazione delle società in suo controllo.

Alle soglie degli anni Cinquanta, pertanto, il sistema industriale italiano si presenta spaccato tra oligopoli pubblici e privati e piccole imprese di natura semiartigianale. Nei settori più avanzati, l'Italia, peraltro, denota ancora una considerevole distanza dai paesi leaders del processo d'industrializzazione.

TABELLA N. 6

Favorevoli, peraltro, alla riprivatizzazione di numerose quote IRI si schierano oltre a Confindustria gli ambienti centristi di governo, mentre comunisti, socialisti e Cgil propongono la nazionalizzazione del sistema delle Partecipazioni Statali.

In presenza, comunque, delle latenti problematiche che assillano il Paese, la forza dello Stato Imprenditore si irrobustisce ulteriormente, portando alla costituzione di nuove finanziarie in ambito IRI, quali, per esempio, la Finmeccanica (1948) e la Finelettrica (1952), e alla creazione del Fondo per il finanziamento dell'industria meccanica (FIM, 1947); nel 1953 nasce, inoltre, l'ENI, Ente nazionale idrocarburi.

Per di più, nel 1956, nasce, a consolidamento di questo sistema, anche il Ministero delle partecipazioni statali, cui viene preposto il compito di contribuire allo sviluppo delle aree depresse, sostenendo l'occupazione, in particolar modo nel Mezzogiorno.

Al Sud, infatti, l'IRI avvia nuovi impianti siderurgici a Taranto, nonché una nuova linea dell'Alfa Romeo a Napoli.

In seguito al forte impulso ricevuto dall'IRI a partire dagli anni '50 l'ente perfeziona la sua struttura creando società finanziarie per ogni settore di competenza e riorganizzando le produzioni e l'organizzazione delle varie aziende.

In campo siderurgico possiede come capogruppo la Finsider cui sottostanno alcune altre aziende a loro volta a capo e controllo di sottogruppi di società: l'Italsider proprietaria di quattro centri siderurgici, la Dalmine che produce tubi di acciaio, gli impianti siderurgici di Terni, la Cementir, ditta attiva nella produzione del cemento, le aziende siderurgiche Ilva e Ansaldo.

Nel settore meccanico la Finmeccanica sovrintende tra le altre aziende l'Alfa Romeo (fino al 1987) e l'azienda elettronica Selenia.

D'altra parte fin dai primi anni Cinquanta, in un'epoca in cui l'industria elettronica nazionale è ancora limitata a modesti reparti di produzione di alcune grandi imprese elettromeccaniche, l'IRI promuove una significativa iniziativa industriale quale la nascita della Microlambda, azienda del gruppo Finmeccanica operante nel comparto delle tecniche radar su licenza della statunitense Raytheon. Nel 1960 crea Selenia.

La nuova società, in cui confluiscono la Microlambda e la Sindel, controllata dalla Edison, si occuperà prevalentemente delle produzioni militari, attraverso la partecipazione a programmi e consorzi internazionali.

Sempre durante gli anni Cinquanta l'IRI avvia anche la diversificazione dell'attività elettromeccanica in campo nucleare, creando l'Istituto nazionale di fisica nucleare e alla creazione, nonché il Comitato nazionale ricerche nucleari.

Le prospettive industriali aperte dalla nuova opzione energetica conducono nel 1955 alla costituzione, nell'ambito del gruppo Finelettrica, della Società Elettro-nucleare Nazionale (SENN), a cui viene affidata la costruzione della centrale del Garigliano, prima importante realizzazione dell'industria pubblica nel settore elettro-nucleare. Nello stesso periodo, l'Ansaldo si inserisce nella produzione di macchinari e apparecchiature per centrali elettro-nucleari su licenza General Electric.

Nel comparto dei trasporti marittimi la Finmare risulta capogruppo delle aziende attive nel settore e controlla le varie società armatoriali attive nel trasporto passeggeri: Italia, Adriatica, Tirrenia, Loyd Triestino.

Per i trasporti aerei l'IRI possiede l'Alitalia, così come per le autostrade la Società Autostrade.

Nel settore cantieristico la Fincantieri sovrintende i grandi cantieri italiani riuniti in Italcantieri.

Occorre non scordare, inoltre, che nel settore energetico l'IRI possiede l'ENI.

Dopo la nazionalizzazione dell'energia elettrica la SIP, Società Idroelettrica Piemonte, di proprietà statale, utilizza gli indennizzi ricevuti dal governo per convertirsi in azienda attiva nelle telecomunicazioni e assorbire la finanziaria STET e le concessionarie telefoniche Stipel, Telve, Timo e Teti.

Analogamente l'azienda elettrica SME, anch'essa di proprietà IRI, dopo la nazionalizzazione dell'energia elettrica converte la produzione inserendosi nel settore alimentare e assorbe Motta, Alemagna, Cirio, Bertolli, i supermercati GS e la catena Autogrill.

Infine, nel settore finanziario IRI controlla la Banca Commerciale Italiana, il Credito Italiano, il Banco di Roma, il Banco di Santo Spirito.

AGIP

L'AGIP, Azienda Generale Italiana Petroli, nasce nel 1926 per volontà e capitale totalmente pubblici. Prima della sua costituzione, il mercato italiano dei petroli risulta principalmente controllato dalla Società Italo-Americana del Petrolio, Siap, filiale della Standard Oil of New Jersey, e dalla Nafta S.A., filiale della Royal Dutch Shell. La forte componente straniera non piace ovviamente al governo mussoliniano, che opta per l'istituzione di un ente autonomo, capace di condurre una politica commerciale indipendente dai due colossi.

L'AGIP viene creato con una duplice finalità: effettuare sopralluoghi ed esplorazioni nel sottosuolo nazionale e concludere accordi con i paesi produttori senza dover sottostare al controllo esercitato dal cartello petrolifero delle cosiddette "Sette Sorelle".

In particolar modo a livello internazionale da subito l'AGIP riesce a conseguire alcuni importanti successi. Nel 1931, per esempio, stipula un accordo con l'Unione Sovietica per una grande fornitura di prodotti petroliferi; inoltre, riesce a essere incluso in una *joint-venture* con la British Oil Development Company atta allo sfruttamento di una concessione petrolifera in Iraq e alla relativa creazione della Mosul Oil Fields Company. Da quest'ultima, tuttavia, nel 1936, in seguito principalmente ai problemi politici legati alla conquista italiana in Etiopia, l'AGIP deve rinunciare alla sua posizione e abbandonare la partecipazione.

Al termine del conflitto, nel 1945 viene nominato dal Cln (Comitato di liberazione nazionale) Commissario straordinario dell'AGIP Enrico Mattei, capo durante la Resistenza del gruppo partigiano sottostante alla Democrazia Cristiana.

Mattei nasce ad Acqualagna in provincia di Pesaro. Giovanissimo inizia a lavorare in un'azienda conciaria come operaio divenendone dopo poco tempo direttore. A soli 26 anni conduce, pertanto, la più importante ditta della città di Matelica nelle Marche.

Trasferitosi a Milano nell'immediato anteguerra crea una piccola impresa chimica, l'"Industria chimica lombarda grassi e saponi", emergendo presto come uomo d'affari di successo.

Durante il proprio incarico all'AGIP Mattei mantiene forti contatti politici adoperandosi per il monopolio statale delle ricerche petrolifere in Val Padana (nei dintorni di Lodi) al fine di creare un'impresa integrata, capace della produzione e del trasporto, mediante la costruzione di apposite infrastrutture e della vendita di carburante.

Si deve a Mattei, peraltro, il mantenimento della proprietà statale sull'ente, in quanto forti sono le pressioni politiche favorevoli a una sua privatizzazione e in particolar modo alla cessione all'Edison. La controversia si pone anch'essa all'interno del contemporaneo dibattito relativo alla

conservazione dell'IRI e del ruolo dello Stato imprenditore.

Al progetto di un polo energetico pubblico, d'altra parte, si oppongono sia l'industria privata nazionale sia le grandi compagnie petrolifere straniere (soprattutto americane), desiderose di sfruttare le eventuali risorse petrolifere e metanifere italiane.

Il tentativo di privatizzazione viene sventato nel 1949, quando Mattei impugna la scoperta di un giacimento di metano e di una quantità se pur esigua di petrolio a Cortemaggiore, assicurando di riuscire in un breve lasso di tempo a fornire a un buon prezzo il metano a un grande numero di imprese. A questo scopo incentiva la costruzione di una rete di metanodotti nell'Italia settentrionale.

Pertanto, ritrovamenti nel sottosuolo padano di giacimenti metaniferi sono già effettuati durante il secondo conflitto mondiale. L'Italia risulta, quindi, la prima nazione europea a sfruttare questa fonte energetica.

Nel 1948, inoltre, viene scoperto nel Cremasco, a Ripalta, un grande giacimento di gas naturale. Ulteriori ritrovamenti sono effettuati nella zona della piana del Po. Vengono quindi ideate nuove reti di gasdotti per alimentare le industrie del milanese.

In realtà l'apporto di gas, quale fonte energetica abbondante e a basso costo, risulta piuttosto scarso, così come le tecnologie a disposizione non consentono ancora un uso diffuso ed economie di scala. Anche i costi di ricerca ed estrazione sono ingenti; tuttavia, le potenzialità energetiche italiane vengono sponsorizzate da Mattei in modo da vincere ulteriori ostruzionismi governativi.

Il cosiddetto "Metodo Mattei" predispone l'immediata e rapida costruzione di gasdotti in modo tale da porre le autorità politiche innanzi a fatto compiuto.

Per velocizzare i lavori i tecnici Agip stendono le tubature di notte e all'alba in zone in cui ufficialmente sarebbero autorizzati a effettuare solo delle tracce di campionatura. I gasdotti vengono poi ricoperti in modo da non recare danno né lamentele. Molti comuni apprenderanno solo mesi dopo del passaggio di alcune tratte all'interno del proprio territorio. Eventuali lamentele vengono messe a tacere mediante indennizzi, mai di grande portata e spesso rateali, o interventi di restauro condotti a spese e a nome dell'Agip.

Nel 1949 viene, inoltre, trovato un piccolo giacimento di petrolio a Cortemaggiore. La qualità e i quantitativi risultano entrambi scarsi, ma la scoperta è sufficiente per innalzare il valore delle azioni Agip e per rafforzare ulteriormente la posizione di Mattei nei confronti dell'opinione pubblica e del governo.

Nel 1952 nasce il logo dell'Agip, ovvero l'immagine del cane a sei zampe. Mattei si adopera, inoltre, per il miglioramento della struttura organizzativa e soprattutto commerciale dell'ente, affinché il servizio risulti impeccabile e primeggi a livello internazionale. Importa dal modello americano l'idea dei Motel stradali creando i primi Motel Agip.

Costituisce anche una specifica linea distributiva di gas, la Liquigas, operando una campagna prezzi vantaggiosa che gli assicura rapidamente un successo di mercato, garantito anche dalla capacità di assicurare un servizio distributivo veloce mediante l'utilizzo della rete commerciale Agip.

Forte dell'impulso dato allo sviluppo del settore metanifero, nonostante le forti opposizioni interne ed estere, Mattei idea la creazione in Italia di un'industria di raffinazione in mano a un'unica società pubblica, cui venga preposta anche la conduzione dell'attività estrattiva svolta dall'Agip e quella di distribuzione (F. Barca, S. Trento, *La parabola delle partecipazioni statali in Storia del capitalismo italiano*, pp. 297-208)

Secondo Mattei, infatti, il completamento del processo di industrializzazione italiana deve avvenire in concomitanza con la nascita di una forte industria petrolifera. Questo disegno non può avere luogo se non grazie all'intervento di un imprenditore pubblico, in quanto sarebbe inefficace un semplice progetto pianificatore da parte dello Stato e al contempo non esistono in Italia capitali privati tali da permettere l'impegno finanziario che necessiterebbe. Se, pertanto, un ente pubblico autonomo, ovvero svincolato da interferenze politiche, riuscisse ad appropriarsi delle rendite minerarie nazionali, Mattei è convinto che potrebbe attuarsi un ambizioso disegno industriale. Unica alternativa per il reperimento dei capitali costituirebbe il credito bancario, ma la sua disponibilità, peraltro, legata agli interessi dei grandi gruppi industriali italiani, appare piuttosto limitata.

Nel febbraio del 1953, nonostante l'opposizione delle maggiori imprese italiane ed estere, Mattei riesce a creare l'ENI.

ENI

L'ENI è considerato uno dei "pilastri" del miracolo economico italiano, nonché l'unica vera e propria impresa multinazionale italiana.

La crescita economica ed industriale italiana si contraddistingue per lo sviluppo di alcuni settori particolarmente bisognosi di energia, quali il petrolchimico, il siderurgico, l'automobilistico. La domanda energetica cresce, quindi, fortemente, venendo in parte soddisfatta dall'importazione di petrolio dal Medio Oriente.

Il petrolio, inoltre, viene a costituire una merce essenziale per l'emergente settore della raffinazione, che durante gli anni Cinquanta arriva a produrre più del doppio del quantitativo necessario al consumo nazionale.

Del suo approvvigionamento si occupa sostanzialmente l'ENI, che in particolar modo in seguito alla crisi di Suez del 1956-57, intraprende un'aggressiva politica di acquisizione di idrocarburi stringendo autonomi accordi con numerosi paesi produttori in particolar modo in via di sviluppo; a partire dagli anni Sessanta anche con l'Unione Sovietica.

Intense sono, infatti, le trattative portate a termine con i governi dei paesi dell'Africa e del Medio Oriente.

Senza paura di smentite si può riconoscere che l'ENI sostanzialmente è Mattei, e Mattei è l'ENI. Collabora con Mattei inoltre il manager Attilio Jacoboni, che firma numerosi accordi per nuove concessioni petrolifere e per la costruzione, nonché la gestione, di raffinerie in Marocco, Congo, Ghana, Tanzania e Tunisia.

L'ENI inizia, quindi, a concludere contratti offrendo clausole più favorevoli ai paesi produttori di quelle abitualmente previste dalle filiali create dalla Sette Sorelle, ovvero le compagnie americane che detenevano fino a quel momento il monopolio sulla fornitura di petrolio all'Europa occidentale.

Mattei sceglie peraltro di trattare con i paesi del Medio Oriente più poveri, in modo tale da assicurarsi più facilmente la loro disponibilità e offrire loro un'opportunità di rilancio non rifiutabile.

Mattei prevede, per esempio, di garantire quote dei diritti di sfruttamento maggiori del consuetudinario 50%, garantendo loro, per di più, il controllo paritetico di tutte le operazioni.

Grazie a questi accordi all'inizio degli anni Settanta l'ENI riesce ad assicurarsi il 15-20% del mercato nazionale di idrocarburi, di cui più della metà proveniente da risorse di sua proprietà situate all'estero o in Italia stessa. La quota di petrolio nazionale, tuttavia, risulta minima, in quanto la produzione ENI all'interno dei confini italiani è quasi esclusivamente costituita da gas naturale.

Per l'approvvigionamento del metano viene creato un apposito ente, la SNAM. Alla SNAM vengono affidati il trasporto, la distribuzione e la vendita del metano estratto, nonché la gestione dei metanodotti in costruzione e già esistenti. Numerosi risultano anche gli accordi esteri intrapresi dalla SNAM, che crea, per esempio, gasdotti di collegamento con l'Olanda, l'Unione Sovietica e l'Algeria.

Occorre ricordare, infine, come l'ENI oltre al settore petrolifero e metanifero, si impegni durante gli anni Sessanta, anche all'approvvigionamento dell'uranio e alla produzione di combustibile nucleare.

Il 27 ottobre 1962 la torre di controllo dell'aeroporto di Linate perde i contatti con il bireattore I-Sanp di proprietà ENI. A bordo del velivolo si trovano il presidente della società Mattei, un giornalista inglese e il pilota. L'aereo che era decollato due ore prima da Catania risulta precipitato. Pochi giorni dopo Mattei avrebbe dovuto firmare in Algeria un accordo sulla produzione del petrolio che sarebbe risultato estremamente concorrenziale e scomodo per le Sette Sorelle. Non si è ancora scoperto se l'esplosione del velivolo di Mattei debba essere reputato un tragico incidente o il risultato di un voluto sabotaggio.

Nel 1962, alla morte di Mattei sale ai vertici del gruppo Eugenio Cefis, nativo di Cividale del Friuli, già componente del gruppo dirigente dell'Agip e in seguito vicedirettore generale e assistente

del presidente all'Eni.

Cefis si adopera per mutare gli interessi del gruppo al fine di ridurre l'eccessivo indebitamento pubblico, riducendo le attività di ricerca e optando per trasferire in mano privata la raffinazione petrolifera, concentrandosi sulla distribuzione dei prodotti petroliferi e sull'industria petrolchimica.

Con l'appoggio del governo e di Banca d'Italia conquista la maggioranza della Montecatini-Edison, di cui rastrella poco a poco i titoli portando al 15% la quota del capitale detenuta da IRI ed ENI.

Nel 1971 ne diverrà, peraltro, presidente, mentre alla direzione dell'Eni subentrerà, Raffaele Girotti, nativo di Falconara Marittima in provincia d'Ancona, ingegnere idraulico e aeronautico.

La siderurgia pubblica

Il settore siderurgico è giudicato insieme a quello della chimica e delle autovetture uno dei comparti portanti dello sviluppo economico nazionale. Già durante lo stesso 1946 la produzione raggiunge il 90% delle capacità del periodo prebellico. Gli stabilimenti risultano collocati lungo le coste della Penisola ma anche nell'entroterra sono presenti impianti di rilevanti dimensioni.

Di questi l'IRI amministra tramite la Finsider l'Ilva, la Terni, la Dalmine e la Siac; la Cogne dipende, invece, dal Ministero del Tesoro. Accanto a queste aziende pubbliche, le maggiori aziende private si spartiscono il resto del mercato: Fiat, Breda, Falck, Bruzzo, Redaelli, Magona.

Nel 1951 le imprese siderurgiche ammontano complessivamente a 1.147, nemmeno l'1% dell'intero comparto manifatturiero, ma danno lavoro a oltre il 4% degli addetti all'industria. Ancora notevole è, tuttavia, la distanza con la concorrenza americana, i cui prezzi risultano ammontare a circa la metà di quelli italiani.

Differente risulta, peraltro, il tipo di conduzione del settore e in particolare la politica produttiva che distingue fortemente gli impianti di proprietà pubblica da quelli privati. Questi ultimi sostengono, infatti, prevalentemente il mantenimento delle strutture esistenti senza promuovere innovazioni tecnologiche e rifacimenti, privilegiando l'impiego del rottame per la produzione di ghise e acciai nei forni a coke o in quelli elettrici, già vantaggiosamente utilizzati da tempo all'interno dell'industria italiana. Promotore di questa politica atta al mantenimento dello status quo risulta in particolar modo Giovanni Falck, proprietario dell'omonima impresa.

Oscar Sinigaglia

Oscar Sinigaglia nasce a Roma nel 1877. Dopo essersi laureato in ingegneria, rileva nel 1894 l'azienda siderurgica paterna e la risana. Partecipa volontario alla prima guerra mondiale, nella quale si distingue ottenendo tre medaglie al valore militare, tanto che il generale Armando Diaz lo chiama

nel suo staff del comando supremo. Attivo sostenitore della causa fiumana e dell'impresa dannunziana, durante il periodo fascista segue per conto del governo il salvataggio del Banco di Roma e in seguito presta consulenze per le aziende siderurgiche. Nel 1931, quando la Banca Commerciale in difficoltà è costretta a riunire tutte le sue partecipazioni industriali in una finanziaria tutelata dallo Stato, la SOFINDIT, Sinigaglia assume l'incarico di consulente per le imprese siderurgiche. Nel 1932 diviene presidente dell'Ilva, l'azienda più importante del settore. A metà degli anni Trenta, per far fronte alla scarsa competitività della siderurgia pubblica, progetta un piano di ristrutturazione e di potenziamento degli impianti a ciclo integrale. Proprio in seguito a questo provvedimento, dopo il passaggio dell'Ilva sotto il controllo statale dell'IRI, Sinigaglia è costretto ad abbandonare l'incarico per l'ostilità degli ambienti siderurgici più conservatori e divergenze con la vecchia amministrazione aziendale.

Sinigaglia si dichiara, infatti, contrario alla creazione di cartelli e di accordi finalizzati al mantenimento di alti prezzi all'interno del settore siderurgico, privilegiandone la libera concorrenza e promuovendo l'adozione di una produzione a ciclo completo, adatta a contenere i costi e ad aumentare la competitività e la qualità dell'acciaio, ottenuto non più dalla lavorazione dei rottami ma dalla diretta trasformazione della ghisa.

Emarginato durante gli ultimi anni del regime, vede continuare il suo programma industriale dall'allievo Agostino Rocca.

Dopo la liberazione Sinigaglia ottiene grazie all'appoggio di Alcide De Gasperi la direzione della Finsider, finanziaria del comparto siderurgico a partecipazione pubblica.

Secondo Sinigaglia la siderurgia italiana dovrebbe valersi di pochi impianti, costituiti da stabilimenti importanti e di notevoli dimensioni, caratterizzati da un funzionamento a ciclo integrale e da grandi volumi produttivi, con i quali riuscire a compensare i costi necessari all'acquisto della materia prima. Al contrario dell'opinione diffusa relativa alla ridotta propensione italiana alla fabbricazione dell'acciaio, Sinigaglia ritiene, invece, che il Paese possa svincolarsi dalle importazioni di semilavorati producendo autonomamente e vantaggiosamente acciai, da destinare in particolar modo alla produzione di beni di consumo durevole (automobili, elettrodomestici, macchinari).

Principale obiettivo risulta la realizzazione a Cornigliano, vicino a Genova, di un nuovo stabilimento a ciclo integrale, finalizzato a una produzione di massa ma al contempo specializzata, in grado di soddisfare le esigenze qualitative e quantitative di differenti settori, dalla meccanica (automobili, elettrodomestici) all'industria alimentare (prodotti in scatola). Occorre ricordare, peraltro, che a Cornigliano già Rocca aveva costruito uno stabilimento a ciclo integrale ma durante l'occupazione tedesca gli impianti erano stati smantellati. Il nuovo stabilimento di Cornigliano costa più di 100 miliardi e conta una superficie pari a circa tre volte quella dell'edificio smantellato dai Tedeschi, grazie a una complicata opera di interrimento della superficie marina.

Alla costruzione dello stabilimento, inaugurato nel 1954, segue il progetto di un impianto a Taranto, destinato alla produzione di acciaio di medio-bassa qualità, nonché il rinnovamento del centro siderurgico di Piombino, vicino a Livorno, e di quello di Bagnoli, vicino a Napoli.

Particolare attenzione è offerta da Sinigaglia alla formazione del management e all'esempio tecnologico americano. Dagli Stati Uniti sono, pertanto, importati i macchinari a processo semicontinuo per la produzione standardizzata di laminati. Allo stesso tempo sono organizzati corsi di formazione del personale, che possono essere annoverati tra le prime esperienze di preparazione manageriale cui si ispireranno negli anni a venire le maggiori imprese italiane.

I problemi del Mezzogiorno

Uno dei principali problemi dell'economia italiana risulta il sottosviluppo del Meridione, che si protrae da periodi antecedenti all'unità d'Italia. Il Mezzogiorno è, infatti, caratterizzato dalla presenza di estesi latifondi e dalla scarsissima produttività del terreno agricolo, che cresce di dimensione durante il periodo di governo fascista, secondo la politica autarchica atta a favorire la coltura cerealicola.

Al termine del conflitto bellico, quindi, il settore agricolo meridionale si presenta principalmente orientato proprio alla produzione cerealicola e caratterizzato da una elevata concentrazione della proprietà.

Questa, peraltro, è mal distribuita, in quanto lo 0,5 % della popolazione detiene il 35% della terra.

Gli interessi economici dei contadini del Sud non risultano tutelati, al contrario di quelli della influente minoranza di proprietari latifondisti.

La situazione, peraltro, deriva dalla politica economica adottata per il raggiungimento del consenso al termine del XIX secolo, che tutelava gli interessi delle forze latifondiste, attuando una forte protezione sul grano meridionale in presenza di una elevata competitività estera, prevalentemente americana, danneggiando la popolazione povera, costretta ad acquistare a prezzi più elevati di quelli di mercato i beni alimentari. Questa scelta economica comportava il mantenimento di inadeguate strutture produttive che tutelate da altissime barriere doganali non sentivano l'esigenza di ammodernamento.

Per quanto concerne il settore industriale, inoltre, il Mezzogiorno conta la quasi totale assenza di impianti o abbisogna di ammodernamenti di quei pochi esistenti.

Nel 1944 per rimediare in parte alla emergente povertà meridionale viene erogato il Decreto Gullo, mediante il quale si procede all'assegnazione di terre incolte a contadini.

Nel 1949 la situazione permane, tuttavia, drammatica e assume connotati di disordine pubblico, tanto che si verificano numerosi scontri tra braccianti e polizia, nonché occupazioni di

terre in Calabria, Basilicata, Puglia e Campania.

Al contempo la nuova posizione dell'Italia in campo internazionale e i provvedimenti previsti dal piano Marshall, portano allo smantellamento di molti centri industriali obsoleti.

Nell'immediato dopoguerra la politica economica attuata in Meridione consiste prevalentemente nella realizzazione di infrastrutture, quali strade, ponti, ecc., a partire dal 1950, invece, il governo sceglie di intervenire direttamente sulla distribuzione delle terre e in particolar modo sulla promozione industriale.

Viene a questo scopo realizzata una riforma agraria, finalizzata all'esproprio delle terre incolte e al loro trasferimento a piccoli proprietari. Il governo ritiene, infatti, che in mancanza di un ceto imprenditoriale contadino il mercato agricolo richieda un atto di forza.

Nel 1950 viene, pertanto, attuata in tre fasi la Riforma fondiaria, che ha luogo inizialmente nei territori della Calabria, successivamente presso la Maremma Toscana e il Delta del Po, infine, viene promulgata una legge per la Sicilia.

In genere la riforma contempera come provvedimento l'esproprio dei terreni di tutti i proprietari che possiedono un valore superiore alle 30.000 £ di rendita catastale. Maggiore è la proprietà posseduta maggiore è la quantità di territori espropriati.

L'esproprio coinvolge circa 800.000 ettari di terreni in tutta Italia, di cui 600.000 nel solo Meridione.

I terreni espropriati sono quindi assegnati a famiglie contadine (circa 6 ettari per famiglia media); il pagamento è dilazionato in 30 anni. I proprietari espropriati sono risarciti con buoni ordinari al portatore al tasso agevolato del 3% annuo.

La riforma, finalizzata all'esproprio di terreni che risultano improduttivi, ottiene risultati diversi a seconda delle zone, ma in generale non porta significativi effetti economici, soprattutto a causa della scarsa dimensione dei lotti. Importanti sono, invece, gli effetti sociali, tra i quali, innanzitutto, la rappacificazione tra Stato e ceto contadino.

Il governo persiste, quindi, nella politica sussidiaria intervenendo nell'allocazione del risparmio, sfruttando enti pubblici autonomi per gestire le risorse e per indirizzare e favorire lo sviluppo economico. Attenzione è dedicata anche ai coltivatori diretti, che ottengono mutui agevolati e controllano dal 1949 la Federconsorzi, la Federazione Nazionale dei consorzi agrari provinciali. A favore delle piccole imprese industriali e artigiane è creata nel 1947 un'apposita sezione di credito speciale presso la Banca Nazionale del Lavoro, BNL, cui seguirà l'istituzione di appositi istituti regionali finalizzati al sostegno delle aziende meridionali, Isveimer, Irfis e Cif.

Nel 1950 viene, infatti, istituita la Cassa per opere straordinarie di pubblico interesse nel Mezzogiorno d'Italia, più nota come Cassa per il Mezzogiorno, un apposito ente finalizzato a porre le condizioni necessarie per un'industrializzazione del meridione.

La Cassa consiste in un'amministrazione autonoma, che ha per obiettivo la creazione di infrastrutture e opere pubbliche nel Meridione, al fine di innescare uno sviluppo sociale e incentivare le attività industriali.

Secondo le teorie economiche dominanti nel periodo, infatti, l'ammodernamento infrastrutturale del territorio avrebbe costituito l'indispensabile premessa per un successivo sviluppo industriale.

Il programma decennale prevede 1.200 miliardi di lire da destinare in particolar modo a opere di bonifica, alla costruzione di acquedotti, di impianti elettro-irrigui, di strade e ferrovie e in generale alle infrastrutture.

I fondi sono attinti prevalentemente da aiuti americani. Tra il 1949 e il 1950, in vista dell'esaurimento del piano Marshall, il governatore della Banca d'Italia, Donato Menichella, contratta infatti personalmente col presidente della Banca mondiale, Eugene Black, l'erogazione di prestiti per l'attuazione di un organico piano di sviluppo del Sud d'Italia.

Inizialmente, gli investimenti della Cassa riguardano l'agricoltura, in seguito più del 50% interessa l'industria. La parte più cospicua degli aiuti viene dapprima, infatti, destinata all'agricoltura, al risanamento del territorio, alla lotta alla malaria (che è definitivamente debellata).

Ingenti risorse sono in seguito, invece, indirizzate per il rafforzamento delle industrie elettrica, chimica, siderurgica e soprattutto per il potenziamento dell'industria automobilistica.

Gli incentivi all'industrializzazione avvengono mediante la creazione di 3 istituti di credito: l'ISVEIMER, per la parte continentale del Meridione, l'IRFIS, per la Sicilia, il CIS, per la Sardegna.

I finanziamenti dovrebbero essere erogati a industrie che si impegnino nella riduzione dei costi di impianto e dei costi di esercizio e in una politica di accrescimento della domanda. In realtà gli esiti sono ridotti e scarsi.

La situazione risulta, peraltro, aggravata dalla forte emigrazione che si verifica durante il periodo di boom economico. Tra la fine del XIX secolo e la prima guerra mondiale circa 6 milioni di Italiani avevano lasciato il Paese natale per cercare fortuna soprattutto oltreoceano.

Il fenomeno migratorio del dopoguerra non coinvolge più i paesi transoceanici, ma riguarda prevalentemente il continente europeo (prevalentemente Belgio, Germania, Francia, dove esistono migliori condizioni di lavoro e maggiori prospettive) e l'interno della stessa nazione italiana.

Si conta in questo periodo una emigrazione di circa 200.000 persone all'anno, di cui il 12% appartenente al Meridione.

A questo proposito la studiosa Vera Lutz sottolinea come le strade costruite nel Mezzogiorno mediante gli investimenti statali destinati alla costruzione di infrastrutture servano in realtà a facilitare alle popolazioni locali il definitivo abbandono dei loro paesi d'origine.

Alla fine degli anni Cinquanta il governo opta più marcatamente per una politica assistenziale.

Con la legge 634 del 30 luglio 1957 inaugura pertanto una nuova politica economica finalizzata alla creazione di aree di sviluppo industriale, mediante l'erogazione di contributi a fondo perduto.

Le aree di interesse sono 4: innanzitutto la Napoli, Caserta, Salerno, secondariamente Bari, Taranto, Brindisi, inoltre Catania, Siracusa e infine Portotorres in Sardegna.

Inizialmente, la legge stabilisce la sovvenzione del 20% delle spese di costruzione di nuovi impianti. Inoltre, la Pubblica Amministrazione si impegna a spendere presso le imprese meridionali il 30% dei fondi destinati alle forniture e il 40% degli investimenti industriali.

La legge predispone, infine, la costituzione del Comitato dei Ministri per il Mezzogiorno, finalizzato al coordinamento e alla sorveglianza delle differenti iniziative imprenditoriali.

Conseguentemente, tra il 1958 e il 1963 si verifica la prima ondata di investimenti nel Meridione per l'attivazione di nuovi impianti da parte di importanti aziende del Nord Italia, quali, per esempio, la Montedison e l'Italsider.

Vengono, quindi, realizzate sia da parte di imprese private presenti nel Settentrione sia da aziende a partecipazione statale grandi complessi industriali, soprattutto nel settore chimico: in Puglia, vicino a Brindisi, sorge il polo petrolchimico Montedison; in Sicilia, allo stesso modo sono create le raffinerie di Gela e di Siracusa. La creazione, tuttavia, di impianti in aree prive delle necessarie infrastrutture e di collegamenti genera forti diseconomie. Questo scriteriata politica industriale espansiva sarà, inoltre, accompagnata da un generalizzato calo della domanda.

TABELLA N. 7

9. L'AVVENTO DEL CENTRO-SINISTRA E LA FINE DI UN'EPOCA: GLI ANNI SESSANTA

9.1. Problematiche emergenti

Gli anni Sessanta, e in particolare il 1963, imprimono un profondo cambiamento al tessuto socio-economico e politico italiano: interrompono quel periodo di continuità nello sviluppo economico, che iniziato negli anni Venti e nonostante la seconda guerra mondiale, riprende con la fine delle ostilità belliche. Paradossalmente c'è una maggiore continuità fra il 1945-46 piuttosto che il 1962-1963.

Le cause sono riconducibili a diversi fattori.

1) Alla conduzione politica centrista, caratterizzata dalla prevalenza del partito democristiano sostenuto dal partito liberale, subentra un governo democristiano appoggiato esternamente dal partito socialista, cui segue durante l'anno successivo il primo governo italiano di centro-sinistra presieduto da Amintore Fanfani. Di conseguenza, con l'avvento dei socialisti, muta l'assetto della politica economica; basti pensare al meridione, dove alla politica strutturale si sostituisce una politica di sovvenzione. Del cambiamento politico risentono necessariamente anche le unità industriali a causa dell'abituale legame tra Stato e imprese che contraddistingue da tempo l'economia nazionale. In Italia, infatti, quasi tutte le aziende, che divengono importanti industrie, necessitano in una qualche fase del loro sviluppo del sostegno governativo, grazie al quale riescono a permanere sul mercato, pur non apportando nessun tipo di ammodernamento alle strutture economico-finanziarie.

2) Dal mutamento degli obiettivi di politica economica deriva la nazionalizzazione dell'energia elettrica.

3) Si riscontra una maggiore contiguità tra l'azione di governo, non più neutrale, ma vicina al sindacato: si parla infatti di politica di sostegno al sindacato.

4) Viene introdotta la pianificazione economica: il primo modello econometrico nazionale è designato da Carlo, governatore della Banca d'Italia.

5) Nascono i partiti politici come strumenti organizzati: Fanfani organizza militarmente il partito, ciò significa maggiori soldi. Quindi l'Iri diventa finanziatore della Dc e i posti dirigenziali nell'Iri vengono assegnati non più in base competenze e capacità, ma secondo logiche partitiche, di conseguenza vengono meno quei criteri di efficacia ed efficienza che avevano caratterizzato l'Istituto durante gli anni Trenta e Cinquanta. Il caso della siderurgia ne rappresenta l'emblema.

Tra il 1958 e il 1963 la forte crescita degli investimenti e dei consumi, sospinti questi ultimi dal

consistente aumento dei salari, si traduce in un rapido aumento degli acquisti di beni dall'estero e produce tensioni nella bilancia dei pagamenti.

Nel 1960, infatti, ha inizio una fase caratterizzata dall'ampliamento dello squilibrio commerciale.

L'emergere di un elevato passivo nei conti con l'estero e le tensioni nella dinamica dei prezzi comportano l'adozione dei rigidi interventi governativi restrittivi a partire dalla fine del 1963-inizio.

Dall'anno successivo la crescita dei consumi e degli investimenti subisce un forte rallentamento.

Le importazioni si riducono corrispondentemente mentre le esportazioni svolgono un fondamentale ruolo di sostegno e di stabilizzatore: a fronte della marcata flessione della domanda interna i mercati esteri si rivelano un importante sbocco per le merci italiane.

Nel 1973 il tasso inflativo arriva ad ammontare a circa il 10% per raddoppiare addirittura negli anni successivi.

9.2. Le compagnie attive nel settore elettrico prima della nazionalizzazione

Prima di questo provvedimento, il settore risulta controllato da cinque grandi gruppi, ovvero dalla Sade, finalizzata alla produzione e alla distribuzione dell'energia nelle regioni venete e in parte dell'Emilia, dall'Edison, che gestisce tramite anche delle consociate le reti lombarda, ligure ed emiliana, dalla Sip, per il Piemonte, dalla Centrale in Toscana, Lazio e Sardegna, e infine dalla Sme che rifornisce la zona del napoletano.

Il gruppo Sade è collegato alle famiglie Volpi, Cini e Gaggia, cui fa capo la società finanziaria Sviluppo.

Successivamente al primo conflitto mondiale la rete di trasporto viene estesa tanto che l'attività della SADE viene a svilupparsi dalle Alpi Venete al mare Adriatico fino alla Romagna e all'Emilia mediante l'assunzione di una partecipazione nella Società Bolognese di Elettricità.

Edison è la più antica società italiana d'energia elettrica nonché una delle più antiche al mondo.

Nel secondo dopoguerra il capitale dell'Edison risulta controllato, mediante un sistema di partecipazioni incrociate, da alcune consociate, tra cui spicca l'Italpi. Il capitale sociale è, tuttavia, estremamente polverizzato tra circa 150.000 azionisti. Le famiglie industriali cui fa capo la Edison sono Crespi, Conti, Pirelli e Feltrinelli. Interessi comuni collegano, inoltre, la Società a Pesenti e a Falck; quest'ultimo, peraltro, è uno dei maggiori clienti, cui serve l'energia Edison per il funzionamento della propria industria siderurgica, impiantata nel milanese.

Alla vigilia della nazionalizzazione, la produzione del gruppo Edison ammonta a circa 12,4 miliardi di chilowatt/ora, di cui circa 9 di origine idroelettrica.

Le origini della Sip risalgono al 20 giugno 1899, quando fu costituita a Milano la Società industriale elettrochimica di Pont-Saint-Martin.

Nel 1962 la Sip appartiene, quindi, al gruppo IRI. La società, tuttavia, non risente della proprietà governativa ed è amministrata in modo privatistico.

La SME (Società Meridionale di Elettricità) nasce nel 1899 per opera della Compagnia Napoletana di Illuminazione e Gas, della COMIT e della Società Franco Suisse di Ginevra. Risulta attiva nel Meridione, in particolar modo in Campania.

Alle soglie della nazionalizzazione, la Sme appartiene in parte all'IRI, in parte a Bastogi. La società può essere, quindi, rappresentativa di un connubio tra pubblico e privato. La Bastogi, peraltro, conta un portafoglio in cui le partecipazioni elettriche rappresentano il 60% per un valore di 35 miliardi di lire.

Infine, l'esperto finanziere Luigi Bruno, parente degli Orlando, dirige la Centrale dove una particolare autorità è esercitata anche dai Pirelli. La Società è, infatti, controllata da una partecipazione incrociata con la Generalfin, ma dipende anche dai gruppi Pirelli e Orlando, cui fornisce l'energia.

Ovviamente, tutte e cinque le società, capitanate dall'Edison, si dichiarano contrarie alla nazionalizzazione, mobilitando anche la stampa, la Borsa e Confindustria. La battaglia che dura circa 4 anni, dal 1958 al 1962, si conclude a loro sfavore.

Nel 1962 viene, pertanto, creato l'Ente nazionale per l'Energia elettrica (ENEL) mediante il trasferimento allo Stato delle attività elettriche esercitate dai gruppi privati, che ricevono in cambio 2.200 miliardi tra indennizzi e interessi.

9.3. La nazionalizzazione dell'energia elettrica: la nascita dell'Enel

È il 27 novembre 1962 quando la Camera dei Deputati approva in via definitiva, dopo un lungo dibattito parlamentare, il provvedimento di nazionalizzazione del sistema elettrico, con l'obiettivo di utilizzare in modo ottimale le risorse, di soddisfare la crescente domanda di energia e di consentire condizioni uniformi di trattamento. Il 6 dicembre dello stesso anno il provvedimento diventa legge: nasce così Enel, Ente Nazionale per l'Energia Elettrica. L'ente risulta finalizzato alle attività di produzione, importazione ed esportazione, trasporto, trasformazione, distribuzione e vendita dell'energia elettrica.

Nel 1963 l'Enel inizia di fatto la sua attività assorbendo gradualmente le imprese elettriche esistenti. Le reti che vengono via via acquisite sono parcellizzate e disomogenee. D'altra parte i consumi elettrici pro capite italiani risultano ancora notevolmente inferiori rispetto a quelli dei principali paesi europei. Il servizio elettrico inoltre non raggiunge tutti gli italiani: il censimento generale della popolazione del 1961 rileva che più di 700.000 abitazioni, pari al 5,1 per cento di

quelle censite, sono prive di elettricità. In Meridione lo scompenso risulta più acuito.

Per finanziare l'espansione dei suoi impianti, nel 1965 l'Enel emette sul mercato due prestiti obbligazionari. Una prima emissione sul mercato italiano per un importo di 75 miliardi di lire. Una seconda di 100 miliardi di lire in Italia e 37 miliardi di lire negli altri paesi della Comunità Europea.

Progressivamente la società si espande, tanto che nei primi anni Settanta, secondo un'indagine condotta da Mediobanca, l'ENEL risulta diventata la seconda industria italiana per fatturato dopo la Fiat. Il disegno di una rete di trasmissione adeguata alle necessità del Paese si va completando con il varo della linea 380 kV Firenze-Roma. Vengono inoltre realizzate interconnessioni a 380 kV con la Francia e la Svizzera. Nel 1971 il consumo di energia elettrica per abitante in Italia raggiunge 2.035 kWh. Lo squilibrio tra il Nord e il Sud del Paese è, peraltro, ancora molto forte, così come ampio risulta il divario tra l'Italia e i paesi esteri.

All'interno della CEE, per esempio, il consumo medio per abitante ammonta a 3.133 kWh.

9.4. Le imprese elettriche dopo la nazionalizzazione dell'energia elettrica

La scelta della nazionalizzazione è un momento cruciale per le imprese italiane nel dopoguerra. Lo Stato acquista gli impianti di produzione di energia elettrica erogando indennizzi alle Società che ne detengono la proprietà. Il governo sceglie, infatti, di erogare loro grandi somme di denaro sperando che queste vengano investite e generino nuove possibilità industriali. I soldi, invece, vengono usati dalle ditte italiane per operazioni di profitto a breve termine. Solo raramente, infatti, i rimborsi della nazionalizzazione vengono reinvestiti.

Nonostante il notevole apporto di capitali, infatti, sia la Sade, sia La Centrale e Bastogi giungono alla nazionalizzazione senza aver predisposto un intervento imprenditoriale alternativo. Pertanto, i miliardi derivati dagli indennizzi restano inutilizzati a prova di una diffusa inerzia imprenditoriale.

La Sade tenta di affermarsi nel settore alimentare, fallendo in tre affari, quali Bellentani, De Rica, Bertolli; in seguito viene fusa con la Montecatini.

Anche la Centrale dapprima si interessa all'industria alimentare, per poi tentare il comparto delle costruzioni, della produzione di elettrodomestici e la via della grande distribuzione. Tuttavia, il fallimento è totale. Poco a poco si ritirano, pertanto, i due maggiori gruppi di controllo, innanzitutto la Pirelli, cui viene bocciata la proposta di fusione, in seguito la famiglia Orlando. Si interessa nel frattempo alla Società il gruppo Bonomi, ma più tardi il gruppo viene rilevato da Michele Sindona fiancheggiato dalla Hambros di Londra.

Il progetto di Sindona mira a impossessarsi anche della Bastogi e di fonderla con la Centrale al fine di creare una imponente società finanziaria. La rincorsa alla Bastogi, tuttavia, fallisce e Sindona, non più interessato alla proprietà della sola Centrale, vende il gruppo al Banco Ambrosiano. Anche

in questo caso i miliardi derivati dagli indennizzi governativi non portano, pertanto, a nessuna valida realizzazione imprenditoriale.

Per quanto concerne la Bastogi, la società si impegna nel campo dei traghetti e del trasporto marittimo. Il resto del capitale viene impegnato fondamentalmente in partecipazioni azionarie in Sme, Italcementi e Montedison.

D'altra parte, la gestione di queste società, così differente per necessità dall'esperienza in campo elettrico fa propendere per lasciare la conduzione in mano a chi le aveva gestite precedentemente, anche se non in modo adeguato. Ne conseguono pertanto oneri e pesanti perdite delle società capogruppo, che verranno a loro volta assorbite. Inoltre, le società che mutano il proprio impegno settoriale sono costrette ora a immettersi in un mercato, non più caratterizzato da una struttura prevalentemente monopolistica, ma concorrenziale, pur avendo in buona parte già diversificato il proprio impegno produttivo.

L'IRI è l'unica a utilizzare i capitali derivanti dagli indennizzi, investendo quelli della Sip nella telefonia e nelle telecomunicazioni, destinando i 200 miliardi della Sme nel settore siderurgico dell'Italsider e impiegando i restanti capitali per la creazione di un gruppo alimentare, che viene a controllare Star, Cirio, Motta, Alemagna e in seguito l'Alimont, cui fanno capo a loro volta Pavesi, Epea, De Rica, Cora, Bellentani, Bertolli.

Anche la Edison cerca di investire in un progetto industriale i proventi della Nazionalizzazione, interessandosi al settore chimico e promuovendo la fusione con la Montecatini.

In seguito alla nazionalizzazione dell'energia elettrica, nel corso di un biennio, tra il 1963 e il 1965, scompaiono, peraltro, molte società precedentemente quotate in borsa, con grave danno per gli azionisti.

9.5. Situazione industriale e politica economica

Le aziende settentrionali, in crisi, soprattutto nei confronti della concorrenza straniera, iniziano a rivolgersi al mercato meridionale, che a causa della sua arretratezza presenta ancora margini di crescita. L'arrivo di queste industrie, tuttavia, crea concorrenza alle piccole ditte del Mezzogiorno, che soccombono per mancanza sia di organizzazione strutturale sia di mentalità imprenditoriale.

Nel decennio Sessanta si intensificano, inoltre, le ristrutturazioni aziendali, che nel sistema economico italiano assumono connotazioni e caratteristiche finanziarie, in quanto non intervengono modificando il sistema produttivo ma privilegiando l'incorporazione e la scorporazione di imprese.

Si verificano, inoltre, numerose fusioni aziendali. L'abbondanza di liquidità, infatti, spinge le vecchie società elettriche a fondersi per dare vita a nuovi progetti industriali. Le fusioni cui si dà luogo si caratterizzano, peraltro, per risultare la somma delle due aziende precedenti anziché

caratterizzarsi per la nascita di una nuova entità tecnico-organizzativa che presenti elementi di novità e che elimini i doppioni.

Il tipo di fusioni attuate non comporta, quindi, la costruzione di nuovi impianti, la chiusura di quelli inefficienti, licenziamenti, il rinnovo delle gerarchie manageriali, mirando a ottenere mediante la diversificazione migliori economie di scala e un nuovo disegno organizzativo, ma conservano lo status quo dando luogo a diseconomie e sprechi.

Si diffonde, inoltre, la pratica del decentramento produttivo, ovvero la scelta di dislocare in più impianti la produzione precedentemente assolta da un unico stabilimento.

A fronte di questa critica situazione e in presenza di forti problemi inflativi, si sarebbe probabilmente dovuta applicare una svalutazione della lira al fine di meglio collocare all'estero i prodotti dell'industria italiana.

Il FMI, tuttavia, consiglia il governo italiano di ricorrere a finanziamenti internazionali per sostenere la bilancia dei pagamenti. Le autorità governative decidono, pertanto, di non abbandonare la parità esterna della lira, mentre il Governatore di Banca d'Italia, Guido Carli, ottiene nel 1964 dagli Stati Uniti un prestito di 1 miliardo di dollari.

Il prestito è reso noto al pubblico al fine di sottolineare l'impegno nazionale per risanare la situazione e combattere la speculazione al ribasso contro la lira.

Per riportare la bilancia dei pagamenti in attivo, inoltre, in assenza di una manovra monetaria, nel 1964 Carli impone una politica deflazionistica. Il governo decide di intervenire per comprimere la domanda e opta a questo scopo per la realizzazione di una stretta creditizia.

Relativamente, peraltro, alle motivazioni che hanno provocato il disavanzo nella bilancia dei pagamenti concorrono teorie differenti.

Il fenomeno può essere ricondotto all'aumento della domanda che provoca un conseguente incremento delle importazioni, ma può ritenersi provocato principalmente dall'ingente flusso di denaro che si scopre diretto verso i mercati esteri, dove gli Italiani riescono a acquistare titoli azionari a condizioni particolarmente vantaggiosi, in quanto agevolati dall'elevato tasso di inflazione nazionale. In un regime di parità monetaria, infatti, i titoli esteri divengono più convenienti.

Il flusso di denaro italiano è in parte provocato anche da una scelta politica dei governi di centro-sinistra che decidono di introdurre una tassazione sul reddito derivante da titoli azionari, incentivando in questo modo la fuga dei capitali verso l'estero.

Peraltro, inoltre, la nazionalizzazione dell'energia elettrica, attuata nel 1962, provoca una ingente emissione di fondi pubblici verso le imprese private, che ottenendo una elevata improvvisa liquidità ritengono per le suddette motivazioni conveniente il suo investimento all'estero.

Una politica più lungimirante avrebbe dovuto impedire rimborsi in denaro circolante o facilitare il suo impiego in Italia.

Il periodo, come già sottolineato, è contraddistinto da scelte economiche dettate da esigenze politiche e non di mercato. L'attuazione di una stretta creditizia ne è un esempio, essendo riconducibile alla progressiva esposizione delle banche nei confronti delle grandi imprese, dalle quali non riescono più a farsi rimborsare i propri investimenti. D'altra parte la scelta di sostenere finanziariamente la grande industria è frutto a sua volta di una precedente scelta politica. Il Credito Italiano, per esempio, copre i debiti della Fiat optando per un provvedimento politico più che per una disposizione conseguente all'andamento del mercato.

Se fino al 1963, quindi, gli interventi diretti da parte dello Stato sono pochi, a partire dal 1963 il ruolo governativo si estende.

Nel dettaglio la stretta creditizia comporta una netta riduzione nelle disponibilità finanziarie di Banca d'Italia, che passa da 1.200 miliardi di lire nel 1962 a soli 150 miliardi nel 1964.

Ovviamente il provvedimento provoca un'immediata caduta degli investimenti causando un crollo nell'occupazione (solo nel settore manifatturiero si perdono 140.000 posti di lavoro) e una flessione della domanda. Segue al provvedimento, quindi, un periodo di depressione.

Alla conseguente caduta della produzione e degli investimenti, tuttavia, corrisponde un repentino crollo del conflitto sindacale. Le industrie, peraltro, si giovano ora di una nuova ondata migratoria dal Sud, rilanciando la crescita mediante l'intensificazione dei ritmi produttivi. La produttività conseguentemente aumenta in misura molto superiore sia rispetto alle retribuzioni sia agli investimenti, in particolar modo nei settori industriali metallurgico, meccanico e chimico.

Fra il 1963 e il 1968 cala il livello degli investimenti mentre la produttività oraria cresce annualmente del 6%; l'aumento complessivo della produzione aumenta a sua volta del 58% tra il 1961 e il 1966, ma la contemporanea crescita occupazionale ammonta solo all'1,5%, ponendo le basi per un ulteriore esplosivo conflitto sindacale.

9.5.1. Fusione Montecatini-Sade

La Montecatini è una delle aziende che si ritiene traini il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana, insieme alla Pirelli, all'Olivetti, alla Fiat e all'ENI. Nel 1959, per esempio, l'azienda attua una strategia ritenuta audace e innovativa creando negli Stati Uniti la società Novamont, che in realtà, tuttavia, si rivelerà priva di solide basi.

Nel 1963 ha luogo la fusione tra la Montecatini e la Sade. La Sade risulta in questo periodo sull'orlo del fallimento, in seguito alla tragedia verificatasi alla diga del Vajont.

La sera del 9 ottobre 1963 una massa di circa 300 milioni di metri cubi di roccia si stacca dal Monte Toc e precipita nel sottostante bacino idroelettrico del Vajont.

Un'ondata di oltre 30 milioni di metri cubi, alta più di 200 metri, scavalca la diga, investendo paesi e borgate della valle del Piave e provocando più di 2.000 morti: Erto, Casso e Longarone sono

tra le località più colpite. La diga del Vajont era stata realizzata dall'impresa Torno e all'epoca della sua costruzione risulta la diga a doppio arco più alta del mondo.

Nonostante la tragedia, la struttura finanziaria della Sade appare solida e vanta nei confronti della neonata Enel un credito di circa 170 di miliardi di lire.

D'altra parte l'anno antecedente alla fusione l'azienda aveva chiuso l'esercizio con un utile di 7 miliardi e 600 milioni. La Montecatini, invece, presentava nel 1963 oltre 400 milioni di debiti. La Montecatini dovrebbe figurare nell'accordo come la partner forte dal punto di vista industriale, vantando un'importante e fiorente produzione chimica.

L'accordo è firmato in condizioni di quasi parità ma risulta particolarmente vantaggioso per la Montecatini, in quanto il presidente Vittorio Cini, riesce a riservare solo 3 posti alla Sade nel consiglio di amministrazione e per di più ottiene un cambio di 4 azioni Sade contro 3 delle Montecatini.

Responsabile di condizioni così svantaggiose per la Sade è, come detto, Vittorio Cini, presidente incaricato della gestione dell'accordo, che risulta, peraltro, non possedere più azioni dell'azienda.

9.5.2. Fusione Montecatini-Edison

Nel 1965, viene firmato un accordo tra la Montecatini, che si presenta una società all'avanguardia per il know-how, e la Edison, impresa caratterizzata da elevata liquidità.

L'assemblea del 26 marzo 1966 delibera la fusione per incorporazione in Edison della Montecatini. La denominazione sociale viene modificata in "Montecatini Edison Spa".

L'accordo dovrebbe dare luogo a un grande gruppo competitivo a livello internazionale nella chimica avanzata. Mediobanca idea peraltro la fusione per evitare sprechi e duplicazioni di due imprese entrambe impegnate e indebolitesi nel settore petrolchimico. La Montecatini-Edison nasce effettivamente come un gigante che controlla il 20% del mercato europeo di materie plastiche, il 10% di quello delle fibre sintetiche e fertilizzanti. La fusione avrebbe dovuto aver luogo sotto forma di incorporazione grazie alle risorse finanziarie derivanti all'Edison dagli indennizzi conseguenti alla nazionalizzazione della produzione di energia elettrica.

Tuttavia, la Montecatini dopo l'accordo con la Sade presenta difficoltà finanziarie e organizzative, né conta più solo il settore chimico ma si è espansa in numerose altre attività (alimentare, elettrica, mineraria, meccanica, delle assicurazioni e dell'abbigliamento), tanto è vero che su 177 stabilimenti solo 77 sono finalizzati alla produzione chimica.

La fusione è ancora una volta mal gestita e non dà luogo a una ristrutturazione industriale.

Le azioni Montedison crollano in pochi anni, passando da un valore nel 1967 pari a 1.290 lire l'una, a quello di 624 lire nel 1971.

9.5.3. Fusione Bastogi-Italpi

Nel 1972 viene attuata un'altra fusione particolarmente importante, ovvero tra Bastogi e Italpi, finanziaria creata dalla Montedison nel 1955 con il ruolo di parziale controllo dell'azienda stessa di cui detiene numerose quote azionarie

Una volta insediatisi alla conduzione della Montedison, Eugenio Cefis cerca di progettare un piano per assicurare alla società l'autonomia dall'Eni, che egli stesso quando ne era presidente aveva limitato, insistendo sulla necessità di una scalata statale al comparto chimico al fine di garantire un adeguato sviluppo e un'azione di sorveglianza finalizzata all'interesse pubblico. Per liberarsi, quindi, da questa politica di controllo, innanzitutto Cefis propone come suo successore il suo delfino Girotti, in seguito cerca di creare un nuovo assetto azionario. A questo scopo idea con la collaborazione di Mediobanca una fusione di Italpi con Bastogi: questa, infatti, risulta già azionista di Montedison, così come lo è Italpi; pertanto, in occasione di una fusione la Montedison che a sua volta possiede un forte controllo su Italpi sarebbe tenuta a cedere le azioni alla Bastogi la quale in cambio dovrebbe trasferire altre proprie azioni alla Montedison, che al termine dell'affare si troverebbe nella posizione di un sostanziale controllo sulla Bastogi stessa. Risulta evidente che chi si fosse posto alla conduzione di una società nata dalla fusione delle due finanziarie, avrebbe potuto controllare efficacemente la Montedison.

Per attuare questo ingegnoso piano, Cefis cerca, pertanto, il consenso da parte del presidente della Bastogi, Tullio Torchiani, e tenta di accordarsi con Carlo Pesenti, il più importante azionista della Società.

Al contempo, tuttavia, entra in competizione con questo progetto un analogo disegno ideato dal finanziere Michele Sindona, che mira da anni a formare un vasto impero bancario e finanziario in Italia. Sindona controlla già due piccole banche private, l'Unione e la Privata finanziaria, mentre non è riuscito a insediarsi nella Banca Nazionale dell'Agricoltura, il cui controllo gli viene negato per l'opposizione di Banca d'Italia. Sindona ripiega, pertanto, interessandosi alle banche sottostanti a Pesenti e in particolar modo all'Istituto Bancario Italiano (Ibi), perno finanziario del gruppo Italcementi, il cui 10% appartiene alla Bastogi. Sindona progetta, quindi, di attuare al contempo la scalata nei confronti di entrambi i gruppi, Bastogi e Pesenti al fine di costringere Pesenti a cederli le banche. Poco a poco rastrella numerose azioni sia di Italcementi sia di Bastogi; per rivendere a Pesenti il pacchetto azionario di cui si è impossessato Sindona chiede a Pesenti uno scambio con l'Ibi, ma ottiene un secco rifiuto ed è costretto a venderglicle, sebbene a caro prezzo. Sindona continua comunque a impossessarsi di azioni della Bastogi e riesce a prendere il controllo anche della Centrale. Per la realizzazione del suo progetto ora a Sindona manca solo il possesso della Bastogi.

Tuttavia, Cefis riesce a stringere i tempi e a concordare la fusione tra Italdi e Bastogi. 14 miliardi di partecipazioni sono conferite all'Italdi, mentre la Montedison si appropria delle azioni appartenenti alla finanziaria nel settore alimentare, ammontanti a un valore di circa 25 miliardi.

La società che nasce dalla fusione aumenta il proprio capitale da 60 a 137 miliardi e conta numerose partecipazioni nell'Italcementi (10,55% del capitale), nella Sme (15,31%), nella Montedison (oltre il 7%), nei Beni Stabili (49,74%), nella Pirelli (2,65%) e nel Credito Italiano (6,27%). La Montedison possiede 4 milioni di azioni Bastogi nonché il 45% dell'Italdi, pertanto, poiché il progetto di fusione prevede che per ogni azione Italdi vengano assegnate due azioni Bastogi, la Montedison alla fine dell'operazione di fusione diviene il più grande azionista della società. Il pacchetto azionario in mano a Sindona risulta, quindi, ormai privo di valore e di potere di controllo.

9.6. Sindacato

A partire dal 1963, la presenza del sindacato all'interno del sistema politico italiano si acuisce progressivamente. Il conflitto sociale cresce in particolare nella grande industria e nelle importanti imprese familiari, favorito anche dall'elevata concentrazione logistica di numerosi dipendenti all'interno dello stesso impianto. La grande industria viene, quindi, paralizzata dalle lotte sindacali, che bloccano l'economia nazionale.

Gli anni 1962-63 e 1968-69 sono ricordati in particolare come i periodi maggiormente contraddistinti dalla proclamazione di scioperi. Nel settembre del 1969 inizia, inoltre, a Torino il "lungo autunno caldo", durante il quale si astengono spontaneamente dal lavoro 800 dipendenti FIAT, cui l'azienda risponde con la cassa integrazione di 25 mila individui. Il provvedimento viene, quindi, contestato dal sindacato che si pone alla guida della protesta. L'autunno caldo porta, peraltro, alla perdita di 200 milioni di ore lavoro, più del triplo di quanto hanno fatto perdere le prime rimostranze sindacali nel 1962. Anche se in dicembre lo sciopero alla FIAT si conclude, la conflittualità sindacale si protrae fino al 1972, ovvero fino al rinnovo contrattuale. Per di più, oltre al rincaro dei salari monetari le aziende devono ora fronteggiare nuovi vincoli legislativi, dettati dalla creazione di numerosi enti, come l'INPS, per esempio, che appesantiscono il mercato del lavoro.

Gli squilibri di questo periodo danno luogo a una struttura industriale dualistica. La conflittualità sindacale spinge per creare un'economia protetta e controllata, influenzando il costo del lavoro delle grandi industrie, all'interno delle quali il suo peso risulta più forte. Conseguentemente, le piccole e medie industrie risentono molto meno della sua influenza e possono gestire i dipendenti più autonomamente. Il nuovo decennio si caratterizza, infatti, per un progressivo aumento d'importanza della piccola industria, in particolar modo alimentare e manifatturiera.

Secondo la studiosa Vera Lutz i sindacati, avendo un maggiore potere contrattuale di quanto dovrebbe essere loro assegnato dal mercato in seguito all'elevato sostegno concesso dalle organizzazioni politiche, riescono a ottenere, risultati in termini di retribuzione, maggiori rispetto a quelli raggiungibili mediante il rapporto tra domanda e offerta. Là dove normalmente la richiesta supera l'offerta di lavoro, i salari sono abitualmente più elevati (è questo il caso per esempio degli Usa e della Germania); in presenza, invece, di alte remunerazioni nonostante l'assenza di esubero di domanda, le industrie indirizzano i propri investimenti verso l'acquisto di macchinari, in quanto risulta più conveniente finanziare un ammodernamento tecnologico piuttosto che erogare alte paghe.

Le tensioni sociali si riflettono ovviamente in un aumento del costo del lavoro, in precedenza tra i più bassi d'Europa. Nel 1963, per esempio, il contratto dei metalmeccanici prevede aumenti salariali superiori del 30% rispetto al precedente, imponendo un onere di 140 miliardi alle imprese. Dal 1961 al 1964 i salari medi nell'industria meccanica crescono, inoltre, del 45,6%, nel settore tessile del 52,7% e in quello chimico del 50,4%.

Conseguentemente gli imprenditori si vedono costretti a ridurre e contenere i costi di produzione al fine di mantenere competitività sul mercato.

Come detto, risente del fenomeno soprattutto la grande industria, mentre le piccole-medio imprese riescono a godere ancora di una certa concorrenzialità. Poiché in questo periodo i prezzi internazionali sono stabili, l'aumento del costo del lavoro provoca, infatti, una riduzione del profitto degli imprenditori che esportano i propri prodotti. Inoltre, l'incremento retributivo provoca un aumento dell'inflazione, che a sua volta comporta una maggiorazione nella domanda e porta conseguentemente a un disavanzo nella bilancia commerciale, dando luogo a un incremento delle importazioni.

Data l'elevata conflittualità sindacale sono, quindi, presi provvedimenti legislativi mirati all'introduzione di riforme nel mondo del lavoro. In Italia diviene conseguentemente molto difficile, se non impossibile, licenziare personale e al contempo cessare l'attività o addirittura fallire, in quanto lo Stato subentra nella gestione dell'impresa, perseguendo, peraltro, criteri diseconomici. Per di più, se il periodo 1963-1969 è caratterizzato dal permanere del fenomeno migratorio, a partire dal '69 si verifica una radicale diminuzione che contribuisce ad acuire lo stato disoccupazionale dell'industria italiana, che non può, quindi, più essere contenuto mediante l'espatrio di parte della popolazione.

9.7. Pianificazione economica

Il governo inizia a programmare piani di sviluppo economico, predisponendo e prevedendo la durata degli interventi e i parametri da considerare.

La programmazione economica ha, peraltro, tradizione di vecchia data e conta un periodo di particolare importanza negli anni Trenta del XX secolo. Già nell'immediato dopoguerra, infatti, in Inghilterra il governo laburista aveva adottato un piano di politica economica, così come l'Olanda aveva elaborato un programma quadriennale; la Francia, inoltre, aveva costituito un Commissariat au plan al fine di ristrutturare i settori di base e garantire l'impiego della manodopera. A questo scopo in tutte le suddette nazioni, ma anche in Austria, veniva attuato un programma di nazionalizzazioni di infrastrutture e servizi, settori industriali in declino, imprese in difficoltà e banche.

In Italia, solo una parte della Sinistra riconosceva eventuali vantaggi alla programmazione, mentre il partito comunista rivelava evidente scetticismo e guardava all'IRI con forte diffidenza in quanto ente ereditato dal fascismo. La Sinistra puntava, d'altra parte, ad affrontare problemi di immediata urgenza quali la disoccupazione, la scarsità di beni di sussistenza, la riforma agraria e l'abolizione del latifondismo meridionale, considerato come uno dei maggiori ostacoli all'evoluzione democratica ed economica del Paese.

Successivamente al conflitto bellico, il primo progetto di pianificazione, il cosiddetto Piano Vanoni, è definito nel 1954 e applicato dieci anni dopo.

Sono individuati tre problemi principali cui far fronte: innanzitutto la disoccupazione, per eliminare la quale il piano prevede progressivamente la creazione di 4 milioni di nuovi posti di lavoro; secondariamente il disavanzo nella bilancia dei pagamenti, che il piano si pone l'obiettivo di portare in pareggio; infine, lo squilibrio Nord-Sud.

Il provvedimento Vanoni, che interviene profondamente anche in materia fiscale, prevede, inoltre, un aumento di produttività pari al 3% annuo. Il tasso di risparmio necessario a questo incremento avrebbe dovuto posizionarsi intorno al valore del 18% annuo.

L'esigenza di pianificazione economica è condivisa, peraltro, all'unanimità dagli economisti dell'epoca, in quanto si diffondono le teorie espresse da Keynes. Questi, tuttavia, ritiene che lo sviluppo economico debba essere sostenuto esclusivamente da investimenti privati. Nel modello keynesiano, inoltre, lo sviluppo è continuo e può essere mantenuto tale intervenendo sulla domanda e, quindi, sugli stessi investimenti privati, protagonisti dell'incremento. L'occupazione è conseguentemente sostenuta anch'essa da investimenti privati.

Al contrario degli insegnamenti keynesiani, in Italia si decide di promuovere l'occupazione mediante la spesa pubblica. Aumenta ulteriormente, infatti, in questo periodo il settore terziario pubblico, i cui fondi coprono nel 1964 il 69% dei finanziamenti complessivi.

La programmazione economica diviene, quindi, anche programmazione sociale.

Il primo vero documento di programmazione economica italiana è, comunque, approvato nel 1967. Risultano evidenti alcune contraddizioni di questo esempio di pianificazione, in quanto

innanzitutto il piano postula una sorta di libero mercato nella realtà inesistente poiché l'economia nazionale del periodo è ormai contraddistinta da una forte presenza statale.

9.7.III comparto siderurgico negli anni Sessanta

Nel 1961, nell'ambito di una strategia di riassetto del settore basata sulla specializzazione produttiva per stabilimento, si perviene alla costituzione dell'Italsider – Altiforni e Acciaierie Riunite Ilva-Cornigliano; nello stesso anno entra in funzione il tubificio di Taranto, primo nucleo della costruzione del quarto centro a ciclo integrale avviata un anno prima.

L'eccezionale espansione della capacità produttiva, innescata dal crescente ottimismo sulle prospettive di crescita del mercato, si accompagna alla massiccia introduzione di processi innovativi di lavorazione, attraverso l'adozione di convertitori ad ossigeno sia negli impianti di vecchia concezione, sia nella struttura produttiva di Taranto. Significativi appaiono anche i progressi nel campo della programmazione e del controllo dei processi produttivi realizzati presso lo stabilimento Italsider di Cornigliano, grazie allo studio di un progetto originale di automazione degli impianti di laminazione.

L'acquisizione di specifiche competenze nel campo della progettazione e realizzazione di impianti siderurgici consente in questo periodo di limitare il ricorso all'acquisizione esterna di tecnologia. Con la costituzione, nel 1959, della Cosider, che assume sette anni più tardi la nuova denominazione di Italimpianti, il gruppo IRI si inserisce nel mercato internazionale dell'ingegneria impiantistica in veste di general contractor. All'inizio degli anni Settanta, il consolidamento della propria presenza sui mercati mondiali, affidata all'acquisizione di commesse in America Latina, Africa, India, Belgio e Germania, renderà l'Italimpianti il naturale interlocutore nazionale di società estere interessate a concludere accordi di collaborazione con imprese italiane.

Fino alla prima metà degli anni Sessanta, peraltro, l'attività di ricerca e sviluppo in campo siderurgico è svolta in modo sistematico solo presso l'Italsider, che accoglie un'apposita struttura incaricata di effettuare studi in propri laboratori e di coordinarli con quelli affidati all'esterno. Nel 1965, l'attività di sperimentazione risulta istituzionalizzata in otto società: Italsider, Dalmine, Terni, Breda Siderurgica, C.M.F., Cementir, Sanac, Ponteggi.

9.7.2 I problemi del mezzogiorno

La progressiva integrazione dell'Italia all'interno della Comunità europea e la conseguente meccanizzazione dell'industria e delle colture agricole consentono un aumento della produttività meridionale, agevolata dalla politica europea di sostegno dei prezzi. Quest'ultima, tuttavia, poiché prevede l'erogazione di contributi per la produzione di determinate colture, in modo da mantenerne alto il prezzo di mercato, provoca uno sbilanciamento della produzione, assecondando lo sviluppo

di alcune e determinando il fallimento di altre.

In campo industriale, le aziende settentrionali, in leggera crisi, soprattutto nei confronti stranieri, iniziano con gli anni Sessanta a rivolgersi al mercato meridionale, che a causa della sua arretratezza presenta ancora margini di crescita. L'arrivo di queste industrie, tuttavia, crea concorrenza alle piccole ditte del Mezzogiorno, che soccombono per mancanza sia di organizzazione strutturale sia di mentalità imprenditoriale.

10. GLI ANNI SETTANTA

10.1. Problematiche economiche

Con la fine degli anni Sessanta e l'inizio del decennio Settanta il periodo del boom economico diviene un ricordo, mentre si acquiscono gli anni di crisi contraddistinti da forti tensioni inflazionistiche e da un grave disordine monetario.

Il decennio degli anni Settanta è caratterizzato da alcuni fattori di rilevante importanza

- riduzione del tasso di crescita
- bilancia dei pagamenti passiva
- elevata spesa pubblica
- tasso di inflazione superiore al 10%
- lotte sindacali

A questa situazione si aggiungono, inoltre, alcuni avvenimenti di fondamentale impatto, ovvero

- la crisi mediorientale
- l'abolizione del FMI

Nel 1971 il Presidente degli Stati Uniti d'America, Nixon, decide di svincolare il dollaro dall'oro, lasciando fluttuare liberamente il suo valore e provocando la crisi del sistema finanziario internazionale, che in seguito agli accordi di Bretton Woods, si basava proprio su questa parità.

Il vincolo del dollaro ai lingotti, infatti, aveva permesso una stabilità monetaria.

Per l'economia italiana, caratterizzata da una latente crisi, si presenta il problema di come mantenere la stabilità monetaria. Se nel 1971 il cambio lira-dollaro è pari a $600 \text{ L} = 1 \text{ \$}$, in seguito all'abbandono del vincolo, nel 1974, la lira perde il 12% rispetto al dollaro e il 30% nei confronti del marco tedesco.

10.1.1. La crisi mediorientale

Nel 1973 scoppia, inoltre, la guerra arabo-israeliana dello Yom Kippur (ovvero la cosiddetta guerra del Kippur), che vedrà fronteggiarsi lo Stato d'Israele contro i paesi arabi confinanti. L'inizio del conflitto ha luogo in autunno quando gli Egiziani varcano il Canale di Suez mentre i Siriani attaccano Israele dal Nord.

In seguito alla guerra i produttori di petrolio arabi decidono di quadruplicare il prezzo del

petrolio grezzo, che sale da 2-3 dollari a barile a 12 dollari. Nel 1979 il prezzo viene incrementato ulteriormente portando il costo di un barile a 32 dollari. Il provvedimento genera una seconda crisi petrolifera.

L'aumento è unilaterale in quanto i paesi produttori sono legati in una sorta di cartello, l'OPEC (Organization of the petroleum exporting countries). Dagli inizi degli anni Settanta, infatti, la gestione delle risorse petrolifere viene sottratta al controllo delle grandi compagnie private occidentali e trasferita direttamente ai paesi che detengono la risorsa.

L'incremento di prezzo è giustificato dai paesi arabi come un aggiustamento conseguente al contemporaneo aumento di tutti i prezzi delle materie prime, che effettivamente ha luogo nel medesimo periodo. Tuttavia, sul libero mercato il prezzo del petrolio raggiunge valori superiori a quelli fissati dall'OPEC, raggiungendo i 40 dollari a barile.

La quadruplicazione comporta ingenti problemi ai paesi industrializzati, che reagiscono alla crisi ciascuno secondo proprio peculiarità.

La Gran Bretagna, per esempio, si adopera perché i paesi produttori di petrolio depositino i proventi contratti dalla vendita presso conti bancari inglesi in modo da controbilanciare il disavanzo conseguente all'aumento del costo del petrolio con una maggiore importazione di capitali e in un aumento delle riserve valutarie. Il provvedimento, per quanto destinato a rivelarsi una soluzione di breve periodo, ovvero valida fino a quando i proventi non avessero dovuto essere convertiti in importazioni di merci, consente di evitare una improvvisa caduta del reddito nazionale e una conseguente crisi occupazionale.

L'Italia, tuttavia, non possedendo né una struttura finanziaria adeguata, né una moneta forte, opta per una riduzione delle importazioni petrolifere e un tentativo di incremento delle esportazioni destinate ai paesi produttori di petrolio.

Inizia, quindi, una politica di ripetute svalutazioni della lira atte ad agevolare il settore dell'esportazione.

Questo aumento comporta a sua volta un disavanzo nella bilancia dei pagamenti, che accompagna il contemporaneo incremento dell'inflazione interna.

10.1.2. Inflazione e crisi economica

Alla fluttuazione della lira conseguente ai provvedimenti di Nixon succede una forte ondata di inflazione interna. L'Italia entra, pertanto, nel cosiddetto "Serpentone monetario", ovvero una situazione di elevata fluttuazione inflativa.

Con l'acuirsi delle tensioni sociali, in presenza di una generalizzata diminuzione della domanda e di una bilancia dei pagamenti in difficoltà in seguito al crollo della stabilità monetaria internazionale, l'inflazione tende sempre più ad aumentare toccando il tasso del 10% nel 1973 e

raddoppiandosi addirittura negli anni successivi.

L'inflazione erode, peraltro, l'incremento nominale dei salari limitando in questo modo una reale redistribuzione del reddito: se, infatti, nel 1970 il 30% degli Italiani dispone del 10% del reddito, dieci anni dopo la quota risulta salita solo all'11,7%.

Da alcuni anni, d'altra parte, in Italia si verifica una massiccia fuga di capitali cui il governo cerca di porre limite con pesanti controlli alle frontiere e con restrizioni ai trasferimenti finanziari. Tuttavia, all'espatrio di numerosi capitali consegue una svalutazione della moneta italiana che nel primo semestre del 1973 raggiunge il 20% in meno di valore.

Il governo italiano si vede costretto a chiedere un prestito monetario al FMI, che in cambio pretende la definizione di un programma nazionale di stabilizzazione dell'economia sottoscritto da esponenti politici e organizzazioni sindacali.

Il prestito accordato non si rivela, tuttavia, sufficiente tanto da indurre il governo ad attuare ulteriori misure restrittive: per la prima volta nell'Italia del dopoguerra la moneta e il credito crescono per meno del valore nominale del prodotto interno lordo; il tasso di interesse si raddoppia raggiungendo un valore del 12%.

La restrizione comporta a sua volta una diminuzione dell'attività produttiva e induce il governo a aprire a soluzioni che consentano all'economia nazionale di ripartire. Il problema è gravoso in quanto una nuova apertura del credito induce ulteriori crisi valutarie e disavanzi nella bilancia dei pagamenti, cui consegue confusione e un forte dibattito politico. Nel giro di sette anni, tra il 1973 e il 1980 si susseguono 8 governi, mentre tutti sembrano contro tutti.

Il governo viene accusato di una politica errata, mentre le imprese sono ritenute incapaci di sostenere la concorrenza senza ricorrere ad aiuti governativi e a forti protezioni. A Banca d'Italia, inoltre, viene rimproverato di effettuare una politica monetaria "arrendevole" e collusiva con il crescente debito pubblico.

Nel settembre del 1974, in un celeberrimo "mercoledì nero" la borsa italiana precipita dell'8,15%. È solo l'inizio di una progressiva diminuzione. Con l'acuirsi delle tensioni sociali, in presenza di una generalizzata diminuzione della domanda e di una bilancia dei pagamenti in difficoltà in seguito al crollo della stabilità monetaria internazionale, l'inflazione tende sempre più ad aumentare toccando il tasso del 10% nel 1973 e raddoppiandosi addirittura negli anni successivi: dopo un'impennata nel 1975 in cui raggiunge il 17,2%, nel 1977 il tasso inflativo sale addirittura al 20,1%.

Il periodo, commisto di stagnazione e inflazione, è noto anche come periodo di "stagflazione", secondo un neologismo escogitato da alcuni economisti.

In questo clima di disagio la pressante inflazione limita i salari reali, riducendo soprattutto redditi fissi e pensioni.

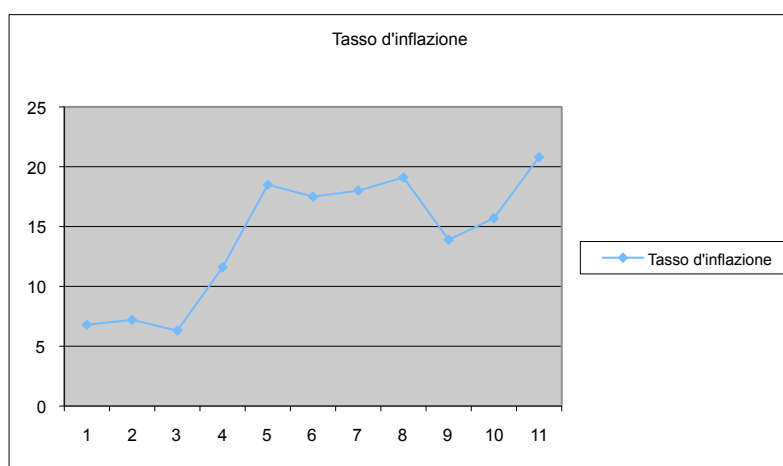
L'inflazione erode, infatti, l'incremento nominale dei salari limitando in questo modo una reale redistribuzione del reddito: se nel 1970 il 30% degli Italiani dispone del 10% del reddito, dieci anni dopo la quota risulta salita solo all'11,7%.

Nel 1976, inoltre, la lira subisce un nuovo ulteriore tracollo, perdendo il 25% nei confronti delle principali valute. Investire in Italia diviene conseguentemente rischioso, tanto che molti stabilimenti di proprietà italiana vengono successivamente costruiti all'estero.

A causa dell'elevato tasso d'inflazione e dell'altrettanto alto tasso di interesse, molte imprese italiane prendono, peraltro, l'abitudine di cercare finanziamenti all'estero, dove costano meno.

TABELLA N. 8

GRAFICO: INCREMENTO DEL TASSO DI INFLAZIONE



10.1.3. Situazione politica e sindacale

In campo nazionale, successivamente al cosiddetto "Autunno caldo" del 1969, le relazioni industriali divengono sempre più conflittuali.

Il costo del lavoro continua a crescere fortemente mentre la produttività riporta un incremento inferiore.

Le grandi fabbriche sono, inoltre, disorientate da agitatori, cortei interni, atti di intimidazione.

A partire dal 1975 si succedono governi di solidarietà nazionale, che contrattano le scelte di politica economica con il partito comunista, che ottiene un importante risultato alle elezioni politiche. Nel 1978, inoltre, il Partito Comunista appoggia il governo di solidarietà nazionale.

L'anno successivo, tuttavia, il PCI torna all'opposizione e anche il sindacato deve ridurre le proprie ambizioni.

Durante l'estate del 1980, infatti, la direzione FIAT dichiara l'esigenza di un ingente taglio occupazionale, cui il sindacato risponde con 35 giorni di "picchetti" che bloccano la produzione a Mirafiori. Questa volta, tuttavia, buona parte dei dipendenti, tra cui anche numerosi operai, desiderosi di un ritorno alla normalità, reagiscono organizzando un corteo di 40 mila persone in marcia nel centro di Torino, guidati in testa dai capi Fiat. Il sindacato conseguentemente, nonostante l'appoggio del segretario del PCI, Enrico Berlinguer, deve accettare la cassa integrazione per 23 mila lavoratori.

TABELLA N. 9

10.2. La politica economica

10.2.1. Stretta creditizia e svalutazione della lira

Di fronte all'aumento del prezzo del petrolio e al conseguente squilibrio nella Bilancia dei pagamenti, nel 1973 Banca d'Italia sceglie di attuare una drastica deflazione, al fine di ridurre la domanda di importazioni. La spesa pubblica viene diminuita, tanto che per la prima volta è fissato un limite massimo al disavanzo del bilancio pubblico. Una riforma tributaria pertanto riduce sensibilmente il reddito disponibile dei consumatori. Viene, inoltre, attuata una stretta creditizia, limitando l'espansione del credito bancario e aumentando il tasso ufficiale di sconto. Sono, inoltre, inaspriti i prelievi fiscali e le tariffe pubbliche. Il 1975, in particolare, è un anno di elevata depressione, caratterizzato anche da una brusca caduta del reddito nazionale. Nel 1976 le banche statunitensi sono sconsigliate di erogare prestiti alla nazione italiana, in quanto, considerata particolarmente rischiosa. Si attua, pertanto un deprezzamento, che ovviamente si risente nel settore industriale.

Successivamente, tuttavia, in seguito a questa svalutazione, i prodotti nazionali acquisiscono competitività, comportando un aumento delle esportazioni. Nel 1977, infatti, la bilancia dei pagamenti raggiunge nuovamente la parità.

10.2.2. Aumento della spesa pubblica

Per far fronte all'emergente crisi, le aziende invocano contributi statali. Nonostante i tentativi di contenimento, di cui si è già parlato, il governo accorda i prestiti incrementando in questo modo ulteriormente la spesa pubblica, tanto che se nel 1960 il deficit governativo ammontava all'1% del

PIL, nel 1975 è pari al 12%. Diminuisce, contemporaneamente, inoltre, il carico delle entrate fiscali, in quanto le aziende diminuendo la produzione e le vendite riducono conseguentemente l'entità della tasse da pagare.

A metà degli anni Settanta il sistema delle partecipazioni statali è un colosso che conta più di 700 mila addetti e un fatturato di 17 mila miliardi, ampliatisi dopo l'acquisizione della Montedison da parte dell'ENI nel 1968 e la creazione dell'EGAM (Ente autonomo di gestione per le aziende minerarie), finalizzato al salvataggio di aziende obsolete appartenenti inizialmente al gruppo Montecatini ma in seguito allargato al settore metallurgico e addirittura tessile in genere. In seguito alla crisi economica emergente e alle dimensioni troppo vaste che contraddistinguono le imprese pubbliche, il Governo promuove a partire dal 1977 delle apposite commissioni di studio sul malessere delle Partecipazioni statali.

Mediante l'approvazione di due nuove leggi, il governo aumenta, inoltre, implicitamente il debito pubblico, ovvero concede l'autonomia regionale, facendo fronte alle spese contratte; inoltre, introduce mediante la riforma ospedaliera ingenti spese nel bilancio pubblico.

10.2.3. Politica sociale

Il progressivo aumento di presenza sindacale porta all'elaborazione nel 1971 dello Statuto dei lavoratori. A nostro giudizio, peraltro, l'elaborazione di leggi restrittive permanenti e non adattabili alle ragioni di mercato rischia di portare a una dannosa stagnazione, caratterizzata da provvedimenti che divengono con il passare del tempo obsoleti e inadatti allo sviluppo economico in atto.

Per sostenere il costo della vita, i sindacati spingono per un conseguente adeguamento salariale, ottenendo nel 1975 l'accordo "del punto unico di contingenza", ovvero un aumento uguale per tutti per ogni punto di incremento dell'indice del costo della vita. Il patto prevede, cioè, che ogni 2 anni tutte le retribuzioni vengano adeguate al livello dell'aumento inflativo, sulla base non delle singole differenti retribuzioni, ma sul loro valore medio, a tutela dei salari medio-bassi e a danno di quelli più elevati.

L'accordo in realtà provoca un aumento dell'inflazione, che a sua volta erode il margine di profitto dei produttori, e genera, inoltre, un livellamento delle fasce retributive, diminuendo il loro potere d'acquisto.

Con la fine del decennio il costo del lavoro tende, invece, a diminuire in seguito all'introduzione di una nuova legge relativa alla "fiscalizzazione degli oneri sociali", che possono essere quindi detratti dalle imposte comportando un risparmio per le aziende.

10.2.4. Politica di sviluppo del Mezzogiorno

Nel 1971, eliminata la disposizione che riservava l'erogazione di incentivi statali solo ad

aziende medio-piccole, viene stabilita la competenza di questi finanziamenti agli organi regionali.

Conseguentemente gli investimenti in Meridione subiscono un incremento. Nel 1972 addirittura il 37% degli investimenti nazionali è indirizzato al Sud Italia.

Gli incentivi, come prevedibile, invogliano la grande industria settentrionale a impiantare stabilimenti nel Mezzogiorno, dove progressivamente si concentrano importanti industrie del Nord, come la Fiat, che costruisce ex novo gli impianti di Termini Imerese e di Cassino, e aziende a partecipazione statale.

Questa politica di finanziamento diretto in mancanza di un adeguato controllo consente, tuttavia, di investire solo in parte gli incentivi, destinando ad altri usi il resto dei contributi statali. Questa pratica, purtroppo, si diffonde in molte imprese italiane.

10.2.5. Adesione allo SME

Nel 1977 l'Italia decide di aderire allo SME, Sistema Monetario Europeo. A causa, tuttavia, dell'elevata inflazione e optando conseguentemente per un'inflazione della lira, nel 1978 il governo italiano è costretto a dichiararne l'uscita.

Dopo pochi mesi un nuovo governo, presieduto da Giulio Andreotti, firma nuovamente un accordo, nonostante sia diffusa la paura di eventuali negative conseguenze, in quanto si teme che l'entrata nello SME comporti una politica di riduzione dell'inflazione a svantaggio dell'esportazione. L'accordo, comunque, permette all'Italia di entrare nello SME mediante un regime di favore, che le consente di oscillare intorno al tasso inflativo del 6%, al contrario delle altre nazioni aderenti, che sono tenute a non superare la soglia del 2,6%. Solo nel 1990, infatti, verrà stabilito per l'Italia il vincolo del 2,75%.

L'obiettivo dello SME è creare un mercato finanziario integrato al fine di mantenere la circolazione monetaria all'interno dei paesi europei obbligando le nazioni più deboli ad acquistare solo moneta dei paesi aderenti. Viene a questo scopo creato l'ECU, ovvero una moneta virtuale, pari alla media ponderata dei corsi delle varie valute. Ogni nazione è tenuta a valutare la propria situazione economica rispetto alla media europea dalla quale non deve distanziarsi se non entro determinati limiti previamente concordati.

Mediante la costituzione dello SME si attua una liberalizzazione dei movimenti di capitali.

Conseguentemente, il valore dei tassi di interesse dei vari Paesi aderenti tende ad allinearsi e a ridursi, in quanto è permesso comprare là dove costa meno.

L'Italia rimane un paese importatore, caratterizzato da una bilancia dei pagamenti passiva, ma questa viene compensata dal saldo positivo dei capitali stranieri, che iniziano a confluire nella nazione.

La Germania adotta, invece, una politica neomercantilista, promuovendo l'espansione delle

esportazioni e sfavorendo l'apprezzamento della propria moneta.

Rispetto al marco tedesco si creano, quindi, due gruppi di paesi, un primo caratterizzato da reali cambi stabili con la Germania, composto da Francia, Belgio, Olanda, Danimarca: un secondo, che adotta una svalutazione reale nei confronti del marco, composto da Italia, Grecia, Portogallo.

Solo dal 1987 al 1992 la stabilità finanziaria all'interno dello SME viene raggiunta, ma in realtà l'obiettivo di un mercato integrato non viene totalmente ottenuto. D'altra parte il dollaro rimane una moneta estremamente forte e se nel 1971 si deprezza notevolmente, negli anni Ottanta confluiscono ingenti capitali stranieri negli Stati Uniti che ne consentono la ripresa.

10.3. Crescente importanza di Mediobanca e caratteristiche del sistema bancario

Negli anni Settanta cambia anche il rapporto banche-imprese, in quanto queste ultime non riescono più a garantire la propria autonomia attraverso l'autofinanziamento e devono ricorrere alla concessione di crediti. Le banche al contempo sono ancora vincolate dalle disposizioni legislative del 1936.

«L'interdipendenza fra banca e industria costituisce una delle questioni chiave per la comprensione della natura del capitalismo italiano. Per indagare questo fenomeno, uno degli strumenti utilizzati dagli studiosi è l'analisi dei legami fra dirigenti e amministratori degli istituti di credito e delle imprese. Da qui si possono trarre ulteriori elementi di giudizio per valutare quanto nella realtà del capitalismo italiano la separazione fra banca e industria, regolata dalla legge del 1936, sia stata effettivamente applicata. In generale vi è concordanza di giudizio sul fatto che le grandi imprese abbiano avuto un accesso facile agli istituti finanziari e creditizio. Per lungo tempo l'accesso al mercato di capitali da parte delle imprese di minori dimensioni è stato invece sottovalutato in quanto si è considerato soprattutto il ruolo dell'autofinanziamento. Gli studi più recenti hanno individuato tuttavia nel potenziamento delle banche locali l'esito della strategia messa in campo dagli imprenditori più legati al territorio per assecondare la formazione di un sistema creditizio adeguato ai bisogni delle imprese appartenenti alla stessa comunità locale. Nel 1946 dopo l'ondata di concentrazioni bancarie avvenuta nel ventennio precedente, il numero complessivo degli istituti di credito si era drasticamente ridimensionato quasi a un terzo. Le banche, che nel 1927 avevano superato le 4.000 unità, erano scese a 1.378; molte casse di risparmio si erano fuse, passando dalle 154 del 1927 alle 91 del 1936 e alle 81 del 1946; le banche popolari si erano ridotte da 622 a 229; le casse rurali da 1.202 nel 1936 a 798 nel 1946. Le aziende di credito ordinario erano 221, ma nei primi anni Sessanta ne erano rimaste 194. Dal processo di concentrazione successivo furono esenti solo le casse di risparmio, il cui numero rimase invariato sino alle metà degli anni Settanta (da 81 a 80), mentre gli sportelli aumentarono da 7.223 a circa 10.000.» (Castagnoli, Scalpellini, pp. 334-335)

Nel dopoguerra, infatti, viene mantenuta la separazione, risalente agli anni Trenta, tra banche e

imprese non finanziarie. A garanzia di questa scissione viene preservata, inoltre, la proprietà pubblica delle principali banche, considerata anche come condizione di stabilità per gli assetti societari delle imprese. Le banche, pertanto, non possono acquistare partecipazioni in società non finanziarie.

Si verificano, tuttavia, sempre in continuità con il passato, incroci fra i consigli di amministrazione delle maggiori banche pubbliche e delle grandi aziende private.

Innovativa è, invece, la scelta di assegnare un compito di vigilanza a Banca d'Italia, il cui governatore è nominato autonomamente, previo consenso del Presidente della Repubblica, da un consiglio eletto dall'assemblea delle banche azioniste.

Altrettanto innovativa è, inoltre, la costituzione nel 1946 da parte delle tre banche dell'Iri, Banca Commerciale, Credito Italiano e Banco di Roma, della Società Mediobanca. La nuova istituzione è finalizzata all'erogazione di finanziamenti di medio e lungo termine alle imprese.

Mediobanca diviene protagonista delle più importanti operazioni di ristrutturazione industriale, definendo le strategie e scegliendo il nuovo management.

10.3.1. Mediobanca

Mediobanca è costituita nell'immediato dopoguerra per iniziativa di tre banche di proprietà IRI, ovvero la Banca Commerciale Italiana cui si associano immediatamente il Credito Italiano e il Banco di Roma.

La finalità consiste nella creazione di una nuova tipologia di istituto di credito che consenta alle tre banche di operare nel settore privato e nel credito a medio e lungo termine, svincolato pertanto dalle limitazioni imposte a questo riguardo alle banche dalla legge bancaria del 1936, ancora vigente. La legge impedisce, infatti, agli istituti di credito di assumere ruoli e responsabilità imprenditoriali.

In base a un'apposita convenzione del 1946, Mediobanca, inoltre, può collocare sul mercato propri certificati di deposito utilizzando la rete di sportelli delle tre banche, garantendosi in questo modo una ricca raccolta di denaro a medio e lungo termine, da poter sfruttare per il finanziamento delle imprese industriali.

Mediobanca è prima guidata da Raffaele Mattioli, poi da Enrico Cuccia, con il quale assume un vero e proprio ruolo di merchant bank.

Fondata al fine di fornire credito al sistema industriale in particolar modo delle piccole e medie aziende e inizialmente limitata a operazioni di medio termine, durante gli anni Sessanta, sotto la presidenza di Enrico Cuccia, assume, invece, le caratteristiche di una banca d'affari, svolgendo consulenze, raccolta e fornitura di capitali, divenendo protagonista di collocamenti azionari e acquisendo partecipazioni. Mediobanca idea un escamotage con cui riuscire a elargire credito di lungo termine senza contravvenire la legge bancaria ovvero idea la concessione di finanziamenti

caratterizzati da una durata inferiore ai 18 mesi (18 mesi meno un giorno), rinnovabili.

Nell'ottobre del 1973 viene deliberato di estendere l'attività a operazioni di finanziamento della durata massima di 20 anni.

Durante il decennio degli anni Settanta, d'altra parte, le aziende incontrano sempre più ingenti difficoltà a far fronte ai costi di produzione, tra i quali quello della manodopera, il cui potere contrattuale ottiene notevoli incrementi salariali, come già spiegato. Venendo meno un'elevata redditività, le imprese risultano conseguentemente private di capacità di autofinanziamento e sono costrette a rivolgersi al credito.

Attività, peraltro, che non può essere assunta oltre che dalle banche nemmeno dagli istituti pubblici di credito speciale, già impegnati nell'elargizione di contributi nel settore chimico. In mancanza delle cosiddette banche d'affari, pertanto, si acuisce il ruolo della società Mediobanca.

Prima con Mattioli, poi con Cuccia, Mediobanca intraprende particolari relazioni con gli ambienti della Finanza internazionale mentre si lega sempre più ad alcune grandi famiglie imprenditoriali e a esponenti politici.

Nonostante nasca in ambito Iri, Cuccia provvede a incrementare il numero dei consiglieri di amministrazione da cinque a sei, in modo da avere oltre ai tre consiglieri di rappresentanza statale anche tre consiglieri di area privata. In questo modo il settimo voto, ovvero quello del Presidente, diviene fondamentale in consiglio, costituendo una sorta di ago della bilancia. Inoltre, il potere decisionale statale ne risulta limitato e compromesso in quanto assoggettato alle decisioni dei tre consiglieri privati e del presidente.

Inoltre Cuccia ama attorniarsi di collaboratori legati in parentela a esponenti di spicco del mondo politico ed economico italiano, come i figli di Romiti, di Cefis, di La Malfa. Per questo motivo e per i legami con le più grandi famiglie industriali italiane Mediobanca è stata definita il "salotto buono del capitalismo privato italiano".

Nel gennaio del 1988 viene, inoltre, ridimensionato di fatto il possesso delle tre banche fondatrici, che riducono la loro quota dal 56,9% al 25% del capitale. Una parte delle azioni viene rilevata da imprese private, mentre la restante parte viene collocata sul mercato azionario, presso il quale Mediobanca risulta, peraltro, ammessa fin dal 1956.

Grazie a una serie di affiliate Mediobanca riesce a intervenire in numerosi settori: la Spafid, creata nel 1948, opera per esempio nel comparto delle gestioni fiduciarie, la Compass (1951) nel credito al consumo.

Durante gli anni Settanta è Mediobanca a occuparsi di numerosi importanti accordi finanziari, tra cui, per esempio, l'intervento libico all'interno della Fiat.

Negli anni Novanta si attua una maggiore internazionalizzazione di Mediobanca, prima con la costituzione nel 1990 di Mediobanca International, capace di operare sui mercati esteri, poi nel 1992

con la creazione di Micos Banca, attiva nel settore degli investimenti immobiliari.

L'intervento di Mediobanca e il suo atteggiamento osteggiatore alla presenza di istituti di credito estero in Italia è stato accusato di limitare il sistema bancario nazionale, caratterizzandolo da poca limpidezza e soprattutto arretratezza.

Solo nel 1985 compaiono in Italia, d'altra parte, i primi Fondi di investimento, così come prima degli anni Ottanta la Borsa italiana si contraddistingue tra le più piccole del panorama internazionale

10.4. Situazione industriale

In seguito agli aumenti inflativi e al rincaro del costo del lavoro numerose aziende vedono compromessa inesorabilmente la propria attività.

Si denota in questo periodo l'assenza di imprenditorialità e di managerialità che pervade il capitalismo italiano privato e nazionale, i cui quadri dirigenziali non riescono ad affrontare la difficile fase congiunturale e a fronteggiare la flessione della domanda.

Nel settore siderurgico la forte caduta del consumo di acciaio, accompagnata da una discutibile conduzione manageriale priva di visione strategica di lungo periodo, precipita la siderurgia pubblica in una profonda crisi finanziaria e produttiva, determinando un indebolimento delle attività interne di ricerca. Del resto, anche lo strumento dell'accordo di collaborazione con imprese estere, che aveva sostenuto le strategie di crescita tecnologica della Finsider nel periodo postbellico, subisce nello stesso periodo un'inevitabile involuzione.

In presenza, inoltre, di un calo di profitti le imprese italiane non posseggono capitali sufficienti per nuovi investimenti.

E' questo il caso innanzitutto, per esempio, del settore degli elettrodomestici, che subisce un calo di richiesta in particolar modo nei beni di consumo durevoli. Dopo il florido periodo degli anni Cinquanta e Sessanta il comparto elettromeccanico si caratterizza ora per la cessione a aziende estere o il fallimento. Si indebitano in questi anni la Zanussi, che nel 1985 viene rilevata dalla svedese Electrolux, la Ignis, che nel 1970 entra a far parte della multinazionale olandese Philips.

Stessa sorte contraddistingue il settore alimentare: l'azienda milanese Motta viene assorbita dalla SME nel 1968 e la Perugina, di proprietà da 150 anni della famiglia Buitoni, è venduta nel 1985 alla finanziaria CIR, appartenente a Carlo De Benedetti.

Questi sono solo alcuni esempi della crisi che colpisce aziende cresciute sotto l'egida impronta di una conduzione personale, dominata da un fondatore dotato di particolari attitudini commerciali e di intuizioni in campo tecnico, il cui venir meno non trova una altrettanto valida guida in eredi capaci o in direttori aziendali lungimiranti.

Si determinano in questi anni, pertanto, profondi cambiamenti negli assetti strutturali del

capitalismo italiano, che promuove progressivamente una sorta di “svecchiamento organizzativo” lasciando in parte la conduzione aziendale a un apposito management che opera in autonomia.

10.5. Un nuovo management

Con il crollo del settore elettrico, salgono alla ribalta nuovi leader aziendali, che estromettono la vecchia generazione dirigenziale.

Michele Sindona è il primo in Italia a lanciare un OPA, ovvero un’offerta pubblica d’acquisto. L’iniziativa risale al 1971, quando tenta di appropriarsi della Bastogi.

Egli è soprattutto il primo esempio di finanziere d’assalto, impegnato in una continua ma non organizzata espansione, supportato da alleanze internazionali nel mondo finanziario. Proprio l’assenza di una specifica strategia imprenditoriale lo porta, tuttavia, alla bancarotta.

Un altro manager di rilevante importanza in questi anni è, inoltre, Eugenio Cefis, che presiede l’ENI a partire dal 1968 e scala in seguito la Montedison di cui diviene presidente nel 1971.

La sua conduzione lascia, tuttavia, in condizioni disastrose la società, che nel 1977 abbandona. Gli succede nell’incarico Mario Schinbèrni, che ne diviene presidente nel 1980.

Negli stessi anni si distingue Cesare Romiti, che dal 1974 è amministratore delegato della Fiat. Romiti si impegna a rinnovare le tecniche gestionali della casa torinese e ne ridisegna il piano organizzativo, avviando un processo di svecchiamento del management e delle strategie finanziarie.

11. GLI ANNI OTTANTA

11.1. Problemi economici

In Italia i primissimi anni Ottanta sono caratterizzati dal persistere di quel clima recessivo che aveva già caratterizzato l'economia italiana negli anni precedenti. D'altra parte l'incubo degli "anni di piombo" continua a dominare.

In particolare i primi anni Ottanta sono ancora contraddistinti da un elevato tasso inflativo di origine soprattutto salariale. I tassi d'interesse elevati determinano una crescita dell'inflazione, che le imprese subiscono fortemente in quanto hanno difficoltà a mantenere o ad acquisire la competitività sui mercati esteri.

Successivamente la situazione risulta in progressivo lento miglioramento, anche se non si può parlare di una crescita lineare e senza ostacoli. Nonostante due anni neri per l'economia, quali il 1982 e il 1983, il secondo quinquennio si caratterizza invece per una vivace ripresa in tutti i settori.

La ripresa è consentita da fattori esterni e interni. Innanzitutto il positivo andamento dell'economia americana e il miglioramento dei tassi di crescita in quasi tutti i paesi europei donano nuovo impulso agli scambi commerciali; inoltre, a livello nazionale, la vittoria della direzione Fiat nello scontro sindacale del novembre 1980 (vedi anche il capitolo dedicato alla storia della Fiat) pone definitivamente fine alle continue agitazioni che avevano compromesso la vita dell'azienda torinese e delle grandi imprese in genere nel corso del precedente decennio. Si verifica al contempo una diminuzione degli attentati terroristici mentre il governo guidato da Bettino Craxi riesce a donare una duratura stabilità politica.

Dal punto di vista politico, gli anni Ottanta si contraddistinguono in Italia come il decennio del Pentapartito, un'alleanza tra democristiani, socialisti, socialdemocratici, liberali e repubblicani. La più importante espressione di questa coalizione è rappresentata dai due governi guidati da Bettino Craxi, di cui il primo, attivo tra 1983 e 1986, è ricordato come l'esecutivo di maggiore durata della Prima Repubblica.

A livello internazionale, inoltre, il decennio è dominato dalla presenza di due statisti simbolo di questi anni quali negli USA il presidente repubblicano Ronald Reagan e in Inghilterra la tory Margaret Thatcher.

Questo nuovo periodo di prosperità, si contraddistingue per una crescita del Pil. A fronte di ritmi annui di crescita pari allo 0,85% nel periodo 1978-1982, gli anni compresi tra il 1983 e il 1987 registrano, invece, un aumento annuo del 2,5%. Analogamente, l'inflazione passa dal 20% del 1980 al 6% del 1987.

A livello nazionale i consumi assumono, inoltre, ritmi simili a quelli degli anni Sessanta. In particolare, i negozi di abbigliamento e calzature si caratterizzano per uno sviluppo straordinario, così come i rivenditori di mobili, televisori a colori, videoregistratori, personal computer e giocattoli.

Alla ricerca dei cosiddetti "status symbol" e sotto la spinta dei numerosi e continui messaggi pubblicitari televisivi si afferma pertanto un diffuso consumismo. Durante gli anni Ottanta si affermano d'altra parte le televisioni commerciali che diventano il principale e più efficace veicolo di pubblicizzazione e divulgazione dei prodotti e delle merci.

Telemilano, la piccola rete di proprietà di Silvio Berlusconi, diventa Canale 5 nel 1980. Inoltre, tra il 1980 e il 1984 il gruppo Fininvest assorbe Retequattro e Italia Uno.

Gli anni Ottanta sono anche d'altra parte gli anni in cui si affermano nuovi protagonisti del capitalismo italiano, come Silvio Berlusconi, che si impone nel campo dei mass-media, Luciano Benetton nel settore dell'abbigliamento, Raoul Gardini e Carlo De Benedetti. In particolare quest'ultimo può essere ricordato come simbolo di quella politica di investimenti e di utilizzo di quel mercato borsistico in espansione che contraddistingue il nuovo decennio. Durante questo periodo e mediante il mercato azionario, si verifica, infatti, l'espansione di capitali di alcune società, che crescono finanziariamente grazie alle sottoscrizioni di privati e all'emissione di azioni di risparmio.

Nell'autunno del 1987, tuttavia, il crollo della borsa di New York determina un nuovo periodo di crisi, acuito da lì a poco dalla recessione internazionale che colpisce i paesi europei nei primi anni Novanta.

Al termine degli anni Ottanta, pertanto, si registra un forte disavanzo della bilancia commerciale, nonché un ingente aumento del debito pubblico.

11.2. Il Mercato azionario

Nel 1968 compare sulla rivista «Mondo Economico» un articolo firmato da Nerio Nesi, vice presidente della Cassa di Risparmio di Torino, che accusa la borsa italiana di non aver mai giocato e tanto meno di giocare ora un ruolo di primo piano all'interno del processo capitalistico nazionale. In particolare Nesi denuncia la discrasia esistente tra l'andamento dell'economia reale e quello del mercato borsistico. La funzione della borsa italiana sarebbe pertanto sopravvalutata.

Indipendentemente dalle critiche citate, una mancanza di correlazione tra economia reale e risultati borsistici, almeno nel breve periodo, è un giudizio alquanto diffuso.

Fino alla fine degli anni Sessanta il mercato italiano risulta piuttosto ridotto, in seguito soprattutto alla scarsa propensione dei risparmiatori all'acquisto di titoli azionari.

Nel corso degli anni Ottanta, invece, il mercato azionario registra una forte e inusuale

espansione tanto che tra il 1982 e il 1987 la compravendita di azioni diventa un fenomeno di massa e la Borsa di Milano quadruplica progressivamente la propria capitalizzazione. Le statistiche parlano di più di tre milioni di italiani che investono in borsa parte dei loro risparmi.

Nell'aprile del 1983 sono istituiti per legge i fondi comuni d'investimento mobiliare. In due anni i titoli quotati in borsa passano dal 5% al 25% del prodotto interno lordo. Il periodo che intercorre tra il 1985 e il 1987 è d'altra parte estremamente favorevole per la borsa.

Approfittano della favorevole congiuntura molti grandi gruppi industriali e privati. Gli assetti proprietari sono mantenuti, mentre sono coinvolti, ma senza diritto di voto, azionisti esterni a sostegno della raccolta di capitali. Si verifica, pertanto, una progressiva interazione tra mercato azionario e grandi gruppi industriali, impegnati in operazioni di raccolta di capitale a sostegno di una crescita aziendale o per far fronte a fenomeni di dissesto. I grandi gruppi iniziano, cioè, a quotare società in loro controllo precedentemente assenti dal mercato azionario, o a cedere quote di mercato di società in loro controllo già presenti sul mercato azionario in misura tale, tuttavia, da permettere un ingresso di liquidità senza compromettere gli assetti di controllo stessi.

In questo modo si viene a stabilire un forte collegamento diretto tra il risparmio degli Italiani e le principali aziende capitalistiche del Paese.

Il mercato azionario in Italia è, peraltro, caratterizzato da grandi irregolarità in quanto risulta abbastanza limitato come volume d'affari e conseguentemente facilmente condizionabile, nonché sottoposto alle poche grandi famiglie industriali.

All'inizio del 1987 la capitalizzazione della borsa italiana è quasi totalmente detenuta da nove gruppi, quali IRI e ENI che insieme sfiorano il 23%, Agnelli con il 28,9%, seguiti da Generali (18,6%), Ferruzzi (15,9), De Benedetti (9%) e a notevole distacco Pesenti, Pirelli e Orlando.

Con il 1987 il processo espansivo legato al mercato azionario si chiude. E' importante ricordare come in questo periodo siano perseguite strade precedentemente ignote e quindi innovative, mediante anche artifici, quali per esempio l'aumento a dismisura dell'indebitamento delle società controllate nei confronti delle holding contando sul fatto che a bilancio non compaiono le quote di indebitamento. Questa abitudine conta ovviamente il tacito appoggio politico, che permette finanziamenti da parte del sistema bancario.

D'altra parte, i movimenti finanziari e industriali risultano correlati a loro volta al consenso e ai rapporti del sistema politico nazionale

11.2.1. L'esempio di Carlo De Benedetti

Carlo De Benedetti è tra i primi ad accorgersi della possibilità di accumulare liquidità mediante la borsa.

Carlo De Benedetti nasce a Torino il 14 novembre 1934. Laureatosi in ingegneria elettrotecnica nel 1958 al Politecnico di Torino.

Inizia la propria carriera imprenditoriale nel 1959 presso l'azienda di famiglia, la Compagnia Italiana Tubi Metallici Flessibili, mentre nel 1972 rileva insieme al fratello la Gilardini di cui diviene Presidente e Amministratore Delegato dal 1972 al 1976.

La Gilardini è una società quotata in borsa attiva nel settore immobiliare. De Benedetti la trasforma in una holding impegnata nell'industria metalmeccanica.

Dopo essere stato nominato nel 1974 presidente dell'Unione Industriali di Torino, nel 1976, grazie all'appoggio di Umberto Agnelli, suo vecchio compagno di scuola, ottiene la carica di amministratore delegato della FIAT.

De Benedetti porta con sé una "dote" pari al 60% del capitale della Gilardini, che cede all'azienda torinese in cambio di una quota azionaria della FIAT (il 5%).

In Fiat De Benedetti intraprende una politica di svecchiamento, nominando nuovi dirigenti a lui fedeli (a cominciare dal fratello Franco) Dopo soli quattro mesi, tuttavia, De Benedetti abbandona l'incarico, ufficialmente per di "divergenze strategiche".

Con il denaro ottenuto dalla cessione delle sue azioni FIAT, De Benedetti rileva quindi la CIR (Concerie italiane riunite, in seguito, Compagnie italiane riunite), che diviene la società finanziaria della famiglia De Benedetti.

A partire dal 1977 la CIR inizia un programma di acquisizioni: innanzitutto si appropria del 100% dell'industria meccanica Sasib; inoltre acquisisce il 68% della società di componentistica Sogefi, di cui manterrà la presidenza per i 25 anni consecutivi.

Nel 1978 De Benedetti si impadronisce, inoltre, del 18,5% della Olivetti (vedi il capitolo dedicato alla storia dell'Olivetti), che versa in una grave crisi economico-finanziaria. De Benedetti, pertanto, entra nel consiglio di amministrazione, di cui fanno già parte Imi, Mediobanca, la famiglia Olivetti e la Figis, la finanziaria del gruppo Fiat.

L'azienda eporediese cerca di rilanciare la produzione di personal computer e di ampliare la creazione di stampanti, telefax, fotocopiatrici e registratori di cassa. Sotto la sua guida nel 1984 l'Olivetti ingloba, inoltre, l'inglese Acorn Computers.

In Olivetti De Benedetti ricoprirà il ruolo di amministratore delegato dal 1978 al 1983, di presidente e amministratore delegato dal 1983 al 1996 e di presidente Onorario dal 1996 al giugno del 1999.

La mancanza, tuttavia, di specifici piani industriali per l'Olivetti ne determinano la progressiva crisi. In seguito all'abbandono nel 1989 da parte della Att, l'Olivetti inizia a presentare bilanci in passività.

L'Att risulta, peraltro, acquisita nel 1984, all'interno di un progetto di coinvolgimento di imprese straniere.

A partire dal 1980 De Benedetti mira, infatti, a impossessarsi di quote appartenenti a diverse aziende estere: nel 1980 stila un accordo con la Saint Gobain, dopo l'acquisizione dell'Att del 1984, nel 1987 anche Volkswagen entra nel capitale dell'industria eporediese, in seguito all'acquisto da parte di De Benedetti della Triumph Adler.

A partire dal 1984, inoltre, la CIR cede quote di minoranza di aziende che non ritiene più di interesse strategico e acquisisce contemporaneamente quote di minoranza in società che reputa interessanti, come il Credito Romagnolo e l'Italmobiliare, Gim, la Pirelli. Le partecipazioni in queste ultime sono fatte confluire nella neocostituita società Sabaudia, che a sua volta acquisisce quote di minoranza della Mondadori e dell'Ame finanziaria (holding del gruppo Mondadori).

Nel 1986 De Benedetti acquista, inoltre, il 20% della Valeo, il secondo produttore europeo di componentistica, e subentra con il 37% nella società francese che controlla Yves Saint Laurent.

Solo nel 1986 De Benedetti raccoglie mediante il mercato azionario 500 miliardi di lire e acquista una quota di maggioranza della BAM, Banca Agricola Mantovana; firma, inoltre, un accordo con la Latina Assicurazioni, dimostrando un grande dinamismo finanziario.

Con l'anno 1987 le motivazioni che hanno portato il gruppo al successo ne determinano anche la crisi.

Continuando, infatti, ad attuare una politica espansiva, De Benedetti tenta un'onerosa scalata alla Société Générale de Belgique (Sgb), principale società finanziaria belga. Tuttavia, l'affare non riesce, in particolar modo per l'opposizione della finanziaria francese Suez. Sensibilmente provato, il gruppo rinuncia al polo alimentare cedendo la Buitoni alla Nestlé; cui seguono le ulteriori cessioni della Latina Assicurazioni e della Valeo.

Unico successo conseguito in questo periodo dal gruppo è l'acquisizione del controllo del gruppo Gruppo Editoriale L'Espresso SpA, che pubblica sia il quotidiano «Repubblica» sia il settimanale «L'Espresso».

Il gruppo aveva subito una scissione tra gli eredi, di cui una parte rappresentata dalla famiglia Formenton, imparentata con un Mondadori, e dall'altra Leonardo Mondadori. Con quest'ultimo si allea il gruppo Fininvest di Berlusconi, mentre con il primo si schiera De Benedetti. I quotidiani (Repubblica, Espresso) passano al gruppo di De Benedetti, al gruppo Fininvest spetta il settore editoriale (Corriere della Sera, Panorama). Attraverso le sue controllate la società, seconda solo a RCS (che controlla anche il «Corriere della Sera» e la «Gazzetta dello Sport») risulta anche editrice di 16 quotidiani locali e di tre emittenti radiofoniche nazionali, contando anche una presenza rilevante nel settore Internet.

Nel 1996 Carlo De Benedetti cede le proprie quote e la direzione del gruppo.

Un anno prima di lasciare l'Olivetti, nel 1995 De Benedetti fonda, inoltre, Omnitel, società di telefonia mobile, e Infostrada, operatore di telefonia fissa in Italia.

Dopo la liberalizzazione del mercato del gas e dell'elettricità, nel 1999 la CIR, in joint-venture con l'austriaca Verbund crea il Gruppo "Energia", di cui risulta presidente il figlio di Carlo De Benedetti, Rodolfo, che diviene anche Amministratore Delegato di CIR e di COFIDE.

Nel marzo 2000 è, infine, fondata "CDB Web Tech", società quotata al Nuovo Mercato della Borsa Valori di Milano. CDB Web Tech è specializzata in investimenti finalizzati, anche attraverso fondi, ad attività di alta tecnologia, biotech, nanotech e Internet. Presidente e azionista di controllo della società risulta Carlo De Benedetti.

11.3. Situazione industriale

Verso la metà degli anni Ottanta l'Italia assume un ruolo preminente tra le grandi industrie automobilistiche europee, sviluppando una dimensione pienamente internazionale e allargando nello stesso tempo la propria presenza a nuovi ambiti di attività. Allo stesso modo, ottimi risultati commerciali sono conseguiti dal comparto metalmeccanico e dai settori dell'abbigliamento e calzaturiero.

Nonostante si diffonda in questo periodo la negativa concorrenza dei paesi orientali, come Hong Kong, Taiwan, e degli altri paesi europei, quali Spagna e Grecia, alla crisi degli anni Settanta segue un periodo di profondo risanamento dei grandi gruppi industriali, che per alcuni anni conseguono buoni risultati economici. Alla fine degli anni Ottanta l'Italia arriva, infatti, a superare in termini economici la Gran Bretagna, diventando così la quinta potenza industriale del mondo capitalista dopo Stati Uniti, Giappone, Germania Occidentale e Francia.

«Scomparsi i grandi imprenditori che avevano traghettato il paese dalla guerra al Mec (come Olivetti, Mattei, Sinigaglia), una volta conclusa la nazionalizzazione dell'industria elettrica e in mancanza di una incisiva azione di programmazione e di coordinamento da parte dello Stato si finì col rinunciare a investire in settori strategici per l'innovazione e lo sviluppo (come la chimica, l'elettronica, il nucleare). Sino al 1960 l'Italia era riuscita a seguire una politica energetica originale e di sostanziale autosufficienza. Ma in un decennio l'indipendenza energetica del paese venne perduta. La dipendenza dall'estero della produzione elettrica nazionale aumentò dal 10% del 1960 al 67% del 1973. Il paese che era giunto ad assumere in poco tempo una posizione di grande rilevanza mondiale nella ricerca scientifica sul nucleare per usi civili e che nel 1966 era il terzo al mondo per la produzione di energia nucleare (dopo gli USA e la Gran Bretagna, ma prima della Francia) rinunciò a proseguire su questa strada, fino alla definitiva cancellazione del nucleare a metà degli anni Ottanta.» (Castagnoli, Scalpellini, pp. 290-291)

11.3.1. Prevalenza della piccola impresa e distretti industriali

Negli anni Ottanta, più della metà dei lavoratori impiegati nell'industria sono assunti presso aziende che contano meno di 50 addetti. Il sistema manifatturiero italiano è caratterizzato pertanto dalla presenza di aziende di piccole dimensioni, soprattutto nei settori leggeri, (tessile, mobilio, arredamento, calzaturiero, alimentare) a moderata intensità di capitale.

Il termine distretto industriale viene coniato nell'opera *Principles of Economics* da Alfred Marshall nel 1890. L'economista inglese studia gli effetti di un'organizzazione produttiva di piccole imprese, collegate tra loro su base locale e ciascuna specializzata in una specifica fase del processo produttivo di un determinato comparto.

Analizzando in particolare la zona di Sheffield, specializzata fin dall'inizio del XIX secolo nella produzione di coltelli e posate, Marshall segnala l'efficacia del distretto industriale e gli elementi caratteristici, quali la specializzazione, la divisione tecnica e sociale del lavoro e la territorialità.

Per divisione tecnica del lavoro si intende la capacità di ogni impresa a specializzarsi in una singola fase produttiva dell'intero processo.

Questa caratteristica si rivela estremamente importante negli anni Settanta del XX secolo, quando la grande impresa di matrice fordista non riesce a tenere il passo con i cambiamenti di mercato e tecnologie.

In particolare in Italia, la flessibilità di cui sono capaci le piccole imprese artigianali diviene una qualità essenziale nel periodo conseguente alle agitazioni sindacali e alla crisi della grande impresa.

Già a partire dal 1971 la percentuale della forza lavoro impiegata in imprese con oltre 500 addetti cala progressivamente, venendo ad aumentare la percentuale assunta in aziende con meno di 100 dipendenti. Il processo è legato, d'altra parte, a specifiche scelte imprenditoriali delle grandi industrie italiane, che sotto la spinta di tensioni inflazionistiche e sindacali, optano per sistemi di subfornitura, finalizzati quindi alla divisione del lavoro tra produttori specializzati. La localizzazione dei distretti, comunque, coincide spesso con le aree protoindustriali, caratterizzate in passato da artigianato urbano e rurale.

TABELLA N. 10

Queste realtà aziendali si identificano con la figura dell'imprenditore e sono caratterizzate abitualmente da un'attività delegata in ambito familiare. Tradizionali sono, inoltre, i canali di reperimento delle risorse finanziarie, che individuano come ambito privilegiato innanzitutto la famiglia, ma anche circuiti alternativi a quelli bancari, quali liberi professionisti e possidenti.

Secondo la legge 317 del 1991 il "distretto industriale" è riconosciuto come meritevole di tutela. Si definiscono nel dettaglio distretti industriali le aree territoriali caratterizzate da elevata

concentrazione di piccola e media impresa (ovvero con un numero di addetti inferiore alle 250 unità), contraddistinta da specializzazione produttiva e da integrazione reciproca. Le imprese appartengono allo stesso comparto industriale. Ogni impresa, inoltre, risulta specializzata in prodotti, parti di prodotto o fasi del processo produttivo di uno specifico settore, tipico del distretto di appartenenza.

Tra le principali caratteristiche di un distretto industriale possiamo annoverare innanzitutto:

- 1) Elevata specializzazione in un determinato e specifico settore produttivo manifatturiero
- 2) Ingente numero di piccole-medie imprese
- 3) Scomposizione dei processi produttivi in fasi differenti. Ogni azienda prende parte al processo lavorativo specializzandosi nella realizzazione di uno specifico segmento della catena produttiva, in base alle proprie competenze e tecnologie.
- 4) Sviluppo di contratti di subfornitura e di cooperazione tra le varie imprese locali
- 5) Sviluppo di know-how e di competenze della forza lavoro locale
- 6) Alto grado di flessibilità
- 7) Presenza di economie esterne rispetto alla singola impresa e di economie di scala nell'integrazione produttiva

La concentrazione geografica in una zona ben precisa consente a queste imprese di godere di interessanti sinergie in termini di razionalizzazioni, ricerche e servizi.

Nel 2001 i distretti industriali italiani risultano 156 e danno occupazione a quasi 5 milioni di addetti. In particolare le aree geografiche caratterizzate da una maggior presenza di distretti risultano il Nord-Est del Paese, la Lombardia e alcune zone del Piemonte e al centro la fascia adriatica.

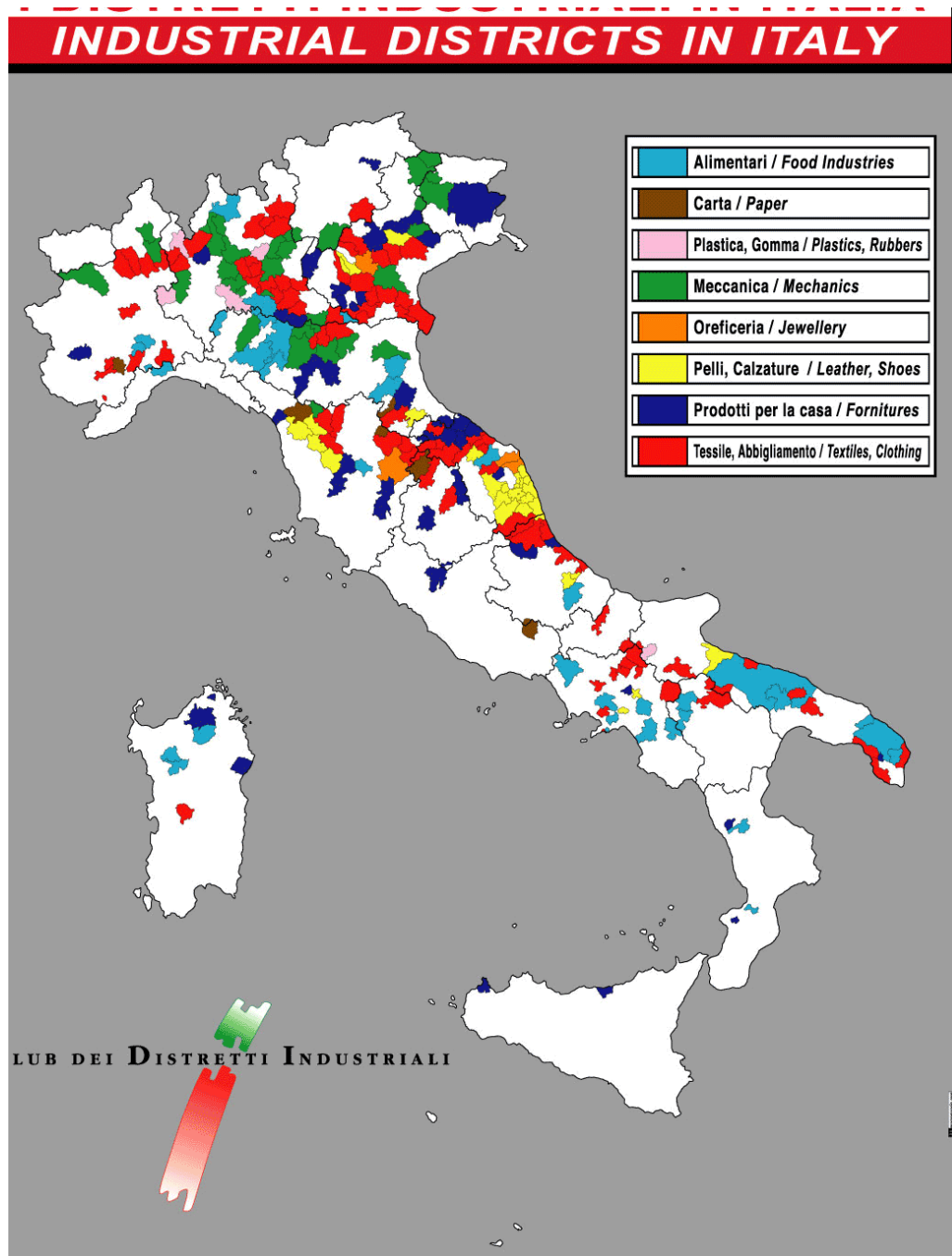
TABELLA N. 11

Estremamente meno diffusi risultano nel Meridione, dove si contano un certo numero di distretti solo in Puglia, in qualche zona campana e in un'area della Sardegna.

Secondo i dati riportati dall'Ottavo Censimento Generale dell'Industria e dei Servizi nel 2001 risultano attivi 39 distretti nel Nord-Ovest, 42 nel Nord-Est, 49 al Centro e 26 al Sud.

I distretti italiani operano in vari settori, dall'abbigliamento all'oreficeria, dalla meccanica alla lavorazione del marmo, costituendo il cosiddetto "made in Italy".

TABELLA N. 12



11.3.2. I distretti industriali in Veneto

Una delle caratteristiche salienti del cosiddetto “modello veneto” è rappresentata dalla presenza di numerosi distretti industriali.

- Nella zona di Verona si contano
 - 1) imprese specializzate nella lavorazione del marmo e nella produzione della relativa tecnologia
 - 2) aziende attive nel comparto dolciario specializzato nelle paste lievitate (pandoro, panettoni, colombe pasquali);
 - 3) nella Bassa Veronese (triangolo Bovolone-Cerea-Isola della Scala che sconfinava nel Padovano) più di 400 aziende produttrici di mobili d'arte;
- Nella zona di Legnago si è sviluppato il settore della termomeccanica.
- Nella Valle del Chiampo, nel Vicentino, sono concentrate le conterie, la cui produzione copre quasi la metà della produzione nazionale
- L'area tra Vicenza e Bassano è caratterizzata dal settore dell'oreficeria, con più di 1.200 imprese.
 - La zona di Schio, Thiene e Valdagno conta un distretto tessile;
 - Tra le province di Vicenza e Padova, nella zona compresa tra Montebelluna, Cervarese Santa Croce e Selvazzano hanno sede più di 300 aziende specializzate nella produzione di pellicce.
 - Lungo la Riviera del Brenta, tra Padova e Venezia, il distretto calzaturiero conta circa 1.000 aziende.
 - La zona di Montebelluna e il territorio circostante sono noti per la produzione di scarpe e scarponi sportivi (circa 420 ditte). Il distretto oggi produce più di 38 milioni di paia di scarpe all'anno.
- Belluno e il Cadore si contraddistinguono per il settore ottico.
- A Venezia sono situate le imprese produttrici dei "vetri di Murano".

12. GLI ANNI NOVANTA

12.1. Problematiche economiche e politiche

Il caso “Tangentopoli” e la fine della Guerra Fredda determinano in Italia una serie di epocali capovolgimenti politici: in seguito alle pesanti accuse di corruzione e al drastico crollo di consensi partiti come la Democrazia Cristiana e il Partito Socialista si sciolgono. Altri, come il Partito Comunista e il Movimento Sociale cambiano denominazione (rispettivamente in Partito Democratico della Sinistra e Alleanza Nazionale) e scelgono un orientamento politico più moderato. Si vengono poi a creare nuove compagini, come Forza Italia. Nasce quella che viene definita una nuova fase della politica italiana. “Seconda Repubblica”.

In seguito alla politica di bilancio perseguita durante tutti gli anni Ottanta il Paese alle soglie del nuovo decennio arriva a contare un disavanzo pubblico pari a circa l'11% del PIL. Conseguentemente il rapporto debito/PIL risulta passato dal 58,2% del 1980 al 124,3% del 1994.

In particolare l'anno 1992 costituisce uno degli anni più bui della storia politica italiana. Quando Giuliano Amato si accinge a formare un nuovo governo l'Italia risulta gravata da un debito pubblico senza precedenti e da una lira svalutata del 30%. Il debito pubblico, infatti, raggiunge la cifra di 1.600.000 di miliardi di lire, venendo ad avere un'incidenza sul PIL del 108,6%, contro il massimo del 60% stabilito come obiettivo a Maastricht.

Per queste motivazioni il governo decide di avviare un programma di contenimento del disavanzo pubblico, ideando una manovra finanziaria di oltre 90 mila miliardi di lire che prevede tagli di spesa e soprattutto un prelievo fiscale aggiuntivo.

Il provvedimento, peraltro, viene ad acuire gli effetti della crisi recessiva che colpisce i paesi occidentali in seguito alla breve Guerra del Golfo.

Dal punto di vista economico, in particolare, a metà degli anni Novanta, mentre aumenta il divario nei confronti degli altri paesi avanzati, inclusi Francia e Germania, le esportazioni italiane crescono solo del 3,2% contro il 5,6% annuo europeo, così come il tasso di crescita del PIL risulta pari all'1,4% a fronte di una media europea del 2%.

Successivamente, la quota di mercato dell'Italia risulta ulteriormente ridottasi dal 4,2% del 1994 al 3,2% del 2003.

Gli indici di liberalizzazione e apertura dei mercati elaborati dall'OCSE evidenziano l'eccessiva presenza dello Stato nell'economia e le elevate barriere all'entrata e agli investimenti diretti dall'estero. Inoltre, il grado di apertura del mercato interno è il più basso, mentre il grado di regolamentazione del mercato dei prodotti è tra i più elevati nell'ambito dei paesi avanzati.

Recenti studi dell'OCSE evidenziano, inoltre, una relazione negativa tra il grado di regolamentazione del mercato dei prodotti e la crescita della produttività totale dei fattori: l'Italia, oltre ad avere il più elevato grado di regolamentazione nell'Area dell'Euro, registra uno dei più bassi tassi di crescita della produttività totale dei fattori.

12.1.1. La trasformazione della legge bancaria

Nel 1990 la legislazione prevista in materia di banche risulta ancora ferma al testo del 1936, ovvero ai provvedimenti che, come già spiegato, sanciscono la separazione del credito a lungo e a medio-breve termine. A partire dal nuovo decennio un decreto presentato dal Ministro al Tesoro Giuliano Amato prevede di trasformare le banche pubbliche in società per azioni e di affidarne la proprietà a fondazioni di nuova istituzione. Viene al contempo consentita, se pur entro certi limiti, la gestione del credito sia a lungo che a breve termine, permettendo pertanto la coesistenza di attività bancarie ordinarie e investimenti industriali.

12.1.2. L'ampliamento della Borsa

Alla fine degli anni Ottanta, dopo un periodo abbastanza positivo, la Borsa italiana registra una brusca battuta di arresto. Nel 1987 l'indice generale mensile calcolato da Mediobanca scende da 318 a 220 in 12 mesi. Tra le principali motivazioni cui consegue questo andamento è a annoverare la crisi politica che colpisce il Paese portandolo a nuove elezioni. In presenza di queste incertezze politiche il mercato azionario si pone in un atteggiamento di prudente attendismo. Peraltro la vittoria del centro-sinistra acuisce questo stato di attesa per il timore che il governo imponga una tassazione delle plusvalenze di Borsa. In autunno per di più l'indice Dow Jones della Borsa di Wall Street registra un calo pari al 23% dando inizio a una crisi finanziaria mondiale, destinata a coinvolgere le principali piazze affari.

A queste emergenti problematiche il governo decide di rispondere con la creazione di un' apposita commissione preposta alla riforma del Consob e degli operatori di mercato.

Nel 1989 la situazione risulta migliorata: vengono emessi nuovi numerosi titoli e in particolar modo le azioni Fiat, Eridania e Pesenti registrano un buon rialzo nelle quotazioni. Tuttavia, occorre sottolineare come anche in questo periodo le aziende italiane tendano a cercare di attirare liquidità improntando una borsa al rialzo. Questo stratagemma già utilizzato nel corso degli anni Ottanta ha luogo in seguito alla concentrazione del controllo nelle mani di pochi gruppi e per la ridotta dimensione della piazza italiana.

La caduta del muro di Berlino e il rialzo delle borse europee fanno trapelare possibilità di ripresa, nonostante il breve periodo di incertezza legato allo scoppio della guerra del Golfo. Il 1990 risulta un anno estremamente promettente per il collocamento di nuove azioni e per un aumento di

capitale pari al 30% rispetto all'anno precedente.

Nel 1993 le contrattazioni di borsa si triplicano rispetto all'anno precedente. Durante l'anno successivo, inoltre, alla privatizzazione delle società a partecipazione statale corrisponde un aumento della presenza di capitale straniero nelle imprese italiane. I titoli più acquistati da operatori esteri risultano in particolare quelli Credit, Comit, IMI e INA. Le contrattazioni, peraltro, risultano più agevoli grazie all'introduzione del sistema di negoziazione continua con asta telematica.

La crescita è dovuta in particolare a una serie di fattori, tra cui innanzitutto la crescita esponenziale delle quotazioni dei titoli di aziende attive nel nuovo settore delle tecnologie informatiche. In particolar modo le imprese di gestione di servizi Internet attirano l'attenzione degli investitori, già, peraltro, incentivati alla partecipazione in borsa dall'incremento registrato dai titoli della telefonia mobile e dall'avvio del processo di privatizzazione della Telecom.

Per di più sono create alcune misure atte a garantire la trasparenza negli affari borsistici. Vengono, infatti, a questo scopo riorganizzate le attività della Consob, cui è affidato l'incarico di vigilare sul mercato borsistico, obbligando le imprese quotate in Italia al rispetto di regole di trasparenza e democrazia

All'inizio del nuovo decennio vedono, inoltre, la luce le Sim, ovvero società di intermediazione mobiliare. Create con la legge del 2 gennaio 1991 le Sim risultano società iscritte in un apposito albo tenuto dalla Consob. Sostituendo gli agenti di cambio, alle Sim vengono commissionate le operazioni di borsa e di altri operatori che svolgono attività d'intermediazione mobiliare.

Al contempo il governo emette un'altra legge finalizzata all'abolizione degli abusi di informazione (insider trading), ovvero a evitare nel corso di trattative su titoli mobiliari l'uso indebito di informazioni riservate ottenute in virtù di partecipazioni al capitale di società, ovvero in ragione di una professione o di un ufficio.

Il 1995 si contraddistingue, invece, per una generale fuga dalla borsa. Il fenomeno deve essere ricondotto agli esiti delle privatizzazioni. I risparmiatori, infatti, incoraggiati dalla propaganda attuata per l'emissione dei nuovi titoli, acquistano numerosi le azioni messe in vendita ma dopo pochi giorni dalla quotazione in borsa registrano un calo e subiscono una rapida e forte decurtazione del loro capitale. Conseguentemente i risparmiatori iniziano preferire i Buoni Ordinari del Tesoro, che ritenuti maggiormente sicuri, nel 1995 raggiungono il 14% del risparmio complessivo.

Nel 1995 il governatore della Banca d'Italia Fazio scrive: «La raccolta del capitale di rischio avviene in Italia, in larga misura, al di fuori dei mercati regolamentati, fondandosi generalmente sull'esistenza di relazioni personali e sul ricorso alla struttura organizzativa del gruppo piramidale. L'insieme di questi fattori impedisce un vaglio adeguato sulle decisioni delle imprese e ne limita le capacità di reperire i mezzi necessari per finanziare l'espansione dell'attività produttiva». (Balletta, p.

258)

Alla fine degli anni Novanta il mercato azionario italiano risulta, comunque, notevolmente ampliato, tanto che la Borsa di Milano diviene la quarta in Europa, superando quelle di Amsterdam e Zurigo.

12.2. La sortita dallo Sme

Tra luglio e settembre del 1992 i tassi di interesse americani, pilotati verso il basso dalla Federal Reserve, motivata dalla necessità di resuscitare il sistema bancario statunitense, si scostano notevolmente dai tassi di interesse tedeschi, a loro volta guidati verso l'alto dalla Bundesbank nel tentativo di finanziare il deficit pubblico conseguente alla riunificazione delle due Germanie. La discrasia che viene a crearsi porta al crollo del Sistema Monetario Europeo.

Precedentemente la lira risulta muoversi attenendosi al dollaro e in direzione opposta al marco tedesco.

Con l'esplosione della crisi finanziaria internazionale la lira esce dal meccanismo di scambio non riuscendo più a rispettare le parità esistenti con le altre monete europee. D'altra parte il Paese conta un forte differenziale di inflazione con i suoi concorrenti e conseguentemente una notevole sopravvalutazione della lira.

All'uscita dallo Sme consegue una forte svalutazione della moneta italiana, che comporta una successiva deflazione degli affari, acuita dalla politica fiscale introdotta dal governo Amato.

Successivamente, tra il 1997 e il 1999, il calo internazionale dei tassi di interesse provocato dalla politica di rilancio economico giapponese, tendente a una massiccia creazione di moneta e a una emanazione di tassi di interesse a livello zero, crea le condizioni per riportare il deficit italiano entro il 3%, ovvero il parametro inposto da Maastricht, nonché di partecipare al varo della moneta unica. A questo scopo l'Italia già nel 1997 chiede di essere riammessa allo Sme.

12.3. L'Italia nell'Unione Europea

Fino alla metà degli anni Novanta l'attuazione di periodiche svalutazioni consente all'Italia di recuperare la competitività erosa dagli alti tassi di inflazione esistenti e dalle rigidità strutturali delle aziende nazionali.

Nella seconda metà del decennio con l'affermazione dei parametri europei l'Italia deve attenersi alle indicazioni comunitarie e al contempo far fronte alla conseguente apertura dei mercati, nonché all'accelerata globalizzazione in atto. L'integrazione nell'economia mondiale di Cina, India e degli altri paesi asiatici crea in particolare forti pressioni competitive e impone una nuova divisione internazionale del lavoro. Inoltre, l'allargamento dell'Unione Europea, attraverso l'integrazione di paesi con costi sensibilmente inferiori alla media europea, pone molti paesi, tra cui

innanzitutto l'Italia, in condizioni di difficile competitività.

In questo modo l'industria nazionale, specializzata, peraltro, in settori tradizionali, maggiormente esposti alla concorrenza dei paesi emergenti e alla contraffazione, si trova penalizzata da eccessive rigidità nel mercato dei prodotti e nella pubblica amministrazione. Per di più le dimensioni ridotte delle aziende italiane non permettono di cogliere pienamente le opportunità offerte dalla crescita mondiale.

«Il prezzo della partecipazione al varo della moneta unica è stato per l'Italia piuttosto caro in termini di sviluppo del reddito e dell'occupazione, perché il paese è precipitato, come non capitava da cinquant'anni, al fondo della classifica europea redatta in base a questi parametri, e minaccia di rimanere in tale posizione ancora a lungo. Tale prezzo è stato particolarmente pesante per le regioni meridionali, che dipendevano maggiormente dall'intervento dello Stato e che in questi decenni di svalutazioni non hanno beneficiato della competitività aggiuntiva da queste create, non riuscendo a produrre merci esportabili. Ma anche per quanto riguarda le regioni del Centro-Nord, il ritmo dello sviluppo si è ridotto, anche se esportazioni e ristagno demografico rendono la situazione occupazionale meno grave. La scomparsa del cambio della lira nei confronti delle altre monete europee ha eliminato i vantaggi delle svalutazioni competitive mentre la nuova concorrenza internazionale, unita al basso livello della domanda interna e alla depressione del prezzo delle materie prime, ha impedito l'adeguamento dei prezzi nella prima metà degli anni Novanta, e dunque ha ridotto i profitti da svalutazione, mentre, nella seconda metà del decennio, la politica di convergenza indotta dalla volontà di partecipare al lancio dell'Euro dall'inizio ha imposto cambi fissi e anzi rivalutandosi verso la parità di ingresso, di nuovo impedendo alle imprese di alzare i prezzi e quindi i profitti, che vengono ora a dipendere solo dalla divisione degli aumenti di produttività tra imprenditore e lavoratori, cioè dalla politica dei redditi concordata o imposta dal mercato». (De Cecco in Cassese, p. 291.

12.4. Il progressivo smantellamento del colosso Iri: le privatizzazioni

Negli anni Settanta, il sistema delle partecipazioni statali risulta un colosso che conta più di 700.000 addetti e un fatturato pari a 17.000 miliardi di lire. Dal 1968 tra l'altro l'Iri aumenta il proprio pacchetto con l'acquisizione della Montedison da parte dell'ENI e la creazione dell'EGAM (Ente Autonomo di Gestione per Aziende Minerarie) in cui vengono convogliate alcune aziende obsolete appartenenti inizialmente al gruppo Montecatini. In seguito ai conflitti sociali e ai problemi conseguenti alla crisi petrolifera (di cui si dirà meglio nell'apposito capitolo) un conglomerato di società di così ampia dimensione e varietà inizia a divenire difficilmente governabile, mentre i bilanci risultano passivi e l'efficienza organizzativa scarsa.

A partire dal 1977 il governo inizia a promuovere delle commissioni studio per indagare il

malessere diffusi nelle imprese a partecipazioni statali.

Durante gli anni Ottanta, l'Iri risulta ancora il gruppo industriale italiano più importante del mercato azionario italiano di cui detiene il 26,1%, seguito da

Assicurazioni Generali (12,6%)

Gruppo Pesenti (7,7%)

Gruppo Agnelli (6,6%)

Gruppo Bonanni (5%)

Montedison (3,7%)

Gruppo Ferruzzi (2,8%)

Gruppo De Benedetti (3,5%)

Gruppo Pirelli (1%)

Nel 1982 il governo affida a Romano Prodi la presidenza dell'Iri al fine di riportare in attivo i conti dell'ente. Nel 1986 vende l'Alfa Romeo alla Fiat nonostante l'offerta della Ford risulti maggiore. Nel 1988 la Finsider dichiara banca rotta e un debito di 25.000 miliardi di lire. Qualche anno dopo è posta in liquidazione per i medesimi motivi l'EFIM.

Nel 1992 in seguito al risultato di uno specifico referendum popolare il Ministero della Partecipazioni Statali viene chiuso.

Si inizia al contempo a ipotizzare una progressiva privatizzazione delle aziende pubbliche. Un decreto governativo stabilisce la privatizzazione di ENEL, AGIP, STET, CREDIT, COMIT e INA. Lo Stato Imprenditore subisce pertanto un progressivo vigoroso attacco.

Nel 1993 torna alla presidenza dell'Iri Romano Prodi, chiamato dal Presidente del Consiglio Ciampi per sostituire il dimissionario Franco Nobili.

Prodi aliena progressivamente le partecipazioni statali detenute presso il Credito Italiano e la Banca Commerciale, mentre tenta di liquidare il gruppo SME. Nel 1995 è privatizzato anche l'IMI.

Nel 1997 viene deciso di continuare la privatizzazione e di concluderla entro l'anno 2000.

Il 30 giugno 2000 l'IRI viene ufficialmente chiuso.

L'ENEL alle soglie del 2000

Nel 1999, successivamente alla nuova legislazione (Decreto Bersani) sulla progressiva liberalizzazione dell'energia viene reintrodotta in Italia la concorrenza nei settori dell'elettricità e del gas.

In linea con il processo di liberalizzazione e con gli obiettivi di decentramento delle attività viene completato il processo di "societarizzazione". Enel si trasforma in holding industriale, da cui nascono nuove realtà societarie.

Nel 1998, peraltro, Wind, società di telecomunicazioni di proprietà Enel, France Télécom e

Deutsche Telekom, risulta vincere la gara d'appalto per l'ottenimento della concessione di telefonia mobile, diventando così il terzo gestore nazionale. Nel luglio 2000 la compagine azionaria di Wind si modifica con l'uscita di Deutsche Telekom. La quota azionaria viene ora ripartita tra Enel e France Telecom.

In merito alla gestione e alla distribuzione di energia elettrica il decreto Bersani stabilisce che le attività possano essere svolte da un unico soggetto, purché sia garantita almeno la separazione contabile e gestionale. Nel caso dell'Enel, il decreto prevede la separazione societaria per le attività di produzione, trasmissione, distribuzione e vendita ai clienti "idonei", nonché l'obbligo di ridurre la propria capacità produttiva cedendo entro il 2002 almeno 15.000 MW. L'attività di trasmissione, il dispacciamento dell'energia elettrica e la gestione unificata della rete di trasmissione nazionale sono dati in concessione al Gestore della Rete di Trasmissione, costituito da una società scorporata dall'Enel, le cui azioni sono assegnate a titolo gratuito al Ministero del Tesoro. Nascono, pertanto, Enel Produzione, Terna ed Enel Distribuzione.

Viene intanto avviata la privatizzazione dell'Enel, collocando sul mercato oltre 3,8 miliardi di azioni ordinarie, pari al 31,74% del capitale sociale, per un controvalore di 16,55 miliardi di euro (corrispondenti a 32.045 miliardi di lire). L'offerta pubblica risulta essere la più grande d'Europa e la seconda al mondo sia per valore che per numero di sottoscrittori. L'11 ottobre 2000 Enel conclude un accordo con Vodafone per l'acquisto del 100% di Infostrada.

La fusione tra Wind e Infostrada dà vita a un nuovo gruppo che, con oltre 17 milioni di clienti di telefonia fissa, mobile e Internet, arriva a essere il secondo operatore di telecomunicazioni in Italia.

Nel novembre del 2002, inoltre, ENEL cede Interpower completando in questo modo le dismissioni di capacità produttiva previste dal decreto Bersani.

Intanto il Gruppo cerca di espandersi a livello internazionale. Nel settembre 2001 Enel si aggiudica per 1.870 milioni di euro l'intero capitale della spagnola Viesgo, una società che opera nella generazione e distribuzione di energia elettrica controllata da Endesa. Nel dicembre dello stesso anno CHI Energy - società acquisita dal Gruppo Enel nel 2000 - completa la realizzazione di una centrale eolica negli Stati Uniti e di una a biomasse in Canada.

12.4.1. La privatizzazione della SME

Nel 1985 il governo italiano decide di privatizzare il comparto agro-alimentare in possesso dell'IRI, al fine di concentrarsi in comparti ritenuti maggiormente strategici. Il consiglio di amministrazione dell'IRI viene, quindi, incaricato dell'attuazione del piano di privatizzazione.

Inizialmente viene decisa la cessione di Sme all'imprenditore Carlo De Benedetti, già entrato in possesso di Buitoni e Perugia.

Il 29 aprile 1985 Prodi, in qualità di presidente dell'IRI, e Carlo De Benedetti presidente della Buitoni, stipulano un accordo preliminare per la vendita del pacchetto di maggioranza, 64,36% del capitale sociale della SME, finanziaria del settore agro-alimentare dell'IRI, pari a 437 miliardi di lire da pagare in 4 rate, entro la fine del dicembre 1986; tale dilazione al tasso del 14% semplice porta il valore della transazione a 497 miliardi. Buitoni otterrebbe il 51%, mentre il rimanente 13,36% andrebbe a Mediobanca e a Imi. L'accordo prevede, inoltre, la vendita alla Buitoni anche dell'intero capitale sociale della SIDALM (panettoni e cioccolattini Motta e Alemagna) che date le passività di bilancio viene liquidato simbolicamente per una lira.

Tuttavia lo studio legale dell'Avvocato Italo Scalera lancia un'offerta per 550 miliardi, ovvero superiore del 10% a quella Buitoni. Scalera non indica il nome del mandante e peraltro non dà nemmeno seguito alla proposta di acquisizione.

Successivamente a pochi giorni dalla scadenza dei termini per l'accordo alla Buitoni, la IAR (Industrie Alimentari Riunite) composta da Barilla, Ferrero e Fininvest, cui successivamente si aggiunge Conserva Italia, lancia un'offerta di 600 miliardi di lire.

La Sme sembra ora divenuta di maggiore interesse tanto che seguono all'offerta IAR ulteriori proposte di acquisizione, da parte per esempio prima di Unicoop, poi di Cofima, una cordata di imprenditori meridionali.

Il Ministero delle Partecipazioni Statali dispone per l'esame comparato delle offerte, ma il governo, dopo aver analizzato la situazione, decide di mantenere la SME nell'ambito pubblico.

Agli inizi degli anni Novanta il progetto di privatizzazione viene nuovamente auspicato. Sono quindi progressivamente cedute alcune parti del Gruppo: Pavesi viene venduta alla Barilla; l'Italgel (congelati) alla Nestlé; il gruppo Cirio-Bertolli-De Rica (oli e conserve) passa alla Fisvi di Carlo Saverio Lamiranda, e in seguito sotto il controllo di Sergio Cragnotti; Autogrill (ristorazione) e GS (distribuzione) sono acquisite dalla famiglia Benetton che rivende successivamente GS (con l'aggiunta di Euromercato acquisito nel frattempo) a Carrefour.

12.4.2. Il caso Telecom

Nel 1985, il sistema delle telecomunicazioni italiano viene riorganizzato. La Sip, nata nel 1964 in seguito alla nazionalizzazione dell'energia elettrica e alla fusione per incorporazione delle cinque concessionarie nella Sip elettrica, cambia la propria ragione sociale in Società italiana per l'esercizio delle telecomunicazioni.

Il 30 luglio del 1994, in seguito all'approvazione da parte del Ministero delle Poste e Telecomunicazioni del piano di riassetto delle telecomunicazioni stabilito dall'IRI, la Sip e le altre quattro società del gruppo IRI-Stet operanti nel settore telefonico (Italcable, Telespazio, Sirm e Iritel) vengono fuse in un unico gestore denominato Telecom Italia.

Nel 1995, con una scissione parziale dalla casa madre, nasce Tim (Telecom Italia mobile) il cui capitale è controllato per il 63,01% da Telecom.

Contestualmente Seat (l'editore delle Pagine Gialle) viene scissa da Telecom Italia e nel 1996 viene portata a termine la privatizzazione a favore di Ottobi, cordata formata da De Agostini (maggior azionista), Telecom Italia (20%), Comit e Investitori Associati.

Sotto la presidenza di Guido Rossi, il 20 ottobre 1997 viene attuata dal governo la privatizzazione della Telecom: dalla vendita del 35,26% del capitale si ricavano circa 26.000 miliardi di lire. La privatizzazione comporta la quasi totale uscita del Ministero del Tesoro, che mantiene una quota pari solo al 3,5%.

Tuttavia in seguito alla scarsa risposta da parte degli investitori italiani l'acquisizione viene condotta da un gruppo capitanato dalla famiglia Agnelli che arriva a coprire solo il 6,62% delle azioni.

Nel febbraio del 1999 la Olivetti attraverso la Tecnost di Roberto Colaninno, società già attiva nel settore delle telecomunicazioni con Omnitel e Infostrada (queste ultime due cedute in seguito alla Mannesmann), lanciano un'OPA, un'offerta pubblica d'acquisto e scambio, ottenendo il controllo della società con una quota del 51,02%.

Il Ministro del tesoro, peraltro, non risulta essersi presentato all'assemblea degli azionisti riunitisi per decidere le contromisure alla scalata, preferendo mantenere neutralità rispetto all'operazione.

A testimonianza del forte legame che tuttora lega imprenditoria e sistema bancario, la somma destinata alla copertura della scalata, complessivamente 61.000 miliardi di lire, risulta ottenuta in prestito direttamente da alcune banche e mediante obbligazioni della controllata Tecnost che emette a tal fine anche nuove azioni per oltre 37.000 miliardi di lire.

All'inizio del 2001 il gruppo Olivetti-Telecom risulta in gravi difficoltà. Dopo diverse trattative Colaninno e Gnutti riescono ad accordarsi con Tronchetti Provera e Benetton.

Telecom viene, pertanto, controllata dalla finanziaria Olimpia, partecipazione di Pirelli (al 60%), Edizione Holding dei Benetton, Banca Intesa e Unicredito, cui in seguito si è aggiunta Hopa, la holding bresciana di Gnutti.

Nel 2003 viene decisa un'ulteriore fusione, ovvero l'unione della controllante Olivetti con Telecom Italia.

Nel 2005 Telecom lancia in borsa un'offerta pubblica d'acquisto su TIM. La fusione Telecom-TIM è finanziata con un mutuo di una cordata di banche, nella misura maggiore da Banca Intesa. Il costo necessario per rastrellare le azioni TIM dal mercato eleva l'indebitamento di Telecom da 29 a 44 miliardi di euro.

Successivamente Telecom Italia acquista tutte le attività Internet della sua controllata Telecom Italia Media (ovvero tin.it). L'11 settembre 2006 il consiglio d'amministrazione dell'azienda decide di procedere alla divisione e riorganizzazione di Telecom Italia in tre distinti settori:

- * Telecom Italia (telefonia fissa, internet e media);
- * Telecom Italia Mobile (telefonia mobile);
- * Telecom Italia Rete (la rete telefonica)

Lo scorporo della rete dovrebbe permettere l'ingresso facilitato a tutti i nuovi operatori alternativi nella telefonia fissa e internet.

Dopo la decisione del consiglio di amministrazione, il presidente del Consiglio Prodi, tuttavia, lascia trapelare la propria insoddisfazione. Il 15 settembre 2006, dopo l'annuncio dello scorporo di TIM, Marco Tronchetti Provera in polemica con Prodi, si dimette dalla guida della società; la presidenza torna, dopo 9 anni, a Guido Rossi.

13. I PROTAGONISTI DELLO SVILUPPO INDUSTRIALE ITALIANO

13.1. Valletta, Sinigaglia, Mattei

I maggiori esponenti dello sviluppo della grande impresa italiana risultano personaggi quali Vittorio Valletta, presidente della Fiat, Oscar Sinigaglia, capo della Finsider, e Enrico Mattei, fondatore dell'Eni.

Rispettivamente rappresentano e sintetizzano nella loro persona tre importanti settori dell'economia italiana, quali il meccanico, il siderurgico e il chimico.

Stretti sono i legami tra i tre imprenditori, tanto che Valletta si impegna ad acquistare centinaia di migliaia di tonnellate di laminati dallo stabilimento di Cornigliano. Al contempo è importante ricordare l'accordo finalizzato alla costruzione di metanodotti tra la Finsider e la Snam di Mattei. Quest'ultimo, d'altra parte, risulta socio anche di Valletta all'interno della Sisi (Sviluppo iniziative stradali italiane), società costituita nel 1953 da Agip, Fiat, Pirelli e Italcementi.

Sinigaglia, Mattei e Valletta possono essere considerati grandi innovatori, imprenditori nel senso schumpeteriano del termine.

Tutti e tre condividono la fiducia in un riscatto civile ed economico italiano e sanno rischiare investimenti ritenuti dall'opinione pubblica azzardati. Nel decennio 1950-1960 Valletta, per esempio, promuove l'adozione di nuovi impianti e macchinari facendo sostenere alla Fiat una spesa di 500 miliardi di lire.

Tutti e tre, inoltre, puntano sull'efficacia organizzativa, d'ispirazione americana, ponendo attenzione alla definizione dei costi di produzione e alla formazione dei quadri direttivi.

Tra i risultati ottenuti, la Fiat passa, per esempio, da una produzione di 77.000 autoveicoli durante l'anteguerra a un milione di auto nel 1963; l'ENI nel 1960 registra, inoltre, il prezzo più basso in Europa di benzina e gasolio.

13.2. Adriano Olivetti: tipologia di conduzione di un'azienda

Alla morte di Adriano l'Olivetti, che aveva ereditato dal padre come azienda di piccole dimensioni, poco più che un'officina, è un colosso mondiale, che conta circa 40.000 dipendenti e stabilimenti in Spagna, in Gran Bretagna, in Brasile, in Argentina e in Sudafrica.

Protagonista del miracolo italiano, l'Olivetti degli anni Cinquanta è spesso assunta quale esempio di fabbrica dal volto umano. Relativamente alla conduzione aziendale di Adriano si parla, infatti, di umanesimo, dettato dalla convinzione che la comunità possa arrivare a identificarsi con l'azienda. La fabbrica diviene, quindi, uno strumento per diffondere un modello evoluto di civiltà.

Relativamente ai rapporti con il personale, crede indispensabile, per quanto gli è possibile,

offrire piena occupazione all'interno del territorio, perché ritiene che sia una responsabilità del mondo industriale porsi come obiettivo l'interesse sociale.

D'altra parte, l'insegnamento del padre Camillo prevede di non attuare mai licenziamenti.

Nei confronti del personale assume, quindi, un atteggiamento paternalistico, appropriandosi della sfera vitale, totale, dell'operaio dal punto di vista privato, lavorativo e sociale. A questo riguardo predispone servizi come asili, trasporti, scuole, assistenza sanitaria, abitazioni, colonie montane e marine.

Assume solo laureati e tecnici esterni che siano davvero all'avanguardia, in quanto preferisce promuovere a livello interno al fine di non creare troppe differenziazioni sociali. A questo scopo opta per un'esperienza operaia anche per i laureati, affinché conoscano davvero l'azienda e il suo lavoro.

E' contrario anche ad assumere personale che non abiti almeno da due anni nel Canavese, perché mancherebbero scuole e assistenza sanitaria per accoglierli.

Puntando a efficienza e produttività, Olivetti sceglie di adottare il taylorismo applicato, che consente ritmi rapidi, richiedendo maggiore abilità nelle singole mansioni. Introduce, peraltro l'idea sconosciuta per l'epoca della formazione permanente.

Sostenendo che occorre conoscere per fare, ricerca intelligenze brillanti e punta alla valorizzazione del personale. Si adopera per la creazione di scuole universitarie di amministrazione aziendale, di disegno industriale e di orientamento al lavoro; e insieme a Valletta, istituisce l'IPSOA.

Punta, quindi, fondamentalmente, infatti, sul fattore umano e sulla sua creatività nello sforzo di adattare il prodotto alle esigenze del consumatore.

Altro requisito fondamentale risulta la qualità del prodotto, necessaria perché si imponga nel mercato, coadiuvata dalla diffusione del marchio mediante l'uso della pubblicità. A questo scopo sfrutta il design e la grafica per dare l'immagine di un'azienda di grande prestigio. Come già accennato chiama a operare architetti come Belgioioso, Parassutti, Rogers, padri del razionalismo milanese.

Favorevole alla globalizzazione tecnologica e delle idee guarda all'Europa, agli Stati Uniti, ma al contempo ritiene determinante la dimensione locale, lo standard di vita e il livello culturale del territorio. Una globalizzazione permetterebbe, inoltre, di ottenere un auspicabile incremento di investimenti esteri a tassi inferiori, un perfezionamento tecnico e una riduzione dei costi di distribuzione.

Adriano è, inoltre, favorevole al federalismo europeo, all'unificazione in un unico mercato, all'integrazione di competenze e di strumenti (quali poste, trasporti, magistrature, eserciti) che liberino l'uomo dalla necessità di difendere il proprio territorio, di ricercare la sovranità economica del proprio stato, mediante chiusure protezionistiche.

Camillo e Adriano Olivetti rappresentano, peraltro, due esempi di capitani d'industria che possono coincidere per molti versi con quello che si intende per imprenditore schumpeteriano, secondo la teoria dello sviluppo economico espressa nel 1911.

Entrambi sono dotati di un'intelligenza acuta e di un vivace intuito, qualità ritenute da Schumpeter condizioni fondamentali al fine di cogliere il potenziale di certe innovazioni e vincere la staticità economica interrompendo le esperienze del passato.

Almeno tre delle modalità che il noto economista indica caratteristiche di un buon imprenditore possono essere riscontrate nella conduzione degli Olivetti, che realizzano nuovi prodotti (macchine da scrivere, computer), introducono innovativi metodi produttivi (Camillo stesso costruisce le macchine necessarie alla lavorazione dei pezzi con cui compongono le macchine da scrivere) e aprono a nuovi mercati (all'estero in particolare), passando dalla meccanica alla meccanica di precisione, poi all'elettromeccanica e in seguito all'elettronica, mediante un continuo studio e la formazione a tutti i livelli.

L'Olivetti antepone al profitto l'uomo, raggiungendo sì brillanti risultati economici, ma al contempo perseguendo finalità etiche, sociali, certi che l'industria deve creare ricchezza per tutti e che sia possibile mediante l'attività industriale conseguire un miglioramento qualitativo della vita.

Come Schumpeter, inoltre, gli Olivetti sono consci della necessità di negoziare con le controparti, con i lavoratori e le loro rappresentanze.

Infine, se Schumpeter sostiene che il declino del capitalismo sia predestinato in quanto civiltà delle fortune familiari, anch'essi risultano profondamente contrari al capitalismo familiare, convinti che le doti direttive non siano trasmissibili in modo ereditario.

A questo riguardo occorre ricordare come Adriano, rientrato dalla Svizzera durante il dopoguerra, tenti di creare un nuovo assetto proprietario, convertendo l'azienda in un'impresa sociale autonoma, controllata da un gruppo formato da componenti del lavoro, del territorio e della cultura, in modo che la fabbrica divenga realmente il centro del territorio.

13.3. Valletta-Olivetti: conduzioni aziendali a confronto

Data l'importanza delle due realtà industriali e in particolar modo delle due tipologie di conduzione aziendale, può risultare interessante annotare eventuali differenze e analogie.

Innanzitutto si riscontra una diversa politica salariale, che in base ai principi del benessere del lavoratore, l'Olivetti accorda più elevata. Valletta, peraltro, concorda sulla necessità di incrementi retributivi ma ritiene opportuno erogarli a sua discrezione, quali benefici extrasalariali, erogati in cambio della lealtà dimostrata dal lavoratore.

La Fiat, inoltre, risulta maggiormente orientata alla commercializzazione di un prodotto di medio contenuto tecnico e ad alto contenuto di lavoro, mentre Olivetti promuove innanzitutto

l'elevato livello tecnico.

A fronte, inoltre, di un forte autoritarismo, volto a comprimere forme di autonomia politica e sindacale, e concentrato sulla sola Cisl, quale unico e privilegiato interlocutore, Olivetti apre al dialogo con qualunque sindacato, ritenendo che tra impresa e sindacato ci sia contrasto di interessi ma non debba esserci opposizione di interessi. Pur trattando con tutti e riconoscendo anche le rappresentanze CGIL, Olivetti crea inoltre un sindacato autonomo interno all'azienda, "Autonomia aziendale", apolitico, guidata da due ex della Uil, Bruno Buffa e Gigi Valdata.

Per quanto concerne i servizi assistenziali, Valletta crede che debbano essere competenza dello Stato, mentre Olivetti pensa in proprio ad assicurarli.

Entrambi, invece, puntano sulla formazione del personale, per quanto si riscontri un maggiore rigore militaresco presso la Fiat, dove gli allievi debbono marciare in colonna e vengono sottoposti a controlli rigorosi, sottostando a forti regole gerarchiche.

Puntano, comunque, entrambi sulle risorse umane.

Sia l'Olivetti che la Fiat presentano, inoltre, caratteristiche tipiche del capitalismo italiano.

In entrambe è possibile, infatti, riscontrare uno spiccato accentramento decisionale: le direttive produttive, commerciali nonché amministrative risultano impartite da una parte da Olivetti stesso, dall'altra da Valletta.

Tutte e due le aziende sono caratterizzate da una cospicua intensità di capitale e da una scarsa partecipazione della grande massa degli azionisti, estranei al gruppo di comando. Nell'Olivetti in modo particolare risulta molto forte il controllo familiare.

Infine, entrambe le imprese usufruiscono prima gli impulsi successivi alla prima guerra mondiale, le facilitazioni daziarie e le commesse statali incentivate dal governo fascista, in seguito delle potenzialità conseguenti al boom economico; successivamente, tuttavia, alla scomparsa di Adriano e di Valletta entrambe risultano penalizzate da una direzione incapace.

13.4. Il boom degli elettrodomestici

La produzione elettromeccanica è considerata il vero settore trainante dell'economia italiana nel periodo iniziale del boom economico, tanto che l'elettrodomestico può essere considerato uno dei principali simboli del miracolo economico.

Se nel 1950 si conta una produzione di circa 150 mila elettrodomestici all'anno, venti anni dopo la cifra risulta superiore ai 10 milioni di unità. L'Italia si collocherà, pertanto, al secondo posto tra i produttori mondiali del settore e al primo tra i paesi esportatori.

Queste imprese nascono dal basso, mentre i grandi gruppi, come la Fiat, abbandonano tale genere produttivo proprio quando il mercato sta decollando. Gli elettrodomestici sono, infatti, costruiti da imprenditori innovatori, che derivano le proprie esperienze dal mondo dell'artigianato e

che investendo capitali quasi inesistenti riescono con capacità di rischio e volontà a generare un vasto indotto.

Alle soglie del decennio Settanta le industrie di elettrodomestici, quali Candy, Ignis, Indesit, Merloni e Zanussi, controllano oltre l'80% della produzione italiana di elettrodomestici e riescono a soddisfare il 75% della domanda interna. I produttori italiani concentrano, peraltro, i principali sbocchi commerciali nei paesi del Mec (Germania, Francia, Gran Bretagna, Paesi Bassi).

13.4.1. Giovanni Borghi - Ignis

Giovanni Borghi si occupa dell'azienda commerciale paterna fino alla seconda guerra mondiale. Nato nel 1910 all'Isola Garibaldi, quartiere popolare di Milano, terzo dei quattro figli di un elettricista, con la famiglia lascia la città dopo il 25 luglio 1943 per rifugiarsi a Comerio, vicino a Varese. Qui impianta insieme al padre e ai fratelli un'officina per la produzione di fornelli, cucine a gas, scaldabagni con il marchio Ignis. Nel 1950 l'attività viene ampliata con la produzione di frigoriferi. Il frigorifero diventa uno dei tre simboli del boom economico, insieme alla Vespa Piaggio, e all'automobile Seicento Fiat.

Un decennio dopo Ignis è presente in tutta Italia e all'estero con una rete di filiali e una valida organizzazione di vendita. Borghi in particolare cura anche il rapporto con i dipendenti, costruendo loro l'abitazione, impianti sportivi e strutture per il dopolavoro, nonché istituendo corsi professionali. Al contempo tuttavia inizia a spendere per alimentare le passioni del gioco d'azzardo e dello sport, sponsorizzando ciclismo, boxe, pallacanestro e calcio.

Negli anni Settanta inizia una fase di declino e Ignis non riesce a fronteggiare la concorrenza estera.

L'azienda viene, quindi, venduta alla Philips, che a loro volta durante gli anni Novanta, la cedono all'azienda americana Whirlpool.

13.4.2. Peppino Fumagalli - Candy

Peppino Fumagalli trasforma l'azienda creata dal padre in Brianza, Officine Meccaniche Eden Fumagalli, per la produzione di macchine utensili. Dopo la guerra per far fronte alle forti difficoltà economiche in cui versa la ditta, Fumagalli decide di diversificare la produzione avviando la realizzazione di elettrodomestici. Il progetto nasce da Enzo Fumagalli, il fratello di Peppino, che importa l'idea dagli Stati Uniti, dove la lavatrice risulta già ampiamente diffusa.

Nasce così una caldaietta smaltata a forma di tinozza, ovvero la prima lavatrice italiana.

Grazie a una politica di prezzi molto contenuta la lavatrice, cui viene apposto il marchio Candy, si diffonde in tutta la nazione imponendosi rapidamente sul mercato. Agli inizi degli anni Sessanta, l'azienda trasferitasi nel nuovo stabilimento di Brugherio, brevetta la Bi-matic, la prima

lavabiancheria semiautomatica. Verso la fine del decennio è avviata, inoltre, la produzione di lavastoviglie; il gruppo, peraltro, si amplia progressivamente con migliaia di dipendenti e con numerose consociate nei principali paesi europei.

Negli anni Settanta il gruppo acquisisce alcune società italiane, a partire da La Sovrana di Parma, marchio storico nel settore degli apparecchi per la cottura. Gli anni Ottanta, invece, segnano l'inizio dell'espansione internazionale di Candy, cui si affianca l'ulteriore controllo di prestigiose società italiane, quali Zerowatt e Gasfire. La prima azienda estera che entra a far parte del gruppo risulta l'inglese Kelvinator, nel 1980. In seguito, nel 1987, è acquistata Rosières, una delle aziende francesi più prestigiose nel settore degli apparecchi di cottura da incasso, mentre sono rilevate nel 1992 la spagnola Mayc e nel 1993 Iberna. Nel 1995, inoltre, Candy acquisisce l'inglese Hoover, leader europeo degli aspirapolvere. Il gruppo arriva ad avere circa 5.000 dipendenti e stabilimenti in tutto il mondo, dalla Cina alla Russia, mentre conta 25 consociate in Europa.

13.4.3. Riccardo Augusto Zoppas

Riccardo Augusto Zoppas, dopo un periodo di apprendistato nella piccola azienda artigianale paterna, realizza un importante gruppo industriale a Conegliano Veneto, nel Nord-Est. Intuite, infatti, le potenzialità del mercato degli elettrodomestici, realizza la prima lavastoviglie interamente italiana, per la cui diffusione organizza una rete commerciale nazionale e estera. L'affermazione della Zoppas, che arriverà a contare 7.500 dipendenti, ha una fondamentale ricaduta sul piano sociale, in quanto contribuisce a frenare la forte emigrazione dall'area veneta, che tradizionalmente fornisce braccia alla Germania e alla Svizzera, incentivando al contempo l'imprenditoria locale. Con la scomparsa del fondatore, tuttavia, avvenuta all'inizio degli anni Settanta l'azienda non trova adeguati apporti manageriali e nonostante il capostipite avesse diversificato gli investimenti dal cemento ai vini tipici, viene rilevata dalla Zanussi.

13.4.4. Antonio Zanussi

Antonio Zanussi inizia a lavorare come meccanico nel laboratorio familiare di cucine economiche a legna e carbone di Pordenone. Nel 1916 crea l'Officina Fumisteria Antonio Zanussi. In pochi anni il laboratorio di trenta metri quadri con 3 dipendenti, seguendo la logica dell'accumulazione del capitale e dello sviluppo di una rete commerciale organizzata, riesce ad ampliare la propria struttura e produzione che nel 1936 arriva a estendersi su una superficie di 3.000 metri quadrati e a impegnare 100 persone. Di lì a poco nasce il primo modello standard di cucina a legna: la gloriosa AZP con piastra in ghisa destinata al successo a livello internazionale.

Nel 1946, alla morte del padre Lino guida l'azienda, che conta ancora un centinaio di operai, e la ristruttura adottando una moderna organizzazione produttiva, concentrata sulla produzione di

elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici e televisori). Progettati e prodotti nello stabilimento di Vallenoncello sono ora presentati al pubblico sei modelli di banchi congelatori, una lavastoviglie automatica con una capacità di 400 piatti l'ora e una cucina in grado di funzionare con qualunque tipo di gas.

Dopo l'apertura del Mec, Zanussi internazionalizza la propria azienda, realizzando una rete di stabilimenti e di filiali dislocati in Italia, Spagna, Germania, Francia, Stati Uniti e Lussemburgo. Alla scomparsa di Lino, la conduzione è affidata al manager Lamberto Mazza, entrato a far parte del gruppo nei primi anni Sessanta. Mazza si occupa in particolar modo degli aspetti finanziari e promuove alcune azioni di assorbimento e concentrazioni di aziende del comparto, come Triplex e Zoppas, secondo produttore italiano di elettrodomestici. Punta sull'elettronica e sviluppa al contempo la presenza della Zanussi nel Mezzogiorno. La logica espansiva, tuttavia, non è sorretta da un'adeguata strategia industriale, tanto che nel 1985 il gruppo viene assorbito dalla svedese Electrolux.

13.4.5. Aristide Merloni - Ariston

Aristide Merloni nasce ad Albacina di Fabriano nel 1897 da una famiglia di coltivatori diretti. Diplomatosi Perito Meccanico a Fermo nel 1916, inizia a lavorare come disegnatore in una fabbrica di presse a Pinerolo, in Piemonte. Nel 1925 diviene direttore della stabilimento. Deciso a ristabilirsi nelle Marche inizia a produrre in proprio presse come terzista per la fabbrica di Pinerolo. Al contempo apre a Fabriano un'officina per l'assemblaggio di bascule e stadere. Dopo la guerra, utilizzando la stessa tecnologia della lavorazione dei piani in acciaio, si inserisce nel mercato delle bombole a gas liquido. Nel 1954 crea a questo scopo uno stabilimento a Matelica, cui segue l'apertura di due nuovi impianti, il primo nel 1961 a Sassoferrato, il secondo nel 1962 a Genga. Nel frattempo, a partire dal 1958, diversifica in seguito la produzione realizzando scaldabagni e nei primi anni Sessanta inizia la costruzione di primi frigoriferi che distribuisce con il marchio Ariston. Nel 1960 a Cerreto D'esi inaugura uno stabilimento per la produzione di mobili per cucina, mentre nel 1968 a Borgo Tufico avvia la produzione di vasche da bagno. Nel 1963 crea, inoltre, la Fondazione Merloni per incentivare lo sviluppo delle piccole imprese industriali nelle Marche.

Agli inizi degli anni Settanta il gruppo Merloni risulta composto da 11 stabilimenti e dà lavoro a 2.500 dipendenti.

Dopo la morte del fondatore Ariston viene rilevato dal gruppo Indesit, che ne permette una forte espansione all'interno del Regno Unito, dove gli elettrodomestici Ariston, targati con il marchio Hotpoint, di cui la Indesit Company è titolare per l'Europa, arrivano a coprire il 18% del mercato britannico.

In Italia Ariston detiene, invece, una quota di mercato pari a circa il 10%.

13.4.6. Francesco Casarini - Castor

Il veneto Francesco Casarini impara il mestiere come apprendista meccanico presso la fabbrica di automobili Itala di Torino. Negli anni Trenta si mette in proprio ma la sua officina viene distrutta durante la guerra dai bombardamenti. Nel 1946 ricomincia daccapo e orienta la produzione verso la realizzazione di elettrodomestici, stabilendo accordi con grandi multinazionali estere e aprendo filiali a Colonia, Copenaghen, Bruxelles, Amsterdam, Londra, Parigi, Barcellona. La Castor arriva a esportare il 50% della propria produzione. Tuttavia, non riesce a reggere adeguatamente alla concorrenza tanto che viene acquisita dalla Zanussi.

13.5. Settore tessile

Dopo il termine del conflitto, l'industria tessile torna ai consueti livelli di attività, agevolata da bassi salari che ne permettono un'elevata competitività e dalla scomparsa momentanea della concorrenza tedesca e giapponese, fattori che consentono di stimolare la produzione per una crescente domanda estera pur in presenza di una contrazione dei consumi in patria. Le imprese, tuttavia, sia nei reparti laniero e cotoniero, sia nel settore delle fibre artificiali, godendo di queste favorevoli condizioni perdono l'occasione di ammodernare le proprie strutture, perpetuando antichi sistemi lavorativi e conservando inefficienze, che dopo alcuni anni saranno causa di crisi in questo settore sovrappopolato da piccole ditte caratterizzate da impianti obsoleti.

Il comparto tessile recupera, quindi, abbastanza velocemente i livelli di produzione prebellici. La permanenza di valori di esportazione elevati può essere, peraltro, considerata un'ulteriore conferma del vantaggio competitivo che la persistente specializzazione nei settori tradizionali assegna alla nazione italiana.

Durante gli anni Settanta il settore dell'abbigliamento diviene una delle componenti più rilevanti del Made in Italy riuscendo a smentire le pessimistiche previsioni degli addetti al settore che pronosticavano una riduzione del comparto nei paesi avanzati. Il rilancio, peraltro, viene realizzato attraverso la ristrutturazione di piccole e medie imprese che vengono raggruppate in una sorta di aree, specializzate in produzioni di qualità.

13.5.1. Comparto del cotone

Nel settore cotoniero l'estinguersi della favorevole congiuntura postbellica evidenzia le numerose inefficienze strutturali del settore, che costringono molte aziende a chiudere e a licenziare manodopera. Molte famiglie imprenditoriali protagoniste della prima industrializzazione italiana, quali per esempio i Mazzoni di Torino, non riescono ad adeguare le proprie aziende a criteri di gestione innovativi e a concorrere con il nuovo mercato internazionale. Solo, pertanto, imprenditori

capaci di rinnovare tecnologicamente gli impianti, diversificare la produzione e commercializzarla con nuove strategie finanziarie, riescono a superare le difficoltà dei primi anni Cinquanta.

I maggiori opifici sono situati in una zona geografica compresa tra Varese e Milano, dove si concentra più della metà della produzione cotoniera italiana.

13.5.1.1. Bassetti

Il gruppo Bassetti viene creato da Giovanni Bassetti, formatosi in Francia presso la nota scuola di tessitura di Roubaix. A capo dell'azienda familiare nel corso degli anni Trenta, l'imprenditore riesce a costruire un solido gruppo integrato acquisendo diverse imprese del settore e trasformando la rete distributiva. Dopo il termine del conflitto l'arretratezza tecnologica degli impianti acuisce le difficoltà della congiuntura postbellica, ma i giovani nipoti, Giovanni e in particolare Pietro, riescono a introdurre nell'organizzazione i modelli manageriali americani, nonché instaurano un uso vincente del marchio mediante l'ideazione di campagne pubblicitarie. Durante il boom economico il gruppo riesce, inoltre, a realizzare nuovi impianti e a espandere i propri insediamenti produttivi nel Mezzogiorno.

13.5.1.2. Mario Lebole

Non da esperienze familiari, ma da volontà individuale e pratica nel commercio deriva l'esempio di Lebole, che, dopo aver abbandonato gli studi di medicina, avvia con il fratello il commercio all'ingrosso di tessuti ad Arezzo. Nel 1956 Lebole crea un'azienda destinata a divenire una delle più importanti produttrici di abiti già confezionati.

Il personale assunto è prevalentemente femminile. Verso la fine degli anni Sessanta, periodo florido per la ditta, operano più di 5.300 lavoratori. Successivamente l'azienda vive, invece, un periodo di crisi. Alla gestione familiare condotta dal 1957 segue, infatti, un intervento delle Partecipazioni Statali nel 1962. L'intervento statale è finalizzato all'impiego del tessile in cooperazione con il comparto chimico e rientra in un progetto di diversificazione produttiva dell'ENI. In questa fase gli stabilimenti Lebole si moltiplicano e uscendo dai confini regionali si espandono lungo l'intera penisola. Tuttavia, l'interesse governativo nei confronti del settore tessile è destinato a scemare.

In seguito a una serie di bilanci passivi (nel 1977 la perdita d'esercizio sfiora i 20 miliardi di lire) il governo decide di mettere all'asta lebole e l'intero gruppo Lanerossi.

Nel 1987 Marzotto si aggiudica l'azienda battendo all'asta Luciano Benetton. Nel 2002 l'attività produttiva è però sospesa.

13.5.2. Comparto della lana

Anche il settore laniero è sostenuto in questi anni dalla domanda estera, che favorisce le esportazioni consentendo di ricostituire le scorte produttive mediante l'abbondante offerta internazionale di materia prima.

13.5.2.1. Gatti

Giuseppe Gatti, dopo essersi formato nel commercio paterno di lane ad Avellino, costruisce a Roma uno stabilimento finalizzato alla produzione di lane e filati destinati solo al mercato estero. Gatti, messi, pertanto, in proprio decide di importare direttamente le lane dall'Australia, dalla Nuova Zelanda e dal Sudafrica, così come dall'Argentina e dall'Uruguay. Crea, quindi, una estesa rete di vendita ai principali centri di produzione laniera italiani (Tra cui Biella, Schio, Prato) mentre al contempo, alla vigilia della guerra, decide di investire direttamente nella produzione di filati creando a questo scopo la Pettinatura lane di Vallecervo, vicino a Biella. Al termine del conflitto Gatti costruisce, inoltre, due importanti stabilimenti lanieri nel Mezzogiorno, ovvero ad Avellino e a Pomezia.

13.5.2.2. Marzotto

La creazione di un laboratorio tessile risulta risalire al 1829, quando Luigi Marzotto e il fratello Gaetano si procurano da Como due macchine da panni per installarle in contrada San Lorenzo, nei Mulini di Sotto da allora comunemente chiamata "contrada della macchina Marzotto".

I due telai di fabbricazione svizzera permettono di tessere lana filata mediante l'impiego di lavoranti a domicilio assunti durante la stagione invernale e primaverile.

Il vero fondatore delle fortune industriali laniere della famiglia è il figlio di Luigi, Gaetano, che inizia a dirigere l'azienda a partire dal 1842.

Sotto la sua guida s'incrementa il numero di operai impiegati, che raggiunge le 200 unità, mentre si amplia anche la produzione.

La ditta, ormai solida e ben organizzata, riesce a far fronte anche alla crisi che colpisce il settore tessile durante la fine degli anni Settanta del secolo. Anzi a partire dal decennio seguente sono ammodernati gli impianti e costruiti nuovi filatoi.

Per alimentare elettricamente gli stabilimenti nel 1893 viene, inoltre, costituita una società Marzotto Rottigni per la produzione di energia elettrica ad uso privato e pubblico.

Nel 1907 gli operai raggiungono il numero di 1800, mentre l'assunzione presso il lanificio Marzotto diviene sempre più un'aspirazione comune agli abitanti del paese di Valdagno.

La manodopera, peraltro, viene inizialmente reperita tra il bracciantato rurale libero dalle occupazioni durante il periodo invernale. Si diffonde pertanto la figura dell'operaio contadino che nelle ore libere dalla fabbrica continua a lavorare la terra.

Nell'immediato dopoguerra Gaetano coglie anch'egli gli effetti della favorevole congiuntura dell'immediato dopoguerra, incrementando la produzione della sua impresa. Marzotto è, peraltro, sostenitore di una politica padronale paternalistica, ovvero centrata sul mito del "buon padre", che ispira in questo periodo numerosi imprenditori del settore tessile. Il progetto sociale di Marzotto è, tuttavia, messo in crisi dall'aumento degli oneri sociali e da un'imposizione fiscale più pesante.

Al padre succede Pietro Marzotto. Il giovane mentre studia giurisprudenza all'Università cura al contempo le aziende di famiglia a Mortara e a Valdagno. Nel 1972 gli è affidata la conduzione delle attività tessili e in seguito della Snia Viscosa, di cui elabora il piano di risanamento. All'inizio degli anni Ottanta persegue una strategia di crescita e diversificazione operando numerose acquisizioni sia in Italia che all'estero e portando la Marzotto a divenire un'azienda di rilevante importanza a livello mondiale.

A partire dal 1985 si succedono, infatti, numerose acquisizioni.

Innanzitutto Marzotto rileva il Gruppo Bassetti.

Nel 1987 acquisisce il Gruppo Lanerossi.

Stessa sorte nel 1991 per il Lanificio Guabello e il Gruppo tedesco Hugo Boss; nel 1994 assorbe il Lanificio Nová Mosilana sito a Brno in Repubblica Ceca.

Nel 2000 rileva la ditta lituana Liteksas & Calw AB e nel 2002 la prestigiosa Valentino S.p.A.

Nel 2005 l'attività del settore tessile viene scissa dall'abbigliamento Vengono, quindi, costituite due distinte società: la Marzotto S.p.A. e la Valentino Fashion Group.

13.5.3. Comparto delle fibre artificiali

Nel clima concorrenziale dell'immediato dopoguerra, in presenza di una ridotta domanda interna e di un'incerta richiesta internazionale, le più importanti aziende del settore, come Snia e Châtillon, si orientano a una riconversione della produzione, effettuandola, tuttavia, non tanto mediante il rinnovamento degli impianti, quanto con l'adattamento di quelli esistenti.

Luigi Morandotti

Luigi Morandotti si laurea in ingegneria civile al Politecnico di Milano nel 1908. Nella prima metà degli anni Venti dirige gli stabilimenti della società Soie de Châtillon e progetta quelli della fabbrica di solfuro di carbonio Carlo De Sigis. Dal 1926 al 1933 è direttore generale della Società per la filatura dei cascami di seta.

Alla metà degli anni Trenta opera in molti settori. Nel 1935 è presidente della Immobiliare agricola moderna (Milano) e della Officina meccanica Sant'Andrea (Novara); consigliere delegato della Filatura cascami seta (Segrado); consigliere della Società per la filatura dei cascami di seta (Milano), del Lanificio Sella & C. (Vallemosso), della Società Dott. Carlo De Sigis (Milano), della Ing. Moncalvi & C. (Pavia), della Immobiliare di Porta Vercellina (Milano), del Setificio di Pogliano, della Fermo Coduri & C. (Milano) e della Fabbrica agglomerati cementizi (Pavia).

A Morandotti si devono i primi impianti per la produzione di rayon che progetta in collaborazione con alcuni tecnici francesi. Nel 1953 opera prevalentemente nei campi della tessitura della seta e delle costruzioni del macchinario tessile. Divenuto Presidente della Camera di Commercio di Milano, avvia, peraltro, numerosi corsi professionali e istituisce una scuola per operai specializzati.

13.6. Settore delle costruzioni e del cemento

L'andamento del settore del cemento dopo il conflitto mondiale conosce un ventennio di crescita quasi ininterrotta. I lavori della ricostruzione postbellica imprimono un'accelerazione eccezionale all'industria cementifera. Il settore delle costruzioni viene a rappresentare, infatti, fra un quinto e un quarto della crescita totale degli addetti, che nel 1951 sono 532.000, mentre un decennio dopo raggiungono la cifra di 894.000. La domanda privata di abitazioni e quella pubblica per la realizzazione di infrastrutture determinano una crescita del comparto, agevolato anche dalla costituzione della Cassa per il Mezzogiorno e da alcuni provvedimenti governativi di agevolazione all'edilizia popolare. Tra il 1951 e il 1960 sono costruiti circa 11 milioni di vani per abitazioni, mentre lo stock netto di capitale per abitazioni cresce da 8,83 a 9,83 mila miliardi.

Artefici e beneficiari di questa situazione sono gli imprenditori del cemento e delle costruzioni. Tra coloro che spiccano nella ricostruzione del Paese emergono, peraltro, imprenditori che già avevano contribuito a realizzare importanti edifici e impianti pubblici nel periodo compreso tra le due guerre. Un esempio per tutti, Francesco Maria Salvi, ingegnere civile ed elettrotecnico di Rieti, costruisce i palazzi romani dell'Ina e della Banca d'Italia, dopo la guerra realizza imponenti opere in cemento armato.

Tuttavia, se in un primo tempo il settore delle costruzioni viene trainato dalle esigenze della ricostruzione, in seguito l'ampliamento di questo comparto è generato da una politica di favore nei confronti dei ceti medi che con facilitazioni creditizie e fiscali permette l'appropriazione da parte di questo gruppo di abitazioni e beni immobiliari. A partire dal 1971 il valore della produzione di case ai prezzi di mercato cresce progressivamente mentre si registra una diminuzione del numero di abitazioni costruite. La manodopera impiegata nel settore aumenta costantemente a partire dal 1952 fino al 1964 e continua in seguito a superare numericamente gli impiegati dei settori

commerciali e dei servizi pubblici fino al 1976, quando la progressiva terziarizzazione inverte la tendenza.

13.6.1. Pesenti - Italcementi

La società leader del settore risulta l'Italcementi, nata dall'ottocentesca ditta Fratelli Pesenti, controllata da una delle grandi famiglie del capitalismo italiano.

Le radici di Italcementi devono essere ricondotte alla Società Bergamasca per la Fabbricazione del Cemento e della Calce Idraulica, nata su iniziativa di Giuseppe Piccinelli che, sulle orme del successo di una fabbrica di calce a Palazzolo, decide di avviare la produzione di leganti idraulici.

Nel giro di soli due anni la produzione raggiunge le 7 mila tonnellate di cemento e si amplia ulteriormente con l'acquisto nel 1873 della originaria concorrente di Palazzolo.

Agli inizi del '900, la gestione passa nelle mani dei fratelli Pesenti che fondono la loro società Fabbrica Cementi e Calci Idrauliche Fratelli Pesenti con la società creata da Piccinelli. Dall'unione scaturisce un un gruppo che può contare su 12 cementerie e oltre 1.500 addetti e su una produzione di oltre 210.000 tonnellate.

Nel 1927, poco più di sessanta anni dopo la nascita e con il titolo già quotato in Borsa da 2 anni, la società assume la sua attuale ragione sociale: le cementerie risultano 33 con una produzione di 1,8 milioni di tonnellate, pari al 44% del mercato nazionale.

Nel periodo fra le due guerre il gruppo prosegue nell'espansione a tappe forzate di acquisizioni, prima fra tutte la Società Anonima Fabbrica Calce e Cemento di Casale, il principale concorrente dotato di impianti di produzione con tecnologie innovative per l'epoca.

A partire dal 1949 l'azienda viene guidata da Carlo Pesenti, che mediante la creazione di una finanziaria, l'Italmobiliare, avvia una strategia di espansione acquisendo partecipazioni di rilievo in tutti i comparti dell'economia italiana: dall'agricoltura alla chimica, dalle automobili al turismo, alle banche, ai giornali, creando un impero eterogeneo e difficoltosamente gestibile. Nel 1964, Italcementi può contare su 8 consociate e 28 stabilimenti. Ha una produzione di 7,5 milioni di tonnellate e occupa il tredicesimo posto fra le società nazionali per fatturato.

Tuttavia, alla fase di espansione sostenuta dal ciclo positivo dell'edilizia, segue negli anni Settanta un periodo più critico legato alle difficoltà connesse alla crisi petrolifera e alla conseguente esplosione dell'inflazione e dei tassi di interesse.

Negli anni Ottanta, infatti, solo un intervento razionalizzatore da parte di Mediobanca (di cui si dirà oltre) permette al figlio Giampiero il salvataggio del gruppo.

Alla fine degli anni Ottanta Italcementi, che ha ormai raggiunto una produzione di 14 milioni di tonnellate, avvia le prime iniziative di internazionalizzazione del gruppo.

Nel 1992, in particolare, acquisisce Ciments Français. L'operazione si caratterizza come una delle più importanti acquisizioni estere realizzate da un gruppo italiano. Passa da un fatturato pre-acquisizione di 1.500 miliardi di lire (775 milioni di euro) a un giro d'affari consolidato di oltre 5 mila miliardi (2.582 milioni di euro). L'acquisizione - che richiede un impegno di circa 1.500 miliardi di lire (775 milioni di euro) - cambia la fisionomia del gruppo: il peso dell'Italia sui ricavi scende dal 97% al 27,5%, mentre le cementerie salgono a 51 e le centrali di calcestruzzo a circa 500; i dipendenti, dislocati in 13 paesi, risultano oltre 20 mila.

Successivamente all'acquisizione in Italia nel 1997 di Calcestruzzi seguono, inoltre, numerosi interventi in Oriente, dove vengono rilevate due società in Kazakistan e in Thailandia, e in India.

13.6.2. Aldo Tognana

Tra gli esempi più significativi del settore laterizio, che conta molti imprenditori nell'area del Nord-Est, spicca Aldo Tognana. Laureatosi in ingegneria civile nel 1946 dopo aver gestito la fornace di proprietà del padre a Treviso crea un'impresa in proprio, la Ceramiche Tognana per la produzione di ceramiche e terraglie. Passando dalle maioliche alla porcellana, realizzata con sistemi tradizionali di cottura, sinterizzazione e vetrificazione, Tognana diversifica in seguito la produzione in settori attigui, quali, per esempio, quelli di piastrelle e prefabbricati.

13.7. Industria alimentare

Dopo le restrizioni alimentari dovute alla guerra, l'industria alimentare si modernizza progressivamente. Mentre escono di scena numerose piccole imprese vissute all'ombra del protezionismo e della politica autarchica del fascismo, con il termine del conflitto si affermano le ditte più solide, che riescono a dare lavoro a 417.000 persone divenendo il terzo settore manifatturiero del Paese. Piccoli e medi laboratori sorgono lungo tutta la Penisola, senza che si attui una concentrazione nell'area settentrionale. Le imprese di maggiore dimensione si affermano nella produzione di zucchero, biscotti e pasticceria.

Durante gli anni del boom economico le aziende alimentari vivono, inoltre, una fase di grande espansione, ampliando la capacità produttiva, creando vasti reti distributive e modificando l'apparato tecnologico.

In particolar modo il settore dolciario apre la strada alla produzione di nuovi generi alimentari, come l'ice cream ideato dall'Algida e dalla Motta e i crackers immessi sul mercato da Pavesi e Motta. I prodotti dolciari divengono, pertanto, di largo uso e popolari, perdendo i connotati di un genere voluttuario caratterizzato da scatole di lusso, che vengono sostituite da nuovi involucri tascabili pubblicizzati per un pubblico che sta cambiando usi e costumi.

La produzione di dolci raddoppia tra il 1953 e il 1965; il consumo di dolci pro capite passa,

peraltro, da 2 a 8,5 chilogrammi. L'industria dolciaria concentra nel 1961 più del 12% degli occupati del settore alimentare.

Nel 1970 l'industria alimentare, che occupa meno di un dodicesimo degli addetti all'intero comparto manifatturiero, produce oltre un decimo del prodotto lordo industriale. La produzione risulta ancora dispersa in una miriade di piccoli laboratori. Tuttavia, la crisi degli anni Settanta provoca la scomparsa di numerose ditte, che non sono riuscite a limitare i costi e ad adeguare le strutture produttive e commerciali alla concorrenza. Pertanto nel corso degli anni Ottanta importanti multinazionali riescono ad acquisire il controllo di rilevanti aziende, quali Buitoni, Galbani, Star, Sangemini, Agnesi. Al contempo famosi marchi come Motta, Alemagna e Cirio vengono rilevati dalla Sme, ex società elettrica dell'IRI trasformata in gruppo alimentare.

13.7.1. Motta

Durante la prima guerra mondiale, l'impresa subisce ingenti danni agli impianti, dove, tra l'altro, un eccesso di manodopera crea grandi problemi sociali tra direzione e operai.

Negli anni '20 Angelo Motta e Gino Alemagna si specializzano nella produzione del panettone, passando da una produzione di tipo artigianale a una prettamente industriale.

Successivamente Alberto Ferrante, che affianca il fondatore dell'azienda milanese a partire dal 1939, riesce a impostare una politica di commercializzazione di massa conquistando il mercato interno nonché quello internazionale.

Nel 1946 Motta su esempio americano lancia in Italia il gelato alla crema, una valida alternativa commerciale al panettone, ovvero un prodotto stagionale per eccellenza.

L'azienda è, tuttavia, destinata a una vita difficoltosa, tanto che nel 1968 viene rilevata dalla Sme, appartenente al gruppo IRI.

Nel 1993, inoltre, Nestlé rileva Italgel, cui appartengono i marchi Gelati Motta, Antica Gelateria del Corso e La Valle degli Orti. Sempre nello stesso anno si impossessa del Gruppo Dolciario Italiano di cui fanno parte Motta e Alemagna.

13.7.2. Ferrero

L'azienda Ferrero si deve al suo ideatore Pietro Ferrero. Pietro nasce a Farigliano, in provincia di Cuneo, nel 1898. Dopo aver iniziato l'attività di pasticciere a Dogliani e a Torino, nel 1942 si trasferisce ad Alba in compagnia della moglie Piera Cillario. Nella cittadina piemontese gestiscono la rinomata pasticceria Biffi mentre sperimentano nuove ricette presso il laboratorio della pasticceria di via Rattazzi.

Pietro è dotato di particolare inventiva sia nell'ideazione dei dolci che nella ricerca di nuovi ingredienti. Questa dote gli torna particolarmente utile nel periodo di guerra e dell'immediato

dopoguerra. In seguito alle difficoltà di importazione di cacao conseguenti alla politica autarchica condotta dal fascismo Ferrero pensa di sfruttare le nocciole per ottenere una crema simile a quella di cacao. L'idea è di utilizzare le nocciole al posto del cacao nella creazione di un prodotto nutriente a basso costo. Gli alberi di nocciolo abbondano, infatti, nel territorio e sono risorsa facilmente reperibile e alquanto economica. Nel 1946 esce il primo prodotto Ferrero, il "Giandujot", una sorta di involtino di crema avvolto in carta stagnola da tagliare a fette e spalmare sul pane. Il prodotto trova subito grande riscontro tanto da spingere Pietro a ampliare la produzione e ad assumere alcuni aiutanti.

Il 14 maggio 1946 nasce ufficialmente l'Industria Ferrero, che alla fine dello stesso anno conta già più di 50 dipendenti.

Pochi mesi dopo è ideato il "Cremino", ovvero una versione monodose del Giandujot.

La ditta si giova di una distribuzione diretta ai negozianti senza l'apporto di grossisti. L'idea si deve al fratello di Pietro, Giovanni Ferrero, che arrivato a Milano con un camion carico di pasta di gianduja e trovando chiuso il magazzino in cui scaricarla, smaltisce tutta la partita vendendolo direttamente per strada ai passanti. La vendita diretta consente di evitare ulteriori spese di distribuzione mentre l'utilizzo di camioncini con il proprio logo permette una itinerante pubblicità gratuita.

Ferrero riesce in questo modo a promuovere con grande successo un cibo popolare nella povera Italia della ricostruzione.

Nel 1948 la produzione supera i 3.000 quintali tanto da promuovere un ingrandimento della fabbrica e l'assunzione di ulteriore personale.

Nel 1950 dopo la morte di Pietro il testimone passa al fratello Giovanni che riesce a incrementare ulteriormente la linea distributiva, arrivando fino a un migliaio di camioncini circolanti lungo la nazione.

Nel 1956, inoltre, acquisisce una dimensione internazionale mediante l'apertura di uno stabilimento ad Allendorf in Germania, vicino a Francoforte. Al mercato tedesco è prima presentato un solo prodotto, la "Cremalba", poi in seguito al successo ottenuto il cioccolatino "Mon Chéri", che diviene in poco tempo la pralina al liquore più venduta in Europa.

La Ferrero rappresenta pertanto il primo esempio di internazionalizzazione di un'industria dolciaria italiana. L'azienda di Alba, riesce, infatti, a divenire in pochi anni un simbolo della rinascita economica del Paese, consolidandosi sui mercati esteri e trasformandosi in multinazionale. Determinante a questo scopo risulta l'intervento del figlio Michele che sa approfittare delle opportunità offerta dalla costituzione del Mercato comune europeo realizzando una precoce internazionalizzazione della produzione mediante la costruzione di impianti in Francia e Germania. A questo riguardo la Ferrero costituisce un caso di family business italiano, caratterizzato da una

spiccata divisione di ruoli al proprio interno.

Nel 1957 alla morte di Giovanni subentra Michele, il figlio di Pietro. Anche Michele compie viaggi di formazione all'estero come buona parte della seconda generazione imprenditoriale italiana. Dopo numerose visite presso importanti stabilimenti dolciari stranieri, Michele assume la direzione dell'azienda, riuscendo a portarla ad elevati risultati qualitativi e produttivi nel mercato nazionale e estero mediante l'impianto di nuovi centri produttivi sia in Francia sia in Germania.

Sono assunte in questo periodo nuove tecnologie e ideati nuovi prodotti.

Nel 1960 nascono la Ferrero francese e la Ferrero belga, cui segue la presenza di Ferrero in Olanda, Lussemburgo, Gran Bretagna, Austria, Danimarca, Svezia e Svizzera.

In Italia nel 1960 è inaugurato un nuovo impianto a Pozzuolo Martesana, vicino a Milano. Successivamente è costruito lo stabilimento di Avellino e trasferita la sede direzionale a Pino Torinese.

Nel 1964 nasce la "Nutella", una crema da spalmare, che in pochi anni si afferma su tutto il mercato europeo. Nel 1968 è ideato "Kinder cioccolato", una barretta di cioccolato ripiena di latte. I due prodotti sono presentati come dolci buoni e genuini, in grado di nutrire la nuova generazione in modo sano nei vari momenti della giornata.

Nel 1969 viene, inoltre, inaugurata la Ferrero USA: l'azienda segna così un successo mondiale.

13.7.3. Pavesi

Mario Pavesi nasce nel 1909 a Cilavegna, un piccolo paese in provincia di Pavia. Fin da giovane comincia a lavorare nella panetteria del padre e poi come piccolo grossista di dolci. Nel 1934 si trasferisce a Novara, dove nel 1937 apre un forno per produrre i Biscottini di Novara. In breve tempo la produzione ha successo e s'incrementa anche il numero di dipendenti, che nel 1940 arrivano a essere 19 in uno stabilimento di quasi tremila metri quadri.

Nell'immediato dopoguerra Pavesi costruisce un nuovo stabilimento di maggiori dimensioni; cerca, quindi, di ampliare la gamma di prodotti: nascono i biscotti Pavesini e i Ringo mentre si attiva per creare anche dei posti di ristoro lungo le autostrade. Su esempio americano idea anche la produzione dei Crackers. Al contempo avvia, tra i primi in Italia, ricerche di mercato e utilizza sempre su esempio americano lo strumento pubblicitario per promuovere i suoi prodotti in tutto il Paese. Nel 1952 fa allestire alla Fiera di Milano uno stand Pavesi con uno spettacolo di burattini; in seguito partecipa al Giro d'Italia con un automezzo che segue la carovana e a ogni tappa proietta cartoni animati e spot pubblicitari.

Autodidatta attento al mondo sociale e culturale contemporaneo Pavesi ama coltivare l'amicizia di scrittori, giornalisti e artisti. Nel 1959 organizza presso il ristorante Savini di Milano un incontro all'insegna dei Pavesini: ospiti dell'evento risultano alcuni tra i più noti esponenti del

mondo artistico-culturale italiano, come Mario Soldati, Achille Campanile, Erberto Carboni, Orio Vergani, Enrico Emanuelli e Dino Buzzati. In azienda analogamente se circonda di collaboratori capaci in tutte le aree chiave chiamando esperti di tecnologie, vendite, acquisti, amministrazione e finanza. Lo stile di gestione evolve, quindi, dal modello familiare. Nel 1969 la struttura organizzativa giunge al livello di massima espansione, con 1800 dipendenti, 80 filiali sparse su tutto il territorio italiano e oltre 300 venditori. La complessità dell'impresa non consente più a Mario Pavesi un contatto diretto con gli operai mentre l'azienda viene coinvolta dalle agitazioni sindacali degli anni Sessanta. Ormai malato, Pavesi decide di non affidare ai figli, ritenuti ancora troppo giovani, la successione e nel 1972 cede l'azienda alla Montedison, dove rimane prima come Presidente e poi come consulente della Società fino al 1974. Al contempo, tuttavia, idea nuove attività, come il Rabarbaro Zucca, azienda che riesce ad affidare ai figli nel 1980.

13.7.4. Invernizzi

Rinaldo Invernizzi, figlio di un industriale lattiero pavese, entra alla Galbani di Melzo come amministratore tecnico, assumendone il controllo insieme ai fratelli Ermenegildo e Achille quando la famiglia Galbani rinuncia alla gestione dell'azienda. Rinaldo punta a una produzione organizzata secondo criteri industriali, imitando in particolar modo l'esempio dei caseifici francesi, all'epoca i più importanti produttori di formaggio sul mercato, orientati a nuovi criteri tecnici e produttivi e soprattutto alla creazione di un formaggio a pasta molle diverso da quelli confezionati fino allora in Italia. Attua, inoltre, una nuova rete di distribuzione impiegando circa 2.000 automezzi per la vendita diretta ai dettaglianti. Tra i primi, inoltre, riutilizza i residui della lavorazione del latte per l'allevamento dei suini.

Romeo Invernizzi trasforma nel frattempo la propria piccola azienda artigianale di Melzo, anch'essa all'insegna dell'ammodernamento degli impianti e della distribuzione diretta dei prodotti.

13.7.5. Luigi Lazzaroni

Mario Lazzaroni nasce a Monza e perfeziona la propria formazione in scuole svizzere, tedesche e inglesi. Dopo la morte del padre Luigi, assume la presidenza della Società puntando sulla produzione di biscotti, che promuove sul mercato nazionale come alimento adatto al consumo quotidiano. Tra i primi a utilizzare la grafica pubblicitaria con manifesti e reclames si affida al marketing pubblicitario, mentre adotta moderne tecniche di distribuzione commerciale. Introduce, inoltre, la confezione metallica per dare prestigio alla produzione dolciaria: le scatole, le etichette e gli astucci, riflettono la moda e l'evoluzione grafica del tempo e sono tuttora ambiti reperti di modernariato presso i mercatini dell'antiquariato.

Durante gli anni Sessanta e Settanta l'azienda vive un periodo di agitazioni e successivi

licenziamenti, che costituiscono, peraltro, solo un preludio delle difficoltà che incontrerà l'azienda nei decenni successivi.

13.7.6. Barilla

Nel 1877 Pietro Barilla apre a Parma una piccola panetteria, in cui produce anche pasta.

I figli Riccardo e Gualtiero nel 1910 costruiscono un primo stabilimento di pasta e pane.

Alle soglie della seconda guerra mondiale la pasta Barilla risulta la prima pasta a essere venduta confezionata.

Dopo la guerra viene abbandonata la produzione del pane mentre la guida dell'azienda passa a Pietro e Giovanni Barilla, figli di Riccardo. Pietro Barilla, nipote del capostipite, compie gli studi in Germania e risulta entrato in azienda all'inizio degli anni Trenta.

Pietro, automatizza il sistema produttivo, razionalizzando al contempo la rete commerciale. Anch'egli tra i primi in Italia a fare largo uso dei sistemi pubblicitari, amplia la gamma di produzione accostando alla pasta anche prodotti dietetici e da forno, per i quali inaugura un primo apposito stabilimento nel 1965 a Rubbiano, in provincia di Parma.

Intanto il grafico italiano Erberto Carboni disegna il nuovo marchio, ispirandosi al bianco-rosso dell'uovo, e progetta l'immagine Barilla.

Alla costruzione dell'impianto di Rubbiano nel 1969 segue la creazione di un grande polo produttivo a Pedrignano, capace di realizzare oltre 1.000 tonnellate di pasta al giorno.

Successivamente, tuttavia, se pur per un breve periodo, anche la Barilla di Parma passa in mani straniere, in particolare statunitensi.

Nel 1971 la famiglia Barilla cede, infatti, la maggioranza del pacchetto azionario alla multinazionale americana Grace.

Sotto il controllo statunitense Barilla acquista nel il pastificio Voiello di Torre Annunziata, vicino a Napoli, e nel 1978 crea un nuovo stabilimento per la produzione di biscotti a Pedrignano.

Nel 1975, inoltre, nasce la linea Mulino Bianco, una nuova linea di prodotti da forno centrato sulla pubblicizzazione dei valori familiari e del vivere sano.

Nel 1979 Pietro Barilla riesce a riappropriarsi dell'azienda, riacquistando dalla Grace la maggioranza del pacchetto azionario della Società. Il fatturato si attesta attorno ai 130 milioni di euro. I dipendenti risultano 1.600.

Seguendo una politica di rilancio sul mercato nazionale e internazionale effettuano una serie di successive acquisizioni e ampliamenti

Nel 1982 è creato lo stabilimento di Ascoli Piceno finalizzato alla produzioni di monodosi e pancarrè.

Nel 1986 è acquisito il Mulino Saini di Ferrara. L'anno successivo, inoltre, vengono rilevati Le Tre Marie e 2 pastifici a Matera, mentre sta terminando la realizzazione di un nuovo stabilimento a Melfi, vicino a Potenza.

Dopo aver acquisito anche un pastificio a Foggia e il Mulino di Castelplanio, in provincia di Ancona, nel 1991 Barilla rileva Misko, azienda leader nella produzione di pasta in Grecia.

Nel 1992 entra a far parte del gruppo Barilla anche Pavesi, cui segue nel 1994 Filiz, la seconda azienda produttrice di pasta sul mercato turco.

Dopo la scomparsa di Pietro Barilla, la direzione dell'azienda passa intanto ai tre figli, Guido, Luca e Paolo, che continuano la politica espansiva perseguita dal padre.

Nel 1998 in Grecia è costruito il pastificio di Tebe mentre viene acquisito il mulino di Volos.

Entrano, inoltre, a far parte del gruppo Barilla Wasa, leader europeo nella produzione di pani croccanti, e successivamente i marchi messicani di pasta Yemina e Vesta.

Analogamente, Barilla, con una quota pari all'8%, diventa marchio leader negli USA per il mercato della pasta. Negli Stati Uniti è inaugurato il pastificio di Ames.

In Italia, inoltre, Barilla esordisce con nuove linee produttive e in nuovi comparto. A Pedrignano viene lanciata la nuova linea della pasta ripiena, mentre nel è acquisita Gelit S.p.A., azienda specializzata nella produzione dei surgelati.

L'anno successivo Barilla lancia i primi piatti pronti surgelati.

13.7.7. Guido Ramazzotti

Entrato nella ditta paterna Distillerie F.lli Ramazzotti S.p.A. - Milano a soli 17 anni, viene nominato a 21 anni Consigliere Delegato. Durante la guerra nell'agosto del 1943 lo stabilimento di Milano viene incendiato e distrutto in seguito a un bombardamento aereo. Nel dopoguerra Guido ricostruisce gli impianti di produzione a Milano e riorganizza tecnologicamente l'azienda con un nuovo stabilimento inaugurato nel 1956.

Con l'apertura del Mec l'amaro Ramazzotti si afferma all'estero, tanto da venire esportato in 25 paesi.

Nel 1969 inaugura anche un primo stabilimento all'estero, in Svizzera, cui segue nel 1970 la costituzione della "Ramazzotti G.m.b.H." a Colonia.

In seguito, infatti, a un'efficiente struttura produttiva e di commercializzazione, attua una progressiva internazionalizzazione con la realizzazione anche di uno stabilimento in Germania. Contemporaneamente realizza un più moderno complesso industriale a Lainate (Milano) su un'area di 100.000 mq.

Dopo l'ampliamento degli impianti, Ramazzotti decide di ritirarsi dall'attività e cede l'azienda al gruppo internazionale Pernod-Ricard.

Nel 1995 la produzione dell'amaro viene trasferita a Canelli, in provincia di Asti. Nel 2007, a seguito delle acquisizioni di Seagram (2001) e Allied Domecq (2005), l'azienda assume la ragione sociale: Pernod Ricard Italia

13.8. Settore dell'aeronautica

13.8.1. Elto Nardi

Originario della Provincia di Ascoli Piceno, Nardi consegue la laurea in economia e fonda in seguito insieme ai fratelli una società di costruzioni aeronautiche. Negli stabilimenti di Linate e di Loreto Marche vengono progettati aerei da addestramento che Nardi vende in Italia e all'estero. Successivamente al conflitto bellico l'azienda si specializza nella produzione di equipaggiamenti aeronautici (carrelli, pompe, comandi di volo). Durante gli anni Settanta in collaborazione con la Breda viene creato ad Ascoli Piceno uno stabilimento per la costruzione di elicotteri. L'azienda fornisce inoltre equipaggiamenti per aerei quali l'F104 e il tornado; promuove al contempo programmi di ricerca per introdurre nuove innovazioni tecnologiche.

13.9. Settore armatoriale e cantieristica

Al termine della guerra il settore vive oltre alle difficoltà di riconversione degli impianti un contrasto di interessi tra armatori e costruttori.

13.9.1. Angelo Costa

Angelo Costa nasce da una famiglia di antiche tradizioni mercantili originaria di Santa Margherita Ligure, i cui interessi spaziano dal settore oleario a quello delle costruzioni immobiliari e di navi da crociera.

Cattolico-liberale, laureatosi in economia aziendale, Angelo presta particolare attenzione al settore armatoriale. Durante la guerra, tuttavia, la flotta che contava nove navi per il trasporto merci, viene quasi totalmente perduta. Con il termine del conflitto, convinto che il futuro commerciale del settore risieda nel trasporto passeggeri, nel 1952 la Società Costa propone sul mercato le prime crociere nel Mediterraneo, immettendosi nel settore turistico. Nominato presidente della neonata Associazione armatori, assume dal 1945 al 1955 il ruolo di presidente di Confindustria.

13.10. Industria siderurgica

Il mercato siderurgico italiano privato risulta spartito prevalentemente tra la Fiat, la Breda, la Falck, la Bruzzo, la Redaelli e la Magona. E', tuttavia, la Falck l'azienda più esemplificativa, in particolar modo per l'atteggiamento di contrarietà al progetto di una siderurgia a ciclo integrale cui

si prepono il settore pubblico.

13.10.1. Falck

Il progetto di una siderurgia a ciclo integrale perseguito da Oscar Sinigaglia risulta divergente dagli interessi sponsorizzati da altri esponenti del mondo siderurgico italiano, tra cui in particolar modo Giovanni Falck.

Il Gruppo Falck nasce il 26 gennaio 1906 con il nome di Società Anonima Acciaierie e Ferriere Lombarde.

L'attività siderurgica è, peraltro, tradizionale della famiglia, già attiva nel settore nel 1833, quando Georges Henri Falck, un ingegnere alsaziano esperto di siderurgia, viene chiamato a dirigere la Ferriera di Dongo di proprietà della famiglia Rubini.

Nel 1906 l'attività imprenditoriale è svolta a Sesto San Giovanni, alle porte di Milano: una posizione strategica per il facile approvvigionamento di rottame, le abbondanti fonti d'acqua e il nodo ferroviario dove giunge il carbone tedesco.

Tra il 1906 e il 1935, la Società crea nuovi stabilimenti per la produzione dell'acciaio e, fra le prime in Italia, costruisce impianti per la produzione di energia idroelettrica, con cui alimentare le attività siderurgiche. Agli anni Trenta, in particolare, risale la costruzione a Bolzano dello stabilimento di ispirazione americana.

Nel 1948 Giovanni succede al fratello Enrico nella direzione dell'azienda; al contempo assume il ruolo di presidente il più giovane della famiglia Falck, Bruno.

Dopo la II Guerra Mondiale, gli aiuti concessi dal Piano Marshall permettono all'azienda di ampliarsi mediante la costruzione degli impianti di Arcore e di Novate Mezzola.

Nel 1963 l'impresa conta 16.000 dipendenti e viene quotata alla Borsa di Milano.

All'inizio degli anni Settanta Falck risulta il maggiore produttore siderurgico privato in Italia.

Negli anni successivi, tuttavia, l'industria siderurgica è colpita da una forte crisi strutturale e cessa gradualmente di essere un settore strategico.

I Falck decidono, pertanto, di diversificare la produzione e mediante la Sondel, la controllata attiva nella produzione di energia idroelettrica, si concentrano sul comparto energetico, in particolar modo per quello che concerne le energie pulite e da fonti rinnovabili.

Tra il 1990 e il 2000 Sondel si sviluppa notevolmente, realizzando numerose centrali di cogenerazione a ciclo combinato alimentate a gas naturale. Nel nuovo decennio la produzione di energia da fonti rinnovabili risulta l'attività principale del Gruppo.

13.11. Settore petrolifero: Angelo Moratti - SARAS

In campo nazionale operano nel settore petrolifero privato le grandi concorrenti internazionali

e una schiera di piccoli imprenditori italiani. Tra questi Angelo Moratti nell'immediato dopoguerra impianta ad Augusta la Società raffinerie siciliane, oli minerali (SARAS) utilizzando agevolazioni statali e regionali.

Durante gli anni Sessanta crea in Sardegna numerose raffinerie tanto che sotto la guida del figlio Gian Marco la Saras diviene la più importante raffineria di petrolio del Mediterraneo.

La prima raffineria entra in attività nel 1965; nel 1968 viene aggiunto un nuovo impianto Topping. Durante il decennio successivo Moratti dà inizio alla lavorazione conto terzi, creando a tale scopo l'unità Alchilazione e il primo impianto biologico di trattamento acque reflue.

L'ampliamento di questa attività prosegue durante gli anni Ottanta con la costruzione di ulteriori impianti.

Negli anni Novanta, inoltre, il gruppo si espande sul mercato sia spagnolo mediante Saras Energia che italiano con Arcola Petroliera.

Dal 2000 viene intrapresa la costruzione di una serie di nuovi impianti, tra cui un'unità di desolfurazione per distillati medi, un impianto IGCC (Integrated Gasification Combined Cycle) che produce energia elettrica dai residui pesanti della lavorazione della raffineria (TAR) (Sarlux) e una struttura per la produzione di energia eolica.

13.11. Settore chimico

Tra il 1950 e il 1960 il comparto chimico assorbe il 23% dei finanziamenti a tasso agevolato concessi dalla Cassa per il Mezzogiorno; dal 1960 al 1970 la quota sale al 35%, mentre nei primi anni del decennio successivo raggiunge il 42%. Vengono creati stabilimenti chimici a Brindisi, Manfredonia, Crotone, Matera, Pisticci, Siracusa, Ragusa, Gela, Cagliari, Porto Torres e Ottana. Molti di questi progetti nascono in realtà per volontà politica al fine di fornire una base allo sviluppo industriale del Meridione e non sono pertanto frutto di specifici progetti industriali ideati da imprenditori orientati all'investimento innovativo. Per questo motivo i gruppi più esposti finanziariamente si ritirano presto dal mercato e occorre una politica di salvataggio che porta a una ristrutturazione e a un ridimensionamento degli organici complessivi del settore che si riduce da 308.000 addetti del 1975 a 220.100 impiegati del 1987.

Durante gli anni Sessanta continuano a operare con profitto sul mercato italiano gruppi stranieri e piccole imprese chimiche, mentre in campo nazionale oltre alla Montecatini e all'ENI si debbono menzionare alcuni altri esempi di imprenditoria privata.

Il settore chimico risulta contraddistinto in particolare dalla Montecatini, una delle aziende che si ritiene traini maggiormente il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana, insieme alla Pirelli, all'Olivetti, alla Fiat e all'ENI.

13.11.1. Montecatini

La protagonista incontrastata del settore chimico è, infatti, per lunghi anni la Montecatini, che assorbendo progressivamente gran parte delle attività del settore instaura una situazione di quasi totale monopolio nella produzione dei fertilizzanti. Durante il dopoguerra, tuttavia, la società, pur regnando ancora incontrastata sul mercato nazionale dei concimi azotati, dei fosfatici e degli anticrittogamici, perde nel corso di un decennio buona parte del monopolio non riuscendo a far fronte alla concorrenza dell'ANIC di Mattei e della Edison di Valerio. Dopo la morte, infatti, del fondatore Guido Donegani e dopo una breve fase di gestione da parte di appositi consigli, si affermano i più stretti collaboratori di Donegani, ovvero Piero Giustiniani e Carlo Faina, che diviene amministratore delegato del gruppo.

Giustiniani favorisce nuove produzioni nel campo delle resine e delle plastiche e apre alla produzione del Moplen e del Meraklon riprendendo le sperimentazioni effettuate alla fine degli anni Trenta da Giulio Natta.

Con il dopoguerra l'azienda, passata definitivamente sotto l'orbita statale, inizia a collaborare con l'Anic (Azienda nazionale idrogenazione combustibili) e tramite questa con multinazionali chimiche tedesche di cui sfrutta il know-how per gli impianti di raffinazione del petrolio realizzati a Bari e a Livorno.

Nel 1959, l'azienda attua una strategia ritenuta audace e innovativa creando negli Stati Uniti la società Novamont, che in realtà, tuttavia, si rivelerà priva di solide basi.

Meno fruttuoso di quanto auspicato risultano anche gli esiti derivati dalle fusioni della Montecatini con la Sade (1963) e con la Edison (1965). Da quest'ultima in particolare nasce la Montedison.

13.11.2. Montedison

All'inizio degli anni Settanta punta alla scalata del gruppo il presidente dell'ENI Eugenio Cefis.

Eugenio Cefis nasce a Cividale del Friuli, si laurea in scienze economiche, al termine della guerra entra a far parte dell'Agip; in seguito con la costituzione dell'Eni ne diviene vicedirettore generale e assistente del presidente. Successivamente alla morte di Mattei nel 1962 sale ai vertici del gruppo di cui muta gli interessi al fine di ridurre l'eccessivo indebitamento pubblico. Pertanto riduce le attività di ricerca e opta per trasferire in mano privata la raffinazione petrolifera, concentrandosi sulla distribuzione dei prodotti petroliferi e sull'industria petrolchimica. Con l'appoggio del governo e di Banca d'Italia conquista la maggioranza della Montecatini-Edison, di cui rastrella poco a poco i titoli portando al 15% la quota del capitale detenuta da IRI e ENI.

Nel 1971 ne diviene presidente. Alla direzione dell'Eni subentra, peraltro, al suo posto Raffaele Girotti, nativo di Falconara Marittima in provincia d'Ancona, ingegnere idraulico e aeronautico.

A partire dal 1970 il gruppo muta denominazione in Montedison e subisce un'azione di risanamento guidata dallo stesso Cefis, che mira a cedere le attività non direttamente connesse con quella principale e a specializzarsi nel campo della chimica fine, farmaceutico e delle fibre sintetiche.

Il gruppo, subisce, quindi, una profonda riorganizzazione: le attività principali vengono inquadrare in dieci divisioni. Le centrali elettriche di autoproduzione, l'attività negli idrocarburi e l'Azienda Gas di Milano vengono inquadrare nella Divisione Servizi della capogruppo.

L'azienda nel 1975 presenta un capitale composto per metà dal pubblico e per metà privato. Lo Stato ne possiede, infatti, il 50%, mentre l'intervento privato è assolto da 5 gruppi, quali Agnelli (attraverso la finanziaria FIDIS), Pirelli, Bonomi (INVEST), Orlando (SMI) e Mediobanca.

Nel 1977, tuttavia, il progetto di trasformare la società in un polo della chimica fine e della farmaceutica decade e nel 1977 Cefis abbandona l'incarico.

In occasione dell'abbandono della presidenza da parte di Cefis, si decide di separare il polo chimico privato da quello pubblico guidato dall'ENI. Nel 1981, pertanto, le azioni Montedison detenute da IRI, ENI e SIR sono cedute a Mediobanca e, tramite essa, a una finanziaria, Gemina, che unisce i maggiori esponenti industriali privati italiani, quali Agnelli, Bonomi, Pirelli e Orlando. Assume, quindi, l'operazione di risanamento della Montedison, Mario Schimberni.

Figlio di un artigiano romano, si laurea in economia e inizia a lavorare presso differenti gruppi fino a divenire direttore della Bomprini-Parodi-Delfino e in seguito della Snia Viscosa. All'inizio degli anni Settanta viene nominato in quest'ultima amministratore delegato. Dopo circa un decennio nel 1980 Schimberni si trasferisce, pertanto, alla guida della Montedison, dove persegue l'obiettivo di costruire una public company, concentrandosi sugli investimenti esteri e tentando di scalare alcuni poli del capitalismo finanziario nazionale; al contempo attua una riduzione dei costi e un ridimensionamento del personale. Nel 1984 Schimberni ottiene il pareggio di bilancio, ma tuttavia, si inimica progressivamente i principali azionisti, creando le condizioni della scalata da parte della famiglia ravennate Ferruzzi.

Schimberni persegue una politica di autonomia dai maggiori azionisti, compiendo operazioni come l'acquisizione della compagnia assicurativa Fondiaria, nonostante il parere contrario di Mediobanca. Anche per questo motivo alcuni tra i maggiori soci decidono di uscire progressivamente dall'azionariato, lasciando spazio a nuovi gruppi emergenti come il gruppo Varasi (impegnato nel settore delle vernici), la Inghirami (attiva nell'abbigliamento), la Maltauro (del ramo delle costruzioni) e il gruppo Ferruzzi; Il gruppo Ferruzzi fino agli anni Settanta operava con successo nel settore del commercio internazionale di cereali, nonché in quello dei materiali di costruzione. Con la morte del capostipite Serafino, subentra alla guida del gruppo ravennate il genero Raul Gardini. All'inizio degli anni Ottanta la Ferruzzi si appropria dell'Eridania, azienda leader nella produzione dello zucchero, cui segue l'acquisto di un'altra importante azienda del

settore, la francese Beghin-Say. Tra il 1986 e il 1987 Ferruzzi conquista la Montedison. Sotto la guida di Raul Gardini, il gruppo assume una posizione predominante tramite gli acquisti in Borsa e nel 1987 arriva a detenere più del 40% del capitale.

Nel 1987, è attuata, peraltro, la capitalizzazione dell'azienda in borsa, che risulta di 142.000 miliardi di lire, 7 volte più grande del capitale del 1980.

Il gruppo ora maggiormente presente nella società è quello Agnelli (20,4), mentre l'IRI è sceso al 16,8% e Assicurazioni Generali conta un 15% come il Gruppo Benvenuti; esce invece Bonomi, mentre De Benedetti raddoppia le proprie quote (7,2%), Pirelli detiene l'1,3% e Ferruzzi si impossessa dell'11,8%.

Anche il gruppo Ferruzzi, pertanto, raccoglie capitale intervenendo nel mercato azionario. In un primo periodo grazie a una favorevole congiuntura del settore chimico e i successi riportati sul mercato azionario, il gruppo ravennate gode di una buona situazione economica, ma in seguito a causa anche di esagerati esborsi di benefici privati (il solo Moro di Venezia è costato più di 250 miliardi alla Montedison) e a cattive, in quanto non coerenti, scelte strategiche, le finanze Ferruzzi abbisognano di un risanamento, per il quale non sono sufficienti né la cessione delle attività chimiche alla ENI, né altre operazioni finanziarie, tra cui la cessione della Standa alla Fininvest, finalizzata alla riduzione dell'indebitamento.

Nel 1988 ENI e Montedison conferiscono, infatti, alla joint venture Enimont (40% ENI, 40% Montedison, 20% flottante) le proprie attività chimiche; tuttavia, nel 1991 Gardini cede la totalità delle attività chimiche all'ENI.

La Montedison diviene, quindi, una semplice holding di partecipazioni che controlla (attraverso un sistema di "scatole" societarie complicatissime) aziende come la Eridania Beghin Say (zucchero), la Fondiaria (assicurazioni), la Cereol (semi oleosi) e la Carapelli (olio d'oliva), nonché la "nuova" Edison, capogruppo per le attività nell'energia ricostituita nel 1991.

Progressivamente la situazione del gruppo peggiora tanto che Gardini ne abbandona la direzione e cede le proprie quote di capitale, in cambio di una elevata liquidazione; gli subentra Carlo Sama, ma la situazione è ormai grave e nel 1993 la Montedison è costretta a dichiararsi insolvente. Gardini si suicida. Ottengono il controllo dell'azienda 5 banche: il Credito Italiano, il Banco di Roma, la Banca Commerciale, l'Istituto bancario San Paolo e Mediobanca.

In previsione della liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica la Montedison esce gradualmente dalla chimica e dagli altri settori in cui opera per concentrare l'attività nel settore energetico.

Nel 1995, dopo aver ceduto la propria partecipazione del 50% in MonteShell (società attiva nella distribuzione del carburante), Edison aveva definito l'acquisizione, in partecipazione con

Electricité de France, della ISE, seconda produttrice privata italiana di energia elettrica, dotata di 600 MW di potenza installata e di una nuova centrale da 500 MW in fase di costruzione.

Durante l'anno 2000, inoltre, Montedison acquisisce il controllo della Falck e della sua controllata Sondel, attiva anch'essa nell'energia elettrica.

Nella primavera del 2001 il finanziere Romain Zaleski e l'ente elettrico francese EDF rastrellano azioni Montedison; EDF arriva a detenere il 30% circa del capitale, ma il governo italiano si oppone alla presa di potere del colosso francese adducendo a pretesto la mancanza di «reciprocità» per le aziende italiane di scalare le imprese energetiche francesi.

Durante l'estate dello stesso anno Italennergia (che ha capitale Fiat, EdF, Tassara, Banca di Roma, Banca Intesa, Istituto Bancario San Paolo di Torino) lancia un'OPA su Montedison e su Edison, acquisendone il controllo.

Il progetto porta alla fusione tra Montedison, Edison, Sondel e Fiat Energia. e dà vita nel 2002 a una nuova società che mantiene il nome Edison. Nel 2002 Montedison muta la denominazione in Edison e cede tutte le partecipazioni ereditate dalla vecchia Montedison, diventando a tutti gli effetti un gruppo energetico.

13.11.3. Nino Rovelli - Sir

Nino Rovelli nasce a Olgiate Olona e si laurea presso il Politecnico di Milano. Già da studente inizia l'attività imprenditoriale brevettando macchinari industriali e impiantando una piccola officina per la produzione di impianti di combustione. Vendendo pompe e impianti alle imprese del settore Rovelli si avvicina pertanto al mondo della chimica.

Nel 1948 rileva la Sir, ovvero la Società italiana resine, e nel 1953 ne avvia la trasformazione nella petrolchimica. Durante gli anni Sessanta grazie agli incentivi offerti dallo Stato per gli investimenti industriali nel Mezzogiorno, Rovelli realizza a Porto Torres il più vasto complesso integrato per produzioni petrolchimiche d'Europa. Al contempo è nominato amministratore e vicepresidente della Rumianca, consigliere della Banca d'America e d'Italia e della Ras, Riunione adriatica di sicurezza.

In seguito alle crisi petrolifere, tuttavia, un'evidente sovracapacità produttiva e forti tensioni di mercato comportano il crollo della società, che accumula ingenti debiti. Nel 1979 la Sir verrà, pertanto, venduta a un consorzio bancario di salvataggio capeggiato dall'IMI, che con il Credito industriale sardo, è l'istituto più esposto nei confronti di Rovelli. Infine, la società passa sotto la gestione dell'Eni.

13.11.4. Raffaele Vittorio Ursini

Nativo di Roccella Jonica, in provincia di Reggio Calabria, nel 1949 il ventitreenne Ursini entra

alle dipendenze della Liquigas. Grazie alle fortune del suo mentore, Michelangelo Virgillito di Paternò, nel 1955 Ursini è introdotto nella direzione generale e nel giro di quattro anni diviene amministratore delegato. Nel 1959 viene eletto consigliere di amministrazione e nel 1961 amministratore delegato. Attua il progetto di trasformare l'azienda da semplice distributrice di gas in bombole a gruppo chimico e petrolchimico di rilievo mondiale. Progressivamente crea quindi società collegate in Brasile, Ecuador, Nigeria, Libano, Turchia. Oltre ad attuare una politica di internazionalizzazione, in Italia espande il comparto petrolchimico costruendo un grande stabilimento ad Augusta. Nel 1971 il gruppo conta circa 5.000 dipendenti. Tuttavia, anche in questo caso gli ingenti investimenti pubblici a favore dello sviluppo industriale nel Meridione e quelli erogati dal governo a disposizione del Piano chimico si esauriscono. Peraltro, l'esperienza del gruppo s'intreccia con interessi poco chiari da parte di personaggi come Michele Sindona. In ogni caso anche il progetto chimico di Ursini viene meno verso la fine degli anni Settanta, coinvolgendo la Banca Nazionale del Lavoro, l'Icipu e gli istituti di credito speciale che gli avevano dato l'appoggio finanziario. Le aziende vengono rilevate dallo Stato: nel 1982 gli impianti della Liquichimica, della Sir e dell'Anic confluiscono nell'Enichimica.

13.11.5. Cornelio Valetto - Saiag

Dopo essersi laureato in lettere e filosofia nel 1947 Valetto inizia l'attività imprenditoriale assumendo la direzione in una piccola azienda tessile della provincia torinese, il cotonificio Ozella di S. Francesco al Campo. Dopo aver gestito gli Stabilimenti di Brandizzo, un'industria specializzata nella produzione di finte pelli e tele cerate, nel 1950, la rileva riuscendo a potenziarla fino a occupare 300 dipendenti.

All'inizio degli anni Sessanta, inoltre, viene nominato amministratore delegato della Saiag, azienda ciriacese specializzata nella lavorazione della gomma, di cui diviene amministratore delegato nel 1962 e nel 1972 presidente.

La Saiag viene trasformata da Valetto in uno dei maggiori produttori nazionali di articoli tecnici di gomma e alluminio, caratterizzato da una estesa rete commerciale internazionale. Durante gli anni Novanta, inoltre, Valetto riesce, insieme a Luigi Giribaldi, uomo d'affari dell'area piemontese, ad assumere per un breve periodo il controllo della Snia.

13.12. Settore farmaceutico

Negli anni Sessanta e Settanta il comparto dove si annoverano i maggiori esempi imprenditoriali d'eccellenza è senz'altro in questo periodo quello chimico farmaceutico.

13.12.1. Fulvio Bracco

Laureato in chimica e farmacia, affianca il padre nella conduzione dell'azienda. Con la fine della guerra costruisce alcuni nuovi impianti a Lambrate, concentrandosi sulla ricerca e sulla sintesi di materie prime oltre che sulla produzione di farmaci. La sua strategia, consistente nell'abbinamento di ricerca, innovazione e internazionalizzazione, riesce a far affermare il gruppo, distintosi nella produzione di mezzi di contrasto per la radiologia, a livello internazionale.

13.12.2. Mario Fittipaldi Menarini

Fittipaldi Menarini trasforma l'officina creata nel 1875 a Napoli dal padre e in seguito trasferisce a Firenze gli impianti produttivi realizzando un grande complesso di importanza internazionale. A questo scopo sono costruiti ulteriori impianti anche a Bruxelles e a Barcellona. Gli anni Settanta costituiscono un periodo di rafforzamento della posizione di Menarini in Italia, consolidata nel decennio successivo da numerosi accordi con altre importanti realtà farmaceutiche italiane. Nel 1976 viene affiancata alla produzione dei farmaci etici l'attività nel settore della Diagnostica e nel 1994 viene aperta la Divisione OTC.

Un contributo determinante all'internazionalizzazione del gruppo, che conta esportazioni verso trenta differenti paesi, è dato dal manager Alberto Aleotti, che entra nell'azienda nel 1964 in qualità di direttore generale. L'operato di Aleotti riesce a far emergere la Menarini come primo gruppo farmaceutico nazionale; espande, inoltre, ulteriormente la produzione creando all'estero numerose filiali e aziende collegate. Al contempo diviene imprenditore a tutti gli effetti prima come socio accomandatario e in seguito come amministratore unico della società. Diviene anche primo presidente di Farmindustria.

13.12.3. Pasquale Alecce

Fondatore dell'Istituto farmacoterapico italiano è Pasquale Alecce, nato a fine Ottocento in un paese della Calabria, dove inizia a preparare medicinali nel retrobottega di una farmacia. In particolar modo diviene famoso un suo medicamento contro la scarlattina, che viene spedito via posta nelle farmacie di tutta Italia. Trasferitosi a Roma, Alecce diviene famoso per la creazione dell'analgesico "Cachet Fiat", che si impone in tutto il mercato nazionale.

13.12.4. Francesco Angelini

Francesco Angelini, figlio di un venditore ambulante, avvia la propria attività ad Ancona, dove rileva una farmacia in una zona secondaria della città. Nel 1940 fonda A.C.R.A.F., Aziende Chimiche Riunite Angelini Francesco, attiva nella produzione e distribuzione di farmaci. Grazie ad aiuti finanziari da parte di amici e parenti tenta di diversificare la produzione specializzandosi nella

preparazione di oli vegetali, ma lo stabilimento viene distrutto nel 1943 dai bombardamenti. Dopo la guerra, un forte indebitamento con le banche permette all'imprenditore marchigiano di commercializzare alcuni medicinali venduti su licenza di una società statunitense. Angelini importa per primo, in particolare, la vitamina B12 che commercializza con il marchio Dobetin.

Angelini riesce, quindi, a investire nella creazione di un laboratorio di ricerca e all'inizio dagli anni Cinquanta riesce a espandere l'attività a Roma, dove trasferisce la sede direzionale. Attuando una politica di espansione e diversificazione produttiva, nel 1958 a Pescara costituisce Fater, società attiva nella produzione di pannolini per bambini e di assorbenti femminili. Lancia intanto sul mercato farmaceutico la Tachipirina, il farmaco antinfluenzale a base di paracetamolo.

Nel 1963 Fater lancia per prima in Italia i pannolini per bambini "usa e getta" a marchio Lines e, due anni più tardi, una prima linea di assorbenti igienici femminili (sempre a marchio Lines). Il nome Lines viene scelto perché ricorda il lino, cioè il materiale con cui erano realizzate le fasce igieniche utilizzate fino a quel momento.

Nel 1964, alla morte di Francesco Angelini, la conduzione dell'azienda passa al figlio Igino.

Viene avviata anche la produzione delle prime molecole originali che porta alla scoperta dell'oxolamina (anti-tosse), della benzidamina (antinfiammatorio), del trazodone (antidepressivo) e del dapiprazolo (anti-glaucoma).

Nel campo delle tecnologie produttive, Angelini, inoltre, introduce nel 1975 per primo in Italia le macchine per la fabbricazione di pannolini ed è tra i primi a utilizzare i computer nella progettazione e a introdurre l'elettronica nelle linee di produzione.

Nel 1985, intuendo le potenzialità dell'analgico ibuprofen, Angelini lancia in Italia un farmaco analgesico di automedicazione specifico contro il mal di testa, il Moment.

Durante gli anni Ottanta il Gruppo Angelini avvia un processo di internazionalizzazione con la creazione di stabilimenti produttivi e strutture commerciali in Spagna e Portogallo. Lungo la penisola iberica Angelini in particolare acquisisce il gruppo Lepori di Barcellona, costituito da tre aziende, Farma Lepori e L.Lepori, attive nella produzione e commercializzazione di farmaci, e Laboratorios Ausonia, specializzata nella produzione di talco e articoli per l'infanzia.

Nel 1993, alla morte di Igino Angelini, il figlio Francesco assume la guida del Gruppo e consolida ulteriormente la posizione nel settore igienico-sanitario rafforzando l'alleanza con Procter&Gamble realizzata nel 1992. In Italia, la multinazionale americana affianca il marchio internazionale Pampers (pannolini per bambini) a Lines per gli assorbenti femminili, mentre il marchio Lines dei pannolini viene concesso in licenza a un altro gruppo industriale per motivi di antitrust.

A metà degli anni Novanta Francesco Angelini, nell'ottica della diversificazione delle attività imprenditoriali potenzia anche il polo agroalimentare, creato alla fine degli anni Cinquanta. Dal 1993, infatti, entra nel mercato dei vini pregiati, dell'olio e dei salumi.

Dal 2000 Angelini è tra i primi produttori e distributori di farmaci generici in Italia. Sempre nello stesso anno Amuchina, azienda genovese produttrice dell'omonimo disinfettante ed igienizzante leader in Italia nel suo settore entra a far parte del gruppo Angelini, contribuendo ad ampliare il portafoglio prodotti.

Nel 2002 Angelini acquista Farmamed, azienda leader in Italia nella commercializzazione di prodotti parafarmaceutici nella grande distribuzione e nel 2003 fa il suo ingresso nel mercato dei prodotti fitoterapici e integratori con l'acquisizione di Body Spring.

Dal 2004, inoltre, ha acquisito una partecipazione in Elder Pharma, una società farmaceutica indiana, che occupa la 32° posizione tra le 2.500 aziende del mercato.

13.13. Industria della gomma

13.13.1. Pirelli

Nel 1872 il giovane ingegnere Giovanni Battista Pirelli costituisce a Milano la Pirelli & C. L'anno dopo crea il primo stabilimento per la produzione di articoli in gomma.

Verso la fine del secolo Pirelli inizia un processo di diversificazione, attivandosi nella produzione di conduttori isolanti per telegrafia (1879), di cavi telegrafici sottomarini (1886), nonché del primo pneumatico per bicicletta (1890). Il primo pneumatico per automobile data, invece, il 1901. Durante il nuovo secolo inaugura i primi stabilimenti all'estero, prima nel 1902 in, poi nel 1914 in Gran Bretagna e nel 1917 in Argentina.

A partire dagli anni Venti, inoltre, piloti come Nuvolari, Ascari e poi Fangio regalano una serie di splendide vittorie automobilistiche ai pneumatici Pirelli, mentre nel 1927 viene lanciato il pneumatico sportivo Superflex Stella Bianca.

Anche dopo la guerra il settore della gomma continua a essere dominato dalla Pirelli, l'azienda considerata la maggiore multinazionale delle imprese italiane. Nel 1950 Alberto Pirelli, figlio del fondatore Giovanbattista, diviene presidente del gruppo internazionale. Con l'introduzione di importanti innovazioni tecnologiche e in concomitanza con la motorizzazione di massa avviata in Italia dalla Fiat, la Pirelli riesce a incrementare la produzione di pneumatici e quella dei cavi necessari all'espansione della telefonia e per la costruzione della rete elettrica di Stato.

L'espansione continua anche negli anni Sessanta e Settanta, quando Pirelli acquista in Germania la Veith (pneumatici), mentre in Perù (1968) e in Australia (1975) crea società produttrici di cavi.

Negli anni Ottanta Pirelli acquisisce anche la tedesca Metzeler, attiva nel comparto dei pneumatici per moto, e la Standard Telephone Cable, per la produzione dei cavi terrestri per telecomunicazioni.

Dopo una ingente ristrutturazione effettuata tra il 1992 e il 1993, Pirelli avvia e consolida una fase di rilancio internazionale.

Nel 1998 Pirelli Cavi e Sistemi rafforza il suo primato nell'energia con le acquisizioni delle attività Siemens, mentre durante l'anno successivo rileva Metal Manufactures Ltd e Draka Holding.

Nel 2004 entrano a far parte del core business del Gruppo anche le nuove attività nel campo dell'accesso alla banda larga e della fotonica, Pirelli Broadband Solutions, così come le attività legate all'ambiente e alle fonti di energia rinnovabile, Pirelli Ambiente Holding.

Durante il 2005 Pirelli inaugura in Cina il primo stabilimento di pneumatici per autocarro e a Slatina, in Romania, un nuovo impianto per la produzione di steelcord.

Nel 2006 le attività pneumatici si riuniscono sotto Pirelli Tyre S.p.A.

13.14. Settore metalmeccanico

A trainare l'espansione del miracolo economico contribuisce il comparto metalmeccanico, che conta quasi la metà della crescita totale degli occupati nell'industria. Le imprese metalmeccaniche, 98.532 tra laboratori e officine di riparazione, occupano il maggior numero di addetti all'interno dell'industria manifatturiera (857.429 ovvero il 25% dell'intero settore manifatturiero). Nell'immediato dopoguerra la capacità produttiva di questo reparto risulta già superiore del 15-20% rispetto a quella dell'anteguerra.

Le imprese del settore sono concentrate prevalentemente intorno alla Pianura Padana, in particolar modo nel Nord-Ovest dove risiede il 62% della forza lavoro di questo comparto; il Sud conta solo un 15% degli occupati, che può pertanto essere giudicato marginale a questa attività industriale.

Oltre, pertanto, alle grandi importanti aziende, quali Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Piaggio e Olivetti, una moltitudine di piccoli e medi imprenditori emergono sia nell'area padana sia nelle città settentrionali, dove possono frequentare scuole professionali e i Politecnici.

Tra il 1961 e il 1971 l'incremento dell'occupazione nel comparto meccanico-motoristico è imponente. L'industria metalmeccanica si pone al centro del sistema manifatturiero nazionale, contando su quasi due milioni di addetti. Durante il decennio successivo, tuttavia, la crescita s'interrompe.

13.14.1. Luigi Cerutti

Figlio del fondatore di un'azienda metalmeccanica a Casale Monferrato, Luigi dopo essersi

laureato in economia dopo gli anni del conflitto bellico, trasforma la società in azienda leader del settore di macchinari per rotocalchi e per materiali da imballaggio. Nel 1956 l'azienda editoriale Arnoldo Mondadori Editore di Verona installa per primo un macchinario Cerutti.

Puntando su una politica d'internazionalizzazione, costruisce in Italia nuovi stabilimenti ad Alessandria e nel 1969 a Vercelli.

Nel 1994 acquista l'azienda di Tavazzano (Lodi) Flexotecnica.

13.15. Settore automobilistico

Il periodo bellico segna un duro colpo per l'industria automobilistica italiana che al termine del conflitto risulta aver ridotto drasticamente la propria produzione mentre acquisisce maggiore importanza la fabbricazione di autocarri, autobus e camion.

Nel 1955, il Ministro dei Lavori Pubblici Giuseppe Romita promuove un piano per lo sviluppo delle infrastrutture di trasporto, esteso da Ezio Vanoni, in cui emerge la scelta governativa di privilegiare la creazione di una grande rete autostradale a discapito del mezzo ferroviario. D'altra parte la scelta motoristica è fortemente spinta dalla neonata (1952) Federazione italiana della strada, cui appartengono la FIAT, l'Italcementi, la Pirelli, l'Italstrade, nonché imprese assicurative e petrolifere. Il piano, decretato in seguito nel 1961, privilegia, quindi, il trasporto su gomma e pone le premesse per lo sviluppo di un mercato automobilistico.

I dirigenti di questo settore nutrono la convinzione di una maggiore opportunità a impiantare imprese di medie dimensioni in modo da evitare forti concentrazioni operaie. Tuttavia, la diffusione della pratica delle vendite rateali, i cambiamenti nella domanda e l'esempio americano, comportano un repentino abbandono di questa logica.

Successivamente al piano Marshall, le imprese automobilistiche italiane tendono, infatti, ad adottare le tecnologie americane e ne seguono l'esempio. L'industria automobilistica italiana si caratterizza, inoltre, per un mercato poco diversificato, in cui i modelli delle vetture continuano a essere prodotti per un lungo periodo: la Fiat 600, immessa sul mercato nel 1955, resterà in produzione dal 1955 al 1970; nel 1957, la FIAT rinnova il modello 500, la più piccola vettura al mondo prodotta in serie, lanciato per la prima volta nel 1951.

La domanda interna negli anni '50 e '60 proviene prevalentemente da nuovi utenti del servizio automobilistico, orientati soprattutto su cilindrate medio-basse e su un mezzo di trasporto a basso prezzo.

Nel decennio compreso tra il 1960 e il 1970 si registrano i maggiori successi della produzione italiana in campo mondiale, in quanto la quota relativa al nostro Paese nel complesso della produzione mondiale, consistente nell'1% nel 1950, sale al 4% nel 1960 e al 7% verso il finire del decennio, venendo a rappresentare quasi il 20% della produzione di auto in ambito CEE.

Tra il 1960 e il 1973 si rileva, infatti, una triplicazione della produzione italiana di autoveicoli, nonostante negli anni 1964 e 1969 si manifestino alcune flessioni.

Il 1969 rappresenta, infatti, per le industrie automobilistiche italiane, e in particolare per la Fiat, un anno particolarmente difficile a causa dell'acuirsi della lotta operaia, degli scioperi e delle manifestazioni. La Fiat, che festeggia il suo modello 128, una delle prime utilitarie a trazione anteriore, dichiarato auto dell'anno, perde nel corso del 1969 oltre 127 ore di lavoro per addetto, pari a quasi due milioni di giornate lavorative.

Altri provvedimenti che influenzano particolarmente il settore automobilistico riguardano l'incidenza fiscale sul prezzo della benzina, che tra i paesi industrializzati in Italia permane più elevata. Negli anni '70 il prezzo della benzina aumenta considerevolmente influenzando in modo negativo, anche se non direttamente, la domanda di auto e portando a un migliore e più duraturo mantenimento del parco macchine esistente.

13.15.1. Lancia

Dopo la morte del fondatore Vincenzo, la guida dell'azienda è assunta dal figlio Gianni, in procinto di laurearsi in ingegneria a Pisa.

La giovane e inesperta conduzione non coglie le opportunità rappresentate dagli aiuti finanziari americani dell'immediato dopoguerra, che non sfrutta convenientemente per riorganizzare l'azienda e specializzarla nella produzione di automobili di elevata qualità.

Alla ripresa dell'attività produttiva, la Lancia si ritrova con due modelli di automobile da commercializzare: la piccola Ardea e la sorella maggiore Aprilia. La prima, pur contando già circa 6-7 anni di età risulta di progettazione relativamente recente; l'Aprilia invece è nata qualche anno prima e in seno all'azienda si comincia seriamente a pensare al modello destinato a sostituirla, l'Aurelia.

Successivamente, dopo aver lanciato il modello Aurelia in sostituzione dell'Aprilia, l'ufficio progettazione dell'azienda torinese mette allo studio il modello destinato a rimpiazzare l'Ardea, che ormai comincia a sentire il peso degli anni. La nuova vettura, battezzata Appia, viene presentata al Salone dell'automobile di Torino nel mese di aprile 1953 per contrastare la sua più diretta concorrente, ovvero la nuova Fiat 1100 modello 103, immessa sul mercato appena qualche settimana prima. La vettura Fiat, tuttavia, può contare su un prezzo di vendita alquanto inferiore: contro, infatti, le 975.000 lire necessarie per acquistare il modello Fiat occorrono ben 1.331.500 lire per la Lancia.

La Fiat 1100-103 si dimostra migliore anche per le prestazioni, dato che i clienti Lancia lamentano imperfezioni nelle rifiniture e anche qualche pecca nell'affidabilità, difetti difficilmente

perdonabili a una ditta come Lancia, famosa per l'elevata qualità dei suoi prodotti. Nel frattempo, nel 1955, viene lanciata, inoltre, il modello Giulietta Alfa Romeo, ulteriore forte concorrente.

Al contrario della Fiat, la Lancia non investe nell'immediato dopoguerra i finanziamenti derivanti dal piano Marshall in macchinari e strutture, ma acquista materie prime, destinate a esaurirsi, senza optare per un rinnovamento tecnico e qualitativo degli impianti.

Sotto il profilo aziendale Lancia inizia a vivere un periodo di forte difficoltà: le vendite dell'Aurelia procedono a rilento, mentre quelle della più recente Appia non raggiungono i numeri sperati. Per di più, nel 1955, in seguito alla morte del suo capitano Alberto Ascari, sbalzato dall'autovettura lungo il circuito di Montecarlo, la scuderia Lancia annuncia la sospensione dell'attività agonistica.

Lancia decide di alienare l'azienda di famiglia. Dopo una trattativa con la famiglia lombarda Pesenti (proprietaria dell'Italcementi) nel 1958 l'intera proprietà passa al gruppo di proprietà dell'industriale del cemento.

Carlo Pesenti riesce momentaneamente a risollevarne le sorti dell'azienda apportando un notevole capitale sociale e incentivando con notevoli investimenti (nel complesso ammontanti a circa 30 miliardi di lire) la ripresa della produzione. Sotto la sua guida, inoltre, è promossa la nascita di alcuni nuovi modelli automobilistici di successo. Negli anni Sessanta i modelli Aurelia e Appia vengono rimpiazzati dalla Flaminia e dalla Fulvia, mentre alla fine del 1960 nasce la Flavia, la prima vettura italiana di serie a trazione anteriore. Il periodo viene anche denominato delle tre F, appunto Flaminia, Flavia e Fulvia.

Lancia sviluppa, inoltre, la produzione di camion, compresi modelli stradali medi e pesanti come gli Esatau e gli Esagamma, concorrenti lussuosi dei vari Fiat e OM.

Pesenti costruisce, inoltre, un nuovo stabilimento a Chivasso e si accorda con Valletta per una spartizione del mercato, riservando una fascia alta all'Alfa e lasciando la produzione di veicoli di medio-bassa cilindrata alla Fiat.

Nel 1969 nonostante i miglioramenti apportati, Pesenti risulta, tuttavia, notevolmente esposto nei confronti delle banche, tanto che il governo italiano promuove la vendita dell'azienda e spinge per il suo acquisto da parte della Fiat.

Nel 1969 Carlo Pesenti cede l'azienda alla Fiat, per il prezzo simbolico di una lira.

Sotto la conduzione Fiat non viene più perseguita l'originalità di progettazione tipica dei modelli Lancia, ma i costi risultano ridotti.

Nel 1979 viene immessa sul mercato l'autovettura Delta, disegnata da Giugiaro su base meccanica Fiat Ritmo. Il nuovo modello riscuote grandissimo successo, anche con versioni sportive a trasmissione integrale destinate ad aggiudicarsi ben sei successivi titoli mondiali di rally.

Durante gli anni Ottanta il marchio Lancia entra nei primi quindici costruttori in Europa, mentre l'intero gruppo Fiat occupa il primo posto davanti a Volkswagen.

Sono costruite in questo periodo i modelli Prisma, Thema e Y10.

Successivamente, tuttavia, Lancia soffre della grave situazione finanziaria che attraversa il Gruppo Fiat, acuita da un'errata strategia del Gruppo che tende a conferire l'esclusività di marchio sportivo alla sola Alfa Romeo, individuando nella Lancia una possibile concorrente nel settore dell'auto di lusso alle vetture tedesche.

13.15.2. Alfa Romeo

Al termine del conflitto e in seguito all'uccisione di Gobbato, la gestione della società è affidata all'ingegnere Pasquale Gallo. La riconversione e la demilitarizzazione risultano, tuttavia, alquanto difficoltose, sia per l'esigenza di ricostruire tutti gli impianti distrutti durante la guerra sia per la concorrenza estera, in particolar modo americana.

Nel 1948 l'Alfa Romeo viene trasferita dall'IRI sotto la gestione di Finmeccanica, che decide di ripristinare totalmente il settore automobilistico.

Nel 1950 il Direttore Generale di Finmeccanica Giuseppe Nuraghi avvia una vera e propria ripresa promuovendo la produzione di vetture di media cilindrata.

L'Alfa Romeo, ispirandosi alla General Motors, inizia, quindi, ad affidare a ditte subfornitrici esterne alcune parti di produzione. Il passaggio a una reale automazione e alla produzione di massa, comunque, appare lento e graduale ma Nuraghi, riesce a trasformare l'azienda in un'industria di elevate dimensioni rilanciandola nel mercato internazionale con l'immissione di un nuovo modello di auto innovativa, la Giulietta. La Giulietta risulta insieme alla 1900 il primo modello costruito in catena di montaggio. È con questa vettura, peraltro, che prende avvio la fornitura di automobili alla Polizia di Stato. Nel 1952 inizia anche la produzione di una fuoristrada messa in concorrenza con la contemporanea Fiat Campagnola e denominata Matta.

I bilanci dell'azienda incoraggiano le aspettative, tanto che nel 1960 vengono costruiti nuovi stabilimenti ad Arese al fine di affiancare l'attività della fabbrica del Portello, insufficiente a garantire il soddisfacimento delle richieste commerciali.

Nel 1958, Nuraghi stipula, inoltre, un accordo con la Renault, permettendo alla casa francese di montare un certo numero di sue autovetture nello stabilimento del Portello. Grazie all'accordo, nel 1960 la casa italiana aumenta la propria produzione passando da 9.000 autovetture nel 1958 a 21.000 alla fine del 1960.

Viene intrapresa, inoltre, una collaborazione con i migliori designer italiani, da Zagato con le celebri coupé, a Pininfarina cui si deve la famosissima spider Duetto, fino a Bertone, ideatore della Montreal del 1970.

Nel 1972 è decisa la costruzione di un nuovo stabilimento a Pomigliano, sia per contrastare l'emigrazione meridionale e creare opportunità di lavoro al Sud sia per sfruttare le agevolazioni accordate alle nasciture aziende meridionali.

A Pomigliano viene prodotto il modello Alfasud, la prima autovettura della casa a trazione anteriore; la nuova autovettura riscuote grande successo tanto da essere venduta nell'arco del decennio in circa 1.000.000 di esemplari. Nasce, inoltre, nel 1972 il modello Alfetta.

Nonostante queste prerogative lo stabilimento, tuttavia, è destinato a un futuro periodo di crisi dovuto a problemi interni ed esterni. Innanzitutto gli anni Settanta si contraddistinguono per la crisi petrolifera di cui conseguentemente risentono tutte le aziende impegnate nel settore automobilistico, inoltre, la ditta deve fronteggiare forti rivendicazioni operaie. In particolar modo lo stabilimento di Arese si contraddistingue per rivendicazioni sindacali molto dure, scioperi e manifestazioni, tanto da meritarsi l'appellativo di "Cattedrale dei Metalmeccanici".

Per di più dopo l'abbandono di Luraghi nel 1972, l'azienda vive un periodo di transizione gestionale che termina solo nel 1978 con la nuova ristrutturazione avviata da Ettore Masacesi.

La riorganizzazione punta prevalentemente sul risanamento finanziario e nuove dinamiche di mercato, lasciando in secondo piano l'ammodernamento di tecniche produttive e impianti.

Nel 1983 prende vita un tentativo di joint-venture con la casa automobilistica giapponese Nissan. Viene, pertanto, prodotta l'Arna, una vettura destinata, tuttavia, a non riscuotere successo presso gli appassionati alfisti che non vi riconoscono i tratti caratteristici delle vetture Alfa.

Nel 1984 viene, inoltre, commercializzata l'Alfa 90, erede delle Alfetta e Alfa 6, ridisegnata dal noto carrozziere Bertone ma prodotta nelle varie versioni in poco meno di 50.000 esemplari.

Anche il tentativo di rientrare nella Formula 1 nel 1980 non viene coronato da grandi risultati, tanto più dopo la morte del pilota Patrick Depailler durante alcune prove in Germania.

Per questo motivi nel 1986 Romano Prodi, Presidente dell'IRI, decide di liquidare l'Alfa Romeo cedendola alla Fiat, affinché con la Lancia sia costituito un nuovo gruppo. Nel 1987 entra pertanto in attività Alfa Lancia S.p.A.

Nel 1987 l'Alfa Romeo lancia sul mercato un modello destinato a un grande successo, l'Alfa 164, le cui vendite si protrarranno fino al 1998.

Verso la fine degli anni Ottanta viene, inoltre, prodotta l'Alfa 155. Il nuovo modello non riesce invece, a imporsi nel cuore degli alfisti delusi dalle carenti qualità del telaio e viene presto sostituito dall'Alfa 156.

La profonda crisi iniziata negli anni Ottanta porta intanto a un continuo ridimensionamento dello stabilimento di Arese, con la riduzione della forza produttiva da 16.000 persone nel 1986 e a 9.500 nel 1994. Già, d'altra parte, dopo un anno dal passaggio dell'Alfa Romeo a Fiat risultano in cassa integrazione circa 6.000 operai.

La progressiva drastica riduzione dei dipendenti culmina nel 2002 nella vendita dello stabilimento di Arese all'azienda americana Aig Lincoln. Tuttavia, a partire dall'anno 2000, il marchio Alfa Romeo sembra ottenere nuovi successi.

Il modello Alfa 147 riesce ad aggiudicarsi nuovamente l'ambito titolo di Auto dell'anno nel 2001, mentre continua la collaborazione con importanti designer italiani: nel 2005 è commercializzata la nuova coupé sportiva, l'Alfa Romeo Brera, frutto della matita di Giugiaro; nel marzo del 2006 è presentata, inoltre, l'Alfa Romeo Spider firmata da Pininfarina.

13.15.3. Ferrari

Enzo Ferrari nasce a Modena il 18 febbraio 1898. Figlio di un carpentiere di Modena appassionato di corse e motori, dopo aver iniziato a lavorare come istruttore alla scuola tornitori dell'officina dei pompieri della città emiliana, alla fine del 1918, e successivamente alla sua partecipazione in guerra, viene assunto a Torino come collaudatore di automobili. Trasferitosi a Milano diviene corridore e collaudatore per la CMN, Costruzioni Meccaniche Nazionali. La prima gara in cui esordisce risulta la Parma-Berceto nel 1919.

L'anno seguente viene assunto dall'Alfa Romeo come corridore. Ricopre in seguito per circa un ventennio il ruolo di direttore del reparto Alfa-Corse fino a quando nel 1938 l'azienda milanese decide di chiudere il reparto agonistico. Intanto nel 1929 fonda a Modena la Scuderia Ferrari, ovvero una società sportiva finalizzata alla corsa in automobile dei propri soci. La nuova scuderia si sviluppa velocemente tanto da creare una propria squadra ufficiale da competizione e divenire di fatto una sorta di filiale-agonistica dell'Alfa Romeo stessa.

In seguito a divergenze di opinioni con i vertici della casa milanese, Ferrari nel 1939 decide, tuttavia, di abbandonare l'azienda. Poiché per contratto gli è vietato partecipare a gare automobilistiche, 1° settembre 1939 fonda una ditta denominata Auto Avio Costruzioni Ferrari, destinata alla produzione di macchinari e accessori per l'aviazione. Ferrari inizia, quindi, a lavorare per la Compagnia Nazionale aeronautica di Roma, per la Piaggio e la RIV.

Nel 1943, durante la guerra, l'officina viene trasferita da Modena a Maranello, dove Ferrari inaugura la produzione di macchine rettificatrici oleodinamiche per cuscinetti a sfere. Nel 1946, dopo la ricostruzione degli impianti bombardati durante il conflitto, grazie alla fama guadagnata nei circuiti automobilistici Ferrari progetta e costruisce la prima autovettura Ferrari, 12 cilindri, 1.500 cavalli. La macchina gareggia sul circuito di Piacenza nel 1947 rilevandosi molto promettente tanto da vincere a Roma dopo due settimane il Gran Premio.

Inizia, inoltre, la produzione di vetture da granturismo, contraddistinte dal simbolo del "Cavallino rampante". Il cavallino rampante, peraltro, deriva dall'emblema personale del Maggiore

Francesco Baracca. È noto, infatti, che il famoso asso dell'aviazione durante la Prima Guerra Mondiale faceva dipingere sulle fiancate dei suoi velivoli proprio un cavallino rampante.

Dal 1960 l'azienda si trasforma in società per azioni, cui si affianca la Fiat, prima nel 1969 in forma paritetica, poi nel 1988, alla morte di Enzo, maggioritaria.

Nel 2004, il capitale sociale di Ferrari risulta così ripartito: FIAT per il 56%, Mediobanca il 15%, Commerzbank il 10%, Lehman Brothers il 7%, mentre il figlio adottivo di Enzo, Piero Ferrari, detiene il 10%.

Ferrari punta sui mercati stranieri riuscendo ad appassionare al suo prodotto i ricchi consumatori statunitensi grazie anche al desiner delle autovetture, desiner firmato Pininfarina.

Giovanni Battista Farina (in seguito Pininfarina) nasce da una povera famiglia contadina torinese e lavora nell'officina meccanica del fratello. Viene assunto per le sue doti di inventiva prima dalla Fiat, per la quale idea l'autovettura Zero, e in seguito dalla Lancia. Sue sono le creazioni del parabrezza inclinato e della calandra orizzontale. Messosi in proprio dopo la guerra la sua azienda occupa circa 2.000 operai e conta una produzione giornaliera di circa 80 automobili.

13.15.3.1. Valletta e la Fiat

La storia della Fiat è esemplificativa della storia del capitalismo in Italia, sia durante le prime fasi di vita, sia nel periodo posteriore alla guerra.

La storia dell'azienda dopo la fine del conflitto bellico è, peraltro, legata alla figura di Vittorio Valletta, sotto la conduzione del quale riesce a raggiungere importanti risultati commerciali sin dall'immediato dopoguerra.

Vittorio Valletta si laurea alla Scuola Superiore di Commercio nel 1909 a Torino. Nel 1912 è nominato perito di parte in difesa di Giovanni Agnelli e della Fiat al processo che li vede accusati di falso in bilancio.

Nel 1921 viene chiamato a ricoprire la carica di direttore amministrativo al posto di Giuseppe Brogna, con cui Valletta collabora da alcuni anni.

Le capacità di Valletta sono notevoli e vengono riconosciute unanimemente tanto da portarlo ai vertici dell'azienda in poco tempo: nel 1928 è direttore generale e nel 1939 amministratore delegato. Rientrato in azienda dopo il termine del conflitto bellico assume la nomina di presidente.

Nella guerra la Fiat risulta aver perso circa un terzo dei propri impianti e al termine del conflitto deve fare i conti con l'esigenza di una lenta ricostruzione, resa difficoltosa dalla indisponibilità di materie prime e capitali e dalla scarsità delle risorse energetiche. Per di più l'azienda deve fronteggiare una sovrabbondanza di personale conseguente alle assunzioni in massa effettuate per sostenere la produzione bellica, nonché alle disposizioni imposte al termine del conflitto dal Cln, Comitato di Liberazione Nazionale, che impone alle aziende di assumere i reduci

di guerra, gli ex partigiani e superstiti dei campi di concentramento nazisti. In queste condizioni il numero dei lavoratori risulta aumentato dai 46.000 del 1939 ai 57.000 del 1946, in presenza, peraltro, di un mercato divenuto quasi nullo. Nel 1946 la Fiat riesce a produrre 18.000 autovetture, ovvero solo circa un terzo di quelle realizzate nel 1938. Per di più il costo di produzione risulta incrementato da 15,82 lire per kg del 1938 a ben 608 lire nel 1947.

Per risollevere le sorti della Fiat Valletta prende parte alla conferenza di pace a Parigi, in qualità di accompagnatore della delegazione diplomatica italiana, riuscendo a ottenere per la ditta torinese un credito di 10 milioni di dollari da parte della Bank of America di Amedeo Giannini. Grazie, inoltre, all'erogazione dei contributi del piano Marshall, la Fiat può ricostruire i propri impianti devastati dai bombardamenti e nel 1948 riprendere a pieno ritmo la produzione. Al termine di un lungo iter burocratico la Fiat riesce a ottenere tra il 1949 e il 1951 circa 31 milioni di dollari, ripartiti in 14,6 milioni per gli stabilimenti meccanici, 23,2 milioni per le lavorazioni meccaniche e circa 12 milioni di dollari per gli impianti siderurgici. L'ammontare del prestito costituisce l'importo più ingente concesso a un'impresa italiana nonché il 12% del totale dei finanziamenti accordati all'industria italiana.

Già nel 1949 l'azienda si giova di un incremento di produzione realizzando 75.000 vetture, superando la quantità di autovetture assemblate nell'anteguerra.

Dopo aver goduto negli anni precedenti il secondo conflitto mondiale di un forte protezionismo, la Fiat coglie negli anni della ricostruzione le opportunità offerte dall'adesione italiana al sistema occidentale, giovandosi degli aiuti americani e del basso costo della manodopera. Oltre alle elevate somme elargite dal Programma di Ricostruzione Europeo, l'azienda ottiene prezzi privilegiati anche per la fornitura di prodotti intermedi d'acciaio da parte delle industrie statali.

A queste agevolazioni si aggiungono le commesse belliche conseguenti allo scoppio della guerra in Corea. L'Italia viene, infatti, chiamata a partecipare al potenziamento militare della NATO e la Fiat coglie subito l'occasione di ampliare la produzione ottenendo ordini dall'aviazione americana. Nel 1953 sono commissionati 70 aerei da caccia F86 K ma non seguono ulteriori ordinativi. La presenza di numerosi iscritti al partito comunista tra le fila degli operai della ditta torinese e la modesta affermazione della Democrazia Cristiana alle elezioni del 1953 inducono gli Stati Uniti a diffidare della ditta torinese.

In seguito a queste problematiche Valletta rafforza ulteriormente la propria politica contraria al sindacato social-comunista mentre cerca di ottenere la fiducia americana attraverso la nomina di Vincent Garibaldi, caro amico del Senatore del Connecticut, a rappresentante della Fiat a New York, e l'interessamento diretto dell'amico William Knox, presidente della Westinghouse e amico personale di Eisenhower.

Al fine di rassicurare ulteriormente l'ambasciata statunitense, all'interno della fabbrica Valletta

fa, inoltre, costruire 4 reparti specializzati nella costruzione aeronautica in cui dislocare gli operai ritenuti maggiormente fidati.

Gli sforzi diplomatici ottengono infine una nuova commessa di 70 velivoli, cui seguiranno ulteriori ordinativi per un totale di più di 220 esemplari.

Essendo considerata, inoltre, la più importante azienda italiana, nonostante il ridotto numero di autovetture circolanti all'interno del Paese, il governo fornisce incentivi e favorisce la produzione automobilistica promuovendo la costruzione di strade statali e autostrade piuttosto che privilegiare il trasporto mediante rotaie.

La politica economica che si afferma, infatti, nei primi anni Cinquanta si concentra sull'esigenza di riforme sociali, a favore dell'interventismo pubblico e del superamento del dualismo tra Nord e Sud. Per il settore automobilistico fino al 1957 l'industria italiana gode di una forte protezione, che impone dazi pari al 45-50% sui veicoli di importazione. Questo regime doganale assicura alla Fiat quasi il 90% del mercato nazionale.

Il 21 maggio 1955 il governo italiano vara una legge presentata dal ministro Romita che prevede un piano decennale per la costruzione di autostrade. Inoltre la Fiat è avvantaggiata da una forte tassa sull'importazione delle automobili pari al 45% ad valorem.

Per incrementare le vendite Valletta promuove una politica di riduzione del prezzo di vendita e conseguentemente una maggiore meccanizzazione e standardizzazione dei processi lavorativi. Nel 1955 viene creata la 600. La nuova utilitaria è progettata da Dante Giacosa. Con una cilindrata di 633 cc. e un costo di 590.000 lire la piccola autovettura da 4 posti risulta alla portata di operai e impiegati. L'obiettivo della Fiat d'altra parte consiste nell'ottenere una produzione di massa espandendosi sul mercato italiano ed estero.

A livello internazionale Valletta intuisce la necessità di una spartizione del mercato automobilistico, riservandosi in accordo con le principali aziende del settore la fascia di mercato destinata alla produzione di autovetture di medio-piccola cilindrata all'interno di paesi arretrati, quali quelli dell'Est europeo e del Sud-America, garantendo in cambio di non favorire una politica aggressiva e concorrenziale in altri settori del mercato automobilistico occidentale. La casa torinese riesce, pertanto, a esportare quasi 80.000 veicoli, cifra alquanto superiore a quella collocata prima del conflitto bellico.

Numerosi risultano gli investimenti all'estero. In Spagna la Fiat detiene dal 1949 una forte partecipazione azionaria nella Seat. Nel 1954 il maresciallo Tito acconsente alla creazione di uno stabilimento Fiat nei pressi di Belgrado. Analogamente nel 1950 viene impiantato uno stabilimento di montaggio in Sudafrica, mentre in Brasile sono costruiti veicoli industriali e agricoli. Nel 1955, inoltre, la Fiat si aggiudica la costruzione di un complesso siderurgico in Venezuela battendo in un apposito concorso internazionale le concorrenti multinazionali americane Bethlehem e United States

Steel.

Durante gli anni Sessanta la Fiat risente, invece, dei rapporti con la politica nazionale e internazionale, nonché della suddivisione del mondo a blocchi in seguito ai frequenti rapporti che intrattiene con l'Est europeo.

La creazione del mercato unico europeo è considerato economicamente svantaggioso dall'azienda torinese, che teme di dover competere con i modelli di autovetture stranieri, per quanto lo consideri favorevolmente dal punto di vista politico, dati anche i rapporti intrattenuti con gli stessi Kennedy dalla famiglia Agnelli che rappresenta in questo periodo l'ala illuminata del capitalismo italiano. D'altra parte la Fiat considera ancora strategico il mercato italiano, per quanto riesca a piazzare un certo quantitativo di veicoli anche in Germania, dove proprio nell'annata 1960 raggiunge il secondo posto nelle vendite, seguendo solo la Volkswagen, e impossessandosi del 4,7% del mercato automobilistico mondiale.

A livello internazionale, peraltro, Valletta nel 1965 conclude l'affare definito del secolo, firmando un accordo con l'Unione Sovietica, al fine di costruire nei pressi di Mosca un grande stabilimento per la produzione di automobili. La Fiat ottiene un grande successo portando in tempi estremamente rapidi alla conclusione del contratto, che prevede un intervento finanziario di 2 miliardi di lire, sostenuto in forma di prestito dallo Stato italiano, ovvero da Banca d'Italia. La trattativa, che ha luogo a Roma, in presenza del ministro degli esteri russo, è conclusa nonostante il disaccordo francese, la cui industria automobilistica è altrettanto interessata all'affare, e porta anche alla ridenominazione del centro abitato dove deve essere costruito lo stabilimento, che viene battezzato Togliattigrad.

L'affare è condotto con il tacito assenso da parte degli Stati Uniti d'America, presso le cui aziende viene acquistata buona parte del materiale necessario alla costruzione della nuova fabbrica. La Fiat si impegna, quindi, a consegnare uno stabilimento in grado di produrre 2.000 autovetture al giorno, mentre l'istituto mobiliare italiano sigla un accordo con la Banca di Stato sovietica per un finanziamento di 200 miliardi di lire al tasso del 5,5% annuo (occorre ricordare che l'offerta è vantaggiosa in quanto normalmente vengono applicati in questo periodo tassi pari circa al 7,7%).

La produzione di una macchina, quale la 124, definita utilitaria, non riesce, tuttavia, a diffondersi realmente tra la popolazione russa e viene acquistata quasi esclusivamente da funzionari e burocrati governativi.

L'azienda torinese risulta vivere, comunque, un periodo estremamente brillante: a livello nazionale gode di dazi favorevoli e può ancora contare sull'espansione del mercato, mentre in campo internazionale si sta affermando nella produzione di autovetture utilitarie garantendosi una maggiorazione degli ordinativi. All'azienda appartiene, d'altra parte il 6% del mercato automobilistico mondiale, contando 150.000 addetti e un fatturato annuale superiore ai 1.000

miliardi all'anno. I modelli più importanti di questo periodo sono la 850, la 124, la 125 berlina, per quello che concerne il mercato di lusso, e la 600 e la 500 come utilitarie.

Nel 1966 Valletta, ormai ottantenne, abbandona l'azienda, lasciandola florida e caratterizzata da una conduzione paternalistica, centrata sulla sua figura carismatica.

La struttura organizzativa aziendale è verticistica e basata sul principio della fidelizzazione, ovvero prevalentemente impostata sulla fedeltà dimostrata negli anni al gruppo piuttosto che sulle dirette capacità dell'individuo.

Valletta stesso è solito preoccuparsi in prima persona degli affari e dei bisogni aziendali, antepoendoli addirittura alla propria persona interessandosi con particolare riguardo alle necessità dei propri dipendenti e delle loro famiglie. Anche i suoi diretti collaboratori, peraltro, presentano il medesimo atteggiamento.

Fermamente convinto della propria tipologia di conduzione, con le dimissioni Valletta non indica quale suo successore il nipote del capostipite Agnelli, ma propone il nome di Gerardo Baio, che ritiene in grado di continuare la sua filosofia aziendale. Dapprima Baio viene, quindi, nominato amministratore delegato, ma con la morte di Valletta nel 1967 riaffiora pesantemente il problema relativo alla successione.

Si affaccia, quindi, sulla scena aziendale Gianni Agnelli, che, tuttavia, manca di esperienza diretta in quanto da tempo assente e da sempre tenuto in disparte dalle decisioni amministrative.

All'interessamento da parte di Gianni coincide, peraltro, anche quello del fratello Umberto che inizia a occuparsi del settore dirigendo per suo conto uno stabilimento realizzato in Francia, dove promuove una politica di decentramento, che vorrebbe applicare anche nella sede italiana del gruppo. La scelta è in netto contrasto con la tradizione gestionale di Valletta e porta necessariamente all'attuazione di un compromesso: mantenendo in ruolo alcune persone di consolidata esperienza, gli Agnelli affiancano loro progressivamente personale nuovo, promuovendo il sistema del prepensionamento per le vecchie figure aziendali e favorendo un veloce ricambio delle gerarchie aziendali. Si impone pertanto un certo dualismo all'interno degli stabilimenti, mentre anche i rapporti politici subiscono un raffreddamento in particolar modo in seguito alla scelta governativa di sovvenzionare la creazione di uno stabilimento dell'Alfa Romeo a Pomegiano d'Arco, finalizzato alla produzione dell'autovettura di media cilindrata Alfa Sud, che gli Agnelli temono possa rivelarsi estremamente concorrenziale. Nello stesso periodo, inoltre, il governo democristiano interpreta come un attacco, in risposta alla scelta industriale attuata, la pubblicazione sul giornale L'Espresso, di proprietà Agnelli, di un articolo relativo a rivelazioni dei Servizi Segreti italiani riguardo a un tentativo di golpe da parte del generale De Lorenzo, accusato di voler ripristinare la conduzione politica antecedente l'accordo di centro-sinistra.

In campo commerciale, la Fiat cerca di dimostrare la propria forza aziendale concludendo un

accordo nel 1968 con la concorrente francese Citroën, caratterizzata da design innovativo e da buone tecnologie, ma priva di elevato successo nelle vendite. L'accordo porta, tuttavia, solo alla produzione in comunione di un modello di furgoncino.

Nel 1969 la FIAT acquista, inoltre, la Lancia, nonché il 50% del capitale della Ferrari, la cui produzione è circa per il 70% esportata all'estero, prevalentemente negli Stati Uniti.

Il periodo non risulta, tuttavia, roseo per l'azienda che inizia anche a risentire di forti agitazioni sindacali, la prima delle quali scaturisce il 30 marzo 1969 ed è finalizzata essenzialmente alla risoluzione di due problemi: i lavoratori Fiat di decennale esperienza si sentono, infatti, minacciati dal massiccio afflusso di manodopera non qualificata proveniente dal Meridione, con la quale nascono tensioni e tentativi di rivendicazione; secondariamente, soprattutto in certi reparti, come quello di verniciatura, si risente di condizioni di lavoro pessime in ambienti non idonei.

I problemi sociali sfociano nel cosiddetto "autunno caldo", ovvero uno sciopero spontaneo, nato senza il preventivo appoggio del sindacato, all'interno dell'officina 32 della Fiat, la cui produzione viene interamente bloccata. In seguito al licenziamento dei responsabili interviene il sindacato che estende lo sciopero a tutta l'azienda che viene pertanto paralizzata. Il 21 dicembre 1969 viene firmato un accordo che prevede 40 ore settimanali lavorative e un aumento salariale uguale per tutti indipendentemente dalla funzione e dal grado del personale. La scelta, che, peraltro, porta alla cosiddetta rivolta dei "colletti bianchi", danneggiati da questo genere di sindacalismo egualitario, porta a una crescita del costo del lavoro pari al 20%.

Mutano nel frattempo anche i tassi di crescita della domanda, che calano da un 8-9% del decennio Sessanta a livelli pari al 2% e 3%.

Negli anni Settanta il gruppo vive, peraltro, un ulteriore periodo di crisi, che porterà alla cessione della Rinascente, della compagnia d'assicurazione SAI e della SEAT. Inoltre, grazie a una forte intermediazione da parte di Mediobanca, la Lafico, società finanziaria libica, acquisirà il 13% del capitale Fiat.

13.15.3.2. La Fiat di Ghidella

Durante gli anni Settanta l'azienda torinese risulta, pertanto, caratterizzata da una forte crisi economica.

Nel 1979 è deciso un nuovo assetto che prevede lo scorporo in società autonome sui rispettivi mercati ma coordinate dal punto di vista azionario e finanziario dalla Fiat SpA in qualità di holding capo gruppo.

Umberto Agnelli diviene responsabile degli investimenti e della politica industriale, mentre al suo fianco i due amministratori delegati si occupano: l'uno, Romiti, delle problematiche finanziarie, l'altro, Tufarelli, della gestione dei rapporti internazionali. La presidenza è affidata a Giovanni

Agnelli, da cui dipendono le decisioni ultime.

Il primo gennaio 1979 viene, inoltre, creata Fiat Auto SpA. La presidenza del consiglio di amministrazione della nuova società spetta a Cesare Beccaria, mentre viene nominato amministratore delegato Vittorio Ghidella.

L'ingegnere Ghidella, forte della propria esperienza e del lavoro svolto negli Stati Uniti, promuove forti investimenti finalizzati all'automazione dei processi lavorativi puntando al contempo su una nuova organizzazione amministrativa caratterizzata dalla presenza di alcuni "responsabili di prodotto" preposti al coordinamento delle singole tradizionali aree funzionali e produttive.

L'esigenza di un nuovo assetto risulta evidente dato le critiche condizioni in cui versa l'azienda, le cui fabbriche risentono talmente delle agitazioni operaie da essere ormai ingovernabili.

Nel 1979 il licenziamento di 61 delegati sindacali accusati di insubordinazione suscita forti polemiche all'interno della sinistra italiana e scaturoisce un ulteriore sciopero aziendale. Tuttavia questa volta lo sciopero si rivela un insuccesso e gli stessi lavoratori prendono le distanze dalla dirigenza sindacale. Nell'ottobre del 1980, successivamente alla richiesta di licenziamento di 14.000 dipendenti, una manifestazione indetta dai quadri amministrativi, detta "marcia dei quarantamila", segna definitivamente l'allontanamento dalle posizioni sindacali.

Dopo lunghe trattative con il ministro del Lavoro e le confederazioni sindacali Ghidella ottiene la cassa integrazione a zero ore per 23.000 lavoratori.

Diminuisce l'assenteismo, mentre anche l'inserimento di nuove tecnologie viene effettuato senza più necessitare di comunicazione alle organizzazioni sindacali.

Ghidella punta innanzitutto a ristabilire buoni rapporti con il mercato ritirandosi da tutte quelle aree in cui l'azienda risulta poco competitiva e concentrare la produzione invece sui punti di forza nazionali ed esteri.

Eliminata la tradizionale catena di montaggio ogni lavorazione è resa autonoma.

Fondamentale viene reputato un rinnovamento della gamma produttiva mediante l'inserimento non solo di accorgimenti estetici ma soprattutto di innovativi processi produttivi.

Nel 1980 viene presentata una nuova vettura, la Fiat Panda, disegnata da Giugiaro.

Nel 1983, inoltre, è creata la Fiat Uno, una cinque porte con motore da 903 o 1.116 cavalli, destinata a divenire insieme alla Panda un successo senza confronti, tanto da divenire l'autovettura più prodotta dall'azienda torinese, che già nei primi dieci giorni di commercializzazione riesce a piazzare sul mercato 10.500 esemplari.

La Uno d'altra parte è prodotta interamente su linee di montaggio robotizzate e presenta qualità in confort e prestazioni superiori a quelle offerte da vetture concorrenti.

Il successo della Uno, superiore a qualunque aspettativa, consente addirittura alla Fiat di porsi

sul mercato in qualità di price maker, ovvero in grado di introdurre variazioni nei prezzi e controllarne l'andamento.

L'introduzione inoltre di nuovi impianti automatizzati permette un miglioramento delle condizioni lavorative e un maggior coinvolgimento dei lavoratori nelle fasi produttive.

Si avvia in questo modo un periodo estremamente florido che segna una netta ripresa dell'azienda sia in ambito internazionale, con il passaggio da una quota di mercato pari al 12,1% nel 1980 al 12,6% del 1986, sia e soprattutto nazionale, dove nello stesso periodo il gruppo Fiat Auto (comprensivo ora di Autobianchi, Lancia e Ferrari) passa al 54,3% contro il 51,6% di sei anni prima.

Le maggiori capacità contrattuali consentite al gruppo Fiat dal successo conseguito con la Uno spingono Ghidella a promuovere la ricerca di partner esteri. Nel 1984 si incontrano a Parigi a questo scopo Giovanni Agnelli e il presidente della Ford. Nel successivo febbraio 1985 Ghidella per la Fiat e Bob Lutz per la Ford Europe dichiarano a loro volta l'intenzione di creare una nuova società in comune in cui far confluire le rispettive attività automobilistiche.

L'accordo tuttavia non trova seguito in quanto nessuna delle due aziende intende detenere una quota di minoranza. Anzi dopo pochi mesi la Ford e la Fiat si trovano addirittura a contrastarsi per l'assorbimento dell'Alfa Romeo.

L'azienda di Arese verte infatti in condizioni disastrose contando perdite per 1.600 miliardi. I dirigenti di Finmeccanica e il presidente dell'Iri, Romano Prodi, decidono pertanto di vendere l'azienda tanto più in presenza di una disponibilità da parte di Ford a rilevare l'azienda. Di fronte alla minaccia Ford la Fiat, inizialmente non interessata al salvataggio dell'Alfa, decide invece di scendere in campo e di contrastare le richieste Ford nonostante questa politica porti inevitabilmente a un ampliamento di Fiat sul mercato interno al contrario dei tentativi di internazionalizzazione auspicati.

L'offerta proposta da Fiat viene ritenuta comunque più conveniente sia perché al contrario della Ford che avrebbe attuato a tappe la totale acquisizione la Fiat si dichiara disponibile ad acquisire subito il controllo totale, sia perché accetta di acquistare l'intero settore automobilistico Alfa, comprensivo pertanto dei veicoli commerciali e della componentistica prodotta dalla consociata Arveo nonché delle vetture italo-giapponesi prodotte dall'Arna.

La Fiat si impegna pertanto a pagare in cinque anni a partire dal 1992 un totale di 1.050 miliardi di lire, assumendosi anche i debiti della società, ammontanti a circa 700 miliardi. Si impegna inoltre per ottenere il risanamento dell'azienda entro il 1991 ma riesce a conseguire questo successo già alla fine del 1988.

D'altra parte la Fiat risulta ora un'azienda sana, robusta e ricca. Nel 1987 il gruppo Fiat conta 750 società controllate dalla holding, tra cui Snia, Gemina, Toro Assicurazioni, Magneti Marelli, e totalizza un fatturato superiore all'insieme degli altri 60 gruppi industriali italiani, realizzando il 4%

del PIL nazionale.

Evidente risulta la trasformazione in holding finanziaria e il progressivo allontanamento dal progetto di Ghidella di focalizzare tutti gli interessi sulla produzione automobilistica. Proprio, peraltro, questa diversificazione è causa di scontro tra Romiti e Ghidella e le rispettive politiche gestionali. Il primo convinto della necessità di non fossilizzarsi in un solo settore, il secondo, desideroso che la Fiat assuma le dimensioni di ditte come Volkswagen e Renault.

Tuttavia, il prevalere del primo e dell'utilizzo degli utili in partecipazioni in settori esterni, come quelli della chimica e delle telecomunicazioni, non è accettato da Ghidella che per questi motivi si dimette dal suo incarico.

13.15.3.3. La Fiat di Romiti

L'uscita di scena di Ghidella porta alla nomina ad amministratore delegato di Fiat Auto Spa dello stesso Romiti, che aggiunge questo incarico a quello già detenuto di amministratore delegato della holding.

All'abbandono di Ghidella segue inoltre l'abbandono anche da parte di alcuni esponenti dello staff tecnico.

Evitando di concentrarsi sui tre marchi chiave appartenenti al gruppo torinese, quali Fiat, Lancia e Alfa Romeo Romiti decide di competere anche per l'acquisizione di Maserati e Innocenti. La scelta è ancora una volta guidata più che altro dall'esigenza di evitarne l'acquisizione da parte di gruppi esteri dati i ridotti incrementi di fatturato che le due nuove ditte avrebbero potuto favorire.

Dal punto di vista organizzativo Romiti promuove, inoltre, una parziale imitazione del modello Toyota. Per contrastare il concorrente giapponese, agevolato da bassi salari in presenza di un maggior numero di giornate lavorative, la Fiat punta su una velocizzazione delle varie fasi lavorative e al coordinamento della produzione in base agli ordini della clientela. Rafforzando la collaborazione con la rete commerciale dei concessionari tenta inoltre di accelerare i tempi di distribuzione delle autovetture e dell'assistenza.

Romiti punta pertanto su un forte miglioramento qualitativo, parla di "qualità totale". Tuttavia l'ambizioso progetto che prevede un investimento di 2.300 miliardi non è avvantaggiato dalle condizioni del mercato tanto che nel 1990 Fiat conta già un calo di vendite pari al 15%. La perdita di posizioni da parte della ditta torinese si accentua ulteriormente negli anni a venire mentre cresce il peso delle concorrenti Ford, Renault, Volkswagen e Peugeot.

D'altra parte tra i 1988 e il 1993 Fiat non presenta alcun nuovo modello di autovettura e subisce passivamente gli effetti della definitiva apertura alla libera circolazione delle merci nella Comunità Europea.

Romiti proseguendo nella propria politica di diversificazione indice lo stato di crisi e per

ridurre i costi di personale licenzia numeroso personale assunto a tempo indeterminato per sostituirlo in parte con giovani assunti con contratti di formazione lavoro.

Alle perdite conseguite per oltre 1.800 miliardi Fiat cerca di porre riparo prima ricapitalizzando l'azienda poi aprendo all'intervento di nuovi azionisti procacciati ad hoc da Mediobanca, la quale entra essa stessa nel nuovo azionariato Fiat insieme a Deutsche Bank, Assicurazioni Generali e Alcatel.

La situazione risulta comunque estremamente critica tanto più in seguito a un nuovo cambiamento amministrativo, quale quello annunciato da Gianni Agnelli, che decide di cedere la presidenza al fratello Umberto e dallo stesso Romiti, che non intende mantenere l'incarico in assenza dell'avvocato.

13.15.4. Maserati

L'azienda viene fondata il primo dicembre 1914 a Bologna da Alfieri Maserati. Dapprima la neonata ditta produce auto per gare su strada per il famoso marchio Isotta Fraschini. In particolare, durante il primo dopoguerra Alfieri inizia a correre con le vetture dell'Isotta Fraschini in modo agonistico sul circuito del Mugello, l'Aosta-Gran San Bernardo e la Susa-Moncenisio.

Nel 1924, tuttavia, durante il Gran Premio viene squalificato dalle corse per 5 anni.

Libero dagli impegni sportivi Maserati costituisce una propria azienda e nel 1926 immette sul mercato l'autovettura Tipo 26.

Nel 1937 l'azienda viene ceduta alla famiglia modenese Orsi. La sede viene, quindi, trasferita da Bologna a Modena.

Dopo la seconda guerra mondiale, durante la quale Maserati produce candele di accensione, è riavviata la fabbricazione di automobili.

In poco tempo la casa automobilistica lancia diversi modelli, ma i bilanci negativi nel 1968 spingono la famiglia Orsi ad alienare l'azienda, che viene venduta alla francese Citroën.

Le difficoltà si acuiscono in breve tempo, tanto che nel 1973 Citroën pone l'azienda in liquidazione; le pressioni sindacali ne evitano, tuttavia, la totale chiusura.

Nel 1975 il controllo della Maserati è trasferito alla ditta Benelli.

Sotto la guida del nuovo amministratore delegato, l'argentino Alejandro De Tomaso, l'azienda inizia a riprendersi.

L'azienda modenese, tuttavia, è destinata a vivere ulteriori periodi di insuccesso, che la portano prima, nel 1993, a essere alienata al gruppo

Fiat, poi nel 1997 a essere ceduta da quest'ultima alla Ferrari, infine nel 2006 a essere riassorbita da Fiat Auto.

Nel 2005 viene assunto come amministratore delegato Karl-Heinz Kalbfell al quale viene

anche affidato lo sviluppo strategico del polo sportivo Alfa Romeo-Maserati.

13.15.5. Autobianchi

La società Autobianchi nasce l'11 gennaio 1955 per volontà del direttore generale della Bianchi, l'ingegnere Ferruccio Quintavalle. Questi decide di rilevare Fabbrica Automobili e Velocipedi Edoardo Bianchi, in compartecipazione con FIAT e Pirelli.

La Pirelli avrebbe in tal modo ampliato il proprio mercato mentre la FIAT avrebbe avuto a disposizione un marchio più esclusivo con cui commercializzare un proprio prodotto, nonché la possibilità di sperimentare nuove soluzioni tecniche senza ripercussioni dirette sulla propria immagine.

Viene pertanto ripristinata e riammodernata la fabbrica di Desio, di proprietà della Bianchi.

Grazie alla presenza di macchinari molto moderni per l'epoca, soprattutto nel campo della verniciatura, lo stabilimento riesce a produrre 200 vetture al giorno. Sono immesse sul mercato in questi anni i modelli Bianchina, prodotta tra il 1957 e il 1969 in circa 320.000 esemplari, e Giardiniera.

Fino al 1959 continua, inoltre, a costruire l'autocarro denominato Visconteo.

Nel 1960 la sede della società viene trasferita nel nuovo Grattacielo Pirelli appena terminato di costruire.

Nel 1968 la Autobianchi viene completamente assorbita da FIAT S.p.A. mentre nello stabilimento di Desio sono trasferite parti di lavorazione dei modelli Fiat 126 e Panda.

Nel 1992 lo stabilimento di Desio viene chiuso anche se l'azienda torinese decide di mantenere in uso, sul territorio nazionale, il marchio Autobianchi fino al 1995.

13.15.6. Abarth

L'Abarth viene creata dall'ingegnere italo-austriaco Karl Abarth come ditta attiva nell'elaborazione di autovetture prodotte in grande scala, prevalentemente Fiat. Il successo dell'azienda si deve soprattutto alle marmitte realizzate per un gran numero di marchi, tra cui, oltre a Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Simca e Porsche.

La Marmitta Abarth viene inizialmente utilizzata per la Fiat Topolino, cui riusciva ad aggiungere un suono aggressivo, oltre a un piccolo aumento di potenza. È, tuttavia, con l'uscita della Fiat 600, che Abarth riesce a farsi conoscere per l'abilità di elaborazione.

Particolarmente famose risultano le Abarth derivate dalla Fiat 600, tra cui, innanzitutto, la Fiat-Abarth 750 che entra in produzione nel 1956; tra l'altro per questo modello viene messo in vendita anche un kit di trasformazione per gli automobilisti amanti del "fai da te". Alla fine del 1960 la Abarth inizia, inoltre, a costruire la Abarth 850 TC, la cui versione stradale rimane in produzione

fino al 1966. La struttura per il nuovo modello è fornita dalla Fiat, che consegna alla ditta Fiat 600 prive di alcune parti meccaniche, come l'albero motore, i freni, il carburatore e gli scarichi, parti che vengono montate dalla Abarth per trasformare la 600 in 850 TC.

Sempre nel 1962, la 850 viene affiancata dalla FIAT-Abarth 1000, anch'essa derivata dalla FIAT 600 ma con un motore di 982 cavalli meccanici.

L'azienda risulta indipendente fino al 1971, anno in cui viene rilevata dalla Fiat.

13.16. Il settore dei motocicli

Il settore è costituito da numerosissime officine di medio-piccole dimensioni. La produzione di moto e motorini richiede una minore mole di investimenti, nonché una tecnologia meno sofisticata di quella per le automobili. Ben s'adatta, pertanto, a un comparto meccanico costituito in gran parte da piccole officine.

13.16.1. Armando Piaggio

Nel 1884 Rinaldo Piaggio fonda insieme al padre un'azienda a Sestri Ponente vicino a Genova.

Inizialmente l'attività consiste nella produzione di materiale ferroviario, ma nel 1915 Piaggio acquisisce le "Officine Aeronautiche Francesco Oneto", mediante le quali nel 1924 inizia a produrre i primi motori Jupiter e gli aeromobili Dornier Wall.

La Piaggio, peraltro, risulta costruire il P.108 l'unico bombardiere quadrimotore impiegato dalla Regia Aeronautica durante la Seconda Guerra Mondiale. Inoltre sono i tecnici della Piaggio, per volere di Enrico Piaggio, figlio di Rinaldo che progettano il DAT 3, il primo elicottero della storia effettivamente manovrato dall'uomo e con eliche montate su giunto cardanico.

Armando Piaggio inizia l'attività come tecnico presso l'azienda di Finale Ligure che fa capo alla Società Piaggio e C. – Costruzioni meccaniche aeronautiche di Genova. Nel dopoguerra Armando guida la Società e istituisce un ufficio di studi e ricerche per realizzare veicoli all'avanguardia sia nel settore della velivolistica che della motoristica.

Durante il secondo dopoguerra Piaggio idea un motoscooter destinato a divenire un simbolo del boom economico e a perdurare sul mercato per numerosissimi anni: la Vespa.

Durante gli anni Cinquanta, infatti, la Vespa è protagonista del settore motociclistico. Prodotta in due milioni di esemplari, di cui buona parte destinata all'esportazione, diviene emblema della meccanica made in Italy. La Vespa è prodotta nello stabilimento di Pontedera, in Toscana. Al famoso scooter segue il lancio di altri motocicli di successo come il Ciao, il Boxer, lo Zip e il veicolo a tre ruote Ape. Nel 1958 Piaggio produce, inoltre, un modello di automobile, l'ACMA Vespa 400.

Durante gli anni Sessanta l'attività aeronautica e quella ferroviaria vengono separate da quella motociclistica. La produzione aeronautica prosegue nello stabilimento di Sestri Ponente con il nome di IAM Rinaldo Piaggio, mentre la Vespa viene prodotta nello stabilimento di Pontedera.

Gli impianti di Pontedera vengono diretti da Umberto Agnelli, che assume l'incarico di presidente della società dal 1964 al 1987. Nel 1969 Agnelli acquista la casa motociclistica Gilera.

Sotto la guida Agnelli l'azienda trascorre prima un periodo positivo, poi durante gli anni Ottanta un decennio di crisi che sembra interrompersi solo nel 1993 con la nuova gestione di Giovanni Alberto Agnelli. I conti dell'azienda, tuttavia, continuano a risultare passivi; per di più dopo pochi anni, nel 1997 la Piaggio perde il giovane presidente che muore per un tumore.

Il gruppo di Pontedera rimane senza azionisti di riferimento e gli eredi Piaggio che rimangono decidono di vendere alla Morgan Grenfell nel dicembre del 1999.

La società risulta controllata dalla holding industriale Immsi S.p.A., quotata alla Borsa di Milano.

La nuova direzione aziendale porta all'apertura di stabilimenti in India e in Cina, nonché all'acquisizione del marchio veneto Aprilia, cui fanno capo Moto Laverda e Moto Guzzi.

13.16.2. Giuseppe Lauro - Innocenti

Diretta concorrente della Piaggio, l'Innocenti produce la Lambretta, che diviene in breve tempo il mezzo più diffuso di locomozione popolare. La nuova motoretta è prodotta da Giuseppe Lauro, che nel 1947 assume la direzione dell'azienda e riconverte il sistema produttivo dall'economia di guerra a quella di pace.

La ditta risulta divisa in tre comparti, ovvero quello meccanico, impegnato nella costruzione di presse e sistemi di produzione, quello dei motocicli, concentrato sulla realizzazione della lambretta, e infine quello automobilistico, principalmente su licenza della British Motor Corporation.

Alla morte di Ferdinando Innocenti, nel 1966, l'azienda passa in mano al figlio Luigi, che all'inizio degli anni Settanta separa le tre divisioni e vende la meccanica alla Sant'Eustacchio di proprietà IRI. L'IRI, peraltro, creerà la INNSE Innocenti Sant'Eustacchio.

La produzione delle Lambrette, che fino a questo momento riscuote un notevole successo nazionale, viene spostata dapprima in Spagna e poi in India, demandando la gestione dello stabilimento direttamente al governo indiano, che crea la SIL - Scooters of India Limited, con sede a Lucknow.

Per quello che concerne il settore automobilistico l'Innocenti inizia la propria produzione all'inizio degli anni Sessanta, quando il settore risulta dominato in Italia da Fiat e da produttori come Lancia e Alfa Romeo.

La prima automobile realizzata da Innocenti è l'Austin A40, ossia la A40 inglese montata su licenza in Italia con carrozzerie stampate a Milano.

A metà anni '60 il boom automobilistico dell'Innocenti coincide con la commercializzazione della Mini. Fabbricata su licenza della British Motor Corporation, con scocche stampate in Italia e meccanica proveniente dall'Inghilterra la Mini diviene una vettura di successo.

Intanto la British Leyland rileva completamente il settore auto dell'Innocenti, facendo di Lambrate il centro di smistamento dei veicoli Leyland diretti in Europa e creando il nuovo marchio Leyland Innocenti.

Nel 1976, tuttavia, la Leyland inglese, in grave crisi, decide di dismettere lo stabilimento di Lambrate e aliena marchi e impianto vendendoli a Alejandro De Tomaso.

Lo stabilimento di Lambrate viene, quindi, riattivato così come riprende la produzione delle Mini.

Nel corso degli anni Ottanta gli impianti di Lambrate realizzano, inoltre, alcuni modelli Maserati, ovvero dell'altra ditta automobilistica appartenente al gruppo De Tomaso, e secondo una joint venture anche delle Chrysler destinate al mercato nordamericano.

Numerose forniture vengono commesse alla Daihatsu giapponese.

Tra il 1990 e il 1993 De Tomaso cede Innocenti e Maserati alla Fiat.

Dal 1993 fino al 1997 il marchio Innocenti viene utilizzato solamente per la commercializzazione di veicoli Fiat fabbricati all'estero marcati Innocenti.

13.16.3. Gilera

Giuseppe Gilera nasce verso la fine del XIX secolo a Zelo Buon Persico da una famiglia di contadini. A quindici anni inizia a lavorare come garzone nell'azienda milanese Bianchi, che produce biciclette. Nel 1909 si mette in proprio e apre una piccola officina, in cui progetta il primo motore a scoppio per motocicletta. Dopo la prima guerra mondiale Gilera produce moto da 500 cc di cilindrata con le quali inizia a partecipare alle competizioni internazionali.

Progressivamente il marchio si afferma sul mercato italiano tanto da giustificare la costruzione di un vasto stabilimento ad Arcore.

Nel 1936, partendo da un progetto della casa romana CNA Rondine, Gilera presenta l'omonima moto dotata di un quattro cilindri in linea da 500 cc dotato di compressore, con la quale nel 1937 stabilisce il nuovo Record Mondiale dell'ora (274,181 Km/h) e nel 1939 conquista l'alloro al Campionato Europeo.

Dopo l'interruzione dell'attività durante la seconda guerra mondiale, negli anni Cinquanta la produzione riprende, così come la partecipazione alle competizioni sportive.

Tuttavia, nel 1957, i costi crescenti e le prime avvisaglie della crisi che colpisce il comparto motociclistico in seguito all'esplosione del mercato automobilistico spingono Gilera al ritiro dalle competizioni, di comune accordo con Moto Guzzi e Mondial.

In seguito, nel 1969 Gilera viene acquisito dal Gruppo Piaggio.

Sotto la nuova conduzione la produzione si concentra in particolare sui modelli fuoristrada. Negli anni Ottanta, inoltre, Gilera presenta una nuova serie di motori a 4 tempi, utilizzati anche per le moto enduro da competizione.

I nuovi modelli, tuttavia, non ottengono il successo sperato mentre il mercato sembra preferire altri marchi, anche stranieri. Per contenere i costi nel 1993 lo stabilimento di Arcore viene conseguentemente chiuso. Tutta la produzione è, quindi, trasferita presso la Piaggio a Pontedera. Per diversificare l'offerta è introdotta una nuova gamma di scooter sportivi, con i quali il marchio Gilera riesce nuovamente ad affermarsi sul mercato.

Assecondando questa direzione dapprima l'azienda sceglie di abbandonare la realizzazione di motociclette per concentrarsi in quella di scooter, successivamente però tenta di riallacciarsi all'originaria produzione, ideando, nel 2003, una via di mezzo tra una moto vera e uno scooter, la Ferro. Il nuovo modello, contraddistinto da un vero cambio automatico su esempio della Moto Guzzi V1000 Idroconvert realizzata nel 1971, non ha, tuttavia, seguito commerciale e rimane solo un prototipo.

Nel 2001 Gilera, inoltre, inizia nuovamente a partecipare alle competizioni. La moto classe 125 non viene, però, progettata all'interno dell'azienda ma risulta l'evoluzione della Derbi da Gran Premio, ovvero della moto da corsa realizzata dalla casa spagnola di recente acquisita dal Gruppo Piaggio.

13.16.4. Giuseppe Antonio Agrati - Garelli

Nato a Monticello di Como, rimane orfano a nove anni. Diplomatosi in elettrotecnica s'insedia alla guida dell'azienda paterna, che produce materiali elettrici. In seguito alla notevole domanda di biciclette Agrati opta per indirizzare la produzione anche sulle parti meccaniche dei cicli, che prende a fornire alle più importanti aziende del settore.

Durante gli anni Cinquanta acquista la Meccanica Garelli, fondata nel 1919 da Adalberto Garelli e famosa per la costruzione dei primi motori a scoppio a due tempi.

Idea pertanto la nascita del Gruppo industriale Agrati Garelli Spa, che costruisce gli stabilimenti di Sesto San Giovanni e di Ponticello Verderio. Da questo momento i ciclomotori Garelli si affermano sul mercato divenendo diffusi anche e soprattutto all'estero grazie a un'estesa rete commerciale che conta filiali in Gran Bretagna, Germania, Francia, Stati Uniti e una catena di montaggio dei veicoli in Brasile.

Nel 1953 la Garelli presenta il Mosquito 38-A, un innovativo motore ausiliario da 38,5 cc destinato a equipaggiare le comuni biciclette.

Mosquito ottiene successo sia per la semplicità del funzionamento che per i ridotti consumi, pari a solo un litro di benzina, per percorrere 70 km a una velocità di circa 30 km orari.

Nel 1956 la Garelli inizia a ideare cilindrate maggiori da 70 e anche 100 cc. e a produrre veri e propri motocicli.

A partire dagli anni Ottanta ottiene, inoltre, notevoli successi nelle competizioni mondiali.

L'azienda risulta, tuttavia, destinata al fallimento. Dalla fine degli anni Novanta il marchio viene utilizzato per commercializzare alcuni scooter di progettazione e costruzione cinese.

Successivamente, nel 2006 il marchio Garelli è, invece, rilevato dalla Solari.com srl, holding amministrata da Paolo Berlusconi, che commercializza con il logo Garelli gli scooter Ciclone, Vip e Capri tutti prodotti in Cina a Jiangmen dalla Baotian Motorcycle Company.

Peraltro, la scelta commerciale di vendere gli scooter prevalentemente mediante televendite o presso supermercati, a prezzi decisamente bassi, provoca notevoli problemi ai consumatori che già nel breve periodo trovano difficoltà nel reperire ricambi.

13.16.5. Ivano Beggio - Aprilia

La Aprilia risulta fondata subito dopo la fine della seconda guerra mondiale dal Cavalier Alberto Beggio, produttore di biciclette attivo a Noale, in provincia di Venezia. Il figlio del fondatore, Ivano Beggio, subentrato al padre nella conduzione dell'azienda nel 1968, la trasforma da produttrice artigianale di biciclette a industria motociclistica. Vengono, pertanto, presentati sul mercato i primi modelli Colibrì, Daniela e Packi, cui segue nel 1970 la prima motocicletta da fuoristrada, la Scarabeo, destinata a rimanere in produzione per quasi un decennio.

Importando elevati livelli tecnologici e innovativi Beggio riesce a vincere numerosi campionati mondiali di corsa e a esportare il 50% dei veicoli prodotti.

Al 1977 risalgono le prime vittorie significative conseguite della casa di Noale.

Negli anni Ottanta, inoltre, Aprilia decide di ampliare la propria gamma d'offerta inserendosi anche nel mercato del trial, dell'enduro e delle moto da strada. A tale scopo nel 1985 firma un accordo di collaborazione con l'austriaca Rotax per la fornitura di motori alla casa veneziana. Nel 1986 viene, quindi, presentata la Tuareg, la prima moto derivata da quelle in uso nei Rally Africani.

Contemporaneamente risulta ampliarsi anche l'attività sportiva: nel 1985 Aprilia partecipa al motomondiale con Loris Reggiani che inizia a gareggiare nella classe 250, successivamente nel 1987 Reggiani conquista a San Marino la prima vittoria Aprilia in un Gran Premio.

A questi primi successi consegue, peraltro, una lunga serie di vittorie, sulla cui scia vengono immessi in vendita vari modelli di diversa cilindrata come le Aprilia RS 50 con motorizzazione

Minarelli raffreddata a liquido, e la Aprilia RS 125 con motore Rotax , dotato di una valvola di scarico a controllo elettronico. Continua, inoltre, la produzione di scooter con l'Aprilia Amico e il rifacimento dello storico Scarabeo.

Nel 1998 Pazienda entra nel settore delle maximoto con la presentazione delle Aprilia RSV Mille e della Falco.

Durante l'anno 2000, inoltre, Aprilia si amplia ulteriormente acquisendo i famosi marchi italiani Moto Guzzi e Moto Laverda.

Nel 2004 Aprilia viene rilevata a sua volta dalla Piaggio. Dalla fusione nasce quello che è considerato il quarto gruppo motociclistico più importante al mondo, con una capacità produttiva di 600.000 veicoli annui e un giro di affari pari a circa 1 miliardo e mezzo di euro.

13.16.5.1. L'Olivetti sotto la guida di Adriano

Sotto la guida di Adriano, divenuto negli anni Trenta direttore generale, e fortemente legata alla città di Ivrea, l'Olivetti cresce notevolmente, approfittando negli anni del dopoguerra dell'aumento di richiesta di beni di consumo durevoli e di nuovi sbocchi commerciali. Si giova, infatti, dell'assenza della concorrenza tedesca mentre si aprono nuovi mercati nel Sud America, in particolare in Argentina.

Dopo il secondo conflitto mondiale, nel 1946, a tre anni dalla morte del padre, Adriano intraprende una nuova ristrutturazione del ciclo produttivo, immettendo nuovi macchinari e sistemi di lavorazione al fine di ammodernare gli stabilimenti.

In Italia, nel 1955, inaugura uno stabilimento a Pozzuoli sfruttando i contributi governativi atti a incentivare la creazione di aziende al Sud. Forte degli insegnamenti paterni, Adriano, peraltro, assume più persone della stessa famiglia per evitare la polverizzazione dei salari e creare piccole concentrazioni di ricchezza.

Sempre nel '55 rileva, inoltre, lo stabilimento tessile De Angeli Frua, che trasforma in sua azienda dopo pochi mesi. A settembre dello stesso anno è prodotto il modello Lettera 22, mentre il lavoro è ridotto a 45 ore settimanali.

Aprè, quindi, uffici in Canada e amplia uno stabilimento a Barcellona.

Complessivamente alla fine del 1955 l'Olivetti impiega 11.353 persone e conta una media di 1.000 assunzioni all'anno, in particolare nel settore commerciale.

Alla fine del 1958 il gruppo Olivetti conta circa 25.000 dipendenti di cui 14.374 in Italia, in cinque stabilimenti (Ivrea, Pozzuoli, Massa Carrara, Agliè e Torino).

Tra il 1948 e il 1956, il numero di macchine contabili cresce di 66 volte e quello di macchine da scrivere si quadruplica.

In particolar modo è il nuovo settore delle macchine da calcolo a svilupparsi a ritmi

rapidissimi, tanto che se prima della guerra l'Olivetti risulta produrre una macchina da calcolo ogni 16 macchine da scrivere, la proporzione nel 1958 ammonta ora a 1,6 a 1. Ovvero la produzione di macchine da calcolo tra il 1946 e il 1958 sale dal 5,8% a ben il 40%.

Notevole è inoltre l'ampliamento qualitativo oltre che quantitativo, tanto che tra il 1945 e il 1958 sono realizzati 21 modelli originali, cioè non comprendenti macchine derivate da modelli precedenti.

Adriano riesce personalmente a fondere e coordinare gli aspetti organizzativi delle linee manifatturiere con le ricerche innovative-tecnologiche e le esigenze estetiche, riuscendo a contare su una rapidità nel rinnovare l'offerta che non trova eguali nel mondo industriale italiano del periodo.

Alle capacità imprenditoriali di Adriano si accosta una grande mole di investimenti. Sotto il profilo tecnologico un ingente investimento risale al 1952, quando viene aperto un piccolo laboratorio a New Canaan, nel Connecticut. Durante lo stesso anno Adriano riesce a contrastare una breve recessione a carattere mondiale intensificando la produzione e soprattutto attuando una politica di espansione più audace, senza, quindi, ridurre ore di lavoro e salari. Abbassa i prezzi di vendita, mentre aumenta il capitale sociale da 600 milioni nel 1948 a 3,6 miliardi nel 1954.

Se, infatti, nell'immediato dopoguerra, vengono privilegiati i progressi tecnici, capaci di utilizzare le risorse disponibili mediante una migliore organizzazione del lavoro e dei principi manifatturieri, a partire dal 1950 è attuato progressivamente un rinnovamento tecnologico, mediante l'introduzione di nuovi macchinari, nonché tra il 1955 e il 1958 un aumento di intensità di capitale anche a scopo architettonico per la costruzione di nuove ali ed edifici. Una tale mole di investimenti può essere solo in parte coperta mediante l'autofinanziamento. L'azienda cerca pertanto di accedere a fonti di credito dal costo moderato.

Oltre ai normali canali del credito, Adriano sceglie quindi di ricorrere alle emissioni obbligazionarie, dimostrando come di consueto una apertura nei confronti degli strumenti più innovativi del sistema finanziario. Tra il 1948 e il 1959 il valore delle emissioni obbligazionarie arriva ad ammontare a circa 11.188 miliardi di lire.

Al contempo essenziale risultano le capacità di Adriano di muoversi sui mercati esteri. Peraltro, occorre sottolineare come la volontà e la capacità di penetrare in mercati stranieri attraverso una rete commerciale capillare e innovazione tecnologica non rappresenti affatto un elemento ricorrente dell'identità imprenditoriale italiana.

Cinque stabilimenti risultano attivi all'estero, a Barcellona, Buenos Aires, Johannesburg, Glasgow e San Paolo. Le vendite salgono di sei volte nel mercato nazionale e di ben diciassette volte sui mercati esteri.

Gli sforzi imprenditoriali portano in pochi anni l'azienda a incrementare notevolmente le esportazioni e la produzione interna, in presenza, peraltro, di un aumento occupazionale e

retributivo. Nel 1958 l'Olivetti passa dalle 14 filiali esistenti nel 1946 a 30 e da 94 concessionari a 202. Al contempo è attuata una internazionalizzazione commerciale e produttiva. Le consociate estere da 4 divengono 19, mentre gli agenti e i rappresentanti sui mercati stranieri aumentano da 32 a 108.

Oltre all'apertura di alcune consociate a Sidney "Olivetti Australia Ctd" e a San Paolo "Olivetti Industrial S.A.", nel 1950 è costituita a New York la Olivetti Corporation of America.

L'espansione della rete commerciale si concentra soprattutto nell'apertura di negozi. In Italia e all'estero alla fine degli anni Cinquanta se ne contano oltre 200. Nel 1954 sulla quinta strada di New York è aperto il negozio Olivetti, ideato dai famosi architetti Lodovico Barbiano di Belgiojoso, Ernesto Natan Rolgers e Enrico Peressutti. Il negozio viene dotato all'esterno di una macchina da scrivere perfettamente funzionante messa a disposizione del pubblico. L'idea promozionale risulta innovativa e anticipa di decenni la medesima trovata pubblicitaria ideata in Fifth Avenue oggi dalla MacIntosh!

Nel 1959 Adriano corona la sua strategia espansiva negli Stati Uniti con un investimento da 8,7 milioni di dollari, che permettono all'azienda eporediese di impossessarsi del 35% del capitale della Underwood e di garantirsi la maggioranza nel consiglio di amministrazione della società di Hartford, nel Connecticut, produttrice di macchine per scrivere fin dalla fine dell'Ottocento.

L'obiettivo è l'ingresso nel mercato statunitense, ovvero il principale mercato del mondo.

Con l'acquisizione della Underwood, l'Olivetti diviene di fatto un'impresa multinazionale con dieci stabilimenti di cui cinque all'estero; la buona riuscita dell'iniziativa è ostacolata, tuttavia, da due punti di debolezza, quali un forte esborso finanziario e l'obsolescenza degli apparati produttivi dell'azienda acquisita. La Hartford nel 1896 aveva lanciato il prototipo della macchina da scrivere e costituisce, quindi, un esempio storico e di prestigio, ma ormai è caratterizzata da una produzione fortemente anacronistica.

Dall'altra parte il controllo della Underwood, permette ad Adriano di migliorare la rete distributiva.

Buoni risultano, infatti, i canali e le potenzialità di commercializzazione che Olivetti decide di sfruttare, attuando una fusione nel 1960 tra l'Olivetti America e l'Underwood Olivetti. L'unione permette, inoltre, di detenere il possesso del 65% delle azioni.

Adriano, d'altra parte, crede di poter creare un nuovo elettronico innovativo, rinnovando nuovamente le tipologie lavorative. A partire dal 1954 inizia una collaborazione con un'apposita équipe dell'Università di Pisa per la creazione di un primo grande calcolatore elettrico. Nel 1955 Adriano incarica l'ingegnere italo cinese Mario Tchou di coordinare uno specifico gruppo di lavoro.

Nel 1957 è creato il primo prototipo di calcolatore, denominato “macchina zero”, mai immesso sul mercato ma utilizzato all’interno dell’azienda. Il 16 ottobre dello stesso anno l’Olivetti costituisce insieme a Telettra, ciascuno con una quota del 50%, la Società Generale semiconduttori (SGS), in cui confluisce il neonato Laboratorio transistori di Telettra, fondato nel 1956 da Virgilio Floriani. La nuova struttura è finalizzata alla produzione di dispositivi al germanio per Olivetti e Telettra. In questo modo l’azienda eporediese, cui nel 1961 si aggiungerà con una quota del 33,3%, l’americana Fairchild, si immette sul mercato sia della ricerca finalizzata alla produzione in serie di calcolatori sia nella componentistica destinata ad alimentare il comparto.

Nel 1958 Adriano opta per una ulteriore razionalizzazione del settore e decide di concentrare le attività nel laboratorio di ricerche elettroniche creato a Borgolombardo e in un’analoga struttura a Linate, in provincia di Milano, dove si riuniscono a lavorare a questo scopo circa 300 ingegneri tra italiani e stranieri. Il polo elettronico non si limita tuttavia alle attività di ricerca ma conta anche un migliaio di dipendenti addetti alla linea produttiva. Alla Fiera di Milano del 1959 viene presentato Elea 9003, il calcolatore con tecnologia a transistor disegnato da Ettore Sottsass. Il primo esemplare viene venduto alla Marzotto, che lo fa installare nel proprio stabilimento di Valdagno, in provincia di Vicenza, nel 1960.

Nel 1960, l’azienda conta 45.400 dipendenti, di cui 18.800 in Italia (5 stabilimenti e 60 filiali) e 26.600 all’estero (di cui 10.900 ex Underwood)

La produzione è venduta per il 60% all’estero, mentre l’azienda detiene il 27% del mercato delle macchine da scrivere.

13.16.5.2. L’Olivetti dopo Adriano

Nel 1963, l’improvvisa morte di Adriano, colpito nel 1963 da un’emorragia cerebrale mentre viaggia sul treno Milano-Losanna, causa un tonfo delle azioni in borsa. Senza la guida di Adriano l’Olivetti precipita in una profonda crisi finanziaria e rischia il fallimento.

La nuova dirigenza si trova a fronteggiare problemi esterni e interni all’azienda stessa. Innanzitutto paesi come Argentina e Brasile inaugurano nuove politiche protezionistiche che riducono le capacità di penetrazione dell’Olivetti in questi mercati; inoltre si verifica in questo periodo la comparsa della concorrenza giapponese in Europa proprio nel settore delle macchine da scrivere, ovvero quel settore che continua comunque a rappresentare la voce prevalente nel fatturato dell’azienda eporediese.

Il rilancio della Underwood e l’esposizione finanziaria conseguente (30 milioni di dollari di spese complessive) compromettono, inoltre, la stabilità del gruppo, nonostante permettano un rialzo delle quotazioni del titolo in borsa.

La riorganizzazione dell’azienda statunitense provoca un esborso finanziario troppo gravoso

nonostante nel 1963 fatturi oltre 100 milioni di dollari, riuscendo a immettere sul mercato più del 30% delle macchine da scrivere manuali e il 10% di quelle elettriche. Tuttavia, il bilancio dello stesso anno conta una perdita finanziaria sull'operazione Underwood pari a 29.941 miliardi di lire.

L'azienda abbisogna di una ristrutturazione e necessita di nuovi investimenti per sostenere il ramo elettronico.

Poiché l'asfissia finanziaria si acuisce giorno dopo giorno già nel 1962 l'Olivetti decide di collocare un prestito obbligazionario di 15 miliardi di lire. Tuttavia, se dapprima il titolo sembra decollare, dopo l'estate tracolla arrivando a perdere in un anno il 51% del valore.

In mancanza di una guida operativa, quale era stata la figura di Adriano, nel 1964, per risollevare le sorti dell'azienda eporediese è ideata un'azione di salvataggio da parte di un gruppo formato da FIAT, Pirelli, IMI, Mediobanca e Centrale. Il nuovo assetto proprietario, tuttavia, dotato di poca lungimiranza, crede opportuno mantenere solo il settore meccanico, ormai in realtà anacronistico, mentre giudica avveniristico e dispendioso il settore elettronico, preferendo cedere la Divisione Elettronica a una società congiunta tra Olivetti e General Electric.

Nel febbraio del 1964 è decisa quindi la smobilitazione del centro elettronico di Borgolombardo e il conseguente licenziamento di 330 addetti.

Nel 1965 il 75% del capitale sociale della nuova società Olivetti General Electric è ceduto al gruppo statunitense. Il socio americano oltre a prevalere nell'assetto societario inizia a influenzare anche le scelte manageriali.

Nel 1968 Olivetti cede, peraltro, anche la sua quota minoritaria.

Il gruppo di intervento paga intanto 1.000 lire per azione ordinaria, acquisendo 9 milioni di titoli ordinari dalla famiglia, che detiene comunque la maggioranza relativa con un pacchetto del 45%. Il 25% passa in mano quindi al gruppo di intervento: un 7,75% all'IMI, un 7,5% alla Fiat, un 5,25% a Mediobanca, il 3,5% a Pirelli e l'1% a Centrale. Il restante 30% è in mano a azionisti minori.

La ristrutturazione dell'azienda è completata con l'affidamento dell'incarico di amministratore delegato a Aurelio Peccei, manager entrato in Fiat nel 1930.

L'impresa riesce a recuperare un minimo equilibrio ma non si giova di alcun nuovo investimento di denaro fresco.

Gli anni Settanta si contraddistinguono per un nuovo tentativo nel comparto elettronico, che porterà alla creazione di nuove macchine contabili, di telescriventi e di periferiche di stampa che si accosteranno alla produzione dei tradizionali macchinari da ufficio.

La divisione elettronica lancia il primo esemplare di personal computer, Programma 101, inserendosi in questo modo in un nuovo settore strategico.

Tuttavia l'azienda vivrà anni di torpore produttivo fino a quando nel 1978 si impadronirà del

18,5% Carlo De Benedetti.

13.16.5.3. L'Olivetti da De Benedetti a Colaninno

Carlo De Benedetti assume la responsabilità dell'Olivetti, quando l'azienda conta un esubero di manodopera, un'elevatissima posizione debitoria e una scarsa capacità produttiva e commerciale.

De Benedetti, sfruttando la Borsa e il favorevole periodo di sviluppo delle telecomunicazioni e della telematica che investe l'Europa dagli inizi degli anni Ottanta, riesce momentaneamente a resuscitare le sorti dell'azienda eporediese reinserendola tra i maggiori produttori mondiali di computer.

Nel 1982 Olivetti lancia il primo personal computer a microprocessore, cui segue a 2 anni di distanza il modello M24, che riscuote notevole successo sui mercati europeo e statunitense. Con questi prodotti l'Olivetti raggiunge il primato europeo nel settore informatico, tanto che la società consociata Olivetti Peripheral Equipment diviene l'unico produttore di hard disk in Europa.

Sulla scia delle acquisizioni e accordi internazionali intrapresi da De Benedetti, primeggia nel 1983 l'alleanza con la società americana AT&T che entra in Olivetti come socio di minoranza.

Vengono quindi avviati nuovi programmi produttivi per ufficio, come prodotti per la scrittura elettronica e il calcolo.

Tuttavia, all'inizio degli anni Novanta il settore informatico risulta in crisi, mentre molte strutture produttive vengono spostate in zone caratterizzate da un minor costo della manodopera.

De Benedetti tenta quindi di inserire Olivetti nel nuovo comparto della telefonia mobile di cui intuisce le crescenti potenzialità. Costituisce insieme ad altri investitori la Società Omnitel, che a partire dalla fine del 1995 diviene operativa. Viene inoltre, creata Infostrada per operare anche nel settore della telefonia fissa.

In pochi anni l'Olivetti si allontana fino ad abbandonare il settore informatico, sempre più difficile da perseguire in seguito alla crescente competizione mondiale. Il nuovo comparto della telefonia si rivela invece un successo permettendo di conseguire immediati risultati positivi.

Tuttavia i guadagni non vengono reinvestiti nel settore industriale, nella ricerca e nello sviluppo delle produzioni, ma secondo l'abitudine di De Benedetti sono investiti in operazioni finanziarie.

Nel 1996, inoltre, le azioni De Benedetti crollano in borsa obbligandolo ad abbandonare la guida dell'azienda.

A De Benedetti subentra Roberto Colaninno, che opta una decisa concentrazione delle attività nel settore delle telecomunicazioni, intraprendendo una serie di nuove alleanze, innanzitutto nel 1997 con il gruppo tedesco Mannesmann. Successivamente sono ceduti i comparti relativi al personal computer e i servizi. La presenza nel settore informatico viene quindi limitato ai sistemi

specializzati, ai prodotti per ufficio e ai servizi informatici per il solo mercato italiano.

La ristrutturazione aziendale sembra conseguire un successo ottenendo il risanamento della situazione economico-finanziaria e un conseguente rinnovamento di fiducia da parte dei mercati azionari.

Nel febbraio del 1999 Olivetti e la società controllata Tecnost annunciano l'intenzione di lanciare un'Offerta Pubblica di acquisto e scambio sul pacchetto di azioni ordinarie Telecom Italia. L'operazione viene conclusa nel giugno dello stesso anno, comportando l'acquisizione da parte di Olivetti del 52% del capitale ordinario di Telecom Italia. Cede pertanto, per non contravvenire le norme di concorrenza, le proprie partecipazioni in Omnitel e in Infostrada, mentre su Olivetti si rafforza il controllo da parte della società lussemburghese Bell S.A., costituita da una maggioranza di industriali e finanziari italiani.

Nel 2001, tuttavia, in seguito alla crisi azionaria che colpisce le aziende impegnate nelle telecomunicazioni, Bell decide di cedere il proprio pacchetto di controllo ai gruppi Pirelli e Benetton.

Nel settembre 2001 nasce la Società Olimpia, cui partecipano Pirelli, Edizione Holding (gruppo Benetton), Unicredit e Intesa-BCI. Sono nominati nuovi amministratori delegati Marco Tronchetti Provera e Carlo Buora.

Nel 2003 Olivetti viene fusa con Telecom Italia, assumendone l'oggetto sociale e la denominazione.

13.17. Ramo calzaturiero

13.17.1. Tod'S

L'azienda deve la sua costituzione a Filippo Della Valle che nei primi anni del '900 crea nelle Marche una piccola azienda di scarpe. Il passaggio da azienda a carattere familiare a industria si ha solo negli anni settanta, con l'ingresso in ditta del nipote Diego. Situata all'interno del distretto calzaturiero marchigiano l'azienda inizia a incrementare la propria attività mediante la fabbricazione di modelli per conto di stilisti come Krizia, fendi e Ferré, cui inizia ad accostare una propria linea di prodotti.

All'inizio degli anni Ottanta si decide di focalizzare la produzione su marchi di propria proprietà. È lanciato in questo periodo il marchio J.P. Tod'S, poi divenuto solo Tod'S, con la vendita di mocassini caratterizzati da soles a gommini. Successivamente, a metà anni Ottanta, nascono i marchi Fay per l'abbigliamento e Hogan per le scarpe. Della Valle non rinnova intanto i contratti di fabbricazione a licenza produttiva, eccezion fatta per Calvin Klein, con il quale interromperà la collaborazione nel 1999.

La gestione del gruppo è affidata in buona parte a membri della famiglia. La produzione è

realizzata in 9 stabilimenti (7 di calzature, 2 di abbigliamento) con l'ausilio di laboratori specializzati.

Nel 2000 il gruppo si quota alla borsa di Milano mentre incrementa anche la pubblicità del marchio, affidata prevalentemente a una strategia di comunicazione basata sull'accessoriamento di personaggi famosi che vestendo Tod'S costituiscano una promozione d'eccellenza del marchio.

13.17.2. GEOX

Geox è fondata negli anni Novanta da Mario Moretti Polegato cui si deve anche l'idea innovativa di creare una scarpa dotata di una suola a fori traspiranti ma impermeabili.

Nato nel 1952 a Treviso da una famiglia attiva nel settore vitivinicolo Polegato decide di avviare una piccola azienda calzaturiera. I primi prototipi di scarpe dalla suola bucata vengono venduti ad alcune affermate aziende calzaturiere nazionali ed estere, ma nessuna di queste crede realmente nelle potenzialità di questa innovazione.

Con una campagna pubblicitaria di ampio respiro su giornali, cartelloni e un'estesa rete di punti vendita Geox riesce velocemente a imporsi sul mercato nazionale e internazionale.

Geox in questo modo arriva a occupare più di 5.000 addetti e a esportare in 68 paesi. Forte di una veloce crescita, soprattutto nel campo delle esportazioni, che arrivano a rappresentare il 45% degli introiti, Geox raggiunge nel 2004 un fatturato di circa 340 milioni di euro.

L'azienda dal primo dicembre 2004 risulta quotata in borsa.

CAPITOLO I – L'IMPRENDITORE NELL'ELABORAZIONE TEORICA MEDIEVALE

1. MEDIOEVO, CIVILTÀ FEUDALE, PENSIERO ECONOMICO

Il pensiero economico non nasce con Adam Smith. Benché una tradizione consolidata sia solita far partire la scienza economica con il professore di Glasgow, in realtà si può parlare di analisi dei fatti economici sin dall'antichità. L'uomo si è sempre occupato di studiare sistematicamente l'ambiente che lo circonda, ponendosi problemi di ordine politico, sociologico, etico, economico, ecc... Insomma, lo scibile umano nasce con l'uomo. Pertanto, in ogni documento scritto che abbia a che fare con la socialità più variegata, a partire dalla politica, si possono rinvenire tracce più o meno importanti di analisi economica. Leggere *La Repubblica*, *Le Leggi* e *Il Politico* di Platone, così come *La Politica* o *L'etica nicomachea* di Aristotele, è illuminante per comprendere ciò. Analoga attenzione meriterebbero i trattati di Virgilio e Cicerone. Tuttavia, sarà necessario trascurare l'età antica e iniziare la nostra trattazione con il Medioevo. Infatti, nell'età di mezzo si formano e consolidano alcune categorie di pensiero economico piuttosto influenti sulla formazione dell'economica sette-ottocentesca. I "secoli bui" sono inoltre quelli in cui si perfeziona l'idea di Europa per come la conosciamo. Anzi, grazie all'universalismo cristiano, si forma una comunità di intellettuali cosmopoliti, provenienti da diversi luoghi del continente ma in grado di parlare un linguaggio comune non solo dal punto di vista del segno e della parola, ma soprattutto per la condivisione di una struttura di idee. Cercheremo ora di capire se nelle riflessioni teoriche medievali ci sia spazio per analisi di carattere economico aventi attinenza con la nostra indagine: la figura dell'*imprenditore*, la sua mentalità, la sua genesi, il suo legame con il capitale e con quale capitale, il suo ruolo di propulsione nell'ambito del generale sviluppo economico.

La prima parte del Medioevo, incarnata nella figura di Carlo Magno, non ha prodotto risultati significativi per quel che riguarda il pensiero economico. Vale la pena, però, ricordare un punto di partenza, fondamentale, per la nozione di giusto prezzo che poi si consoliderà con l'elaborazione di san Tommaso, come vedremo più sotto. Il punto di partenza è il canone *Placuit*, un capitulare vero e proprio emesso nell'anno 884 da Carlo Magno, ma incorporato nella legge canonica da Raimondo di Pennaforte (1180-1278). Il canone stabilisce che i parroci debbano ammonire i loro fedeli a non far pagare ai viandanti un prezzo superiore a quello ottenibile sul mercato locale (prezzo di mercato). In caso contrario, i viandanti potranno presentare le proprie lamentele al prete, che dovrà definire un prezzo *con umanità*.

Ai nostri scopi, la figura più interessante di cui occuparsi è senza dubbio quella di san Tommaso d'Aquino (1226-1274) e della sua *Summa Theologica*.

La vita di san Tommaso coincide con il culmine della civiltà feudale, una forma di organizzazione fondata sui cavalieri. La base economica della piramide sociale è costituita dai contadini e dagli artigiani del castello, del cui lavoro i guerrieri vivono. Tuttavia, l'industria, il commercio e la finanza romani non sono andati completamente distrutti. Anche durante il feudalesimo sorgono, fuori dall'organizzazione feudale, classi a carattere borghese, non assorbite dalla logica guerresca.

Ma la cavalleria non giunge ad assorbire un'altra istituzione di origine non feudale: la Chiesa cattolica, che costituisce un potere a sé. Come ha scritto Schumpeter, che «la Chiesa sia riuscita sempre non solo a imporsi, ma anche a muover guerra con successo ai poteri feudali, è un fatto troppo ovvio per richiedere esplicita menzione, se la storiografia ispirata da una versione popolare della sociologia marxistica non potesse facilmente creare l'impressione – per esprimerci in modo estremamente semplicistico – che il pensiero medievale altro non fosse che l'ideologia di una classe di guerrieri proprietari di terre, formulata dai prelati di quella classe» (*Storia dell'analisi economica*, I, p. 93).

È importante sottolineare questa separazione per evidenziare il monopolio culturale della Chiesa, durato fino al Rinascimento; ciò ha permesso la formazione di una comunità internazionale di studiosi attiva e prolifica. Tutti gli intellettuali del tempo sono monaci o frati; peraltro, la via religiosa è aperta a tutti. Inoltre, la subordinazione monastica all'autorità in questioni di fede e di disciplina è compatibile con un'ampia libertà d'opinione in tutti gli altri campi.

Il mondo sociale che, come detto, vive il suo culmine nell'età di san Tommaso viene gradualmente frantumato dal processo storico comunemente identificato con l'espressione "ascesa del capitalismo". L'impresa capitalistica non è certo assente nei secoli precedenti, ma dal secolo XIII comincia a demolire la struttura delle istituzioni feudali, ponendo le basi di quello che sarebbe diventato il sistema economico dominante nei secoli a venire. Alla fine del Quattrocento tutti i fenomeni tipici del capitalismo hanno già avuto manifestazione: le grosse imprese, le speculazioni, l'alta finanza.

Lo sviluppo dell'impresa capitalistica porta con sé anche la nascita di una nuova mentalità, di un nuovo atteggiamento. La borghesia conquista il potere per affermare i propri interessi, ovviamente. La cosa più importante, però, è che la nuova classe diffonde nella società il proprio modo di pensare, come avevano fatto i cavalieri precedentemente. I risultati si manifestano nella grande trasformazione culturale chiamata Rinascimento, cui si accompagna la comparsa dell'intellettuale laico e della scienza laica. Questo vale anche per la scienza economica: l'uomo d'affari e il funzionario pubblico, muovendo dai propri interessi, si formano un bagaglio proprio di

conoscenze economiche.

Seguendo Schumpeter, però, è bene chiarire subito quanto segue.

«Non ci fu nessun “nuovo spirito del capitalismo”, nel senso che la gente avrebbe dovuto acquistare un nuovo modo di pensare per poter trasformare un mondo economico feudale in un mondo capitalistico, completamente diverso da quello. [...] La società dei tempi feudali conteneva tutti i germi della società dell'età capitalistica, che poi, via via, si svilupparono gradualmente. Similmente, non ci fu nessun “nuovo spirito di libera ricerca” la cui comparsa esiga una spiegazione. La scienza scolastica del Medioevo conteneva tutti i germi della scienza laica del Rinascimento. [...] l'autorità della Chiesa non rappresentava quell'ostacolo insormontabile per la libera ricerca che si è preteso che fosse. [*Storia dell'analisi economica*, I, pp. 100-101].

2. L'ALTO MEDIOEVO

È tempo di dare uno sguardo ai principali risultati nell'ambito del pensiero economico relativo alla figura dell'impresa e dell'imprenditore prodotti nell'età di mezzo. È necessario chiarire che, come per gli autori dell'antichità, anche per gli scolastici medievali l'economia politica non è una disciplina indipendente, ma un'appendice dell'etica e del diritto. Ciò che interessa di più i dottori medievali è determinare le regole della giustizia che governano le relazioni sociali. Anche le questioni economiche, dunque, sono inserite nello studio della giustizia (e non della carità, come erroneamente si crede).

A seconda dell'attenzione dedicata ai temi economici, l'età medievale può essere divisa in quattro periodi.

Di certo anche nella prima parte del Medioevo (secoli V-X) non mancano riflessioni di carattere economico. Ma fino a san Tommaso esse non sono in grado di andare a costituire un sistema di pensiero organico e specifico. All'interno dei trattati filosofici dedicati all'etica e alla giustizia si trovano elementi di economia, ma faticiamo a trovare qualcosa che tratti con coscienza la funzione imprenditoriale, oggetto della nostra disamina. Una qualche organicità, invece, trova l'analisi circa il rapporto tra uomo, beni e ricerca della felicità. Inoltre, questi temi sono trattati con una certa ostilità nei confronti dell'accumulazione dei beni, considerati fonte di cupidigia e di inesausta sete di nuovi beni, deviando l'uomo dalla ricerca dell'unico vero bene. Questo tipo di atteggiamento mentale va qui menzionato perché, ostacolando l'accumulazione, pone sicuramente un freno alla nascita di una classe specificatamente imprenditoriale. Passeremo in rassegna brevemente le manifestazioni più significative di tale concezione.

Sant'Ambrogio da Milano (339-397)¹ è il grande avversario dell'accumulazione tipica delle classi patrizie, colpevoli, a suo dire, di lasciare in stato di miseria e povertà gli strati sociali inferiori. Tuttavia, la critica ambrosiana ai ricchi non ha natura economico-classista; il vescovo di Milano non attacca i beni, ma l'attaccamento smodato di alcuni individui verso di essi. Egli critica l'avarizia e lo sfruttamento degli altri che da essa è generato, il considerare i beni un fine e non un mezzo. Infatti, Ambrogio non manca di ammettere l'attività acquisitiva, quando i redditi rappresentano la «mercede del tuo lavoro», o provengono dalla fertilità della terra. Dura è invece la condanna alla speculazione.

Il principale filosofo della prima età cristiana è senz'altro Agostino d'Ippona (354-430)², noto come sant'Agostino, in grado di esercitare un'influenza decisiva fino all'avvento di san Tommaso. Anche in Agostino è centrale la definizione del rapporto fra beni economici e felicità universale: i primi non bastano a concedere la seconda, in quanto incerti e instabili. L'Ipponate, però, come Ambrogio, sottolinea che la ricchezza non è un male: cruciale è il buono o cattivo impiego dei beni, non la proprietà, che può essere usata per il bene comune. Agostino sottolinea il carattere neutrale dei beni e giustifica l'attività economica corrispondente, ma si pone il problema dei limiti della ricerca di essi, enunciando in termini precisi la norma dell'accontentamento del proprio stato. Il filosofo condanna l'ansia di arricchimento, imponendo al cristiano di restare soddisfatto di quanto egli possiede; il che sembra andar contro l'attività di risparmio, anche se in alcuni passi legittima un certo accantonamento per fronteggiare le più impellenti necessità del domani. Contrariamente a quanto ammetteranno i pensatori del tardo medioevo, Agostino nega che la proprietà sia un diritto naturale, visto che i beni vengono da Dio e quindi da nessuno possono essere considerati *in esclusiva*. Tuttavia, egli affianca tale considerazione con l'invocazione di un fraterno mutualismo nel nome di Dio: la solidarietà come correttivo delle ingiustizie sociali ed economiche. Inoltre, benché assertore della carità, il vescovo di Ippona non manca di opporsi ad ogni gesto di irrazionale privazione, quando esso poteva provocare turbamenti nell'economia individuale o familiare.

Sull'uso dei beni dobbiamo ancora menzionare la *Consolazione della filosofia* di Anicio Manlio Torquato Severino Boezio (476-525)³, secondo il quale il denaro è inidoneo a rendere felici, nulla offrendo per sua natura che lo vincoli al proprietario in un rapporto costante. Un pensiero di tal sorta, evidentemente, fatica a sposarsi con una mentalità imprenditoriale, per la quale l'accumulazione di denaro è un passo fondamentale.

¹ Segneremo in nota, subito dopo l'indicazione dell'autore, le di lui opere da cui si possono trarre le considerazioni di ordine economico cui si accenna nel testo. Per sant'Ambrogio si vedano in particolare *La storia di Nabot di Iezrael*, *L'Esamerone* e *Dei doveri degli ecclesiastici*.

² *Lettere scelte*, *Sermoni*, *Il discorso della montagna*, *La città di Dio*.

³ *De consolatione philosophiae*.

Legato al nome di Boezio, invece, è quello di Flavio Magno Aurelio Cassiodoro (490-583)⁴, ministro di quattro re Goti, decisamente impegnato nello sforzo teorico per edificare un ordine nuovo, un nuovo impero, costruito sulla giustizia e sulla prosperità sociale. Anche Cassiodoro, criticando chi si affanna per accumulare ricchezze senza valore, elogia la povertà, unica condizione del più autentico duraturo benessere. Intensa è l'azione del giovane statista calabrese per impegnare l'autorità politica verso un'azione riformistica in campo agricolo, in modo da evitare carestie e garantire a tutti una dignitosa esistenza. Pur essendo a favore dell'interventismo statale, non dimentica l'importanza della proprietà privata, cercando però di armonizzare sempre bene comune e utilità individuale, sulla scorta dell'insegnamento aristotelico.

Un cenno poi merita la famosa *regola* di san Benedetto da Norcia (circa 480-circa 547)⁵, visto che il movimento monastico da egli fondato pone le più solide basi per la risorgenza dell'economia medievale, piagata dalle invasioni barbariche. I monasteri benedettini, in particolare, vengono a costituirsi come centri d'irradiazione in grado di porsi a fondamento della nuova società feudale: rifondano e rinnovano le tecniche agricole, preservano la tradizione manifatturiera, salvaguardano il patrimonio culturale. I monasteri diventano delle comunità che possiamo, con un azzardo intellettuale, paragonare a *imprese-comunità*: in esse il lavoro produttivo è fondamentale, ma il risultato è unicamente destinato alla comunità stessa e non al mercato. Sono l'embrione del feudo. Si tratta, però, di imprese del tutto particolari, in cui la comunità come complesso unitario è proprietaria del prodotto, mentre ogni singolo membro può ricevere o dare solo dietro licenza dell'abate, mentre non può possedere alcunché. «E perché questo vizio della proprietà sia strappato fin dalle radici, l'abate dia tutto ciò che è necessario, cioè la cocolla, la tunica, le calze, le scarpe, la cintura il coltello, lo stilo, l'ago, il fazzoletto, le tavolette, in modo da togliere ogni pretesto di bisogno», leggiamo ne *La Regola*. Nelle comunità benedettine l'ideale cooperativistico è pienamente realizzato. In definitiva, san Benedetto è nemico dell'ozio e quindi sostenitore del lavoro, ma in un'ottica comunitaria che non prevede la proprietà privata.

Grande ammiratore di Benedetto e in un qualche modo suo continuatore è papa Gregorio I (circa 540-604)⁶, divenuto famoso come san Gregorio Magno; già figlio di un ricchissimo senatore romano, vende tutti i suoi averi e abbraccia la regola benedettina. Anche Gregorio critica la sete di beni, ma si preoccupa di stimolare all'operosità sulla scorta della parabola dei talenti: ciascuno deve far fruttare le proprie capacità naturali. Inoltre, appare più aperto dei suoi predecessori nei confronti

⁴ *Le Varie, Trattato intorno all'amicizia.*

⁵ *La Regola.*

⁶ *Il primo libro delle Omelie sui Vangeli, La Regola pastorale, Epistole.*

della proprietà privata.

L'opera che Boezio e Cassiodoro realizzano tra gli Ostrogoti e Gregorio a Roma, è svolta da Isidoro di Siviglia (circa 560-636)⁷ presso la civiltà sorta dalla convivenza tra la razza ispano-romana e i Visigoti. In particolare, il giudizio di Isidoro sulla vita economica e la proprietà dei beni è molto simile a quello di Gregorio: «Ci sono dei giusti – scrive – che godono delle loro sostanze senza offendere alcuno. Parimenti ci sono dei ricchi umili, che non insuperbiscono della loro ricchezza». Peraltro, si possono trovare poveri superbi, a testimonianza che le ricchezze non sono bene o male in sé, ma è lo spirito con cui si usano che le definisce eticamente. La predicazione isidoriana si può sintetizzare in un richiamo alla moderazione, alla non esagerazione, anche nell'uso dei beni; in quest'ottica va letta pure la sua critica all'ozio.

Grande erudizione troviamo nelle opere del monaco inglese Beda il Venerabile (circa 672-735)⁸, ritenuto uno degli intellettuali più influenti del tempo. In Beda si trova, sulla scorta di Paolo, una grande attenzione alle esigenze materiali dell'uomo, che devono trovare un giusto equilibrio con quelle spirituali. Beda sostiene che l'esigenza di procurarsi il necessario per vivere è del tutto legittima, purché nel guadagnarsi da vivere l'uomo non si dimentichi di Dio.

In conclusione, vale la pena sottolineare come nella prima parte del medioevo, tra V e VIII secolo, la preoccupazione principale dei filosofi per ciò che attiene alla sfera economica è delineare i principi fondamentali di un corretto rapporto tra l'uomo, i beni materiali e la ricerca della felicità eterna. Manca una speculazione veramente economica, come quella che sarà presente in seguito: ci si limita ad una saggezza fondata sulla moderazione.

Per quel che riguarda la figura imprenditoriale non è presente un'elaborazione teorica specifica, ovviamente. Ma quanto detto ci permette di sottolineare come il pensiero fosse in un qualche modo 'ostile' alla nascita di una classe borghese: il problema è un giusto uso della ricchezza, che sia preparatorio per la vita ultraterrena. L'accumulazione, origine di ogni attività imprenditoriale, è condannata. Gli esempi più tipici di imprenditorialità che si realizzano nel periodo sono i monasteri benedettini, nei quali però l'idea di profitto e proprietà privata è del tutto assente.

3. SECOLI IX-XII

Il secondo periodo da considerare è quello che va dal IX secolo alla fine del XII. Anche in questa fase l'attenzione è rivolta soprattutto alla teoria della conoscenza e poco spazio trovano i

⁷ *Etimologie, Sententiae, Norma vivendi.*

⁸ *Homiliae Yemales, De natura rerum, Expositio actuum Apostolorum et retractatio.*

problemi di analisi economica. In particolare, trova grande spazio la corrente platonica, anche grazie alla mediazione filosofica di sant'Agostino. Tuttavia, non manca di prendere piede una corrente individualistica, che concepisce la civiltà in modo soggettivo: la società serve l'individuo e non viceversa. L'analisi economica scolastica è strettamente individualistica: con ciò si intende dire che i dottori, quando descrivono i fatti economici, partono dalla condotta e dai gusti dell'individuo. Anche se vengono applicati canoni superindividuali di giustizia a tali fatti, resta lo schema morale in cui l'individuo è un fine in sé e la cui idea centrale è costituita dalla salvezza delle anime individuali.

Rispetto al periodo precedente le cose si stanno avviando ad un deciso cambiamento. Una riflessione economica più organica si sta affacciando, contemporaneamente alla riscoperta dell'aristotelismo, dell'approccio metodologico soggettivista e ad una concezione della ricchezza più complessa di quanto visto sinora.

Il primo pensatore che incontriamo a cavallo tra VIII e IX secolo è Rabano Mauro Magneuzio (780/84-856)⁹, fondatore della Scuola di Fulda e poi arcivescovo di Magonza. L'autore stabilisce anzitutto una differenza tra il "bene", che si deve bramare, e il "necessario", di cui ci si deve servire. Solo uno è dunque il fine dell'azione; il resto viene concesso al cristiano quando è alla ricerca del bene supremo. Un interessante passo avanti è compiuto da Rabano Mauro quando si occupa dell'attività economica rivolta al *profitto*. Il religioso riconosce che chi vive nel mondo è costretto, per avere guadagno e procurarsi il necessario alla vita, a comprare, vendere e cercare di ricavare un utile dalla sua attività. Egli tenta quindi di conciliare tale necessità, considerata naturale, con la morale cristiana; nella sua visione non tutta l'attività economica è furto, che si ha solo quando ci si guadagna da vivere frodando gli altri. Rabano invita a lavorare per ottenere il necessario, spartendo il sovrappiù con gli indigenti. Fermarsi al semplice lavoro risponde alle esigenze umane ma non al precetto della soddisfazione dei bisogni comunitari. L'attività acquisitiva, dunque, si giustifica oltre il naturale con la possibilità di elemosina.

Tra le figure più rilevanti del X secolo troviamo Raterio (circa 890-974)¹⁰, monaco nativo di Liegi, vescovo di Verona dal 932, cattedra dalla quale viene cacciato in diverse occasioni a causa dell'ostilità dell'alto clero, avverso al suo accentuato riformismo. Nei *Preloqui* Raterio è particolarmente minuzioso nel distinguere le principali attività della sua epoca: quella del monaco, del soldato, dell'artigiano, del medico, del mercante, dell'avvocato, del giudice, dell'esattore, del proprietario terriero, del dipendente, del consigliere, del maestro, dello scolaro, del ricco, del povero. Interessanti ai nostri scopi le considerazioni circa alcune di queste categorie. L'artigiano

⁹ *Liber de computo, De rerum naturis.*

¹⁰ *Praeloquiorum libri sex, Judicatum seu fundatio et dotatio clericorum.*

deve elevarsi a Dio mentre esercita l'arte e sempre su di lui grava l'obbligo di elemosina. E a proposito del mercante? Si tratta di una categoria produttiva già prospera e vivace in Italia settentrionale; l'atteggiamento di Raterio è fortemente critico: «Quanto pericolosa professione per l'anima tu hai avuto in sorte», scrive. Nonostante un'attenta valutazione dei rischi di perdizione cui la mercatura conduce, il vescovo di Verona non la condanna a tutto campo: è possibile ricostituire l'ordine morale mediante la restituzione di tutto ciò che è stato acquisito in modo ingiusto.

Severo e aspro contro le cose del mondo è anche il ravennate san Pier Damiani (1007-1072)¹¹. Di nuovo troviamo una ferma opposizione alla proprietà intesa come diritto naturale; spogliata del suo carattere individualistico ed assoluto, essa va trasformata in un servizio a favore dei poveri. Accanto alla feroce critica alla proprietà, torna in Pier Damiani anche il forte incitamento al lavoro come dovere e unica fonte per l'acquisizione di un reddito necessario a soddisfare le proprie necessità. Vale a dire che le cose non vengono disprezzate: il cristianesimo non è fuga dal mondo, ma azione nel mondo in vista di un ideale superiore.

Maggiore è l'influenza del pensiero di san Bernardo di Chiaravalle (1090-1153). Egli giustifica la proprietà, se ovviamente essa deriva da atto lecito, ma sottolinea come i fini etico-religiosi impongano limiti all'azione del cristiano. Si forma così una scala gerarchica: buono è l'uso dei beni, mentre vanno condannate l'ansia del possedere e ancor di più la voluttà nella conquista delle ricchezze.

Contemporaneo di san Bernardo è il sassone Ugo di San Vittore (1096-1141)¹² che qui vale la pena ricordare per un solo fatto. Egli giunge a classificare e a riconoscere la scienza economica nel quadro generale della filosofia. Questo è un passo di consapevolezza importante. La filosofia è divisa in teorica, pratica, meccanica e logica. All'interno della filosofia pratica, poi, Ugo distingue la solitaria (detta anche etica o morale), la privata (chiamata anche economica o dispensativa) e la pubblica (definita anche politica o civile). L'economia è dunque scienza dispensativa, cioè essa «distribuisce con ordine le cose riguardanti la famiglia le compone in modo equo». Quindi, se la morale è propria dei singoli, l'economia è dei padri di famiglia e la politica dei capi di Stato: si ritorna ad un concetto greco di economia (basti pensare a Senofonte), quando la parola intendeva la gestione delle cose di casa. Nella mente del filosofo, l'economia è associata alla meccanica, che individua le attività di produzione dei beni, potremmo dire le attività imprenditoriali, chiamate *adulterine* perché trasformano le cose presenti in natura; esse sono distinte in lanificio, armatura, navigazione, agricoltura, caccia, medicina e teatrale. In un certo qual modo possiamo osservare

¹¹ *De divina omnipotentia*.

¹² *De vanitate mundi, Eruditionis didascalicae*.

l'affacciarsi di un ritorno di Aristotele, il maestro greco della classificazione delle cose. La riscoperta dello Stagirita sarà fondamentale per l'elaborazione di un complesso sistema teorico medievale (scolastica), nel quale anche l'economia avrà un ruolo importante.

A chiudere il nostro periodo è Giovanni da Salisbury (1120-1180)¹³, importante teorico dello Stato. Come i suoi predecessori, critica l'identificazione della felicità con beni e piaceri, nonché l'avarizia e la sete di ricchezza. Egli merita di essere ricordato per due conclusioni. Innanzitutto inizia ad introdurre il gioco della domanda e dell'offerta quale generatore del valore delle cose. In secondo luogo, riconosce che tutte le diverse attività sociali, comprese le arti e le manifatture, servono per lo sviluppo armonico del corpo sociale e dello Stato.

4. SECOLO XIII

4.1 Prima di san Tommaso

Il terzo periodo abbraccia all'incirca il XIII secolo; esso costituisce il periodo classico della filosofia scolastica. Il pensiero edifica un nuovo canone, un nuovo sistema. I protagonisti di tale rivoluzione sono i francescani (Grosseteste, Alessandro di Hales, san Bonaventura, Duns Scoto) e i domenicani (Alberto Magno e san Tommaso). All'Aquinate, in particolare, si deve il consolidamento di tale sistema, o schema universale, nel quale anche l'economia viene inserita: essa è governata dalla giustizia e si basa sulla proprietà privata e sugli scambi. Il punto centrale di tale rivoluzione è la resurrezione del pensiero aristotelico.

Prima di passare a san Tommaso, è necessario accennare ad Alessandro di Hales (1185-1245)¹⁴, il quale introduce un punto di rottura con la tradizione precedente proprio a proposito dei temi di nostro interesse, la mercatura (che può essere considerata l'attività imprenditoriale per eccellenza nell'epoca in esame). Secondo il minorita inglese, il commercio è illecito quando si manifesta in atti peccaminosi, come lo sfruttamento e l'usura; inoltre, è illecito quando viene esercitato da preti o in luoghi e in tempi proibiti perché dedicati al culto di Dio. Al contrario, è legittimo quando viene esercitato onestamente allo scopo di fornire il prossimo dei beni di cui necessita; ciò si realizza mediante il trasporto di merci e la loro conservazione. Queste situazioni generano attività per le quali il commerciante, come ogni lavoratore, va remunerato. Pertanto, secondo il francescano, la mercatura è legittima e va anche giustamente remunerata.

Con san Bonaventura da Bagnoregio (circa 1217/1221-1274), invece, è la concezione della

¹³ *Polycraticus*.

¹⁴ *Summa Universae Theologiae*.

proprietà privata che fa passi avanti. Infatti, il professore di Parigi giustifica la proprietà privata, tenendo presente la natura litigiosa e invidiosa degli uomini; la proprietà, dunque, va giustificata in conseguenza della corruttibilità derivata dal peccato originale.

Al termine di una carrellata pre-tomistica va collocato Alberto Magno (1206-1280), che esplicitamente si rifà ad Aristotele, ponendo termine al platonismo avviato da Agostino. Tuttavia, egli non sposa la dottrina soggettiva del valore che si affermerà con l'Aquinate. Piuttosto, egli anticipa Adam Smith e la scuola classica, sostenendo che il valore di una cosa consiste nel suo costo di produzione.

4.2 San Tommaso

Con san Tommaso d'Aquino si pongono i fondamenti di una riflessione teorica organica e complessa, dominante per circa tre secoli. I contenuti essenziali della dottrina economica medievale sono quelli elaborati in tale frangente e che andremo ora ad analizzare nel dettaglio: la giustificazione della proprietà e del guadagno, la teoria soggettiva del valore, il giusto prezzo come prezzo di mercato. Tutti elementi fondamentali per delineare anche una concezione dell'attività imprenditoriale.

Sul guadagno imprenditoriale e commerciale, gli scolastici accettano la dottrina di san Tommaso, secondo la quale v'è qualcosa di ignobile nel commercio in sé. Tuttavia, il guadagno commerciale può essere giustificato: dalla necessità di procacciarsi di che vivere; da un desiderio di ottenere i mezzi materiali per scopi caritatevoli; da un desiderio di servire la pubblica utilità, purché il lucro sia moderato e possa esser considerato come la ricompensa di un lavoro; da un miglioramento della cosa commerciata; da differenze nel valore dovute a differenze di luogo; dal rischio. In un certo qual modo, dunque, il guadagno è giustificato in situazioni che configurano tipiche azioni imprenditoriali, come l'assunzione del rischio, la lavorazione di un oggetto per migliorarlo, il trasporto. Si ha quindi una significativa apertura verso la giustificazione teorica della funzione imprenditoriale.

Peraltro, è difficile configurare l'esistenza e l'ammissione di un'azione di intrapresa senza la possibilità della proprietà privata, tanto osteggiata dai filosofi cristiani analizzati sinora. Secondo san Tommaso, la proprietà non è un diritto naturale ma è un'invenzione della ragione umana, e ciò è giustificabile: perché gli uomini si prendono maggior cura di quel che posseggono individualmente che di quello che appartiene a molti; perché essi compiono uno sforzo maggiore per il loro vantaggio che per l'altrui; perché l'ordine sociale è meglio garantito se le proprietà dei beni sono distinte (l'uso comune delle cose può dar luogo a contrasti). Si arriva dunque ad un concetto di *funzione sociale* della proprietà privata non distante da quello aristotelico (ripreso nel Trecento da san Bernardino da Siena).

Ammesse la funzione imprenditoriale e la proprietà privata, v'è spazio per la concorrenza? Sì, in un modo del tutto particolare, legato al soggettivismo. Gli scolastici sono distanti dalla teoria del valore-lavoro che sarà della scuola classica, mentre anticipano il soggettivismo austriaco. Il giusto prezzo, il valore, secondo san Tommaso altro non è che la «valutazione della merce fatta dal pubblico» (*communis aestimatio*), quindi il prezzo di concorrenza, laddove esso sia identificabile. Nei casi in cui esso non sia individuabile, per l'Aquinate il giusto prezzo si identifica con il valore soggettivo che il venditore attribuisce alla merce. Da parte sua, anche Alberto Magno, benché legato ad una sorta di teoria del valore-lavoro, aveva espresso posizioni esplicitamente “liberiste” quando, nei suoi commenti alla *Sentenze* di Pietro Lombardo, sosteneva che il giusto prezzo è il valore dei beni secondo la stima del mercato nel momento della vendita.

4.3 Interludio: l'importanza dei fatti

L'evoluzione subita a partire da san Tommaso nel pensiero (che si consolida con gli autori successivi), si accompagna ad un periodo di generale rinascita dei traffici economici. Le idee evolvono sotto i colpi di una realtà che cambia. Nonostante un pensiero canonico piuttosto rigido, le forme di organizzazione economica sono in grande mutazione, a partire dall'Italia del Duecento: si parla di rivoluzione commerciale, le imprese individuali diventano società e compagnie, si perfezionano e consolidano gli strumenti contabili, come la partita doppia, che sono ancora oggi alla base delle rilevazioni aziendali. Quest'ultimo fatto è tutt'altro che irrilevante; infatti – come suggerito da Federigo Melis – nello sviluppo contabile si «rinserra l'essenza del capitalismo»; nelle scritture sono esaltate le ragioni di capitale e capitalisti, domina l'ansia di guadagno, si coglie l'autonomia giuridica dell'impresa, si distingue tra capitale e lavoro, traspare la concezione quantitativa dei fenomeni aziendali, si rispecchia il razionalismo economico.

Accanto all'artigiano, compare un nuovo attore, che possiamo chiamare *imprenditore* a tutti gli effetti. Egli è a contatto con un processo produttivo molto più complesso. Organizza la produzione, fissa gli obiettivi, dettando anche ad altri i risultati da raggiungere, si assume il *rischio*. La nuova impresa “industriale” nasce da precedenti attività artigianali o mercantili. Nel primo caso, un artigiano di varia tipologia, avendo le possibilità, concentra nelle sue mani il completo ciclo produttivo, assumendone l'organizzazione, la direzione e il rischio; è possibile che egli si associ a persone specializzate di altri settori, riunendole in unico luogo, erigendo una piccola fabbrica dove raccogliere anche degli operai.

Diverso il secondo caso, di origine mercantile. Qui, un mercante capitalista, avvalendosi della sua organizzazione mercantile e sollecitato da situazione di fatto, si propone di aumentare il rendimento dei suoi capitali, sommando ai profitti del commercio quelli dell'industria. Nascono così le industrie a domicilio, o opifici decentrati.

Con questa nuova organizzazione, che raggiunge nel Quattrocento la sua maturità, come testimoniato dall'opera di Benedetto Cotrugli, si affacciano altre due caratteristiche fondamentali dell'imprenditore: l'informazione e la previsione. Infatti, poiché deve fare continuamente i conti con le fluttuazioni economiche, l'imprenditore italiano è impegnato nell'opera continua di raccolta di notizie, la quale fa sorgere una fitta corrispondenza mercantile. Le informazioni, poi, servono da base per una precisa attività di previsione e speculazione, fondamento del comportamento capitalistico a partire dal secolo XIV.

Questo tipo di rinnovata vita economica fa anche sorgere un'etica degli affari con una sua propria logica, delle regole morali ben precise che formano il corpo vivo dell'individualismo imprenditoriale. Nei loro scritti, gli imprenditori italiani medievali fissano un codice di condotta, un mondo di valori interessantissimo da analizzare. Ne emerge una morale dell'agire e del comprendere, volta a stabilire il dialogo tra l'uomo empirico e il suo mondo terreno, alla dominazione concreta di quest'ultimo e alla felicità individuale.

Questa logica si consolida poi nel naturalismo, la cui analisi, però, ci porterebbe fuori dalla nostra analisi specifica.

5. SECOLI XIV-XVII. LA SCUOLA DI SALAMANCA

E così giungiamo al quarto periodo, dal XIV al XVII secolo, quello più fecondo per i risultati nell'analisi economica. Anzi, è proprio in questo arco di tempo che si forma una dottrina economica, che servirà da base anche ad Adam Smith. Il punto centrale rimane quello del concetto di "bene pubblico" cui ricondurre ogni azione economica individuale. I successori di san Tommaso, da Duns Scoto (1265-1308) a Luis de Molina (1536-1600), insistono sulla soggettività del valore; pur non negando che il costo di produzione concorra a determinare il valore di scambio, esso non ne è la sorgente. Quindi, essi insistono sul concetto di utilità soggettiva quale origine del valore.

Ancora, essi insistono sulla necessità della libera concorrenza quale fattore determinante per lo stabilirsi di un giusto prezzo. Libera concorrenza e giusto prezzo divengono i fondamenti della giustificazione di un eventuale profitto imprenditoriale. Secondo gli scolastici, se i mercanti, pagando e ricevendo i prezzi di mercato, ottengono guadagni, non c'è nulla da obiettare, e se subiscono perdite ciò è dovuto a sfortuna o incompetenza. Tutto questo però è legittimo se il guadagno o la perdita risultano dal libero funzionamento del meccanismo del mercato. Molina è particolarmente contrario alla fissazione autoritaria dei prezzi, mentre giudica assolutamente normale la percezione di profitti provenienti da alti prezzi di concorrenza generati da condizioni di scarsità. San Bernardino da Siena sottolinea che il prezzo è un fenomeno sociale e non è definito da una decisione arbitraria degli individui, ma dai *communiter*, ovvero dalla comunità. Come? Ci sono due possibilità: il prezzo di un prodotto può essere fissato dalle autorità pubbliche per il bene

comune o dalla stima cui è giunto in quel momento il mercato. Il primo viene chiamato prezzo legale, il secondo prezzo naturale. San Bernardino sottolinea che il prezzo di mercato deve essere accettato dal produttore e che esso è equo indipendentemente dal fatto che egli guadagni o perda. Molto simile la lettura di sant'Antonino da Firenze (1389-1459), anch'egli incline ad un sistema fondato sulla libera concorrenza, purché l'accordo tra le parti contraenti sia fondato sulla conoscenza e la genuinità degli oggetti scambiati, al di fuori d'ogni inganno o privilegio.

Anche l'analisi dell'azione imprenditoriale fa un passo avanti, mediante il concetto di "prudente ragione economica". Secondo Juan de Lugo (1583-1660), in particolare, tale prudenza implica l'intenzione di guadagnare in tutti i modi legittimi possibili. Anche se questa considerazione non deve far pensare ad una approvazione morale della caccia al profitto, sicuramente essa fa emergere un'attenta osservazione dei fenomeni del sorgente capitalismo. Gli ultimi scolastici, infatti, non si limitano ad effettuare analisi speculative, ma tentano anche ricerche empiriche. Ad esempio, Molina intervista gli uomini d'affari circa i propri metodi. Ad aprire la strada delle applicazioni economiche alla realtà è sant'Antonino da Firenze, che si dilunga nella sua *Summa* sui finanziamenti aziendali e le vendite a termine nell'economia tessile della sua città.

Sull'analisi della funzione imprenditoriale è soprattutto Bernardino da Siena (1380-1444) a superare san Tommaso. San Bernardino riconosce l'utilità del commercio e della produzione manifatturiera. Li elogia e plaude al commerciante onesto. Non esita a condannare gli inganni a cui ricorrono i commercianti disonesti e pronuncia sentenze molto severe contro i comportamenti discutibili di certi ambulanti. Bernardino rimprovera aspramente la frode e la concorrenza sleale, sottolineando che le vere capacità imprenditoriali e gestionali sono rare, perciò vanno premiate adeguatamente e senza scandalo. Pertanto, per il francescano legittimo è il commercio internazionale, poiché «condurre le mercanzie da lunghi paesi» torna a vantaggio dello Stato e crea quindi il diritto ad un giusto compenso. La grande e la piccola mercatura non sono meno lodevoli, perché creatrici di utilità non diversamente da quanto avviene nelle botteghe artigiane mediante la trasformazione dei beni.

Gli scolastici, invece, non sono in grado di elaborare un'adeguata teoria del capitale, mentre sviluppano seriamente teorie su altri due tipi di reddito, il profitto e l'interesse. La teoria del profitto è fondata sul rischio e sullo sforzo, mentre de Lugo parla del profitto come di un salario per un servizio sociale. Per quel che riguarda il capitale, solo sant'Antonino raggiunge un risultato significativo, distinguendo per primo il denaro (sterile) dal capitale (produttivo), collegando poi l'interesse al profitto tratto dall'investimento del capitale monetario.

Molti autori considerano Gabriel Biel (ca. 1435-1495), professore a Tubingia, l'ultimo degli scolastici. In realtà, la scolastica non muore con lui, ma riceve nuovo impulso con la fondazione, ad opera di Francesco de Vitoria (1480-1546), della Scuola di Salamanca. Dalla Spagna, il suo

insegnamento si diffonde in Portogallo, in Italia e nei Paesi Bassi. Per sottolineare l'importanza degli autori spagnoli basti pensare che, secondo Hayek, i fondamenti teorici del capitalismo e del libero mercato vanno ricercati proprio nelle analisi di domenicani e gesuiti appartenenti alla Scuola di Salamanca. Ancora più degli scolastici medievali, gli ultimi dottori aderiscono alla teoria secondo cui l'utilità rappresenta la principale fonte di valore e per cui il giusto prezzo, in assenza di una regolamentazione pubblica, è determinato da una stima comune, ovvero dall'interazione delle forze di domanda e offerta senza frodi, limiti o cospirazioni.

Nel XVI secolo, dunque, Diego de Cavarrubias y Leyva (1512-1577) e Luis Saravia de la Calle sviluppano una teoria soggettiva del valore, anticipando di tre secoli circa le conclusioni di Carl Menger.

Per quel che riguarda il nostro oggetto di interesse, ovvero lo studio dell'imprenditore, Saravia de La Calle è autore anche di un libro (1544) interamente centrato sulla funzione del *mercadante*. Di più, gli scolastici spagnoli introducono il concetto dinamico di concorrenza (*concurrentium*), intesa come il processo imprenditoriale di competizione che muove il mercato stimolando lo sviluppo della società. A questo proposito, Luis de Molina introduce il concetto di concorrenza, definendolo «quel processo di rivalità fra compratori che tende ad elevare il prezzo», mentre Jerónimo castello de Bovadilla nel 1585 afferma che l'essenza della concorrenza consiste nel cercare di emulare il concorrente; Bovadilla si spinge oltre, insistendo sulla funzione positiva della concorrenza imprenditoriale, poiché «i prezzi dei prodotti diminuiranno con l'abbondanza, l'emulazione e la concorrenza dei venditori». Ancora, Martin Azpilcueta (1493-1587), noto come il Navarro, condanna ogni regolamentazione dei prezzi, perché non necessaria in tempo di abbondanza e inefficace in tempo di carestia.

La posizione scolastica a favore della concorrenza, ovviamente, si sposa con la condanna dei monopoli, giudicati ostili al benessere comune. La definizione di monopolio è per i seguaci di Tommaso molto ampia e include tutti i patti e le organizzazioni costituiti per tenere alti o deprimere i prezzi sopra o sotto il livello di concorrenza. La migliore trattazione dell'argomento si trova negli scritti del gesuita belga Leonardo Lessio (1554-1623). Già sant'Antonino, comunque si era espresso in modo chiaro su questo punto.

In conclusione, dobbiamo ribadire la “moderna” posizione dei filosofi scolastici in favore della libera concorrenza come causa del giusto prezzo. Essi giustificano l'azione imprenditoriale e condannano i monopoli. Contrariamente a quanto si creda, dunque, i filosofi medievali non fanno affidamento su un sistema rigido di prezzi per mantenere la gerarchia sociale. I piccoli maestri operano in regime di concorrenza e non hanno grandi possibilità di accumulare ricchezza. La posizione sociale nel medioevo dipende invece dalla disuguaglianza nella distribuzione della proprietà, in particolare della terra, e dal sistema dei dazi a favore delle classi dominanti. Si registra

solo un'eccezione: in Italia mercanti e banchieri hanno la meglio sulla nobiltà feudale.

CAPITOLO II – L'IMPRENDITORE AGRARIO: I FISIOCRATICI E ADAM SMITH

1. LA NASCITA DEL CAPITALISMO COMMERCIALE E DELLO STATO IMPRENDITORE

Per favorire la comprensione della figura dell'imprenditore agrario, cui è dedicato questo capitolo, può essere utile prima contestualizzare sinteticamente la sua comparsa e definire i tratti più emblematici del nuovo assetto economico che segue al periodo medievale.

Il XIII secolo, quando il feudalesimo volge alla fine, è comunemente individuato come periodo di origine del capitalismo in Europa.

Nel corso del XII secolo, infatti, il sistema feudale inizia a manifestare segni di crisi. Le città iniziano ad ampliarsi e a svilupparsi, divenendo poco a poco nuovi centri politici ed economici caratterizzati da due tipologie di figure professionali, banchieri e artigiani, che contribuiranno all'affermarsi della supremazia della città sui feudi.

In particolar modo tra '500 e '700 la popolazione cresce, mentre aumenta progressivamente il numero di città di media dimensione. Occorre sottolineare, peraltro, come questo inurbamento si verifichi senza compromettere la produzione agricola, in quanto lo sviluppo delle città risulta uno stimolo per le attività agricole del contado, che proprio sui centri urbani contano per riversare i propri prodotti. Inoltre, i proprietari terrieri prendono l'abitudine di risiedere in città e qui spendere il surplus ottenuto dalla vendita dei raccolti.

Se nel periodo Medievale l'economia si fonda prevalentemente sul settore agricolo e si contraddistingue come economia di sussistenza, chiusa, limitata negli scambi e nella produzione di beni, a partire dal XV secolo si rileva un notevole sforzo di espansione commerciale che promuove un susseguirsi di iniziative di viaggio volte alla scoperta di nuovi territori e di più agevoli vie di comunicazione.

L'ordine economico che ne emerge è essenzialmente commerciale o mercantile, imperniato cioè sullo scambio di prodotti, anziché sulla loro produzione. Non a caso a questo riguardo si usa parlare di capitalismo commerciale.

Il Capitalismo commerciale si contraddistingue per la nascita delle Compagnie commerciali create per volere e con l'appoggio dei governi statali.

L'incremento degli scambi commerciali che consegue alle nuove rotte permette, infatti, uno sviluppo della produzione manifatturiera e una maggiore circolazione monetaria.

Peraltro, le potenzialità commerciali devono essere considerate in senso bivalente, in quanto non solo consentono di reperire nuove merci da importare in Europa, ma anche e soprattutto permettono di incrementare la produzione europea di oggetti e manufatti da esportare oltreoceano.

Le richieste dei colonizzatori danno, inoltre, impulso alle manifatture, in particolar modo per quello che concerne il settore tessile e le armi. Si sviluppano in questo periodo in particolare le manifatture di lana e di lino, in particolar modo in Normandia e nelle Fiandre, mentre risulta incrementarsi anche la produzione di beni di lusso.

Nel corso dei secoli XVI e XVII si diffondono, quindi, nuove tipologie produttive e si creano forti aree specializzate nella realizzazione di alcuni materiali; il primato nei commerci transoceanici riguarda, tuttavia, prevalentemente alcune nazioni, quali Olanda, Inghilterra e Spagna, che, sulla scorta dalle emergenti teorie mercantiliste, promuovono la formazione di compagnie commerciali atte a procurare immediate ricchezze.

In questo contesto l'iniziativa imprenditoriale non ha carattere privato. Le compagnie commerciali si giovano di una sorta di monopolio che garantisce loro l'esclusiva sul commercio di certe merci in determinate zone geografiche.

Sia in Spagna sia in Portogallo, infatti, non viene lasciata libertà alle iniziative private ma si privilegia la centralizzazione burocratica e decisionale mediante la creazione di organizzazioni commerciali e amministrative estremamente regolamentate.

In Olanda i contratti vengono conclusi in nome dello Stato, mentre l'influenza statale e al contempo delle compagnie sul governo risulta evidente sia nella composizione dei reparti azionari delle compagnie, i cui maggiori investitori coincidono con i personaggi più influenti a livello governativo, sia nella stessa composizione del governo, distinto in stati provinciali, tanti quante le camere in cui viene ripartita la Compagnia delle Indie Orientali.

In Francia, sulla scorta delle teorie mercantiliste, sono avviate manifatture statali come quella dei Gobelins.

Lo stato diviene esso stesso in un certo senso imprenditore, in quanto il governo risulta primo promotore dello sviluppo imprenditoriale.

Con l'inizio del '700 le compagnie commerciali tendono, però, a rallentare i propri traffici, a causa sia dell'affermarsi delle nuove idee economiche fisiocratiche e liberiste (Smith), sia per una maggiore richiesta di autonomia da parte delle colonie, che spingono per la creazione di manifatture e industrie in loco.

Tra il XVI e il XVIII secolo, inoltre, in Inghilterra, si avviano profonde trasformazioni che riguardano lo sfruttamento delle terre. Le terre vengono progressivamente recintate, ovvero ridefinite nei propri confini in modo da permetterne l'uso esclusivo a pascolo o agricolo. Contro l'uso comunitario della terra sono contemporaneamente varate leggi a tutela della proprietà privata.

Nel *Trattato sul governo civile* del 1790 di John Locke, viene, per esempio, rivendicata la proprietà privata come un diritto naturale. Affinché frutti profitto la terra deve, infatti, poter essere oggetto di vendita e di affitto, nonché libera da vincoli di carattere feudale.

2. TRA MERCANTILISMO E FISIOCRAZIA: RICHARD CANTILLON (C. 1697-1734)

Richard Cantillon nasce probabilmente in Irlanda verso il 1697, vive a Parigi dove esercita la professione di banchiere e finanziere, muore assassinato nel 1734 a Londra, in Inghilterra.

L'unico suo libro che risulta pubblicato, postumo, si intitola *Saggio sulla natura del commercio in generale*, scritto tra il 1728 e il 1734. Il Saggio di Cantillon rappresenta, peraltro, il primo tentativo di formulare teorie di carattere generale sul funzionamento dell'economia.

È da segnalarsi, inoltre, che Cantillon risulta il primo a utilizzare il termine "imprenditore", intendendo una figura professionale nettamente distinta da quella del mercante. Come ricorda Luigi Einaudi a Cantillon va riconosciuto, infatti, il grande merito di aver indicato la figura dell'imprenditore come il «vero motore della società economica» in quanto egli costituisce «il vero organizzatore di tutto ciò che si produce» nonché «l'iniziatore, il creatore, il responsabile»¹⁵. (L. Einaudi, *Introduzione*, in R. Cantillon, *Saggio sulla natura del commercio in generale*, a cura di S. Cotta e A. L'imprenditore non incarna, quindi, il proprietario di quanto occorre per produrre, né colui che mette a disposizione il proprio lavoro.

L'«entrepreneur» nel dettaglio è definito da Cantillon come l'agente che compera i mezzi di produzione a certi prezzi per realizzare un prodotto che venderà a un prezzo ancora incerto nel momento in cui sosterrà i primi costi.

Considerando il sistema di mercato capace di coordinare le attività di produttori e consumatori mediante il meccanismo dell'interesse individuale, Cantillon ritiene che gli imprenditori costituiscano la figura chiave di questo sistema: acquistano a prezzi certi per rivendere a prezzi incerti; nel mercato sono in grado di autoregolarsi: ricercando il profitto giungono a risultati collettivi maggiori di quanto riuscirebbe a promuovere il governo.

Ovviamente primaria necessità è che il mercato sia concorrenziale in modo che si autoequilibri in termini di domanda, costi, tecnologia, ecc.. L'appello di Cantillon al *laissez-faire* è, tuttavia, ancora debole.

Il mercato deve, quindi, essere concorrenziale in modo da aggiustarsi da solo in termini di domanda, costi, tecnologia, ecc. Il suo appello al *laissez-faire* è, tuttavia, ancora debole.

Le idee espresse da Cantillon si avvicinano per certi aspetti a quelle in auge presso i Mercantilisti, ma anticipano per altri le teorie fisiocratiche, su cui in particolare si denota una

¹⁵ Giolitti, Torino, Einaudi, 1974, pp. XVII-XVIII.

notevole influenza.

Ispirandosi a Petty, Cantillon misura i fenomeni aritmetici e ritiene che il prezzo e il valore di una merce coincidano con la misura di terra e lavoro necessari alla sua produzione.

Distingue, pertanto, il valore di mercato dal valore intrinseco dei beni. Come per Petty, questo dipende dalla quantità di terra e lavoro che entra nella produzione di un bene: a seconda della quantità offerta il prezzo varia e si aggiusta verso il basso.

Si noti che per Cantillon il lavoro è inteso come suo costo di produzione, ovvero di ricreazione. Il valore di un lavoratore equivale, pertanto, alla misura di terra utilizzata per il mantenimento e la ricreazione di questi.

Pur ponendo enfasi sulla terra e riconoscendola come unico fattore originario, non teorizza però una coincidenza tra valore e terra, cioè non attribuisce esclusivamente alla terra la capacità di creare valore. L'enfasi posta alla terra, tuttavia, segna senza dubbio il successivo sviluppo della teoria da parte dei Fisiocrati.

Come i Fisiocrati predilige l'agricoltura, in quanto la terra e coloro che la posseggono giocano il ruolo principale della vita economica.

Allo stesso modo anticipando Fisiocrati e Classici crede nell'esistenza di un'interrelazione tra i vari settori economici.

In particolare, anticipando Quesnay, Cantillon studia il modo in cui si ripartisce il lavoro della terra tra le diverse categorie economiche arrivando a specificare che gli affittuari detengono $2/3$ del prodotto della terra, uno per spese e mantenimento dei collaboratori e l'altro come profitto, mentre i proprietari terrieri ne detengono $1/3$ per il mantenimento degli artigiani e danno lavoro in città.

Come Quesnay, attribuisce, infatti, un ruolo attivo al consumo di lusso da parte delle classi aristocratiche, atto per i Fisiocrati a incentivare i consumi e a permettere l'avvio del processo produttivo.

Seguendo i Mercantilisti pone al contempo enfasi al commercio estero, ma ritiene che per quanto la moneta permetta la circolazione delle merci, i metalli preziosi non coincidano con la ricchezza del Paese; la quantità di moneta necessaria al buon funzionamento del processo economico deve essere proporzionale al valore degli scambi e alla velocità di circolazione della moneta stessa.

Cantillon intuisce, pertanto, che un incremento di quantità di moneta influenza il suo impatto e, quindi, non solo il livello generale dei prezzi ma anche i prezzi relativi, con conseguenze nei vari settori dell'economia.

3. L'ECONOMIA AGRARIA TRA I SECOLI XVIII E XIX

Tra il Settecento e l'Ottocento l'agricoltura europea si trasforma progressivamente.

Mentre si estendono le aree messe a coltura, si sperimentano nuove tipologie di coltivazione, imperniate sul sistema della rotazione (per esempio un anno a rape, un anno a orzo e un anno a trifoglio).

La nuova agricoltura si può giovare di macchinari e fertilizzanti e necessita, pertanto, di cura e di una certa disponibilità finanziaria. La rivoluzione tecnica in agricoltura viene a coniugarsi, quindi, con profondi rivolgimenti negli assetti proprietari e sociali delle campagne: nuovi protagonisti del mondo rurale divengono affittuari e proprietari con mentalità capitalistica.

È importante ricordare che inizialmente gli effetti di questo ammodernamento si risentono maggiormente in Inghilterra, estendendosi solo più tardi al resto d'Europa.

Nella seconda metà del Settecento si conclude il movimento plurisecolare, iniziato ai tempi dei Tudor, delle *enclosures*: terre comuni e piccoli lotti di proprietari diversi, mescolati tra loro, vengono riuniti in appezzamenti più grandi, sotto le mani di un unico proprietario. Il fenomeno delle *enclosures* si protrae fino al 1815, quando la superficie agricola coltivata col sistema dei campi aperti si riduce dalla metà a un quarto circa del totale.

Sostituire le parcelle sparse con tenute uniche, recintate e sfruttate con tecniche progredite, significa procedere a una complessa ricomposizione fondiaria. Ovviamente, la piccola proprietà non tende a scomparire improvvisamente ma è senz'altro indubbio che i benefici apportati dal sistema delle recinzioni agevolano soprattutto i grandi proprietari, che, potendo garantire ai propri affittuari condizioni ora più adatte all'introduzione di migliorie, possono anche giovare anche di un aumento dei canoni di affitto.

Di fatto comunque la nuova organizzazione terriera porta alla scomparsa delle piccole proprietà fondiarie e al progressivo abbandono delle terre da parte dei piccoli coltivatori. Contemporaneamente porta, tuttavia, anche alla comparsa di una nuova figura quale quella del grande affittuario che gestisce l'azienda agricola con criteri imprenditoriali di tipo capitalistico e utilizza manodopera salariale.

4. UNO SGUARDO ALL'ECONOMIA AGRICOLA DELLA PENISOLA ITALIANA

Nel corso del XVIII secolo, la tipologia gestionale delle coltivazioni italiane varia a seconda delle zone di riferimento.

collina e piana piemontese	colonia o affitto in natura
collina e piana veneta	colonia o affitto in natura
zone irrigue: Bassa Milanese; Lodigiano; Pavese, Cremonese	affitto a denaro
Bolognese	affitto in natura

Ferrarese	boaria
Toscana e centro	mezzadria e livello
Meridione	colonia, enfiteusi, contratti a miglioramento

L'affitto in denaro previsto nelle zone padane irrigue promuove un atteggiamento imprenditoriale da parte del coltivatore, che essendo tenuto a trasformare in denaro il raccolto inizia a innovare, a investire. I contratti abitualmente prevedono periodi di 10-12 anni, pertanto, anche le tempistiche consentono di sfruttare le potenzialità del terreno e dei nuovi procedimenti tecnici.

La divisione a metà è, invece, prevista dalla mezzadria, diffusa in particolar modo nella zona toscana, dove tutti i prodotti sono equamente ripartiti tra conduttore e proprietario. Il livello si afferma solo successivamente e consiste in un affitto a lungo termine che si trasforma in proprietà effettiva.

Particolarmente insidioso risulta il contratto a miglioramento diffusi nel Meridione, in quanto fissa un canone esiguo ma impegna il contadino a erogare una parte del raccolto a un prezzo già deciso, indipendentemente dalle condizioni del mercato. Per di più nel Mezzogiorno sono spesso previsti oneri appendizi, ovvero giornate di lavoro gratuite aggiuntive, così come diritti alle primizie rivendicati dai proprietari.

Comunque, il secolo XVIII conta lungo tutta la penisola italiana un incremento produttivo, promosso dai principi fisiocratici e dalla fiducia nel settore primario quale principale fattore di crescita economica del Paese.

Innanzitutto il periodo è contraddistinto da un aumento dei prezzi agricoli, in particolar modo dei raccolti cerealicoli, che a sua volta comporta un incremento produttivo. Questo si verifica mediante un miglioramento e un ammodernamento del settore là dove la terra e la manodopera non risultano in abbondanza e un generale ampliamento dei terreni finalizzati alla coltivazione, che all'inizio del XIX secolo risultano incrementatisi di circa un 10%.

Grazie alle potenzialità di maggiori guadagni vengono, infatti, aumentati i terreni destinati alla coltivazione attuando bonifiche (colmate nel Po), canalizzazioni e disboscamenti (per esempio nella fascia appenninica) o mediante dissodamenti. E' in questo periodo, per esempio, che i pontefici Benedetto XIV, Clemente XIII e Pio VI tentano ripetutamente di dare luogo a una bonifica delle Paludi Pontine. Al contempo si sviluppa nella zona compresa tra il Volterrano e Pisa il cosiddetto sistema "Alberata", che prevede alternanza di colture cerealicole, vite e alberi.

Si diffondono, inoltre, nuovi regimi di rotazione (terreni a prato, così come in Toscana a fave e a fagiolo); nel Veneto, ma generalmente anche nel resto della penisola, si afferma la coltivazione del

mais, mentre il riso, presente in particolar modo nel Vercellese e nel Basso Po, inizia a essere seminato anche nel Lazio e nel Mezzogiorno, dove, tuttavia, la pratica si esaurisce nel giro di pochi anni. Le zone asciutte dell'Italia centrale e della Pianura Padana privilegiano, invece, le colture cerealicole e di soprassuolo, quali vite, ulivo e alberi da frutto. La coltura della vite si diffonde in particolar modo nel milanese, in Piemonte, in Toscana e nel Lazio.

In Lombardia e nella Pianura Padana sono effettuati, inoltre, miglioramenti produttivi foraggieri che s'ispirano alla tradizionale coltura a prato sperimentata nelle Fiandre e in Inghilterra. Al contempo s'incrementa l'allevamento di bestiame da carne e da latte, mentre anche al lino e alla canapa sono dedicati terreni più ampi.

Occorre, tuttavia, sottolineare che le nuove zone atte a coltura dopo i primi anni di sfruttamento risultano poco redditizie e che conseguentemente, anche se in Italia si conta un aumento del rapporto seme-prodotto, questo risulta inferiore a quanto registrato nel resto dell'Europa settentrionale e occidentale.

5. L'IMPRENDITORE FISIOCRATICO

Al contrario del mercantilismo, il pensiero fisiocratico nasce e si sviluppa sotto forma di scuola, in quanto un insieme di teorici riconoscono un caposcuola, individuato in François Quesnay (1694-1774 – medico di Madame Pompadour alla corte di Luigi XV) e sviluppano analoghe problematiche, atte a dimostrare la priorità dell'agricoltura nello sviluppo economico. Per primi questi economisti – *économistes* come sogliono definirsi – si dotano di propri organi di stampa per diffondere tesi e dottrina.

Data anche la centralità geografica e l'importanza culturale di Parigi, le teorie fisiocratiche, pur dominando prevalentemente in Francia e per solo circa un trentennio (1758-1780) influenzeranno a lungo il successivo sviluppo dell'economia politica.

Occorre precisare, comunque, che la scuola fisiocratica si contraddistingue come espressione della Francia durante il XVIII secolo, quale nazione agricola e illuminista, attenta allo studio delle leggi della natura. Altrettanta attenzione al settore agricolo è, infatti, prestata da parte dei *philosophes* illuministi, tanto che nei suoi articoli per l'*Encyclopédie* di Diderot e d'Alembert Quesnay studia attentamente l'efficienza delle diverse tecniche agrarie suggerendo di classificare l'agricoltura del paese in due grandi tipologie, quali la mezzadria e la grande coltura, individuando in quest'ultima la coltivazione gestita da un imprenditore fittavolo.

D'altra parte in questo periodo nella campagna francese prevale ancora un sistema semif feudale, anche se è in corso lo sviluppo di un nuovo ceto di imprenditori agrari che affittano il terreno dai proprietari contro il pagamento di una rendita e impiegano salariati agricoli.

In particolare, interesse privilegiato dei Fisiocrati risulta il modo con cui i beni si producono e

si distribuiscono tra coloro che hanno partecipato alla produzione, ovvero le regole della distribuzione.

Consapevoli del ritardo francese rispetto alla concorrenza inglese, che si giova dell'introduzione di nuove tecniche agricole e industriali, a fronte di un'industria francese ancora arretrata e poco produttiva, i Fisiocrati sottolineano il ruolo fondamentale del settore primario nella creazione della ricchezza nazionale.

Il processo produttivo può avere luogo solo mediante una preventiva accumulazione di capitale. Questa risulta fondamentale nel pensiero di Quesnay, in quanto senza accumulazione non è possibile, a suo giudizio, instaurare il processo produttivo nonché adottare tecnologie più avanzate.

Quesnay sostiene che affinché le ricchezze possano nascere e rinascere occorrono delle anticipazioni (*avances*). Esse sono di quattro tipi:

- 1) sovrane (spese del sovrano per istruzione, lavori pubblici, esercito e protezione);
- 2) fondiarie (investimenti iniziali di base, come le spese del proprietario terriero per cingere terreni, livellare e costruire edifici che durano nei secoli);
- 3) primitive (spese degli imprenditori agrari per attrezzi e bestiame di intervalli pluriennali);
- 4) annuali: (spese degli imprenditori agrari per il mantenimento dei lavoratori e le sementi.

Sono costituite da capitale circolante).

In particolare, la scuola fisiocratica, individua 2 settori economici, ovvero quello agricolo e quello artigianale; ma considera produttivi solo l'agricoltura e l'industria estrattiva, in quanto sono ritenuti gli unici comparti che oltre a ripagare le anticipazioni forniscono un prodotto netto.

I Fisiocrati credono che l'unica attività produttiva sia quella agricola, in quanto, solo l'agricoltura permette di ottenere una quantità di materia superiore a quella impiegata all'inizio del processo produttivo. Al contrario l'industria si limita a trasformare la materia.

Le altre attività economiche sono, infatti, ritenute sterili perché restituiscono solo quanto anticipato loro e non offrono un di più, un sovrappiù. Esse cioè non permettono di ottenere un prodotto di valore superiore ai costi di produzione, vale a dire un'eccedenza della ricchezza prodotta rispetto ai costi sopportati per produrla, ma permettono solo di recuperare esclusivamente i costi (inclusi quelli necessari per la sussistenza degli stessi imprenditori manifatturieri).

Per sovrappiù i Fisiocrati intendono, quindi, un prodotto netto, un ricavo risultante dalla sottrazione delle spese intercorse per produrre la ricchezza, prodotta dalla ricchezza stessa. Il grano impiegato come semente e come remunerazione del lavoro è di gran lunga inferiore, in termini quantitativi, del grano raccolto alla fine del processo produttivo. La differenza viene a costituire il sovrappiù.

Il sovrappiù nasce, peraltro, grazie al contributo della natura, che amplifica le potenzialità del

lavoro umano: quando un contadino semina il grano si limita a inserire nel terreno il seme e a curare il terreno, ma è la natura che trasforma il seme in spiga. Conseguentemente il lavoro umano risulta produttivo solo se applicato alla natura. Può risultare utile ricordare che il termine Fisiocrazia deriva dal greco *fusis*, natura, e *cratéin*, dominare.

La ricchezza risulta, quindi, frutto, non delle tecniche produttive e della dotazione di capitale posseduta dagli agricoltori, né del lavoro prestato dagli operai agricoli, ma unicamente della fertilità della terra.

Poiché solo l'agricoltura è produttiva, il sovrappiù può essere individuato nella rendita, ovvero nella remunerazione dei proprietari terrieri in cambio dell'utilizzo della terra. I profitti derivati dall'agricoltura al contrario non sono ritenuti sovrappiù, in quanto, permettono la riproduzione del sistema economico. Allo stesso modo sono considerati i profitti e i salari della classe sterile, ovvero dei produttori e dei lavoratori del settore manifatturiero.

L'unico modo perché il prodotto netto si accresca in futuro è ricostituire sempre le anticipazioni necessarie alla produzione e aumentarle dedicandovi parte del prodotto netto.

Solo l'imprenditore agricolo gioca, conseguentemente, un ruolo propulsivo per lo sviluppo economico, in quanto, solo attraverso i suoi investimenti nel settore agricolo si determinano le condizioni per la crescita della ricchezza sociale.

5.1 Le condizioni necessarie al progresso

Quesnay precisa come al fine di incrementare il sovrappiù sia necessaria un'agricoltura riformata, caratterizzata da dimensioni maggiori delle imprese agricole e da tecnologie a più elevata intensità di capitale. Contrappone, pertanto, questo genere di agricoltura, che definisce *grande culture*, alla *piccola culture*, contraddistinta ancora da forme antiche di coltivazione, come l'aratro tirato da buoi anziché da cavalli, e da ridotte estensioni.

Secondo Quesnay, inoltre, al fine di non intaccare la parte di prodotto necessaria a ricostituire le anticipazioni lo Stato dovrebbe imporre le imposte solo sul prodotto netto. Tuttavia, al riguardo occorre precisare che nonostante i Fisiocrati facciano coincidere il sovrappiù con la rendita fondiaria, non intraprendono in questo modo una difesa degli interessi e dei redditi aristocratici, ma anzi promuovono conseguentemente un unico tipo d'imposta da esercitare solo sul prodotto della terra. Tasse differenti provocherebbero danni al sistema economico, impedendo di investire capitali per l'accumulazione e per l'acquisto di nuova tecnologia.

I Fisiocrati si dichiarano, quindi, contrari alla tradizione mercantilista e in particolare ai provvedimenti intrapresi per sostenere i commerci e le manifatture a discapito del settore agricolo.

Convinti che il governo possa intervenire favorendo le esportazioni di prodotti agricoli e incentivando il consumo di questi all'interno del Paese, a questo scopo promuovono il cosiddetto

lusso di sussistenza, ovvero un maggior consumo di prodotti alimentari al posto del consueto *luxe de décoration*, equivalente al consumo di manufatti in eccesso rispetto al livello di sussistenza.

Il governo dovrebbe, inoltre, garantire una politica di *laissez faire*, ovvero liberistica, consapevole dell'esistenza di un ordine naturale secondo il quale l'economia è capace in modo razionale di autoregolarsi.

Analogamente al filone cartesiano dell'illuminismo francese i Fisiocrati credono, infatti, in un ordine naturale, che il principe o il sovrano deve consapevolmente realizzare come ordine positivo, cercando di perfezionare e svincolandolo dai difetti conseguenti alle carenze dei legislatori umani. All'interno di questo ordine naturale è compresa anche la proprietà privata, che deve essere, quindi, tutelata e difesa.

Convinti dell'esigenza di un principe illuminato, promuovono, inoltre, il libero agire dell'individuo, che, mosso da un comportamento ispirato alle regole della ragione, possa perseguire il proprio interesse personale svincolato da interessi esterni. Un governo sapiente, quindi, non dovrebbe imporre monopoli o favorire in modo artificiale condizioni di sviluppo favorevoli a un settore ma a svantaggio di altri.

Come accennato, inoltre, fondamentale all'interno delle teorie espresse da questa scuola, più che il primato ricondotto all'agricoltura, risulta l'apporto alla comprensione delle dinamiche di distribuzione della ricchezza e della sua riproduzione.

A questo scopo i Fisiocrati reputano fondamentale analizzare la società e individuarne le classi che la costituiscono.

Quesnay e la scuola fisiocratica distinguono 3 classi.

- 1) la classe produttiva degli addetti all'agricoltura (contadini e produttori agricoli) e all'industria estrattiva;
- 2) i proprietari fondiari (nobili e clero) che raccolgono il prodotto netto, che mediante le tasse spartiscono con il sovrano;
- 3) la classe sterile degli artigiani, dei commercianti, dei fornitori di servizi e dei servitori.

I rapporti economici tra le 3 classi sono schematizzati da Quesnay, che definisce i meccanismi di creazione e di circolazione del prodotto netto nonché i flussi di reddito tra i vari settori produttivi all'interno del *Tableau économique*, stampato a Versailles nel 1758-1759.

Occorre sottolineare, al riguardo, come secondo Quesnay il sistema economico rappresentato nel *Tableau économique* si riproduca costantemente nel tempo.

5.2 Il *Tableau Économique*

Quesnay descrive in modo dettagliato l'intero ciclo produttivo in cui circola un'unica merce: il grano. L'analisi di Quesnay prende avvio dal momento in cui la produzione è stata effettuata. Ogni

settore produttivo risulta, pertanto, già in possesso del risultato della propria produzione.

I prezzi dei beni e i coefficienti di produzione (ovvero quanta materia prima occorra a ogni settore per produrre i propri beni) sono dati. È presupposta, inoltre, l'adozione della tecnologia più avanzata, ovvero quella che caratterizza la *grande culture*.

Ogni settore utilizza sia beni prodotti dall'altro settore sia beni prodotti da esso stesso. Il settore agricolo produce alimenti e materie prime, il settore manifatturiero produce strumenti di produzione e beni di lusso, i proprietari terrieri non producono niente ma spendono in beni di consumo la rendita (ovvero il sovrappiù) percepita dagli imprenditori agricoli, consentendo di ripristinare le condizioni economiche che permettono un nuovo avvio della produzione.

L'analisi parte da un insieme di prodotti equivalente a un valore di 5.000 libbre, in presenza di una produttività della terra pari al 100%.

I proprietari detengono 2.000 libbre, che hanno ricevuto come rendita.

La classe produttiva detiene 2.000 libbre di materie prime e 3.000 libbre di alimenti prodotti nel trascorso ciclo produttivo.

Alla classe sterile appartengono 3.000 libbre in prodotti da essa realizzati.

I proprietari terrieri danno 1.000 libbre alla classe produttiva per ottenere alimenti e 1.000 libbre alla classe sterile per acquistare beni manufatti.

La classe produttiva spende le 1.000 libbre ricevute dai proprietari terrieri nell'acquisto di prodotti manufatti dalla classe sterile. Quest'ultima al contempo compra 1.000 libbre di alimenti dalla classe produttiva.

Entrambi i settori detengono, quindi, a questo punto 1.000 libbre di moneta ciascuno.

La classe sterile spende le proprie 1.000 libbre comperando materie prime dalla classe produttiva.

La classe produttiva detiene ora 2.000 libbre e può pagare le rendite ai proprietari fondiari, permettendo di riavviare il processo produttivo.

Il *Tableau économique* risulta importante per aver individuato e schematizzato un'interdipendenza tra i vari settori economici nel tentativo di astrarre e teorizzare il processo produttivo.

Il *Tableau* spiega, pertanto, il flusso dei redditi monetari tra i vari settori e la creazione e la circolazione annuale del prodotto netto, definendo gli scambi necessari affinché sia assicurato il continuo funzionamento del sistema economico. Perché si sviluppi un continuo funzionamento del sistema economico occorre che avvengano continui scambi tra i vari settori e le varie classi.

6. L'AFFERMARSI DELLE IDEE SMITHIANE

Verso la fine del Settecento le idee dei Fisiocrati vengono superate dall'avanzare della rivoluzione industriale e dello sviluppo economico inglese.

Alla centralità dell'agricoltura si viene a sovrapporre l'avanzata dell'industrializzazione, mentre le fabbriche divengono il simbolo del cambiamento in atto.

All'interno dell'ambito cittadino possono in generale essere riconosciute le classi sociali della nobiltà, della borghesia e del popolo. Al riguardo può essere utile ricordare come secondo Bergier il termine borghesia, coincidente nei primi secoli con il termine cittadino, nel corso del XVIII secolo, in particolare, risulta distinguersi in differenti tipologie.

Nel dettaglio Bergier individua 4 gruppi dominanti:

- 1) i possidenti terrieri, che vivono della rendita agricola;
- 2) i borghesi attivi in professioni liberali, come i notai e gli avvocati;
- 3) la borghesia d'affari, costituita dai grandi commercianti e banchieri, cui appartiene la maggior parte del potere finanziario;
- 4) infine, gli artigiani e i bottegai, che risultano numericamente prevalenti.

A se stante viene individuata l'emergente borghesia industriale, che non deve essere confusa né con la borghesia parlamentare né con l'alta borghesia finanziaria e commerciale.

In questo periodo, infatti, l'intraprendenza economica e l'apertura al mercato sia della terra che del lavoro, costituiscono, insieme alla proprietà privata e alla fine delle corporazioni, importanti prerequisiti per il sistema capitalistico di produzione.

Si capisce che il profitto può derivare non solamente dal commercio di prodotti esotici e/o di lusso ma anche dalla produzione di beni che possono essere venduti a un'ampia fascia di popolazione.

S'inizia, quindi, a investire in attività non più esclusivamente commerciali, ma anche produttive, per la realizzazione di prodotti a buon mercato che abbiano un *target* più esteso.

In particolare i primi industriali vanno ricercati nei settori di trasformazione legati alla metallurgia e al cotone, ovvero gli ambiti più importanti e maggiormente innovativi nella fase di rivoluzione industriale.

Peraltro, i primi imprenditori risultano quasi sempre di modeste condizioni, guidati da uno spiccato fiuto per gli affari e da intraprendenti ideazioni, tanto più che inizialmente i miglioramenti produttivi, in particolare nel settore tessile, non necessitano di elevati capitali, in quanto il costo di un telaio, per esempio, risulta piuttosto modesto. Per questo motivo la creazione delle prime imprese industriali può giovare del semplice autofinanziamento, mentre successivamente abbisognerà di un quantitativo di capitali maggiori.

La borghesia industriale, peraltro, non è dotata nemmeno di particolari competenze tecniche e culturali, che, invece, iniziano a diffondersi, mediante la creazione di specifiche scuole, grazie all'impulso dato dagli altri rami della borghesia cittadina.

6.1 Limiti del pensiero fisiocratico

Con l'emergere di questa nuova borghesia imprenditoriale e l'avvento della rivoluzione industriale emergono con forza i limiti della teoria fisiocratica, consistenti prevalentemente nell'aver sottovalutato proprio quelle classi protagoniste del nuovo modo di produzione capitalistico: ovvero la classe degli artigiani, che si trasformerà nella classe degli industriali, e la classe dei commercianti.

Un secondo limite si deve individuare, inoltre, nel fatto che il sistema fisiocratico funziona secondo un modo di riproduzione semplice e non allargato, a causa della mancanza del profitto nella sfera della distribuzione e dell'investimento nella sfera della domanda.

Quello che occorre comunque sottolineare è che la Rivoluzione industriale, iniziata in Gran Bretagna, nella seconda metà del XVIII secolo, è un fenomeno che si espande nel corso del tempo investendo progressivamente l'Europa occidentale e l'America del Nord.

Questo nuovo sistema economico insedia società capitalistiche, in cui cioè il sovrappiù sociale assume la forma di profitto. Conseguentemente la produzione risulta organizzata in modo da generare un profitto, ovvero consentire che la vendita sul mercato di un prodotto permetta di ottenere una quantità di denaro superiore a quella quantità impiegata per la produzione di quella merce.

A queste problematiche sarà data risposta dall'economia classica, e in particolar modo da Adam Smith, autore nel 1776 dell'opera *Saggio intorno alle cause ed all'origine della ricchezza delle nazioni*.

È risaputo e non occorre sottolineare che non a caso Smith è considerato il padre dell'Economia Politica, ovvero di quella disciplina che studia il modo in cui viene prodotta e distribuita la ricchezza nella società ricchezza.

Per Smith e per l'economia classica si possono individuare tre classi:

1) Gli aristocratici, che detengono la proprietà delle terre, che affittano ai capitalisti imprenditori in cambio di una rendita

2) I lavoratori salariati, ovvero gli operai e i contadini, che offrono ai capitalisti imprenditori la forza lavoro in cambio di un salario di sussistenza che impiega per consumi necessari.

3) I capitalisti imprenditori, il fattore lavoro dai lavoratori salariati, il fattore capitale da altri capitalisti, il fattore terra dagli aristocratici proprietari della terra. Sono essi che organizzano i fattori acquistati nel processo produttivo ricavando un prodotto che, offerto sul mercato dei beni, genera un profitto. Il profitto verrà a sua volta impiegato per gli investimenti.

Occorre precisare, peraltro, che secondo la scuola classica la società è divisa in classi chiuse: non esiste o esiste scarsa la mobilità sociale ed è pertanto molto difficile per un operaio diventare imprenditore o che un nobile decada allo status di contadino.

Discostandosi, inoltre, dal Mercantilismo Smith non crede che la ricchezza di una nazione si possa identificare nel denaro da essa posseduto, così come, prendendo le distanze dal pensiero

fisiocratico non ritiene che la ricchezza dipenda dall'agricoltura o da qualunque altra attività produttiva. Per Smith, invece, la ricchezza è generata solo dal lavoro. È il lavoro la forza produttiva che produce.

Smith elabora al riguardo una nuova teoria del valore, nota come teoria del valore-lavoro.

Nel pensiero smithiano ogni merce incorpora un valore d'uso (l'utilità) e un valore di scambio (il valore con cui una merce può essere scambiata). Il valore di scambio è commisurato in base al lavoro necessario alla produzione della merce stessa. Tanto maggiore è la quantità di lavoro necessario a produrre una merce tanto maggiore sarà il suo valore.

Sulla base di queste precisazioni la teoria del valore lavoro riconduce il valore dei beni al loro costo di produzione, tentando di ricondurre al contempo tutti i costi di produzione a un costo reale sociale originario.

Il valore della ricchezza si misura in ore lavoro, quindi due beni possono essere confrontati tra di loro calcolando le ore di lavoro contenuti in essi. Se per fare un tavolo ci vogliono 10 ore lavoro e per fare una sedia ce ne vogliono 5, il tavolo e la sedia potranno essere valutati in un rapporto 10/5, un tavolo vale 2 sedie.

In una società civilizzata, come quella industriale, tuttavia, il valore di un bene non risulta più conseguente solo alla quantità di lavoro impiegata, ma dipende necessariamente anche dai salari del lavoro, dalle rendite dei proprietari terrieri e dai profitti dei capitalisti. Il valore di una merce è cioè dato dal lavoro impiegato nella sua produzione ma anche dal lavoro impiegato nella produzione delle materie prime e degli strumenti necessari alla produzione di quella merce.

Se per la produzione di una data merce è stato necessario impiegare più capitale, il profitto, che è proporzionale al capitale, avrà una maggiore incidenza sul prezzo di vendita rispetto a quanto inciderebbe, invece, sul prezzo di una merce che non necessita di particolari preventivi investimenti finanziari. Si pensi, per esempio, alla produzione del ferro rispetto a quella del grano.

7. L'IMPRENDITORE SMITHIANO

Smith raramente menziona esplicitamente la figura dell'imprenditore. Negli scritti dell'inglese non si riscontra, pertanto, quell'attenzione specifica al ruolo imprenditoriale presente, come già accennato, in Cantillon o analogamente in Say.

Ne *La Ricchezza delle nazioni* Smith si limita, infatti, a citare a il «manufacturer», l'«employer», l'«undertaker» e talvolta il «projector».

In particolare sono le figure di mercante e padrone a figurare come personaggi che si contraddistinguono per una comune caratteristica quale la capacità di accumulare capitale e di ingaggiare grazie a quest'ultimo degli operai. In questo modo il capitalista si espone al rischio di perdere i mezzi finanziari in caso la sua impresa non raggiungesse gli obiettivi desiderati; per evitare

ciò, peraltro, l'imprenditore è tenuto a sovrintendere alla sua impresa al meglio delle proprie possibilità, in modo da assicurarsi dei profitti.

Come in tutti i classici Smith si esprime sempre come se possesso di capitale e ruolo dell'imprenditore fosse inscindibile. Tanto questo legame è ritenuto indivisibile che Marx addirittura, come vedremo, parlerà direttamente di capitalisti.

Peraltro, Schumpeter pur denunciando questa concezione come erronea, tende a giustificarla se intesa all'interno del proprio contesto storico. Occorre, infatti, ricordare che in quel periodo vigeva il sistema del lavoro a domicilio, in cui l'imprenditore anticipava i mezzi di sussistenza e le materie prime nonché gli strumenti ai lavoratori alle proprie dipendenze. Riconoscendo sia al settore agricolo, che a quello artigianale-manifatturiero e industriale la capacità di produrre profitto, Smith, al contrario dei Fisiocratici, ritiene che il sovrappiù non coincida con la rendita ma si divida in rendite e profitti. D'altra parte egli ritiene che l'imprenditore abbia diritto a un profitto proprio perché egli anticipa il capitale; analogamente ai proprietari della terra deve spettare la rendita proprio in virtù del diritto di proprietà sulla terra stessa.

Nel pensiero smithiano la classe dei capitalisti diviene, quindi, la colonna portante del sistema economico.

7.1 Libero agire in libero mercato

Smith ritiene che per favorire lo sviluppo del lavoro sia necessario che i sovrani realizzino riforme atte a favorire la libera iniziativa, la libera circolazione delle merci e il libero mercato in modo che l'incontro tra domanda e offerta favorisca un rapporto di libera concorrenza fra tutti i soggetti economici.

Nella sua teoria, infatti, solo una condizione di libera concorrenza, può garantire quella selezione naturale tra le varie imprese capace di far emergere esclusivamente quelle più competitive.

Profondamente convinto dell'egoismo umano, Smith crede che ogni uomo agisca esclusivamente per il proprio tornaconto; tuttavia, reputa al contempo che questo agire egoistico porti involontariamente al perseguimento del bene comune.

Smith d'altra parte è convinto che ciascuno conosca i propri interessi meglio di chiunque altro e che al contempo ognuno non possa che desiderare di essere benvenuto dagli altri e conseguentemente non possa che agire nel rispetto del benessere altrui.

Nel pensiero smithiano, pertanto, il progresso sociale diviene conseguenza del progresso individuale e le due tipologie di interesse verrebbero a trovarsi in una condizione di armonia grazie alla nota «mano invisibile del mercato».

- Il mercato non è perfetto ma raggiunge risultati migliori di qualunque provvedimento di regolamentazione.

- Gli esseri umani sono calcolatori e mossi alla ricerca del proprio interesse. Ognuno cerca il proprio profitto: otteniamo il pane quotidiano non per la benevolenza del panettiere!!

Per Smith, infatti, il mercato segue una serie di leggi di carattere naturale capace di metterlo in condizione di autoregolarsi. Le persone così come a maggior ragione i governi non debbono, quindi, intervenire perché rischierebbero solo di modificare questa sorta di equilibrio naturale. Senza interventi esterni il mercato è in grado di riequilibrarsi e di riprendere un corretto funzionamento.

Poiché i beni vengono prodotti a un costo che garantisce al produttore un ricavo in grado di coprire i costi opportunità dei vari fattori impiegati in seguito alla concorrenza tra capitalisti, la concorrenza promuoverà anche maggiore concentrazione e richiesta verso i fattori più produttivi e porterà analogamente a privilegiare quegli impieghi la cui efficienza è massima.

Da parte loro i consumatori controlleranno il mercato mediante il potere d'acquisto, incrementando la domanda di alcuni beni di maggiore gradimento e facendo crescere il prezzo di questi.

In questo modo si raggiungerà, quindi, un'allocazione ottima delle risorse.

Peraltro, in questo contesto egoistico e liberistico anche la merce che un'impresa decide di immettere sul mercato viene ideata non per espletare funzioni di miglioramento del benessere umano ma esclusivamente per essere venduta e per consentire conseguentemente un guadagno finanziario, in nome di quella sete di guadagno tipica dell'imprenditore.

D'altra parte il generarsi di un profitto risulta necessario a quel processo di accumulazione di capitale a sua volta determinante per l'attuarsi di un'espansione economica. L'accumulazione del capitale è, infatti, garantita dal reinvestimento del profitto che risulta il vero motore dell'accumulazione.

Partendo da questa considerazione Smith ritiene conseguentemente che sia preferibile un'imposta sulla rendita anziché sul profitto, in quanto una tassa sulla rendita non rischierebbe di bloccare l'espansione dell'economia.

Affinché, inoltre, l'immissione sul mercato di una merce possa consentire un profitto più elevato Smith promuove la messa a punto di un'organizzazione dell'impresa atta a rendere il più efficiente possibile la produzione.

È famoso al riguardo l'esempio dell'operaio che lavora in una fabbrica di spilli. Dice Smith: se un operaio produce spilli e esegue materialmente tutte le fasi della produzione, alla fine della giornata avrà prodotto un numero X di spilli; se, invece, in un'officina le fasi di lavorazione della produzione di spilli verranno suddivise tra vari operai, di modo che ognuno svolga sempre e soltanto la stessa fase, alla fine della giornata si risconterà che la produzione di spilli sarà maggiore al quantitativo realizzato nella prima ipotesi.

A questo scopo Smith risulta, quindi, fortemente convinto dell'opportunità della divisione del lavoro. Ovviamente oltre alla destrezza consegue alla divisione del lavoro anche l'incremento dell'impiego di macchinari capaci di scomporre in varie fasi i processi lavorativi e di sostituire il lavoro umano permettendo un ulteriore risparmio temporale e finanziario.

La divisione del lavoro, peraltro, può risultare utile solo e tanto più in presenza di un mercato ampio, in quanto in un mercato ristretto la specializzazione non rappresenterebbe un elemento di convenienza, poiché la domanda di una determinata merce sarebbe molto, troppo, bassa per garantire la sussistenza di quell'impresa.

In una condizione di ampiezza del mercato la divisione del lavoro permetterà, invece, di incrementare i profitti e conseguentemente innescherà un circolo di sviluppo virtuoso, secondo il quale aumenterà la richiesta di personale da parte delle imprese, nonché il salario reale e, quindi, le condizioni di vita della popolazione. Scrive al riguardo Smith: «la remunerazione liberale del lavoro mettendo in grado questi ceti di provvedere meglio ai loro bambini e quindi di allevarne di più, tende naturalmente ad allargare e a estendere» i suoi limiti¹⁶.

Nel pensiero smithiano il processo risulta, peraltro, circolare in quanto dall'aumento del reddito pro-capite scaturisce la crescita della domanda di beni, causa a sua volta scatenante l'ampliamento dei mercati e conseguentemente della divisione del lavoro.

Alla luce anche di questi ultimi concetti è facile comprendere che gli imprenditori, o meglio per utilizzare un termine maggiormente impiegato da Smith, i capitalisti, possedendo gli strumenti di produzione e le risorse monetarie per acquistarli, nonché percependo il profitto come remunerazione del proprio contributo al processo produttivo, si contraddistinguono come gli unici in grado di determinare il processo produttivo e innescare quel processo di sviluppo virtuoso atto a garantire il progresso sociale.

Occorre precisare, tuttavia, che questo stato di benessere, ovvero «lo stato felice e sano di tutti i diversi ordini della società», è destinato per Smith a venire meno nel tempo, innanzitutto per due motivazioni, quali:

- 1) la inevitabile diminuzione di opportunità di investimento dovuta alla limitatezza dei bisogni umani;
- 2) la progressiva scarsità del fattore lavoro.

In seguito a queste due condizioni Smith ritiene inevitabile il passaggio allo stato stazionario, identificabile con la decadenza, che diviene nel suo pensiero il sicuro sbocco del capitalismo.

¹⁶ A. Smith, *La ricchezza delle nazioni*, Roma, Newton, 1995, p. 118.

CAPITOLO III – L'IMPRENDITORE NELL'ETÀ DEL PRIMO CAPITALISMO: RICARDO E SAY

1. DAVID RICARDO (1772-1823).

David Ricardo nasce nel 1772, terzo figlio di una famiglia ebrea di osservanza sefardita, emigrata in Inghilterra dall'Olanda nel 1760. Dopo un breve curriculum scolastico ad Amsterdam, Ricardo segue la carriera del padre, uomo di successo dello Stock Exchange, e diventa agente di cambio all'età di 14 anni. A ventuno anni sposa la figlia di un quacchero contro il volere dei suoi genitori, che lo diseredano. Contando solamente sulle proprie forze, presto accumula

un'ingentissima fortuna (valutata in oltre 600.000 sterline dell'epoca) attraverso il collocamento di prestiti di guerra; acquistata una proprietà terriera nel Gloucestershire (Gatcomb Park), vi si ritira all'età di 42 anni per dedicarsi agli studi e all'attività parlamentare. Nel 1819, infatti, ottiene un posto alla Camera dei Comuni. Nel 1815 pubblica, sulla questione agricola, il *Saggio sull'influenza del basso prezzo del grano sui profitti*, dove è contenuta la celebre teoria della rendita differenziale e, più in generale, l'intera teoria ricardiana della produzione e della distribuzione. Il pieno sviluppo del suo sistema si ha nelle tre edizioni dei *Principles of Political Economy and Taxation* (1817, 1819, 1821), in cui trovano svolgimento, oltre alla teoria della rendita, il problema delle macchine, la teoria del profitto e il problema del commercio internazionale con il celebre teorema dei costi comparati: secondo Ricardo, dalla specializzazione nella produzione dei beni condotta su scala internazionale derivano notevoli vantaggi. Le tre edizioni dei *Principi* segnano inoltre un'evoluzione significativa sul problema del valore, in particolare, Ricardo indaga in modo rigoroso i limiti e la validità della teoria del valore-lavoro. Tuttavia, nonostante la sua considerevole esperienza pratica nel mondo degli affari e nella politica, i suoi scritti risultano spesso astratti e di difficile comprensione. Egli è vicino agli ambienti del radicalismo filosofico del tempo, attraverso l'amicizia con J. Bentham e soprattutto con J. Mill. Muore nel 1823 in seguito a un'infezione cerebrale.

Ricardo considera una società basata sulla divisione del lavoro e suddivisa in due grandi settori, agricoltura e manifatture, e in tre classi sociali, lavoratori, capitalisti e proprietari terrieri, alle quali corrispondono tre forme di reddito: salari, profitti e rendite. Secondo Ricardo i salari corrispondono ai consumi di sussistenza dei lavoratori impiegati nel processo produttivo e costituiscono parte delle spese necessarie di produzione; rendite e profitti corrispondono al sovrappiù, cioè quella parte di prodotto che resta disponibile una volta ricostituite le scorte iniziali dei mezzi di produzione e dei mezzi di sussistenza per i lavoratori impiegati. Mentre i proprietari terrieri destinano a consumi di lusso le loro rendite, i capitalisti sono spinti dalla concorrenza a investire per intero i loro profitti. Pertanto lo sviluppo economico viene dall'accumulazione ad opera dei capitalisti basata sui profitti.

Ricardo si concentra sulla distribuzione del sovrappiù tra rendite e profitti: questione cruciale dato che per Ricardo la quota di reddito che va ai profitti costituisce il fattore essenziale nel determinare il ritmo di accumulazione di capitale nell'economia. Le dimensioni del sovrappiù variano nel tempo in conseguenza del processo di accumulazione. Quindi si assumono come dati la tecnologia (accantonando così il problema dell'evoluzione della divisione del lavoro), il livello di produzione (che per Ricardo è in ogni dato momento quello reso possibile dall'accumulazione di capitale) e il salario (che Ricardo assume pari al livello di sussistenza seguendo la teoria della popolazione di Malthus). In questo modo il sovrappiù risulta ripartito tra rendite, utilizzate in consumi di lusso, e profitti, destinati agli investimenti. Il profitto appare una grandezza residuale:

quel che resta, una volta detratto dal prodotto quanto è stato necessario per ottenerlo, cioè mezzi di produzione e di sussistenza per i lavoratori impiegati, e una volta detratta la rendita.

Al centro dello schema analitico di Ricardo troviamo il saggio di profitto: per due motivi.

In primo luogo, una società capitalistica guidata dalla concorrenza, dove i capitalisti sono liberi di trasferire i loro fondi da un impiego all'altro, il rendimento dei fondi investiti nei vari settori di attività, il saggio di profitto, deve risultare uniforme. È dal meccanismo concorrenziale basato sulla tendenza all'uniformità del saggio di profitto nei vari settori che dipende il miracolo del mercato, cioè la corrispondenza tra quantità prodotte e quantità delle varie merci assorbite dal sistema economico. In secondo luogo, il saggio del profitto è, per Ricardo, un indicatore del ritmo potenziale di crescita dell'economia. Esso è pari per definizione al rapporto tra profitti e capitale anticipato; nell'ipotesi che i profitti vengano interamente destinati a investimenti, tale rapporto diviene pari a quello tra investimenti e capitali anticipato, cioè al tasso di accumulazione. Inoltre se prescindiamo dal progresso tecnico e supponendo per la legge di Say che la capacità produttiva disponibile sia interamente utilizzata, si trova che il saggio di profitto è pari al tasso di crescita del prodotto nazionale.

Il problema della rendita viene risolto grazie alla teoria della rendita differenziale. Secondo tale teoria la rendita sulle terre più fertili corrisponde ai minori costi per unità di prodotto che deve sopportare chi le coltiva, rispetto ai costi relativi alle terre meno fertili tra le terre in coltivazione. Per ogni appezzamento di terra la rendita è pari alla differenza tra i costi unitari di produzione relativi alla meno fertile tra le terre in coltivazione, e i costi unitari relativi alla terra su cui la si vuole calcolare, moltiplicata per la quantità di prodotto ottenibile su di essa. Sulla meno fertile tra le terre in coltivazione, la rendita è nulla. Il profitto risulta così definito come grandezza residuale, cioè come quella parte del sovrappiù che non viene assorbito dalla rendita. Poiché lo sviluppo viene dall'accumulazione e quindi dai profitti, tutto ciò che riduce i profitti costituisce un ostacolo all'accumulazione. Data la dimensione del sovrappiù, i profitti diminuiscono quando aumentano le rendite sulla terra. Per Ricardo, a parità di condizioni, ciò accade a causa dello stesso sviluppo economico: la crescita dell'economia si accompagna ad una crescita della popolazione che genera un aumento dei consumi alimentari e ciò costringe ad espandere le coltivazioni.

Supponiamo che le terre messe a coltura per prime siano le più fertili; man mano che nuove terre vengono messe in coltivazione, la peggiore fra le terre coltivate, ovvero quella marginale per il cui utilizzo non si pagano rendite, risulta man mano meno fertile. I profitti ottenuti sulla terra marginale quindi diminuiscono, perché aumentano i costi per unità di prodotto. Sulle terre già coltivate aumentano le rendite e diminuiscono i profitti dei fittavoli. La diminuzione dei profitti si trasmette dall'agricoltura all'industria, attraverso l'aumento del prezzo dei prodotti agricoli e, quindi, dei salari. Tutto ciò rallenta l'accumulazione.

Da qui la necessità di importare cereali dall'estero per fronteggiare l'aumento della domanda di cereali, derivante dall'incremento demografico: infatti evitando di aumentare la produzione agricola interna si sfugge alla necessità di coltivare terre meno fertili, che si tradurrebbe in un aumento delle rendite, con conseguente diminuzione dei profitti e del ritmo di accumulazione. Ecco perché risulta conveniente l'eliminazione degli ostacoli all'importazione, quali i dazi doganali.

La teoria dei vantaggi comparati rafforza le conclusioni sull'opportunità di eliminare gli ostacoli al commercio internazionale: Ricardo mostra che i vantaggi derivanti dal commercio internazionale vengono dal miglioramento delle tecnologie produttive per l'insieme dei paesi coinvolti nel commercio permesso dalla divisione internazionale del lavoro. Si tratta di un miglioramento generale che riguarda tutti, non del vantaggio di alcuni a danno di altri, anche se resta aperto il problema di come distribuire i frutti di tale miglioramento tra i diversi paesi.

Lo schema analitico di Ricardo è diretto a dimostrare che l'abolizione dei dazi sui cereali importati dall'estero ha effetti positivi sul tasso di accumulazione e quindi sulla ricchezza delle nazioni. Inoltre esprime, sempre sul piano analitico, il contrasto d'interessi tra i proprietari terrieri, all'epoca politicamente dominanti, e la nascente borghesia industriale: un contrasto di interessi che ha nello scontro sull'opportunità di imporre dazi all'importazione dei cereali uno degli episodi centrali¹⁷.

In occasione della terza edizione dei *Principi* (1821) Ricardo abbandona la teoria della compensazione per sviluppare la tesi che l'introduzione delle macchine in un settore può comportare una riduzione dell'occupazione nell'economia nel suo complesso. Mentre Smith considera il progresso tecnico in generale, Ricardo concentra l'attenzione su una forma specifica di progresso tecnico, quella legata all'introduzione di nuovi macchinari. Così, in un capitolo sulle «*Sulle macchine*» Ricardo mostra con un ragionamento, sostenuto da esempi numerici, che l'introduzione delle macchine può generare disoccupazione. Il capitalista introduce nuovi macchinari perché grazie ad essi può ottenere un aumento dei profitti. Poiché Ricardo identifica il prodotto netto complessivo del sistema con profitti e rendite, l'aumento dei profitti per un imprenditore, che non deriva da una riduzione dei profitti di un qualche altro imprenditore o da una riduzione delle rendite, corrisponde a un aumento del reddito netto della società. Tuttavia l'investimento in macchinari implica la decisione di indirizzare alla produzione di macchine un certo numero di lavoratori. Se, tali lavoratori erano precedentemente impiegati nella produzione di beni di sussistenza, la produzione di nuove macchine è compensata da una minore produzione di tali beni, e quindi da una riduzione del reddito lordo (che corrisponde al reddito netto, cioè sovrappiù, profitti e rendite, più i consumi necessari, cioè o salari). Diminuisce il numero di lavoratori che il

¹⁷ L'abolizione dei dazi sul grano importato avvenne nel 1846, dopo battaglie politiche nelle quali giocò un ruolo determinante la *Anti-Coprn Law League*, fondata a Manchester nel 1838 da Cobden.

sistema può mantenere e quindi l'occupazione, che per quanto destinata ad essere riassorbita dal più elevato ritmo di accumulazione, permesso dalla crescita del reddito netto, può essere tutt'altro che trascurabile in via immediata e può persistere per un arco di tempo sufficientemente lungo.

2. JEAN-BAPTISTE SAY (1767-1832)

Figlio di un commerciante, svolge lavori impiegatizi prima di indirizzarsi agli studi economici. Convinto liberale e amico di Mirabeau, appoggia la rivoluzione francese. Salito al potere Napoleone, Say è dapprima suo seguace, in seguito, comprese le tendenze dispotiche, passa all'opposizione. Nel 1803 il suo *Traité d'économie politique* viene sequestrato per le idee liberali ivi contenute. A seguito della restaurazione nel 1814 il governo lo incarica di studiare l'organizzazione commerciale inglese e l'anno seguente è nominato professore presso l'università di Parigi. Nel 1830 viene eletto membro del Consiglio Generale della Senna, carica che abbandona l'anno seguente per dedicarsi alla cattedra di Economia Politica, da lui fondata presso il Collège de France.

Say è uno degli ultimi rappresentanti in Francia della scuola classica. Nelle sue opere propone il concetto dell'utilità come base del valore, in sostituzione del costo teorizzato dai classici. Analizza il fenomeno della distribuzione e non solo quello della produzione; definisce produttivo il lavoro che genera utilità (ovvero il lavoro che eroga servizi e non solo quello che produce merci, è il caso dello scienziato e del medico) in antitesi a Smith; distingue tra le figure del capitalista e dell'imprenditore e separa il concetto dell'interesse da quello del profitto. Per Say il processo produzione-distribuzione della società capitalistica è in ultima analisi una rete di scambi di servizi produttivi (o direttamente consumabili) in cui l'imprenditore che li impiega agisce da intermediario.

Enuncia, inoltre, la legge degli sbocchi con cui sostiene che in regime di libero scambio non sono possibili crisi prolungate poiché i prodotti si pagano con i prodotti e non con il denaro, che è solamente merce rappresentativa. L'offerta è sempre in grado di creare la propria domanda perché ogni venditore è anche compratore¹⁸, e, ogni produzione troverebbe sempre un naturale sbocco sul mercato. Il rimedio delle crisi non deve, secondo Say, ricercarsi in misure restrittive all'importazione, quanto nell'incremento di quelle produzioni che servono all'esportazione. In ogni caso il libero scambio funge di per sé da rimedio; portando alla formazione di un nuovo equilibrio economico. Ci sono due corollari della legge: ogni produzione genera un reddito d'importo equivalente; tutto il reddito viene interamente speso (direttamente o indirettamente).

Seguendo la tradizione francese (Cantillon¹⁹), J.B. Say è il primo che assegna all'imprenditore,

¹⁸ Say assume che il denaro ricavato dalla vendita sia destinato ad essere immediatamente speso; in questo senso il venditore è sempre anche un compratore e, con ciò, offre uno sbocco alle produzioni altrui.

¹⁹ Cantillon aveva affermato che l'imprenditore acquista i mezzi di produzione a prezzi

come tale e distinto dal capitalista, un posto preciso nello schema del processo economico. Per Say, una persona industriosa può prestare la sua industria a quella che non possiede che un capitale e un fondo di terra. Il possessore di un capitale può prestarlo ad una persona la quale non ha che un fondo di terra e un'industria. Il proprietario di un fondo di terra può prestarlo alla persona la quale non possiede che un'industria e un capitale. Sia che si presti un'industria, un capitale, o un fondo di terra, queste cose concorrono a creare un valore e l'uso di esse ha un valore che va pagato. Il pagamento di un'industria prestata si chiama salario; quello del capitale prestato si chiama interesse e quello del fondo di terra affitto o pigione. Il fondo, il capitale e l'industria si trovano qualche volta riuniti nelle stesse mani. Un uomo che coltiva da sé e a spese proprie il campo che gli appartiene, possiede il fondo, il capitale e l'industria, e ricava egli solo il beneficio del proprietario, del capitalista e dell'uomo industrioso. È raro che tutte le operazioni siano eseguite dalla stessa persona. Avremo quindi lo scienziato che studia il corso e le leggi della natura, l'agricoltore, il manifattore o il commerciante che profittano di tali cognizioni per creare dei prodotti utili, o, per indicarlo con una denominazione comune a tutti e tre, è l'imprenditore d'industria: colui che imprende a creare per conto proprio a suo profitto e suo rischio un prodotto qualunque. Egli riunisce dei capitali, dei costruttori, degli operai e assegna a ciascuno il suo impiego. A questo proposito Say introduce il concetto di travaglio, ovvero l'azione continuata con la quale l'uomo esegue una delle operazioni dell'industria, o una parte di queste operazioni; il travaglio è produttivo perché concorre alla creazione di prodotto.

Per Say: «Gli imprenditori d'industria concorrono alla produzione, applicando le cognizioni acquistate, il servizio dei capitali, e quello degli agenti naturali alla fattura dei prodotti, ai quali gli uomini annettono un valore. Un imprenditore d'industria agricola è coltivatore, quando la terra gli appartiene; fittaiolo, quando la piglia in affitto. Un imprenditore d'industria commerciale è un negoziante. Essi non sono capitalisti, se non quando il capitale, o una porzione del capitale di cui si servono, gli appartiene; allora sono al tempo stesso capitalisti e imprenditori. La difficoltà nell'incombenza dell'imprenditore consiste nel creare prodotti, i quali valgano altrettanto o più delle loro spese di produzione. Dal momento in cui valgono altrettanto, la produzione è vantaggiosa; essa paga tutti i servizi produttivi, e per conseguenza tutti i profitti, i redditi dei produttori. Se i prodotti valgono più delle spese di produzione, è un'eccedenza che gli è ordinariamente portata via dalla concorrenza»²⁰. Il capitalista, invece, è colui che possiede un capitale e ne ritrae un profitto quando lo fa valere da se medesimo, o un interesse quando lo presta ad un imprenditore d'industria che lo fa fruttare, e così ne consuma il servizio e ne ritrae profitti.

certi con l'intento di rivenderli a prezzi incerti, descrivendo uno degli aspetti dell'attività dell'uomo d'affari, ma non l'essenza.

²⁰ P. 417.

Il capitale è la somma dei valori impiegati a fare delle anticipazioni alla produzione: questi valori non si perpetuano e non formano un fondo produttivo permanente, se non quando siano consumati riproduttivamente. Dal momento che, sia per l'amore dei godimenti presenti, sia per l'imperizia dell'imprenditore che li impiega, non rinascono in altri prodotti e il capitale è dissipato in tutto o in parte. Qualunque capitale trasmissibile è composto di prodotti materiali. L'uomo che dispone di un capitale, di proprietà o preso a prestito, lo trasforma in oggetti propri al consumo. Quando quel capitale è trasformato in miglioramenti a un fondo di terra, in fabbricati, in macchine durevoli, si chiama capitale impegnato; quando è impiegato a comperare materie prime e travagli (operai), si chiama capitale circolante. La riproduzione non è compiuta quando i valori capitali impegnati non sono mantenuti in modo di conservare l'intero loro valore venale, e quando il valore dei prodotti ottenuti non rimborsa le anticipazioni fatte per mezzo del capitale circolante. Questa funzione del capitale può chiamarsi servizio produttivo del capitale. Quando un capitalista non vuol far fruttare egli stesso il suo capitale, lo presta a un imprenditore d'industria e ne ritrae un fitto che si chiama interesse. Egli vende così il servizio che il suo capitale è capace di rendere; allo stesso modo in cui il proprietario di un fondo di terra vende affittandolo il servizio che questo agente produttivo è capace di rendere; allo stesso modo in cui un operaio vende il suo tempo e il suo travaglio per un salario. Un capitale può non essere impiegato alla riproduzione, senza per questo essere un capitale improduttivo. I valori che si hanno sotto forma di case, immobili e altre cose che servono ai bisogni della vita, sono un capitale produttivo d'utilità o di diletto, vale a dire di prodotti immateriali. Per Say l'impiego del capitale più vantaggioso per il capitalista è quello che a parità di rischio procaccia maggiori interessi; ma questo impiego può non essere il più vantaggioso per la società, poiché il capitale, oltre a essere reddito proprio, è per le terre e l'industria mezzo per crearne. Egli individua nel capitale impiegato in agricoltura l'impiego più vantaggioso per la nazione perché aumenta al tempo stesso i profitti industriali e i profitti fondiari. L'impiego più produttivo, dopo di quello pel paese in generale, è quello delle manifatture e del commercio interno perché mette in attività un'industria i cui profitti sono guadagnati nel paese, mentre i capitali impiegati nel commercio interno fanno guadagnare l'industria e i fondi di terra di tutte le nazioni indistintamente. Infine definisce come impiego meno favorevole per la nazione l'uso di capitali nel commercio di trasporto dall'estero all'estero, così come il capitale prestato all'estero perché non estende né i redditi delle terre, né quelli dell'industria della nazione, come farebbe se impiegato all'interno.

L'industria è l'azione delle forze fisiche e morali dell'uomo applicate alla produzione e si distingue in:

1. Industria agricola: quando si applica a provocare l'azione produttiva della natura o a raccogliere i suoi prodotti. La produzione agricola è una creazione di valore che si ottiene per mezzo della coltura delle terre o di travagli analoghi, come la pesca o lo scavamento delle miniere.

2. Industria manifattrice: la produzione manifattrice è una creazione di valore ottenuta dalla modifica di prodotti già esistenti. È l'industria che da, con un mutamento di forma, un valore alla materia grezza oppure aggiunge valore a una materia manifatta. Per industria manifattrice si intendono altresì le lavorazioni eseguite in officina da un gran numero di operai, così come lavorazioni semplici eseguite nelle botteghe, nelle abitazioni private come il sarto, il calzolaio e il pasticciere. Il manifattore è l'imprenditore di un'industria manifattrice e nel momento in cui impiega capitali propri è al tempo stesso capitalista.

3. Industria commerciale: quando crea un valore nelle cose mettendole a disposizione del consumatore. La produzione commerciale è una creazione di valore ottenuta col trasporto o la distribuzione ai consumatori dei prodotti già esistenti.

In tutti i casi, l'industria non può esercitarsi senza un capitale; poiché non può esercitarsi se non sopra qualche cosa e per mezzo di qualche cosa. Vi è un'industria la quale produce prodotti immateriali, ovvero prodotti necessariamente consumati nel tempo medesimo in cui vengono prodotti: tale è quella del medico, di un impiegato pubblico e di un attore. L'azione delle facoltà umane, o l'industria, qualunque sia l'oggetto al quale si applica, presuppone tre operazioni: quella cognitiva delle leggi della natura, che come già visto, spetta allo scienziato; l'applicazione di codeste cognizioni per creare un'utilità in una cosa che spetta all'industria dell'imprenditore; infine l'esecuzione o la manodopera che spetta al travaglio dell'operaio.

Il possessore delle facoltà industriali ritrae i profitti industriali; il possessore del capitale i profitti capitali; il possessore del fondo di terra i profitti della terra. Il profitto è la parte che ogni produttore ricava del valore di un prodotto creato, in cambio del servizio il quale ha contribuito alla creazione di tale prodotto. Il totale dei profitti che un produttore fa nel corso di un anno compone il suo reddito annuo e il totale dei profitti fatti in una nazione il reddito nazionale. Quando il produttore (imprenditore, capitalista o proprietario fondiario) vende il servizio produttivo del proprio fondo, egli fa una specie di contratto a cottimo, nel quale abbandona a un imprenditore il profitto che può risultare dalla cosa prodotta mediante: un salario (se il suo fondo è una facoltà industriale), un interesse (se il suo fondo è un capitale) e un fitto (se il suo fondo è una terra). Il totale di codesti profitti a cottimo si chiama reddito.

Diversamente l'interesse si configura come la compra dei servizi produttivi che può rendere un capitale e si divide in due parti: una parte che rappresenta il servizio che il capitale può rendere come strumento di produzione, cioè l'interesse propriamente detto, l'altra, invece, rappresenta il rischio che il prestatore corre di non avere il suo capitale e si configura come specie di premio di assicurazione. La scarsità dei capitali disponibili, l'abbondanza degli impieghi lucrativi e sicuri, tendono a far rialzare la misura dell'interesse propriamente detto. Le circostanze contrarie tendono a farlo abbassare.

CAPITOLO IV – L'IMPRENDITORE SANSIMONIANO

1. CENNI AL DIBATTITO SU TECNOLOGIA E SISTEMA ECONOMICO

Il XIX secolo si caratterizza per una serie di scoperte in campo tecnologico e scientifico di portata tale da creare incisivi mutamenti nelle consuetudinarie tipologie produttive sia dal punto di vista tecnico che commerciale con forte impatto anche in ambito sociale. Contestualmente nasce in Europa un forte dibattito relativo al ruolo della scienza e della tecnologia nella costruzione del nuovo sistema economico e nell'organizzazione della società, dibattito che arriva a coinvolgere numerosi economisti, politici ed esponenti culturali, che si sentono in dovere di schierarsi a favore o contro il nuovo assetto tecnologico e industriale.

Da Thomas Carlyle a Charles Dickens la macchina è individuata quale causa di una società coinvolta in un processo di impoverimento finanziario e morale. Come afferma Carlyle nel periodo che appositamente denomina "Età della macchine", «l'enorme demone della Meccanizzazione fuma e rimbomba, ansimando nel compiere la sua grande opera in tutte le parti della terra inglese». (T. Carlyle, *Chartism*, in M. Berg, *La questione del macchinismo e la nascita dell'economia politica*, Bologna, Il Mulino, 1983, p. 23).

A fronte dello scozzese James Maitland Lauderdale, che nel 1804 in *Saggio sulla natura e l'origine della ricchezza pubblica* per primo tra gli economisti britannici post-smithiani scorge, nell'utilizzo delle macchine, il mezzo principale per ottenere ricchezza e benessere, tra il 1811 e il 1812, si intensificano le rivolte dei Luddisti, intenzionati a distruggere i macchinari, perché nocivi agli interessi dei lavoratori.

Al dibattito partecipano attivamente anche i pensatori socialisti, distinguendosi al loro interno in particolare in tre gruppi. In Francia si affermano i sansimoniani e i fourieristi, mentre in Inghilterra gli oweniani adottano ufficialmente la definizione di socialisti a partire dal 1841.

Coscienti delle malsane condizioni lavorative imposte agli operai nelle fabbriche inglesi ed europee e, consapevoli dello stato di miseria che attanaglia le famiglie dei lavoratori, questi socialisti, indicati per le soluzioni auspiccate come utopisti, denunciano il fenomeno e suggeriscono ipotesi di rimedio. Attenti al benessere sociale, non credono in genere che questo sia perseguibile solo attraverso un intervento governativo ma ritengono che il controllo del sistema debba essere affidato ai produttori all'insegna di pace e collaborazione internazionale.

Data il 1837, per esempio, l'*Essay on the Formation of Character* pubblicato a Manchester da Owen, che dipinge, con cruda veridicità, le condizioni di fabbrica. Owen è favorevole all'impiego di nuovi macchinari che grazie alle loro potenzialità scientifiche permettono di rendere superfluo il lavoro umano, consentendo un aumento di produzione sia in tutto il settore industriale che in quello agricolo. Indifferente alle tesi sottoconsumistiche, ritiene, infatti, che l'abbondanza

produttiva consentita da scienza e macchinari avrebbe necessariamente comportato la perdita di valore del capitale e l'annullamento del desiderio umano di trarre un guadagno.

Ammiratore delle potenzialità tecnologiche ma al contempo insofferente alla gestione disumana che gli imprenditori inglesi sembrano privilegiare in particolar modo nel comparto tessile, Owen promuove la creazione di comunità, atte a favorire la formazione di un migliore carattere sociale e la diffusione di valori e principi morali capaci di assicurare un corretto e vantaggioso funzionamento del sistema. Per le nocive condizioni di lavoro e il forte spirito di concorrenza che caratterizzano le manifatture inglesi, Owen osteggia questa tipologia produttiva sperimentando personalmente una gestione più umanitaria, quale quella del suo opificio di New Lanark. Su questo esempio fonda l'idea dei noti "villaggi di cooperazione".

Fourier, da parte sua, riconoscendo i danni apportati dall'industrialismo, nello scritto *Il nuovo mondo industriale e societario*, denuncia il legame tra introduzione delle macchine e accrescimento della miseria dei proletari. Nel comparto industriale propone, quindi, la creazione di «società di riforma industriale, volta a correggere il sistema frammentario e menzognero, che regna in tutte le branche dell'industria» (C. Fourier, *Il nuovo mondo industriale e societario*, Milano, Bur, 2005, p. 433).

La riorganizzazione della società in associazioni cooperative è, peraltro, proposta e sostenuta da diversi pensatori socialisti. Blanqui promuove l'istituzione di gruppi cooperativi autonomi sia nel settore industriale, che in quello agricolo. Allo stesso modo Louis Blanc viene influenzato a sua volta dal fermento associazionista dei fourieristi e propone l'istituzione agevolata dallo Stato di gruppi di lavoratori preposti alla diretta gestione dell'industria.

All'interno degli scritti utopistici si rilevano, quindi, intenti comuni ma perseguiti diversamente, così come differenti considerazioni critiche nei confronti del ruolo del progresso tecnico.

Ciò premesso concentriamoci, quindi, sul pensiero di Saint-Simon.

2. IL PENSIERO DI CLAUDE-HENRY DE ROUVROY DE SAINT-SIMON (1760-1825)

Saint-Simon nasce nel 1760 da una famiglia dell'aristocrazia piccarda. Avviato alla carriera militare partecipa per tre anni alla rivoluzione americana combattendo contro l'Inghilterra. Rientrato in Europa nel 1783 risulta aver ormai acquisito la fama di paladino di libertà e delle idee liberal-progressiste. In patria, tuttavia, il suo contributo alla rivoluzione pare nullo. Notevole è, invece, il suo interesse per le attività industriali e la speranza nel progresso. Dopo aver rinunciato al titolo nobiliare si avvicina sempre più alle idee e alle cause illuministe.

In particolare Condorcet sembra influenzarlo più di tutti tanto da spingerlo ad abbandonare il mondo degli affari per dedicarsi all'indagine scientifica, mediante la frequentazione dei corsi dell'Ecole Polytechnique e dell'Ecole de Médecine.

Nel tentativo di fondare una scienza della società Saint Simon nei suoi scritti si concentra prevalentemente sulle problematiche relative non alla ripartizione dei beni ma alla loro produzione.

Peraltro, attacca a questo riguardo la scuola classica ritenendola incapace di effettuare un'analisi economica in prospettiva storica.

Secondo Saint-Simon, infatti, la storia risulta determinante per la comprensione degli avvenimenti sociali ed economici. Nel suo pensiero in particolare la storia si svolge secondo un'alternanza di epoche organiche (tutto agisce per l'affermazione di un unico principio organico) ed epoche critiche.

Per 14 secoli di esperienza cristiana l'umanità ha vissuto un'epoca organica. Questa fase viene, tuttavia, interrotta dal Rinascimento e dalle crisi morali e i disordini sociali che caratterizzano questo periodo. Saint-Simon ritiene, pertanto, che al cristianesimo tradizionale debba subentrare uno nuovo fondato sulle conquiste tecniche e sulla complicità di sapienti, artisti e industriali. A questi ultimi egli affida il compito di dirigere la collettività, in modo che una concezione laica vada a sostituire quella spiritualistica. Prospetta, quindi, la creazione di una nuova società caratterizzata da un'organizzazione razionale e fondata sulla scienza. A questo riguardo ritiene di primaria importanza che la società venga guidata dall'alto affidandone i ruoli guida a scienziati e tecnici.

La fede dei sansimoniani nelle potenzialità scientifiche e tecniche è, infatti, tale da far promuovere una trasformazione dei governi e degli assetti politici esistenti in compagnie pianificate da scienziati, ingegneri e tecnici qualificati.

Al riguardo bisogna, però, precisare che Saint-Simon promuove solo in una prima fase del suo pensiero una religione scientifica, ovvero non basata su Dio, ma su un'unità superiore identificantesi con la legge universale della natura; successivamente ritorna, invece, all'idea di un Dio personale e, soprattutto, si concentra su una tipologia di scienza fondata sui sentimenti. L'attenzione agli aspetti morali, quindi, supplisce e diviene complementare alla scienza intellettuale.

3. L'IMPRENDITORE SANSIMONIANO

Dopo il 1815 Saint-Simon pone sempre più attenzione alle problematiche economiche nazionali assumendo posizioni fortemente industrialiste. Sostenitore del liberalismo e del *laissez-faire* Saint-Simon, in particolare, pare consapevole del ruolo storico della borghesia francese quale classe produttiva capace di imporre importanti trasformazioni al Paese.

Occorre al riguardo sottolineare come in questo periodo in Francia emerga una classe finanziaria, imprenditoriale e commerciale, che pensa alla propria attività all'interno di un tentativo di avanzamento politico e civile della nazione. Una borghesia, peraltro, altrettanto impegnata ad affermare la propria autorità a fronte della monarchia restaurata. Tra questi illustri borghesi rientrano senz'altro, per esempio, il banchiere Jacques Laffitte e il chimico, nonché industriale, Jean

Baptiste Chaptal.

All'interno di questo contesto nazionale, nelle sue opere *Du système industriel* (1820-1822) e *Nouveau Christianisme* (1825) Saint-Simon esalta l'importanza della comparsa dei macchinari, che loda per la loro capacità di consentire un risparmio della fatica umana.

Individuando come inevitabile la connessione tra progresso umano e sviluppo economico individua nella produzione il fine della società e la leva di ogni progresso. Enfatizza, inoltre, l'organizzazione industriale arrivando a considerare come industriale ogni persona che produce per i vari membri della società quei mezzi atti a soddisfare necessità e desideri fisici. Alla luce di queste convinzioni risulta, quindi, da emarginarsi chiunque non cooperi al processo produttivo così come dalla partecipazione a quest'ultimo sono fatti dipendere i rapporti tra le varie classi sociali.

È a questo riguardo, peraltro, evidente come Saint-Simon si riferisca in particolar modo all'antagonismo tra borghesia produttiva e aristocrazia parassitaria.

I produttori sono definiti "api" in quanto sono loro a far progredire tecnicamente ed economicamente la società, mentre gli aristocratici sono definiti "calabroni".

In particolare alla categoria delle api appartengono tutti coloro che rientrano, mediante il loro lavoro manuale o intellettuale, all'interno del processo produttivo: non solo, quindi, gli industriali pratici ma anche quelli teorici, come scienziati, artisti, intellettuali, ovvero tutti coloro che mettono le loro conoscenze e il loro talento al servizio dei produttori e conseguentemente del progresso umano. In questo senso anche un intellettuale si vale nella teoria sansimoniana dell'accezione di produttore.

Saint-Simon crede anche possibile espandere il prodotto complessivo.

D'altra parte l'adesione di Saint-Simon al processo di sviluppo capitalistico è tale da fargli considerare l'organizzazione industriale come modello cui addirittura adeguare la struttura sociale: i problemi della società si potrebbero risolvere se si razionalizzassero le sue strutture in vista dell'obiettivo industriale. Dovrebbero, pertanto, assurgere a strutture portanti della società la stessa divisione del lavoro, così come la distribuzione gerarchica delle funzioni, o in poche parole, tutti quegli elementi base della moderna organizzazione produttiva.

Per questi motivi Saint-Simon parla di partito industriale sottintendendo con questo appellativo l'obiettivo strategico di rifondare la società sulla base degli interessi dell'industria e conseguentemente delegare agli industriali la gestione del potere.

Come sappiamo la sensibilizzazione sansimoniana della borghesia produttiva non ha portato ai risultati auspicati dall'autore e la costituzione di un apposito partito è rimasta una realtà estranea alle forze industriali, tuttavia, esplicita a maggior ragione l'impegno profuso da Saint-Simon a individuare gli strumenti necessari all'autonomia organizzativa della classe industriale, quali innanzitutto la riorganizzazione delle vie di comunicazione, la diffusione di forme di coordinamento

dell'attività imprenditoriale e la riforma del credito.

Saint-Simon risulta, infatti, profondamente conscio dell'incidenza negativa che l'arretratezza delle strutture creditizie può esercitare sulla struttura industriale della nazione. Analogamente i sansimoniani pongono risalto al problema del credito industriale promuovendo, come fa Enfantin, per esempio, una ristrutturazione del sistema bancario.

Una serie di strumenti che avrebbero, quindi, reso l'industria come un tutto armonico e compatto, come cioè un'armoniosa coalizione di sforzi a testimonianza di una sostanziale concordia degli interessi dei lavoratori.

Nella teoria sansimoniana, inoltre, le classi industriali, costituite sia dai capitalisti che dai lavoratori, partecipano a un intento comune quale quello di contrastare *les oisifs*, ovvero i nobili e i militari. A questi parassiti Saint-Simon contrappone energie vive quali quelle del commercio, dell'industria, delle arti.

Per di più nel pensiero sansimoniano l'imprenditore viene a confondersi con lo scopritore di nuove tecniche. Per questo motivo Saint-Simon ritiene fondamentale promuovere l'istruzione scientifica per tutti i cittadini. Ingegneri e progresso tecnico rappresentano, pertanto, la chiave di volta per lo sviluppo dell'umanità e per la costruzione di un ordine sociale più avanzato tanto che l'ingegnere diviene la figura simbolo del genio umano, colui che è in grado di scoprire le forze latenti della natura e sottometterle alle leggi di sviluppo della società.

4. SEGUITO DEL PENSIERO SANSIMONIANO

Il pensiero di Saint-Simon non risulta condiviso all'unanimità tanto che un altro pensatore socialista come Jean Charles Léonard Simonde de Sismondi lo critica aspramente: «In Francia una setta fondata da Saint-Simon, esaltando la propria immaginazione riguardo ai poteri dell'industria e considerando la rapida formazione delle ricchezze e l'applicazione della scienza all'attività produttiva come la manifestazione di un potere sovrumano dell'uomo, proclamava gli *industriali*, i *produttori* come i nuovi padroni del mondo, e proponeva di affidare i poteri politici dello stato a una nuova oligarchia composta appunto di industriali» (G.C.L. Sismondi, *Chiarimenti relativi all'equilibrio tra consumo e produzione*, in J.C.L. Simonde de Sismondi, *Nuovi principi di economia politica o Della ricchezza nei suoi rapporti con la popolazione*, a cura di Piero Barucci, Milano, ISEDI, 1974, p. 86).

Tuttavia, pur alla luce di numerose critiche, il sansimonismo vive una vera e propria stagione di fioritura tra il 1830 e il 1832. In questo periodo le idee sansimoniane si diffondono con grande rapidità e forza arrivando a influenzare in Francia Napoleone III, nonché i fratelli Pereire.

Tra i pensatori economici, inoltre, riconosce di essersi ispirato proprio a Saint-Simon anche John Stuart Mill, che lo cita espressamente riguardo alla distinzione tra leggi della produzione e leggi della distribuzione.

Il maggiore seguito si evince però, in particolare, nella crescente attenzione accordata da parte dei governi, che si alternano alla guida delle nazioni europee in questi decenni, alla figura professionale dell'ingegnere.

All'insegna di quel fervore produttivo che si diffonde nel corso del XIX secolo i settori minerario, ferroviario e industriale in genere vengono progressivamente affidati alle competenti cure di questa nuova classe dirigenziale, che tende progressivamente ad affermarsi sempre più anche in campo politico. Il *Corp des Mines* francese conta nel corso del secolo 5 ministri, 14 deputati, 8 consiglieri generali e un Presidente della Repubblica, Albert Lebrun. L'ex allievo dell'*Ecole des Mines* di Parigi, nonché ispettore generale delle miniere, De Freycinet (1828-1923), è nominato Ministro della Guerra, dei Lavori pubblici, degli Affari stranieri e, infine, Presidente del Consiglio. Stessa sorte spetta agli ingegneri inglesi e portoghesi, per esempio. Insomma, gli ingegneri assurgono in questo periodo al ruolo di «nuove aristocrazie “formalizzate” del pensiero e del lavoro» (C. Fumian, *Le origini della tecnocrazia*, in *Management, tecnocrazia, territorio e bonifiche*, a cura di C.G. Lacaita e A. Ventura, Padova, 1999, p. 68), mentre la razionalità tecnico-ingegneristica viene individuata come guida delle classi liberali e del loro progetto di egemonia politica.

Ingegneri e *polytechniciens* sono annoverati, per esempio, tra le file dei seguaci di Charles Fourier, nonostante la maggiore attenzione accordata dal francese al settore agricolo e la sua avversione allo sviluppo del comparto industriale. Si pensi a Just Muiro, all'ingegnere minerario Abel Transon, ad Allyre Bureau, Jules Lechevalier o all'ingegnere addetto a *Ponts et Chaussées* Nicolas Le Moine.

Tra i seguaci di Saint-Simon si contano, inoltre, numerosi studenti dell'*Ecole Polytechnique*, ingegneri che saranno addetti alla gestione industriale e alla creazione di quelle infrastrutture (ponti, strade, ferrovie) dai sansimoniani considerate di così grande importanza.

5. ALESSANDRO ROSSI ESEMPIO DI IMPRENDITORE SANSIMONIANO

Un certo seguito delle idee sansimoniane o quanto meno di molteplici aspetti portanti della teoria sansimoniana si riscontrano anche in Italia, in particolar modo nella persona di alcuni imprenditori tra cui innanzitutto Alessandro Rossi.

Dopo la morte del padre nel 1845, Alessandro guida la fabbrica tessile che la famiglia possiede a Schio, nel Veneto. Per aumentare la capacità produttiva dell'azienda promuove numerosi investimenti, introducendo in particolare innovazioni tecniche, realizzando nuovi impianti o potenziandone gli esistenti.

Divenuto prima deputato poi senatore del Regno d'Italia, in seguito all'annessione del Veneto da parte del governo italiano dopo la terza guerra d'indipendenza del 1866, Rossi e il suo Lanificio assurgono a esempio e modello per l'economia italiana.

Per quanto concerne l'influenza sansimoniana, è in particolar modo la visione complementare

di lavoratori e capitalisti all'interno di quella concezione unitaria del mondo industriale ad affascinare Rossi. Richiamando egli stesso Saint-Simon Rossi ritiene che non esista dissidio tra capitalisti e lavoratori ma che piuttosto si realizzi un autentico scontro tra chi lavora e chi non lavora. A questo riguardo, al fine di realizzare una mirata politica economica, crede innanzitutto necessario coalizzare gli interessi industriali con quelli popolari, attraverso una coesione del mondo cattolico rurale.

Convinto sostenitore dell'industrialismo e del mito industrialista in Italia Rossi crede, infatti, che per propria vocazione, nonché per tradizione, l'Italia sia votata a un destino di incivilimento cristiano della tecnica. È alla luce di queste considerazioni che nel 1867 in occasione dell'Esposizione Universale di Parigi scrive un appello agli industriali italiani esortandoli a unire le proprie forze e a approfondire le conoscenze tecniche al fine di riscattare il Paese dal punto di vista economico e industriale: «Industriali, quanti siamo e possiamo, dobbiamo tutti recarci a Parigi, e da quella Esposizione prendere le mosse per diventare, per così dire, cosmopoliti. [...] Ma non è soltanto la vista e l'esame delle macchine e delle manifatture mondiali che servono a combattere i pregiudizi ed allargare le idee. La conversazione cogli industriali d'altri paesi più provetti del nostro, la visita dei loro opifici, ci ammaestrano di molte discipline, ci danno i paragoni dei salari, ci spiegano il valore delle istituzioni morali annesse agli stabilimenti, c'illuminano sui mercati esteri; e se queste indagini ci facessero anche acquistare la coscienza della nostra inferiorità (locché sarebbe per sé grande beneficio), c'indicherebbero in pari tempo la via che conduce alla meta, e ci darebbero coraggio e lumi per raggiungerla» (A. Rossi, *Appello agli industriali italiani*, Monza, 1867, in L. Avagliano, *Alessandro Rossi. Fondare l'Italia industriale*, Roma, Edizioni Studium, 1998, pp. 74-75).

Ponendo costante attenzione a esaltare le qualità umane dei propri collaboratori Rossi si adopera anche per la partecipazione operaia agli utili delle imprese, denunciando come spesso il riconoscimento pecuniario agli operai risulti totalmente arbitrario e variabile, invece di consistere in una partecipazione capace al contempo di affratellare la classe operaia, migliorare le sue condizioni di vita fornendole educazione tecnica e morale. Rossi ritiene al riguardo che l'operaio da solo non sia in grado di conseguire progressi economici e morali e che, pertanto, necessiti a questo scopo di una guida che gli sappia fornire i mezzi materiali ed etici. Questa funzione guida deve essere esercitata dalla classe dirigente, che innanzitutto è tenuta ad adoperarsi per bandire l'ignoranza e i vizi: «[...] insegnando in tal guisa i mezzi sicuri a redimersi dalla miseria, avremo cooperato insieme ad aspirare ed a fecondare e l'amore e la fratellanza fra le due classi sociali, una coll'altra provvidenzialmente interessate e confuse. [...] Per cui non è tanto del denaro da assegnarsi al lavoro che dobbiamo occuparci, quanto dell'uso a cui si dedica in vantaggio materiale e morale degli operai» (A. Rossi, *Questione operaia e questione sociale*, Torino, 1879, in Avagliano, *Alessandro Rossi*, op. cit., p. 126).

Non a caso Rossi gioca, quindi, un ruolo fondamentale nello sviluppo della piccola città di Schio, dotandola della ferrovia nel 1876 (elemento che a sua volta, peraltro, ricorda l'esigenza sansimoniana di nuove vie e mezzi di comunicazione) nonché realizzando numerose istituzioni assistenziali (scuole, asili, chiesa) a spese dell'azienda. È lo stesso Rossi a promuovere per esempio la costruzione dell'intero quartiere operaio destinato a divenire la principale area residenziale della città per il grande afflusso di operai immigrati dalle campagne al fine di lavorare presso il Lanificio.

Le analogie con il pensiero sansimoniano risultano comunque ulteriori.

Rossi è tra i primi in Italia a risentire l'esigenza di una nuova organizzazione di fabbrica e a cogliere l'importanza del contributo manageriale in azienda tanto da arrivare ad affidare a gerenti (manager) la gestione diretta dell'impresa dividendo i propri opifici in sezioni diverse. A questo proposito realizza, infatti, un nuovo sistema di gestione attraverso la creazione delle cosiddette "gerenze autonome", consistente nella suddivisione dell'azienda in quattro ambiti produttivi guidati ognuno da un diverso manager, completamente indipendenti dal punto di vista organizzativo ma sottoposte al divieto di reciproca concorrenza e al controllo finanziario dell'amministrazione generale e del consiglio di amministrazione.

Inoltre, consapevole, come Saint-Simon, dell'esigenza di rinnovamenti nella gestione del credito preme per una ristrutturazione organizzativa dell'azienda facendola diventare già nel 1873 Società per azioni quotata alla borsa di Milano.

Per di più, per quanto concerne il tema della promozione tecnologica, convinto sostenitore dei progressi tecnici, si attiva in prima persona per introdurre all'interno della propria azienda le ultime novità in merito a macchinari e tipologie produttive. Nel 1846, per esempio, dota la fabbrica di forza motrice adottando la ruota modello "Poncelet"; acquisisce, inoltre, telai di tipo inglese, nuovi apparecchi per la tosatura dei panni e torchi idraulici per la filatura della lana. Grazie a questa politica innovativa il Lanificio Rossi non a caso vanterà la massima concentrazione industriale del vicentino, con 12.000 fusi, e si porrà a dominare il mercato nazionale ampliando il numero di stabilimenti.

Favorevole a un'istruzione tecnico-scientifica ispirata al modello tedesco, in quanto, ritenuta più consona allo sviluppo industriale del Paese, promuove, inoltre, la diffusione della conoscenza tecnica tanto da fondare una moderna scuola industriale a Vicenza, sul modello di quella di Angers.

Nel tentativo di delineare in poche righe la figura imprenditoriale di Rossi non bisogna dimenticare, infine, che ogni sua azione è guidata dal desiderio e dalla consapevolezza di poter contribuire a fondare l'Italia industriale. È in tal senso che auspica un'industrializzazione di tipo americano, in grado di creare una cooperazione tra produttori, o meglio tra forze produttive (direzione-operai), in grado di porsi contro il capitalismo finanziario e speculativo. Pensiero e speranza che richiamano ancora una volta il del pensiero sansimoniano.

CAPITOLO V – JOHN STUART MILL E L'IMPRENDITORE “MATURO”

John Stuart Mill (Pentonville 1806-Avignone 1873) figlio dello storico e filosofo scozzese James Mill, viene istruito dal padre sin dalla tenera età con l'obiettivo di creare un genio intellettuale, dedito alla causa dell'utilitarismo. All'età di tre anni inizia lo studio della matematica e della storia, a dieci anni legge correttamente i classici greci e latini in lingua originale, a tredici anni studia i fondatori della nuova scienza dell'economia politica, Adam Smith e David Ricardo. A quattordici anni vive per un anno in Francia, studiando a Montpellier. A vent'anni le fatiche fisiche e mentali dello studio lo fanno entrare in depressione, da cui guarisce presto. Rifiuta di studiare alle Università di Oxford e Cambridge per non sottomettersi al requisito di venir ordinato nella chiesa anglicana.

Segue invece il padre, accettando un impiego nella British East India Company, che tiene fino al 1858. Nello stesso anno muore la moglie Harriet Taylor, che aveva sposato nel 1851, dopo ventuno anni di intima ma casta amicizia (è stata sposata) e che influisce molto sulle idee di Mill riguardo ai diritti delle donne (*On Liberty, The Subjection of Women*). Tra il 1865 e il 1868 è rettore della University of St. Andrews, l'università storica della Scozia, e al tempo stesso deputato liberale al Parlamento per il collegio londinese di City e Westminster, proponendo il diritto di voto alle donne, il sistema elettorale proporzionale e la legalizzazione dei sindacati e delle cooperative (*Considerations on Representative Government*). Come filosofo, aderisce all'utilitarismo, teoria etica sviluppata da Jeremy Bentham, ma da cui J.S. Mill differisce in senso più favorevole al libertarismo e meno fedele al consequenzialismo. Definito come liberale classico, la sua collocazione in questa tradizione economica è controversa per il suo scostamento inerente alcune posizioni della dottrina classica, favorevole al libero mercato. J.S. Mill ritiene che solo le leggi di produzione siano leggi naturali e immutabili, mentre considera le leggi di distribuzione come una fenomenologia etico – politica, determinate da ragioni sociali e modificabili. Di conseguenza, è favorevole alle imposte, quando giustificate da argomenti utilitaristi e ammette un uso strumentale del protezionismo, quando questo sia funzionale per consentire ad una "industria bambina" di svilupparsi fino al punto da poter competere con le industrie estere, momento in cui le protezioni vanno rimosse.

Più che occuparsi della figura dell'imprenditore, in senso stretto, si occupa dell'amministrazione dell'impresa in forma societaria, fenomeno in espansione durante il periodo nel quale vive J.S. Mill. Il punto di partenza è il fenomeno della produzione, di cui Mill analizza le cause determinanti il grado di produttività dei tre fattori produttivi, lavoro, capitale, materiali e forze motrici forniti dalla natura. Al primo posto colloca come causa di una superiore produttività i vantaggi naturali come per esempio la fertilità del terreno, o un clima favorevole, o le caratteristiche dell'atmosfera (questi ultimi tre soprattutto per quanto riguarda l'agricoltura), l'abbondanza di

minerali in un'opportuna ubicazione tale da consentirne l'estrazione con un modesto impiego di lavoro, la ricchezza di energia idrica, la relativa vicinanza al mare in presenza di buoni porti naturali o la vicinanza a fiumi navigabili, e ancora i bisogni fisici dei produttori (vestiario, abitazioni, combustibile, quantità di alimenti). Mill sottolinea come questi fattori naturali non danno molto ad una comunità rispetto a quello che essa può ottenere per la sua natura e capacità: specialmente nella fase primitiva dell'industria, nella quale il lavoro e la scienza non hanno trovato mezzi artificiali di comunicazione in grado di competere con quelli naturali: nel mondo antico e nel medioevo le comunità più ricche non erano quelle che possedevano un territorio più vasto o fertile, ma piuttosto quelle che erano state costrette, dalla sterilità naturale, a trarre il massimo vantaggio dalla loro conveniente collocazione marittima, come Atene, Tiro, Marsiglia, Venezia ecc...

«Né adesso, né in passato, le nazioni che hanno goduto di un clima migliore e di un terreno più fertile sono state quelle più ricche e potenti; al contrario sono sempre state (almeno per quanto riguarda la grande massa della popolazione) tra le più povere, anche se, in mezzo a tale povertà, sono state probabilmente quelle che si sono più godute la vita» (J.S. Mill, *Principi di economia politica*, a cura di B. Fontana, Torino, Utet, 1983, p. 212). Le tribù che nella storia dell'umanità sono vissute conquistando le altre e costringendole a lavorare per loro, sono vissute nelle foreste delle regioni settentrionali, oppure l'assenza di disagi naturali è stata compensata da quelli artificiali di una rigida disciplina militare, come fra i greci e i romani.

Come seconda causa di una superiore produttività egli indica la maggiore energia impiegata nel lavoro.

Come terza causa egli individua il grado di specializzazione e delle cognizioni che la collettività possiede; sia che si tratti dell'abilità manuale e la preparazione dei lavoratori stessi, sia di coloro che dirigono il lavoro. L'aspetto principale di questi elementi consiste nell'invenzione e nell'uso degli strumenti e delle macchine che contribuiscono ad incrementare la produzione ed economizzare il lavoro, rendendo disponibile per altri impieghi il lavoro così risparmiato. In questo terzo elemento rientrano gli effetti che il miglioramento del livello di conoscenza di una collettività esercita sull'aumento della ricchezza: infatti, i lavoratori più istruiti sono in genere più sobri e moderati nei divertimenti e più economi, onesti e degni di fiducia. Le qualità morali dei lavoratori sono importanti agli effetti dell'efficienza e del valore del loro lavoro, quanto quelle intellettuali. Quanto più elevato è il livello morale di una società, tanto minori diventano le spese causate alla società dalla disonestà umana, (ad esempio il mantenimento della polizia, la giustizia penale e civile e le spese per avvocati), che Mill definisce distruzione diretta di ricchezza.

Fra le cause secondarie che contribuiscono a determinare la produttività dei fattori produttivi, la più importante è la sicurezza: il grado e la completezza della protezione che la società può garantire ai suoi membri, che si compone della protezione da parte del governo e della protezione

contro il governo. Infatti, in un paese in cui vige una tirannia, coloro che possiedono qualcosa non saranno disposti a produrre più dello stretto necessario per il timore di vederselo portato via. Ovviamente, l'efficienza dell'attività produttiva sarà più elevata nella misura in cui i frutti che da essa derivano siano assicurati alla persona che le esercita e che il compenso del lavoro di ciascuno sia proporzionato il più possibile ai benefici che produce. Mill afferma, inoltre, che le leggi e consuetudini che favoriscono una classe o una categoria di persone a danno di altre, che ostacolano gli sforzi di una parte della collettività nel perseguimento del proprio benessere o che si frappongono fra tali sforzi e i loro frutti naturali sono violazioni dei principi fondamentali dell'economia politica e tendono a rendere le capacità produttive complessive della collettività meno efficaci.

Infine fra le circostanze che accrescono la produttività Mill individua la cooperazione, cioè l'azione combinata di un certo numero di lavoratori. Essa è di due tipi: la prima è l'azione combinata di un certo numero di lavoratori per aiutarsi a vicenda nella stessa serie di operazioni (cooperazione semplice); la seconda è l'azione combinata di un certo numero di lavoratori per aiutarsi a vicenda mediante una divisione delle operazioni (cooperazione complessa). La prima si sa sempre quando viene attuata perché è evidente, la seconda per comprenderla è necessaria una complessa operazione mentale. Ad esempio l'allevamento e il nutrimento delle pecore costituisce l'occupazione di un gruppo di uomini, la preparazione della lana per il filatore rappresenta l'occupazione di un secondo gruppo, la filatura di un terzo, la tessitura di un quarto, la tintura del panno di un quinto, la confezione del vestito di un sesto gruppo senza considerare i mercanti, gli agenti e i venditori che entrano in attività nelle fasi successive del processo. Tutte queste persone senza conoscersi e senza aver preso accordi fra loro collaborano alla produzione del risultato finale. Lo stesso vale per le altre produzioni. L'influenza che la divisione delle occupazioni esercita sulla produzione è determinante: infatti, senza una divisione delle occupazioni solo poche merci potrebbero essere prodotte. La capacità produttiva del lavoro aumenta quanto più avanza il processo di divisione del lavoro e può essere accresciuta suddividendo sempre più ogni processo industriale, affinché ogni lavoratore debba limitarsi ad un numero minore di operazioni semplici²¹. Per Mill un paese raramente potrà avere un'agricoltura produttiva senza una larga popolazione urbana. Fra le cause della maggiore efficienza del lavoro, che si può conseguire per mezzo della divisione delle occupazioni, troviamo: l'aumento dell'abilità di ciascun operaio, il risparmio di tempo che si perde solitamente nel passare da un tipo di lavoro ad un altro e l'invenzione di un gran numero di macchine che facilitano e abbreviano il lavoro e consentono ad un uomo di svolgere il lavoro in precedenza fatto da molti. Ovviamente la divisione del lavoro è limitata dall'estensione del

²¹ A questo punto l'autore cita l'esempio della fabbricazione degli spilli di Smith.

mercato a sua volta condizionata da una popolazione scarsa, dispersa e senza accesso al mercato stesso per carenza di vie di comunicazione o troppo povera. Inoltre la divisione del lavoro è anche limitata dalla natura dell'occupazione ad esempio l'agricoltura non è suscettibile di una divisione del lavoro avanzata come in molti settori industriali, perché le sue diverse operazioni non possono essere simultanee.

Per Mill la produzione diventa più efficiente se viene condotta su larga scala: per ottenere il massimo rendimento del lavoro è necessaria l'attività combinata di molti lavoratori, quindi le dimensioni dell'impresa devono essere tali da riunire assieme i lavoratori e il capitale deve essere abbastanza grande per mantenerli e l'ampiezza del mercato ne incoraggia lo sviluppo. Tanto più grande è l'impresa tanto maggiore è la divisione del lavoro. Questa è una delle ragioni che hanno portato alla costituzione delle grandi industrie.

La capacità di vendere a minor prezzo deriva dalla maggior efficienza del lavoro, ottenuta attraverso una più avanzata divisione delle occupazioni tendente a usare meglio l'abilità e la specializzazione degli operai e implica come risultato un prodotto maggiore dallo stesso lavoro, e non lo stesso prodotto da un lavoro minore, e accresce il prodotto lordo dell'industria. Se non esiste domanda per una maggiore quantità di quel prodotto, e parte dei lavoratori rimane disoccupata, anche il capitale impiegato viene lasciato libero e il prodotto complessivo del paese viene accresciuto dall'applicazione del loro lavoro in qualche altro settore.

Un'altra causa della costruzione di grandi stabilimenti è l'introduzione di processi che richiedono macchinari costosi, che necessitano di elevati capitali a cui si ricorre con l'intenzione di produrre e vendere tutta la merce che i macchinari sono in grado di produrre. Mediante l'introduzione delle macchine si converte un capitale circolante, consumato e riprodotto, in un capitale fisso, che richiede una piccola spesa annua per conservarlo: quindi un prodotto minore sarà sufficiente a coprire quella spesa e a reintegrare il rimanente capitale circolante del produttore. Per Mill le macchine rispondono alle esigenze del produttore e gli permettono di vendere ad un prezzo più basso della concorrenza, ma hanno l'effetto di far diminuire e non aumentare la produzione del paese. Mill sostiene che la merce sarà venduta a un prezzo più basso e in quantità maggiore: in questo modo la perdita della collettività nel suo complesso è ricaduta sui lavoratori, i quali non sono i principali acquirenti, e probabilmente non sono affatto acquirenti della maggior parte dei prodotti. Quel settore particolare dell'industria può ampliarsi soltanto reintegrando il suo diminuito capitale circolante a spese di quello delle collettività e se i lavoratori occupati in quel settore non perdono il lavoro è perché la perdita si distribuisce su tutti i lavoratori in generale. Se alcuni di essi sono ridotti alla condizione di lavoratori improduttivi, sostenuti dalla privata o pubblica carità, il prodotto lordo del paese risulta ridotto in misura equivalente, finché il normale procedere dell'accumulazione non compensi la perdita; ma se le condizioni delle classi lavoratrici consentono loro di sopportare una

temporanea diminuzione dei salari, e se i lavoratori rimasti senza lavoro vengono assorbiti in altre occupazioni, il loro lavoro continua ad essere produttivo e la diminuzione del prodotto lordo della collettività viene compensata, in questo caso non a spese dei lavoratori. Una parte del risparmio di lavoro, ottenuto sostituendo il sistema della produzione su larga scala al sistema della produzione su piccola scala, sta nel risparmio di lavoro da parte degli stessi capitalisti. Ad esempio se cento produttori con piccoli capitali conducono separatamente aziende dello stesso genere, la direzione di ciascuna di quelle aziende assorbe probabilmente tutta l'attenzione della persona che la dirige e le impedisce di dedicare del tempo ad altre cose, mentre un solo industriale che possiede un capitale, pari alla somma dei loro capitali, può con dieci o dodici impiegati condurre lo stesso volume d'affari di quei piccoli produttori e disporre di tempo libero per altre occupazioni. È vero che il piccolo capitalista, oltre che dell'attività di direzione vera e propria, è in grado di occuparsi di altri particolari; funzione che invece il grande capitalista lascia ai propri dipendenti. Così il piccolo fittavolo segue di persona il suo aratro, il piccolo negoziante serve nella sua bottega e il piccolo tessitore lavora al suo telaio. Ma questo sommarsi d'incombenze in una stessa persona rappresenta, nella maggioranza dei casi, una forma di diseconomia, perché ad esempio il responsabile di un'azienda sciupa, nell'ordinaria amministrazione di affari meno importanti, qualità che sarebbero più idonee alla direzione vera e propria dell'azienda. Tuttavia, in generale i piccoli produttori trovano compenso per il loro lavoro nel fatto di sentirsi padroni di se stessi e non alle dipendenze di un altro imprenditore.

Per Mill i piccoli produttori sono destinati a sparire dal quadro sociale, poiché subendo la concorrenza dei grossi commerciali o industriali, sono costretti a vendere i loro prodotti a prezzi ridotti e dopo aver consumato il loro piccolo capitale in questa lotta di concorrenza o si riducono alla condizione di lavoratori salariati o devono dipendere da altri per il loro sostentamento.

La produzione su larga scala è favorita dalla pratica di costituire grossi capitali mettendo insieme piccoli contributi attraverso le società per azioni. Molte imprese abbisognano per essere impiantate di capitale superiore a quello che si può trovare nelle mani del più ricco degli individui. Mill sostiene che nessun imprenditore da solo avrebbe potuto costruire una ferrovia tra Londra e Liverpool, mentre il governo avrebbe potuto fare sia l'una che l'altra cosa: e nei paesi in cui la pratica della cooperazione è agli inizi non si può contare che sul governo per quelle imprese che richiedono un forte accentramento di mezzi, perché il governo può procurarseli mediante la tassazione obbligatoria. Tuttavia l'azione del governo nel condurre l'attività industriale rappresenta una delle soluzioni meno opportune. Vi sono imprese che un singolo imprenditore sarebbe anche in grado di compiere, ma non con continuità: come il servizio postale attraverso piroscafi. Vi sono poi casi nei quali si richiede all'impresa la garanzia di un grosso capitale, versato per dare sicurezza al pubblico circa l'adempimento degli impegni finanziari: come il caso delle banche e delle

assicurazioni.

Un altro vantaggio dell'amministrazione in forma di società per azioni è l'elevata pubblicità delle operazioni che vengono compiute grazie alla pubblicazione annuale dei bilanci. Diversamente la forma di amministrazione individuale, rispetto a quella societaria, presenta il vantaggio del maggiore interesse e coinvolgimento degli amministratori al buon esito dell'impresa.

L'amministrazione di una società per azioni è affidata a dipendenti stipendiati. Mill sostiene che le prestazioni dei dipendenti stipendiati siano qualitativamente inferiori in confronto a quelle di persone direttamente interessate nell'attività. La buona gestione di un'impresa industriale richiede due qualità distinte fra loro: la fedeltà e lo zelo. È possibile assicurarsi la fedeltà di direttori stipendiati riducendo il loro lavoro ad un certo numero di regole fisse, così che la violazione delle stesse diventi un fatto osservabile soggetto a responsabilità come ad esempio la perdita dell'impiego.

È necessario che la mente di chi dirige l'impresa sia costantemente concentrata su di essa, e che escogiti continuamente sistemi per ottenere un profitto maggiore o per ridurre le spese. Difficilmente c'è questo tipo d'interessamento da una persona che conduce l'impresa come dipendente stipendiato e a profitto di qualcun altro.

Nel caso di una grande azienda, in grado di offrire stipendi elevati tali da attrarre una classe di candidati di livello superiore alla media, è possibile scegliere per l'amministrazione generale e per tutte le occupazioni specializzate subordinate persone dotate d'intelligenza e preparazione tali da compensare il loro minore interesse nei risultati economici dell'azienda. Non è necessario che le persone impiegate nell'amministrazione, sia nelle mansioni superiori che in quelle subordinate, debbano essere pagate con stipendi fissi: anzi esistono vari modi per collegare gli interessi degli impiegati con il successo finanziario dell'azienda, ed esistono una serie di posizioni intermedie fra quella di chi lavora in proprio e quella di chi lavora a giornata a settimana o ad anno per una somma fissa. Esiste il metodo del cosiddetto lavoro a cottimo di cui è nota la maggiore efficienza, scrive Mill, al punto che gli imprenditori vi ricorrono quando il lavoro è suddivisibile, senza che ci sia una sorveglianza troppo stretta per impedire cali di efficienza. Per gli amministratori di società per azioni e dei funzionari con mansioni di sovrintendenza di controllo si cerca di collegare i loro interessi a quelli degli imprenditori, dando loro una parte dello stipendio, sotto forma di una percentuale sui profitti. Si crea così un interesse personale che non è paragonabile a quello del proprietario del capitale, ma è un buon incentivo che unitamente ad una buona preparazione porta la qualità del servizio di amministrazione ad un livello superiore a quello che la maggior parte dei padroni sono in grado di rendere personalmente. Per Mill sono i risultati pratici, all'interno di una situazione di libera concorrenza a dimostrare se sia più conveniente un'azienda a capitale individuale o una società per azioni: infatti, l'impresa più efficiente ed economica riuscirà a vendere

a prezzi più bassi dell'altra.

Ovviamente, la possibilità di sostituire il sistema di produzione su larga scala a quello su piccola scala dipende dall'estensione del mercato, da una popolazione fiorente e dalle possibilità di esportazione. Ed è, inoltre, favorito dal procedere dell'accumulazione del capitale. Nei paesi dove esistono mercati estesi, garanzie di sicurezza e iniziativa commerciale, un incremento annuo del capitale e grossi capitali concentrati nelle mani di privati, si sviluppa la tendenza a sostituire i grandi stabilimenti a quelli piccoli.

Nell'Inghilterra di Mill si assiste a un'incessante sviluppo degli stabilimenti industriali e al sorgere di negozi e di magazzini per condurre anche il commercio al minuto su larga scala. Questi ultimi vendono a prezzi migliori rispetto ai piccoli commercianti, grazie alla divisione del lavoro e al risparmio di lavoro, possibile nelle transazioni commerciali condotte su larga scala, poiché fare un grande acquisto costa meno che farne molti piccoli.

Tuttavia, dove i concorrenti sono pochi essi finiscono in genere per accordarsi e non farsi concorrenza. Possono fare a gara per ridurre i prezzi, per rovinare un nuovo candidato che tenta di inserirsi nel mercato, ma, non appena questi riesce a rafforzare la propria posizione, finiscono in genere per accordarsi con lui.

Mill, contrariamente a Say, non distingue la figura dell'imprenditore da quella del capitalista: anzi, trattando dei profitti di capitale parla indistintamente dell'imprenditore e del capitalista, lamentando la carenza di un appropriato vocabolo nella lingua inglese diversamente da quella francese per la quale vale il termine *entrepreneur*. Egli definisce i profitti del capitale come i guadagni della persona che anticipa le spese della produzione, che dal fondo in suo possesso paga i salari dei lavoratori o li mantiene durante il lavoro; che fornisce i necessari edifici, materiali e strumenti o macchine; ed alla quale appartiene il prodotto, di cui essa può disporre a suo piacere. Dopo che è stata reintegrata la sua spesa rimane un'eccedenza che costituisce il suo profitto, cioè il reddito netto del capitale. È la remunerazione dell'astinenza. Dei guadagni che il possesso del capitale consente soltanto una parte equivale all'uso del capitale e cioè quanto una persona solvibile sarebbe disposta a pagare per averlo in prestito. Questo è l'interesse: ciò che una persona può ottenere grazie all'astensione del consumo immediato del proprio capitale e consentendo che venga usato da altri. La remunerazione che si ottiene per l'astinenza è misurata dal saggio corrente dell'interesse, da non confondere con il saggio di profitto, con garanzia primaria, tale da escludere l'eventualità di perdere il capitale. Il saggio di profitto è maggiore del saggio d'interesse e l'eccedenza è in parte il compenso per il rischio. Quando il capitalista presta il capitale su garanzia primaria non incorre in alcun rischio. Ma se intraprende degli affari per conto proprio espone sempre il proprio capitale ad un certo pericolo di perdita totale o parziale e quindi deve essere compensato per questo pericolo che altrimenti non correrebbe; deve inoltre essere ripagato per il

tempo ed il lavoro che vi dedica. Il controllo che dell'attività produttiva viene di solito esercitato dalla persona che fornisce tutti, o parte dei fondi, con i quali essa viene condotta e che è la sola o la maggiore interessata nel risultato. I profitti lordi del capitale, cioè i guadagni per coloro che forniscono i fondi per la produzione, devono bastare per tre scopi: devono costituire un compenso sufficiente per l'astinenza; un compenso sufficiente del rischio e una remunerazione sufficiente del lavoro e delle capacità per l'opera di sovrintendenza o direzione dell'azienda. L'astinenza o il desiderio effettivo di accumulazione dipende dal valore relativo che in una data società viene attribuito al presente e al futuro e differisce da società e civiltà. Esso deve fornire al proprietario del capitale un compenso per l'astensione dal consumo tale che, in quel dato luogo e tempo, rappresenti per lui un movente sufficiente a indurlo ad astenersi dal consumo, in caso contrario il capitale verrebbe ritirato dalla produzione e consumato improduttivamente.

Il rischio dipende dalla sicurezza di proprietà nelle diverse forme di società: dove la proprietà è in costante pericolo a causa di governi tiranni, allora il saggio di profitto richiesto per rinunciare al godimento immediato deve essere considerevole. La diversità del rischio da luogo a diversità di profitti.

Il capitale può essere preso a prestito; ossia appartenere a qualcuno che non si assume i rischi o la cura degli affari dell'azienda e in tal caso il prestatore o proprietario è la persona che pratica l'astinenza e che viene remunerata dall'interesse che le viene pagato, mentre la differenza tra interesse e profitto lordo compensa l'attività e i rischi dell'imprenditore. Qualche volta il capitale viene fornito dal socio dormiente il quale condivide i rischi dell'impiego di capitale ma non le preoccupazioni e il lavoro della gestione e che riceve una quota convenuta dei profitti lordi. Talvolta la stessa persona fornisce il capitale e si assume il rischio, conducendo l'azienda esclusivamente a suo nome, mentre l'amministrazione viene affidata ad un'altra persona stipendiata. Tuttavia, l'amministrazione condotta da dipendenti stipendiati che non hanno altro interesse nel risultato all'infuori di quello di conservare il proprio stipendio è inefficiente e la prudenza, osserva Mill, consiglia di legare parte della remunerazione ai profitti (il che riduce il caso di a quello del cosiddetto socio dormiente). Oppure la stessa persona può possedere il capitale e condurre l'azienda aggiungendo all'amministrazione del suo capitale quella di altri capitali che i proprietari siano disposti ad affidarle.

Vediamo da dove deriva il profitto. Il capitalista anticipa le spese, inclusa la remunerazione del lavoratore, e riceve tutto il prodotto e il suo profitto consiste nell'eccedenza del prodotto sulle anticipazioni; il suo saggio di profitto è il rapporto in cui l'eccedenza sta con l'aumentare speso. I due elementi dai quali dipendono i guadagni dei capitalisti sono la grandezza del prodotto, cioè la capacità produttiva del lavoro e la parte di questo prodotto che è ottenuta dai lavoratori stessi, cioè il rapporto nel quale la remunerazione dei lavoratori sta con l'ammontare del loro prodotto. Quindi

il saggio di profitto dipende dai salari e aumenta quando i salari diminuiscono e diminuisce quando i salari aumentano.

Concludiamo con uno sguardo veloce al concetto di stato stazionario teorizzato da Mill. Egli sostiene che quando un paese ha raggiunto la produzione in rapporto al livello esistente della conoscenza tecnica, con un ricavo che corrisponde all'intensità media del desiderio effettivo di accumulazione ha raggiunto lo stato stazionario; lo stato cioè nel quale non vi saranno ulteriori aumenti di capitale, a meno che non abbia luogo o un qualche miglioramento delle tecniche produttive o un aumento dell'intensità del desiderio di accumulazione. Nello stato stazionario, anche se il capitale nel suo complesso non subisce aumenti, alcuni diventano più ricchi altri più poveri. Quelli dotati di una capacità di pensare al futuro inferiore alla media s'impoveriscono, il loro capitale si esaurisce e lascia il posto ai risparmi di coloro che sono dotati di un desiderio effettivo di accumulazione superiore alla media. Questi ultimi diventano i naturali compratori dei terreni, delle manifatture e degli altri mezzi di produzione che prima erano di proprietà dei loro compatrioti meno previdenti.

Riferimenti bibliografici capitolo V

J.S. MILL, *Principi di economia politica*, Torino, Utet, 1954.

A. RONCAGLIA, *La ricchezza delle idee. Storia del pensiero economico*, Roma-Bari, Laterza, 2001.

CAPITOLO VI – MARX E LA FIGURA IMPRENDITORIALE

1. RIVOLUZIONE INDUSTRIALE E SVILUPPO TECNOLOGICO

Come già accennato nel capitolo dedicato a Saint-Simon, i primi decenni dell'Ottocento si caratterizzano per un'incessante progressiva serie di scoperte tecnico-scientifiche, che apportano fondamentali modifiche alle consuetudinarie tipologie lavorative europee.

Rilevanti risultano i progressi nell'industria mineraria e metallurgica mentre si diffonde rapidamente l'impiego di telai meccanici nell'industria tessile.

Nel 1774 Krompton inventa un congegno, denominato "ruota che fila nel bosco", capace di sostituire il lavoro di 100 operai; il macchinario viene perfezionato nel 1789 da Kennedy e chiamato "mule". In seguito a queste innovazioni per la prima volta il filato supera la domanda dei tessitori. Nel 1785 è, inoltre, ideato il primo telaio meccanico per opera di Cartwright.

Rilevante è al contempo il progresso nell'industria metallurgica e mineraria di questi decenni: Henry Cort si deve il metodo del puddellaggio quando nel 1784 idea un forno a riverbero dove bruciare carbone coke senza che questo materiale venga a contatto con la ghisa. Il riscaldamento viene cioè prodotto dai gas emessi dalla combustione all'interno di un focolare laterale e successivamente riverberato sulla suola del forno in cui è contenuta la ghisa. Il macchinario è in seguito perfezionato da Baldwin Rogers nel 1818 e da Hall nel 1830.

Nel 1819, l'ingegnere de Gallois, dopo aver soggiornato in Inghilterra per studiare i procedimenti produttivi in uso all'interno del paese, introduce in patria il sistema lavorativo dei minerali di ferro carbonato e, ottenuto il congedo, crea la Compagnie des Mines de Fer de Saint-Etienne. Nel 1837 Faber du Faur idea a Wasseraufingen un metodo di puddellaggio della ghisa mediante l'impiego dei gas emessi dall'altoforno. In questo modo la struttura fusoria viene utilizzata anche per la diretta produzione del ferro senza bisogno di combustibile. Il nuovo metodo nel 1842 risulta adottato in diversi impianti in Germania, in Svizzera, in Austria e in Francia. Nel 1832, inoltre, sempre Faber de Four, a Wasseraufingen, inizia a sperimentare il riscaldamento dell'aria mediante i fumi emessi dalla bocca del forno. In seguito il procedimento è applicato presso gli altiforni di Fichtelgebirge, Weiherhammer, Bodenwöhr e all'altoforno così come all'affineria di Königshütte.

La diffusione di macchinari atti ad accelerare i ritmi lavorativi e a incrementare gli importi produttivi rivoluziona sistemi di produzione consolidati nonché i rapporti sociali a questi sottesi.

I rapidi mutamenti economici e sociali apportati dall'introduzione della nuova tecnologia

danno luogo a dibattiti politici ed economici generando al contempo crisi di sovrapproduzione e saturazione dei mercati con conseguente intensificarsi di tumulti operai.

2. LA CLASSE OPERAIA

Nel corso dei secoli XIX e XX la classe operaia diviene progressivamente consapevole di se stessa.

Verso la metà del Settecento, d'altra parte, le condizioni di vita tendono a peggiorare in seguito all'aumento della popolazione. Il fenomeno tocca le zone centro-orientali dell'Europa solo nel corso del secolo successivo ma è comunque da considerarsi di particolare importanza in tutto il continente, tanto da essere preso in considerazione dai più importanti economisti dell'epoca, *in primis* da Malthus che individua proprio nella crescita demografica uno dei peggiori limiti al benessere. L'aumento della popolazione dà luogo a città malsane, spesso caratterizzate dalla presenza di crimini e da accattonaggio.

La solidarietà di classe, tuttavia, non è ancora risentita, anzi si può ancora parlare in questo periodo della cosiddetta solidarietà verticale, ovvero quella che lega non ai consimili, quanto al padrone, interpretato come unico potenziale fautore di progresso e di miglioramenti.

Con l'affermarsi dell'organizzazione di fabbrica, imperniata sull'impiego della macchina a vapore, sull'esigenza di contenimento dei prezzi e, quindi, dei costi, si verificherà progressivamente comunque anche un fenomeno di presa di coscienza, ma al riguardo occorre ricordare la gradualità dell'evento, dato anche il considerevole numero di manifatture ancora a domicilio.

La coscienza di classe, pertanto, tende ad affermarsi lentamente e su spinta più di gruppi esterni che per naturale e insita consapevolezza. Se, per esempio, in Inghilterra hanno a questo proposito un ruolo determinante certi circoli religiosi non conformisti, in Italia e nei paesi caratterizzati da una tarda industrializzazione è l'esempio straniero e la formazione nel 1864 del movimento internazionale della classe operaia a coinvolgere gli animi nazionali.

La lotta è quasi ovunque principalmente condotta dai sindacati, i primi dei quali nascono tra il 1824 e il 1834, eccetto che in Francia, dove la legge Le Chapelier del 1791 proibisce le coalizioni nonché qualsiasi forma di aggregazione professionale. Ogni operaio, inoltre, deve essere dotato di un carnet su cui appuntare giornalmente un giudizio relativo alla condotta. Ancora, d'altra parte, nel 1830 le rivolte parigine vedono alleate la classe operaia e quella borghese, che porta alla nomina di Luigi Filippo.

Estremamente repressiva risulta analogamente la politica tedesca, tanto che le prime associazioni germaniche operaie hanno luogo in esilio, in Svizzera, in Francia e a Londra. La Germania conta ancora, inoltre, una forte classe nobiliare e solo con l'avvento del partito

Socialdemocratico vanta un vero movimento popolare.

Comunque in tutti i paesi europei i partiti operai si formano all'incirca nel medesimo periodo, a partire dai decenni Settanta-Novanta del XIX secolo.

3. LA CRITICA DI KARL MARX

In questo contesto testé accennato deve essere considerato il pensiero di Karl Marx (1818-1883).

Ebreo convertitosi in seguito al cattolicesimo, Marx consegue un Dottorato in filosofia in Germania, ma successivamente non trova impiego in patria a causa delle sue posizioni politiche. Si trasferisce, quindi, prima a Parigi poi a Bruxelles, e, da qui espulso, a Londra, dove vive per 33 anni fino alla morte lavorando presso la biblioteca del British Museum.

Nel 1848 scrive il *Manifesto del Partito comunista*, mentre durante tutta la vita presta costante attenzione allo studio del capitalismo, cui dedica la sua principale opera, ovvero *Il Capitale*.

Com'è risaputo Marx può essere identificato principalmente con un filosofo e le stesse sue idee in campo economico rispecchiano il suo abituale approccio alla storia applicato all'economia.

In Marx la storia non procede in modo ciclico ma in modo lineare e progressivo determinato dalla triade Tesi (idea dominante in quel periodo), Antitesi (suo opposto) e Sintesi (scaturisce da conflitto tra tesi e antitesi ed è la tesi del periodo successivo), ovvero le 3 forze di natura ideologica che Marx deriva da Hegel

Nel pensiero marxiano è nello studio delle idee che si possono scoprire le leggi della storia, che risulta a sua volta una catena ininterrotta di idee, che man mano si avvicinano sempre più alla realtà.

Sempre influenzato da Hegel, Marx ritiene, quindi, che per investigare la storia occorra la dialettica, identificando con questa denominazione un processo infinito di evoluzione.

Tuttavia, al contrario di Hegel, per Marx non è nel mondo delle idee che si verifica il cambiamento, che egli identifica con un conflitto perenne, ma in quello della materia.

Per questo motivo la sua teoria è ricordata come "Materialismo dialettico".

Nel pensiero marxiano gli uomini entrano tra di loro in rapporti predeterminati, non volontari, in un grado di produzione che corrisponde al grado di sviluppo delle loro forze materiali. L'insieme di queste forze di produzione costituisce la struttura economica della società, ovvero la base sulla quale si eleva la struttura giuridica, politica e alla quale corrisponde la coscienza sociale. È l'essere sociale degli uomini che determina la loro coscienza e non il contrario.

A un certo punto le forze produttive materiali entrano in contraddizione con i rapporti di produzione, cioè con i rapporti di proprietà (che ne sono espressione giuridica). Questi rapporti

non sono più occasione di sviluppo ma divengono catene tanto da scatenare sulla base di queste premesse quella rivoluzione sociale che cambierà tutta la sovrastruttura.

Seguiamo il ragionamento di Marx:

1. Durante il periodo medievale più antico i rapporti di produzione erano adeguati alle forze esistenti. A un certo punto lo sviluppo della tecnologia agricola, dei commerci e l'inizio delle manifatture non trovano più armonia con i rapporti sociali. Dalla lotta di classe nascono, quindi, nuove relazioni di produzione, ovvero il capitalismo

2. Il capitalismo all'inizio permette armonia e eccezionale incremento di produzione; tuttavia anche il capitalismo porta in sé i germi della propria distruzione che si manifestano con il cambiamento delle forze di produzione.

Per il futuro, quindi, Marx prevede che debba emergere un nuovo rapporto, il socialismo, e da questo a sua volta un ultimo stadio, il comunismo.

- Nel Socialismo il proletariato espropria i mezzi di produzione agli espropriatori (capitalisti).
- Delle abitudini nate con il capitalismo si conserva ancora il compenso per i lavoratori, mentre ciascuno, però, contribuisce allo sviluppo economico secondo la propria abilità e riceve un compenso secondo il proprio contributo.
- Nel Comunismo le persone sono incentivate al lavoro in modo autonomo, senza ausiliari incentivi materiali o monetari. Questa fase porta alla scomparsa delle classi e dello stesso Stato. Ciascuno, inoltre, contribuisce allo sviluppo secondo la propria abilità, ma consuma secondo i propri bisogni.

In questa teoria occorre sottolineare che le forze di produzione giocano un ruolo chiave, ovvero quello di determinare alla lunga i rapporti di produzione nella società e, quindi, la sua struttura istituzionale.

Le varie strutture si susseguono, infatti, secondo la logica del processo tecnologico: il feudalesimo è individuata, per esempio, come la struttura più adatta al frantoio azionato a mano, mentre il capitalismo si rapporta al frantoio a vapore.

Il processo tecnologico crea, inoltre, le condizioni perché si passi dal frantoio a mano a quello a vapore facendo sì che i rapporti di produzione lascino spazio a rapporti più adeguati.

Ogni società risulta, pertanto, composta da 2 aspetti:

1. Le forze della produzione costituiscono la tecnologia impiegata dalla società per produrre i beni materiali sono mutevoli e dinamiche; esse si manifestano nell'abilità dei lavoratori, nella loro conoscenza scientifica, negli strumenti e nei beni capitali e possono essere definite l'antitesi.

2. I rapporti di produzione sono le regole del gioco, i rapporti tra una persona e un'altra; sono di natura statica, vincolati al passato dalla "sovrastruttura sociale" (arte, musica, filosofia, religione, ecc...); possono essere identificati con i rapporti sociali, i rapporti di proprietà, e, quindi, con la tesi.

I rapporti di produzione che si sono determinati attraverso l'evoluzione storica costituiscono il modello istituzionale all'interno del quale possono essere prese decisioni di tipo economico. Con il passare del tempo le forze di produzione, ovvero la tecnologia, non trovano più appropriati i rapporti sociali, cioè le istituzioni: questa contraddizione si manifesta nella lotta di classe.

Pertanto Marx ritiene che le lotte di classe diverranno così intense da dare luogo a una rivoluzione sociale, da cui scaturirà la sintesi (ovvero nuovi rapporti di produzione adeguati alle forze di produzione).

È da notarsi, peraltro, che l'introduzione delle macchine comporta una profonda frattura all'interno della società separando in 2 gruppi coloro che detengono i mezzi di produzione e coloro che lavorano con tali mezzi. Le tensioni sociali scaturite da questa contraddizione avrebbe avuto fine grazie alla vittoria del comunismo.

Si noti al riguardo come, quindi, nella teoria marxiana non si riscontrano più le tre classi in cui i Classici usavano dividere la società, ma solo 2 classi, quali quella dei capitalisti imprenditori e quella della manodopera.

Tuttavia, nella sua analisi, Marx utilizza alcuni strumenti analitici tipici dell'economia classica e in particolare dell'economia ricardiana, quali

1. Teoria del costo del lavoro per determinare i prezzi
2. Neutralità della moneta
3. Rendimenti costanti nell'industria
4. Rendimenti decrescenti nell'agricoltura
5. Mercati a concorrenza perfetta
6. Homo oeconomicus calcolatore e razionale

Come sottolinea Schumpeter Marx, così come Ricardo, riesce, inoltre, a riconoscere un quarto tipo di reddito, ovvero quel reddito percepito dall'industriale in via del tutto temporanea conseguente alla prima introduzione nel processo economico di una nuova invenzione, di un nuovo macchinario.

Tra i classici e Marx si denotano profonde differenze soprattutto, quindi, per quello che concerne l'atteggiamento nei confronti del capitalismo, che Marx non giudica più armonico, come era, invece, per Ricardo; per Marx, infatti, il protagonista è sempre il capitalista, ma se il suo agire per Ricardo porta al bene comune, per Marx porta alla sua distruzione.

Al riguardo Marx accusa l'economia classica anche per aver accettato i mercati come dati di fatto senza valutare gli effetti indotti sulle persone.

Già nel 1844, all'interno dell'opera *Manoscritti economico-filosofici*, scoperti e pubblicati postumi nel 1932, Marx è convinto, infatti, che sono da ritenersi alienazioni tutte le transazioni di mercato in quanto in ogni transazione una o più persone vendono il proprio tempo a qualcun altro alienando la realizzazione della propria identità.

Rispetto all'economia classica Marx modifica anche l'approccio metodologico: se, infatti, nell'economia ortodossa si analizzano le parti per arrivare al tutto (imprese, famiglie, ecc.) Marx parte dal tutto, dalla società nel suo complesso, per arrivare alle parti, in quanto nel suo pensiero è il tutto a determinare le parti.

Accusa, inoltre, la religione di rafforzare a sua volta questa alienazione distogliendo i singoli dall'attenzione ai conflitti che stanno sviluppandosi tra tecnologia e inadeguatezza della struttura sociale. Per tale motivo Marx usa denominare la religione "oppio dei popoli".

4. L'IMPRENDITORE QUALE SFRUTTATORE

Come accennato, per Marx il capitalismo è formato da 2 classi: quella dei Capitalisti e quella dei Proletari. Marx non accenna, infatti, alla figura dell'imprenditore ma la comprende in quella del capitalista, perseverando in tal modo in quella convinzione che abbiamo notato come tipica dei classici relativa all'inscindibilità tra figura dell'imprenditore e detentore dei capitali. Questa concezione, incapace di cogliere l'antagonismo esistente tra capitalista e imprenditore, sarà, peraltro, giudicata da Schumpeter come un errore fondamentale che va a inficiare l'intero sistema teorico marxiano.

Addentrando comunque in quest'ultimo si deve innanzitutto sottolineare come i rapporti tra le due classi, Capitalisti e Proletari, siano dettati dalle remunerazioni.

In particolare Marx si concentra sui valori di scambio per spiegare quali siano le fonti dei redditi da proprietà. Spiega, quindi, i prezzi delle merci prodotte con il lavoro nonché il prezzo con cui viene remunerato il lavoro.

Occorre precisare al riguardo che per Marx prima del capitalismo i beni erano prodotti per il loro valore d'uso e consumati da chi li produce. Durante il capitalismo, invece, i beni sono prodotti dai capitalisti per il loro valore di scambio. Conseguentemente per comprendere il capitalismo occorre valutare le relazioni di scambio tra classi e, quindi, il rapporto salariale.

Secondo Marx, inoltre, le relazioni sono sì quantitative ma anche qualitative, cioè di tipo sociale. Anzi a Marx non interessa tanto mettere in luce le relazioni quantitative, ma proprio quelle sociali. La stessa determinazione dei prezzi gli è utile perché può mettere in luce le relazioni sociali.

A questo scopo Marx idea una propria teoria del Valore-lavoro, secondo la quale la quantità di lavoro disponibile all'interno di una società è una quantità omogenea, che denomina lavoro astratto.

In questo modo la produzione di una merce richiederebbe una quantità di lavoro astratto e il suo prezzo equivarrebbe a questa quantità.

Peraltro, per Marx le merci sono cristalli di lavoro mentre il prezzo, ovvero il valore, è determinato dal lavoro che esse contengono.

Il valore del lavoro viene a dipendere, pertanto, dal tempo necessario alla sua produzione, cioè dal tempo necessario a fornire alla forza-lavoro i mezzi perché questa sopravviva e si riproduca per dare luogo a una generazione successiva: gli standards salariali tendono, infatti, alla sussistenza, soglia sotto la quale i salari non possono scendere.

Le differenze salariali dipendono, invece, dalla quantità di lavoro di addestramento occorrente per quella manodopera.

Per ovviare al problema del lavoro qualificato (abilità) Marx riduce, tuttavia, il livello di astrazione, proponendo di misurare la quantità di lavoro richiesta dalla produzione di un bene attraverso il “tempo di lavoro socialmente necessario” ovvero di considerare il tempo di lavoro impiegato da un lavoratore con un livello medio di abilità.

Eventuale abilità superiore sarebbe, quindi, da considerarsi in base all'unità di misura dell'abilità media. Se cioè un lavoratore produce il 100% in più egli avrebbe un valore doppio.

Peraltro, a questo riguardo risulta facilmente riconoscibile come Marx in linea con Ricardo consideri il capitale come lavoro accumulato.

Il tempo di lavoro necessario per produrre un bene equivarrebbe alle ore di lavoro effettuate nella produzione diretta più le ore di lavoro effettuate nella produzione del capitale andato distrutto nel processo di produzione.

Invece, Marx non tiene conto degli interessi che si dovrebbero pagare sul fondo usato per il bene capitale in seguito al tempo che intercorre per il suo uso.

Analogamente solo nel III volume approfondisce il tema dell'influenza dei profitti nella determinazione del prezzo, problema che riprende ancora una volta da Ricardo, arrivando a determinare che il prezzo dipende dai rapporti capitale/lavoro esistenti nelle varie industrie e che le industrie a più alta intensità di capitale produrranno beni che avranno nel prezzo una maggiore incidenza dei profitti.

Alla luce di queste considerazioni, per comprendere appieno la figura dell'imprenditore-capitalista nel pensiero marxiano occorre soffermarsi un attimo sulla nota algebra marxiana, ovvero su una serie di equazioni che rendono esplicito il rapporto che secondo Marx intercorre tra merce, manodopera e imprenditore.

Occorre, inoltre, precisare che Marx presuppone la concorrenza perfetta in tutti i mercati e si concentra sui prezzi di lungo periodo determinati in modo concorrenziale.

Il valore di una merce è scomponibile in 3 parti

$$\text{Valore} = C + V + S$$

o C = capitale costante = spesa che i capitalisti sostengono per le materie prime e in seguito al costo di deprezzamento del capitale fisso (tutti i costi non da lavoro), come l'ammortamento delle attrezzature. Le macchine possiedono, infatti, lavoro incorporato ma danno un contributo passivo al processo produttivo.

Le spese per il capitale costante rendono, quindi, un capitale uguale a quello consumato: è costante (una macchina da 150 sterline darà 150 sterline).

o V = capitale variabile = somma delle spese sostenute per salari + quelle per gli stipendi

Le spese per V generano un ritorno di entità superiore.

Solo il lavoro crea, quindi, valore.

o S = plusvalore = ricavo lordo - (C + V)

Come agisce, quindi, l'imprenditore?

Egli acquista i fattori di produzione secondo il loro prezzo concorrenziale di lungo periodo e vende il prodotto finale al prezzo di equilibrio.

Il plusvalore non deriva da un prezzo non concorrenziale del lavoro o da una vendita del prodotto a prezzi superiori a quelli concorrenziali ma dal fatto che il lavoro impiegato in un processo produttivo crea un valore maggiore di quello per il quale viene remunerato.

È questa la sostanziale caratteristica che rende l'imprenditore uno sfruttatore della manodopera.

Il prezzo concorrenziale del lavoro nel lungo periodo equivale al tempo di lavoro socialmente necessario per produrre l'equivalente in termini di beni del salario reale.

Se occorre, quindi, lavorare 4 ore per acquistare i beni per vivere, il salario corrisponderà a 4 ore.

Le 4 ore lavorate in più ma non pagate (perché non comprese nel prezzo concorrenziale del lavoro nel lungo periodo) costituiscono il plusvalore.

Il saggio di plusvalore o saggio di sfruttamento conseguentemente risulta equivalere a $S1 = S/V$.

Il prezzo della merce prodotta in 8 ore nel lungo periodo equivale alla retribuzione di 8 ore, ma in realtà il salario è corrispondente a 4 ore.

Siccome i capitalisti detengono i mezzi di produzione il lavoratore può solo adeguarsi al prezzo del lavoro pattuito o non lavorare affatto. Il plusvalore, quindi, dipende dalla mancanza di controllo da parte del lavoratore sui mezzi di produzione.

Per di più, ovviamente, per aumentare il proprio profitto il capitalista cerca continuamente di aumentare il plusvalore allungando la giornata lavorativa o aumentando la produttività. Per agevolare ciò egli può innanzitutto effettuare cambiamenti tecnologici nella produzione di beni

consumati dai lavoratori aumentando l'intensità di capitale in un'industria, o per usare la terminologia marxiana, aumentando la "composizione organica del capitale". Questi cambiamenti determinano anch'essi un aumento nel saggio di plusvalore.

Tanto più, quindi, sarà alto il rapporto tra il plusvalore e le spese sostenute per il capitale variabile, ovvero tanto è più alto il saggio di plusvalore, tanto più l'industria sarà ad alta intensità di capitale.

Per ritornare alle formule algebriche

Se

1. Il saggio di Profitto = $P = S / (C+V)$

2. La composizione organica del capitale = intensità di capitale in un'industria : $Q = C / (C+V)$

3. Saggio di profitto = $P = S1 (1-Q)$

Giunto il ragionamento a questo punto, non bisogna dimenticare che Marx presuppone che nel lungo periodo e in concorrenza perfetta il saggio di plusvalore sarebbe diventato equivalente, cioè uniforme in tutte le aziende, così come il saggio di profitto, in quanto un eventuale aumento in un settore avrebbe spostato in quel dato settore i capitali e le risorse ristabilendo nel lungo periodo l'uniformità del saggio.

In base a questo principio anche Q dovrebbe, quindi, venire a equivalere in ogni industria ma non è così. Marx presuppone, infatti, che Q sia uguale nei primi 2 volumi de *Il Capitale*, nel III Volume, invece, cerca di risolvere la questione non dando per scontato Q uniforme ma non riesce nell'operazione.

Il problema è, peraltro, noto come "problema della trasformazione" in quanto Marx nel II volume cerca di trasformare il valore delle merci nei prezzi di mercato per risolvere il problema della differenza di intensità di capitale tra le varie industrie.

La teoria del valore-lavoro di Marx non spiega, quindi, l'allocazione delle risorse e la formazione dei prezzi in un sistema economico moderno.

5. IL RUOLO DI MACCHINARI E TECNOLOGIA

Nel pensiero marxiano le macchine giocano implicitamente un ruolo principale nel coadiuvare l'imprenditore nell'azione di sfruttamento della manodopera.

Tra le loro caratteristiche dobbiamo ricordare innanzitutto che esse

- o permettono un aumento di produttività;

- o stabiliscono il ritmo del lavoro umano, che non dipende più da abilità e dall'iniziativa individuali;

- o consentono una riduzione dei tempi produttivi causando conseguentemente un abbassamento dei costi e del valore delle merci (cioè il tempo di lavoro immesso in esse);

- o a sua volta la riduzione del prezzo delle merci abbassa il numero di ore necessarie alla produzione dei mezzi di sussistenza, e, quindi, i costi salariali, permettendo una crescita del plusvalore.

Pertanto, Marx confuta ancora una volta il pensiero dei Classici i quali, distinguendo tra settore agricolo e comparto industriale, erano convinti che il progresso tecnologico avrebbe comportato un aumento di quantità di lavoro necessario alla produzione di beni di prima necessità, perché una maggiore richiesta di beni alimentari avrebbe determinato più alti costi di produzione e maggiore lavorazione delle terre.

Ricordiamoci che per Smith le macchine non comportano, infatti, una sostituzione del lavoro umano, ma piuttosto smembrano i tradizionali e vecchi mestieri apportando una differenziazione del lavoro tanto che per il pensatore scozzese alla divisione del lavoro risulta conseguente un incremento occupazionale.

Analogamente Ricardo crede che la meccanizzazione avrebbe permesso di compensare i rendimenti decrescenti del comparto agricolo, elevando i profitti e permettendo, quindi, una maggiore accumulazione di capitale.

Per Marx, invece, i macchinari necessariamente comportano quella che egli definisce "Disoccupazione tecnologica": la stessa produzione di macchinari può dare luogo alla richiesta di manodopera nelle industrie che producono macchine ma questa occupazione è momentanea e destinata anch'essa a essere sostituita da macchine.

Con l'impiego dei macchinari cresce, pertanto, quello che egli definisce "l'Esercito di riserva dei disoccupati".

Vediamo di cosa si tratta e perché esso si formi.

Innanzitutto l'Esercito si crea in seguito a due tipi di reclutamento:

1. Reclutamento diretto, ovvero per sostituzione dei lavoratori con le macchine. In cerca del profitto gli imprenditori sostituiscono il lavoro manuale sempre con più moderne macchine e i lavoratori non riescono a farsi assorbire in altri settori.

2. Reclutamento indiretto: a causa di nuovi ingressi nella forza lavoro. Ragazzi e casalinghe che cercano lavoro non lo trovano andando a ingrossare le fila dei disoccupati insieme a piccoli imprenditori schiacciati dalla concorrenza.

Specifichiamo, peraltro, che la dimensione dell'esercito varia a seconda della fase di ciclo economico: in una fase di accumulazione di capitali e di espansione dell'attività economica i salari

aumentano, l'esercito si riduce, calano i profitti; per ripristinare i profitti il lavoro è sostituito con le macchine dando luogo a disoccupazione. Quest'ultima porta un abbassamento dei salari e un nuovo aumento dei profitti.

Ogni tendenza ascendente dei salari sarebbe, quindi, controbilanciata da un accrescimento degli investimenti in macchinari sostitutivi della forza lavoro.

Peraltro, Marx, al contrario dei Classici non crede alla legge di Say e sostiene, pertanto, che la disoccupazione tecnologica si perpetui.

6. CADUTA TENDENZIALE DEL SAGGIO DI PROFITTO

Marx crede che nel tempo la concorrenza sul mercato dei beni e sul mercato del lavoro avrebbe aumentato la composizione organica del capitale portando a una riduzione dei saggi di profitto.

Il saggio di profitto varia, infatti, con il plusvalore e inversamente alla composizione organica del capitale:

$$P = S' (1-Q)$$

Pertanto, se il plusvalore non si modifica nel tempo, il saggio di profitto (P) diminuirà con l'incremento nella composizione organica del capitale.

Marx ipotizza, quindi, il verificarsi di alcune condizioni

1. Nel Mercato del lavoro: il capitalista è portato per sua natura all'accumulazione dei capitali. In questa condizione in un primo momento si attiva per un aumento del capitale variabile e, pertanto, un aumento di lavoro, una riduzione dell'esercito dei disoccupati e salari più alti. Salari più alti significano un plusvalore più basso e, quindi, un saggio di profitto più basso. A questo punto il capitalista è tentato di sostituire il lavoro con macchinari e incrementare così la composizione organica del capitale: se il saggio di plusvalore rimane invariato il saggio di profitto scende ulteriormente.

2. Nel Mercato dei beni: per vendere il bene prodotto a un prezzo più basso e concorrenziale i capitalisti tenderanno a cercare di ridurre i costi e, quindi, di diminuire il tempo di lavoro socialmente necessario per produrre una certa merce. A questo scopo l'imprenditore prova a introdurre nuove tecniche che in linea di massima presuppongono un aumento della composizione organica del capitale e quindi (se costante S', ovvero il plusvalore) una riduzione dei profitti.

Al riguardo è bene precisare che Marx conduce il ragionamento considerando S' costante, tuttavia, se la composizione organica aumenta e i salari si abbassano dovrebbe corrispondere un aumento di plusvalore (S') e, quindi, un aumento del saggio di profitto P.

Conseguentemente il saggio di profitto viene a dipendere dal tasso di variazione della composizione organica del capitale:

- se Q aumenta più velocemente del plusvalore il saggio di profitto cala;
- se Q aumenta come il plusvalore il saggio di profitto rimane invariato;
- se Q aumenta meno velocemente del plusvalore il saggio di profitto cresce nel lungo periodo.

Se ne adduce che l'accumulazione di capitale è abbinata allo sviluppo tecnologico, che riduce i costi e aumenta i profitti.

Nel lungo periodo il saggio di profitto P dipende, infatti, dal confronto tra il tasso di accumulazione e il tasso di sviluppo tecnologico.

L'elemento cruciale è, cioè, il tasso di sviluppo tecnologico. Riuscirà il tasso di sviluppo tecnologico a controbilanciare i rendimenti decrescenti indotti dall'accumulazione del capitale (ovvero la spesa per gli investimenti)?

A questo riguardo Marx si rende conto che una migliore organizzazione del lavoro, tempi di lavoro più lunghi e macchinari che allo stesso costo producano di più possano portare una crescita di plusvalore; non è detto, infatti, che un macchinario che produca di più abbia un più elevato costo monetario proprio perché la tecnologia permette di ridurre i costi e aumentare la qualità.

Giunge, quindi alla stessa conclusione dei Classici relativa all'abbassamento dei profitti senza, tuttavia, davvero riuscire a dimostrarla.

È, però, fermamente convinto della caduta dei profitti anche quale dimostrazione ed esito della mancata armonia del sistema. Nel sistema marxiano la caduta del saggio di profitto diviene prova delle contraddizioni tra forze e rapporti di produzione: i capitalisti stessi con il loro operare determinano il loro crollo.

Perché di crollo si tratta in Marx, mentre ricordiamo che per i Classici si parlava di tendenza allo stato stazionario.

7. LE CRISI ECONOMICHE

Nella teoria marxiana si specifica dettagliatamente la possibilità di crisi economiche. Vediamo in che modo queste si possono manifestare.

Innanzitutto, occorre premettere che per Marx il sistema capitalistico porta alla concentrazione del capitale.

La crescita di quantità di capitale in mano ad alcuni capitalisti porta, infatti, alla concentrazione

del capitale, alla crescita di alcune aziende e alla riduzione di concorrenza.

Inoltre, imprese di dimensioni superiori operano economie di scala riuscendo a divenire più competitive e a fare scomparire dal mercato le più piccole concorrenti: il capitale si centralizza nelle mani di pochi.

La concentrazione capitalista è, peraltro, agevolata dallo sviluppo del mercato del credito e di forme societarie di organizzazione degli affari.

D'altra parte, spiega Marx:

1. In un'economia di baratto si scambiano le merci per il loro valore d'uso: $M \rightarrow M$
2. In un'economia monetaria la moneta è, invece, l'intermediario degli scambi e serve comunque come merce per prendere altre merci per il loro valore d'uso. $M \rightarrow D \rightarrow M$
3. L'economia capitalista non è un'economia di baratto cui è stata aggiunta la moneta, ma è un'economia centrata sulla produzione di denaro: il profitto è lo scopo produttivo.

Con il denaro si otterrà, quindi, la possibilità di procurarsi maggiore denaro e, quindi, un profitto: $D \rightarrow M \rightarrow D'$ dove $D' - D = P$.

L'economia capitalista è orientata alla realizzazione di valori di scambio e non d'uso.

A questo riguardo Marx critica Ricardo per non aver distinto tra economia di baratto ed economia capitalista. Anche per Marx, infatti, in un'economia di baratto non si potrebbe verificare sovrapproduzione. In un'economia capitalista, invece, Marx riconosce alcune condizioni che portano alla crisi.

Quali sono queste condizioni?

1. FLUTTUAZIONI CICLICHE

- La caduta tendenziale del saggio di profitto.

Un'improvvisa accelerazione del progresso tecnologico può generare un ciclo economico.

1. Perché richiederebbe forza lavoro riducendo l'esercito industriale di riserva.
2. Porterebbe un aumento dei salari.
3. Quindi una diminuzione del saggio di profitto.
4. Una conseguente decelerazione nell'accumulazione di capitale.
5. Innescando una spirale depressiva per l'intero sistema economico.

A questa crisi Marx contrappone un principio autocorrettivo: dopo la crisi si sarebbe, infatti, generata una nuova espansione perché il contrarsi della produzione avrebbe rinfoltito l'esercito industriale e abbassato i salari aumentando nuovamente i profitti.

Questo genere di fluttuazioni economiche potrebbero, quindi, essere definite come cicli economici ricorrenti.

Altrettanto correggibile risulta il caso relativo alla

- Introduzione di nuova tecnologia a ondate irregolari nel tempo.

In questo caso le crisi sarebbero l'effetto di un processo irregolare di sviluppo tecnologico.

Un'accelerazione tecnologica potrebbe, infatti, dare luogo a un ciclo e ad altri in futuro man mano che le attrezzature si logorano e i beni capitali necessitano di essere cambiati immediatamente senza permetterne il graduale ammortamento.

La correzione in questo caso è legata alla distruzione dei valori capitali e all'obsolescenza tecnologica: attività ritenute durante la fase di espansione sconvenienti perché ormai troppo care tornerebbero a interessare gli imprenditori in quanto considerabili meno care durante il periodo di crisi depressiva.

2. CRISI DA SPROPORZIONE

In un regime capitalista Marx mette in dubbio la capacità del mercato di allocare le risorse tra i vari settori.

Se per Ricardo la "saturazione parziale", ovvero la sovrapproduzione di una singola industria era un fenomeno breve che non poteva intaccare il sistema, per Marx, invece, la disoccupazione generata dalla sovrapproduzione in seguito al contrarsi della domanda potrebbe creare un declino generale dell'attività economica: in questo caso Marx parla di crisi derivante da sproporzione tra domanda e offerta.

3. CRISI PUR ACCETTANDO LA LEGGE DI SAY

Abbiamo già accennato che nel pensiero marxiano gli imprenditori capitalisti per aumentare i profitti incrementano la composizione organica del capitale dando luogo a una riduzione del saggio di profitto P . A questa riduzione essi reagirebbero con una momentanea riduzione degli investimenti dando luogo a fluttuazioni e, quindi, a crisi.

CAPITOLO VII – LA RIFLESSIONE DI VEBLEN

Thorstein Veblen (1857-1929) è considerato il padre intellettuale di quel filone dell'eterodossia americana, spesso definita come "istituzionalismo".

Di famiglia norvegese impiantata nel Minnesota, studia con John Bates Clark, noto marginalista. Dopo essersi aggiudicato varie borse di studio arriva a dirigere il "Journal of Political Economy" presso l'università di Chicago. La sua carriera risulta, comunque, difficile, in quanto ama poco il capitalismo ed è a sua volta poco amato dagli accademici statunitensi.

Peraltro, Veblen non è considerato da tutti un economista, ma piuttosto uno sociologo e il suo pensiero non ha influenzato molto la teoria eterodossa.

Note sono diverse sue critiche alla teoria ortodossa, espresse soprattutto in *The place of science in Modern Civilization*, una raccolta di scritti relativi all'approccio metodologico della scienza economica.

L'obiettivo principale di Veblen consiste nell'abbattere la struttura teorica che la scienza economica si è data per ricostruire al suo posto una scienza sociale unificata, che sappia raccogliere apporti multidisciplinari di economia, antropologia, sociologia, ecc.

Secondo Veblen, infatti, la teoria economica ortodossa da Smith a Marshall si è erroneamente basata sempre sulla stessa ipotesi: ovvero il funzionamento sempre armonico del sistema.

Essa è, inoltre, ritenuta da Veblen teleologica e di conseguenza pre-darwiniana, in quanto descrive il sistema economico come indirizzato verso un fine, ovvero verso un equilibrio di lungo periodo, mai raggiunto dal punto di vista empirico ma formulato dall'analisi a priori. Il termine "predarwiniana" si riferisce in particolare all'interpretazione della teoria di Darwin come una teoria di riproduzione degli esseri umani meccanica, senza finalità o un disegno specifico.

Ulteriore critica espressa da Veblen alla teoria ortodossa è, inoltre, l'accusa di essere tassonomica, in quanto classifica le componenti economiche senza spiegarle e senza considerarne l'evoluzione e la trasformazione. Relativamente alla teoria dei prezzi, per esempio, Veblen critica il fatto che i Classici considerino stabili i gusti e la tecnologia.

1. I CAPITANI DI INDUSTRIA

Veblen muove un'ulteriore critica alla teoria ortodossa, accusandola di essere vincolata all'analisi degli usi alternativi delle risorse quando, invece, a suo giudizio, dovrebbe studiare l'evoluzione della struttura istituzionale, definendo come istituzioni quelle convenzioni e quelle convinzioni seguite in una data epoca.

Secondo Veblen occorrerebbe, infatti, analizzare il sistema economico in modo da mettere in luce le tensioni e gli antagonismi che sottintendono alla natura umana. Invita, quindi, a studiare

come gli istinti guidino l'uomo anche nelle attività economiche. A questo scopo riconosce 4 tipologie di istinto, quali l'istinto di parentela, di curiosità, di bravura, e, infine, l'istinto acquisitivo: i primi tre portano a opere buone, il quarto, invece, muove dalla natura egoistica e porta beneficio solo al singolo individuo.

Nel dettaglio secondo Veblen le attività industriali e tecnologiche muovono dai primi tre tipi di istinto, ovvero da un atteggiamento pragmatico e scientifico che ha sostituito quello cerimoniale, consistente in un comportamento statico e primitivo (che si manifesta per esempio attraverso tabù e totem propiziatori) tipico degli esseri umani delle origini.

L'atteggiamento che contraddistingue gli impieghi industriali e tecnologici è, invece, di natura dinamica.

Veblen riconosce, tuttavia, che anche durante l'epoca contemporanea si possano riscontrare comportamenti cerimoniali, in particolar modo negli impieghi finanziari, come ha modo di spiegare nell'opera *Theory of Business Enterprise* edita nel 1904 e ritenuto il suo maggiore contributo all'analisi economica.

Come si manifestano, quindi, questi comportamenti nel corso del tempo?

Nella fase preindustriale il lavoratore così come l'artigiano possiedono gli strumenti di lavoro e agiscono per bravura e istinto familiare.

Terminata, tuttavia, questa fase, il lavoratore non possiede più gli strumenti in quanto questi passano nelle mani del proprietario dell'impresa: all'istinto di parentela e di bravura si sostituisce quello acquisitivo.

Nasce così, secondo Veblen, una nuova figura professionale, ovvero quella dei capitani di industria che in un primo periodo optano per la concorrenza; poi accortisi dei pochi benefici di questa preferiscono adoperarsi per la creazione di società azionarie, di monopoli e cartelli, dando seguito a una serie di compartecipazioni agevolate dall'impiego del sistema creditizio.

In questo modo si forma un'unica grande unione d'interessi protetti, che agevolano proprietari assenteisti, capaci di guadagnare senza fare nulla.

Nella teoria vebleniana i capitani d'industria non sono ritenuti, quindi, in grado di portare sviluppo economico, in quanto essi cercano solo il profitto mentre lavoratori e ingegneri con spirito di bravura e parentela lavorano.

Confutando Smith, Veblen crede, quindi, che produrre beni e produrre un profitto siano due aspetti completamente distinti e tra di loro spesso in conflitto, dato che gli uomini d'affari alla ricerca del profitto non portano al bene comune, ma sono spesso addirittura deleteri in quanto promuovono il proprio interesse e non quello generale. In particolare, gli uomini d'affari sono ritenuti sabotatori dell'intero sistema e responsabili delle depressioni economiche.

Per questo motivo Veblen individua nel capitalismo molte discordie disconoscendone

l'assoluta armonia. Secondo le sue previsioni imprese agevolate dal monopolismo tenderanno, infatti, a comportarsi secondo una deliberata pigrizia proprio al fine di ottenere maggiori profitti; questo comportamento porterà necessariamente a uno stato di inefficienza secondo il quale «l'attività industriale è condotta in nome e per conto degli affari, e non viceversa» (T. Veblen, *The theory of Business Enterprise*, New York, Scribner's Sons, 1904, p. 26).

Con l'affermarsi dei capitani di industria l'attività produttiva è, quindi, condotta esclusivamente in nome degli affari: il fine ultimo non consiste nella produzione di beni utili all'uomo ma all'elaborazione di marketing e pubblicità, attività che contribuiscono a sabotare il bene dell'umanità.

Il tema è maggiormente approfondito nel 1899 nello scritto *La teoria della classe agiata*, nel quale Veblen distingue tra impieghi industriali e impieghi finanziari.

Nelle culture meno evolute l'uomo si procura stima e considerazione grazie al proprio potere predatorio, dando importanza a quelli che Veblen definisce i "valori finanziari". Analogamente nel sistema economico moderno Veblen constata un atteggiamento predatorio individuandolo in quegli impieghi finalizzati al conferimento di ricchezza a una ristretta schiera della società. Secondo l'economista americano il consumo ostentativo di ciò che viene acquistato serve, infatti, solo a mettere in mostra le abilità predatorie dell'acquirente e a porlo all'interno di una scala gerarchica. Allo stesso modo le attività di svago e di tempo libero rientrano tra quelle possibilità di ostentazione così come la scelta da parte di quella classe agiata, che pur percependo redditi elevati non può fare a meno di lavorare, di dedicarsi a occupazioni finanziarie, direttive o bancarie. Analogamente gli studiosi e i responsabili universitari sono considerati «capitani di erudizione», in quanto nonostante l'originaria esigenza di studio, sono rimasti intrappolati nei "valori finanziari" della cultura.

A questo insieme di persone Veblen contrappone la classe degli ingegneri e dei lavoratori che risultano impiegati nelle attività tecnologiche. Costoro sono ritenuti audaci e intraprendenti, al contrario degli uomini d'affari che cercano solo il compromesso.

2. IL CICLO ECONOMICO

La differenziazione tra impieghi industriali e impieghi finanziari è utilizzata da Veblen anche per esporre la propria teoria del ciclo economico.

Nel corso del ciclo economico, nel periodo di prosperità, le attività finanziarie portano a un ampliamento del credito. Questo processo si autoalimenta per un certo periodo; con il passare del tempo, tuttavia, diventa evidente la differenza tra le reali capacità dei beni capitali di fruttare guadagni e il loro valore espresso nei prezzi dei titoli azionari: inizia così una progressiva liquidazione delle posizioni finanziarie e una contrazione dell'attività produttiva che dà luogo a sua volta a una caduta dei prezzi.

La caduta dei prezzi e dell'occupazione nonché il calo della produzione portano a una ricapitalizzazione delle imprese su una base più realistica: le imprese più deboli vengono assorbite da altre più grandi nelle cui mani si verifica una concentrazione della proprietà e del controllo.

La fase depressiva è destinata, quindi, ad autocorreggersi in quanto la caduta del salario reale permette più alti profitti e conseguentemente l'accumulazione di un capitale maggiore, più vicino ai valori azionari.

Come si può notare, ogni valutazione di Veblen è dettata dalla continua contrapposizione tra impieghi industriali e impieghi finanziari tanto da fargli ritenere che finché l'industria fosse stata gestita da uomini d'affari la produzione non avrebbe potuto portare progresso al genere umano ma che se, invece, fossero stati tecnocrati (lavoratori e ingegneri) a condurre le aziende, secondo relazioni tecnologiche di causa-effetto, l'economia industriale avrebbe potuto portare prosperità.

In seguito ai comportamenti finanziari, peraltro, Veblen ipotizza addirittura la fine del capitalismo. Se, infatti, critica il marxismo e la sua teoria dell'impoverimento delle masse ritenendola ridicola, tuttavia, condivide con essa che il capitalismo possa giungere alla propria fine, non però attraverso una rivoluzione, ma, piuttosto, in seguito alla presa di coscienza da parte della classe lavoratrice del proprio progressivo impoverimento: l'emulazione e le abitudini al consumo avrebbero, infatti, potuto generare forti tensioni, perché gli individui desiderano possedere e consumare più degli altri. In base a questo ragionamento il capitalismo avrebbe dovuto terminare, quindi, non per il suo fallimento ma per il troppo successo!

3. IL CONTRIBUTO DI INGEGNERI E TECNOCRATI

Uno scenario più roseo si sarebbe potuto verificare solo mediante la crescita delle attività e delle attitudini tecnologiche. Pertanto, con l'avvento di una nuova *élite* composta da tecnici, ingegneri e *managers* di produzione la sua profezia relativa alla fine del capitalismo avrebbe potuto rivelarsi erranea.

Si può notare al riguardo che Veblen in particolare attacca più che la classe dei proprietari industriali quella dei proprietari assenteisti, identificandola con quei titolari di un'industria che non si adoperano per un impiego produttivo di quell'azienda.

Se, pertanto, Saint-Simon individua nella classe oziosa quei signori feudali reinsediatisi al loro posto di comando grazie alla restaurazione, per Veblen la classe degli oziosi è costituita dai proprietari capitalisti assenti e interessati solo al proprio profitto.

Può essere interessante al riguardo precisare che l'assenteismo dei capitani d'industria comporta nel pensiero vebleniano anche un'incongruenza tra i presunti diritti acquisiti nel corso del tempo da parte dei proprietari d'industria e il loro mantenimento dal punto di vista morale. Se, infatti, viene meno la funzione sociale di responsabilità gestionale, su cui erano basati e giustificati i

diritti di proprietà, al contempo sono destinati ad apparire come illegittimi dal punto di vista etico sia il ruolo sociale dell'impresa, intesa come meccanismo di sviluppo e di benessere sociale, sia conseguentemente la stessa ricerca di produttività e di profitto, difesa dalla morale calvinista, ma altrimenti comprensibile solo come frutto di egoismo e di avidità.

Alla luce di queste critiche Veblen giunge ad auspicare un'organizzazione razionale, basata su gerarchie imprenditoriali di carattere manageriale, che in base a specifiche competenze tecniche, siano capaci di gestire le realtà produttive.

Risulta evidente, peraltro, come la teoria vebleniana condensi in sé il pensiero tipico del Novecento statunitense concentrato sul management quale protagonista della vicenda industriale della nazione. Agli inizi del XX secolo, infatti, si può distinguere nettamente tra l'analisi del ruolo imprenditoriale applicata in Europa e quella diffusa in America: mentre in Europa si presta attenzione, anzitutto in Schumpeter ma non solo, alle figure imprenditoriali dando risalto alle capacità e alle qualità individuali di questi protagonisti economici, negli Stati Uniti prevale un principio di totale spersonalizzazione in quanto il successo di un'impresa non viene ricondotto a una particolare personalità ma al contrario a regole organizzative e amministrative. In questo senso l'innovazione diviene un prodotto dell'organizzazione, o meglio l'organizzazione stessa diviene proprio l'innovazione fondamentale alla riuscita di un'azienda. Alla luce di queste riflessioni l'apporto individuale può addirittura risultare dannoso, in quanto fuorviante da quelle procedure standard individuate come di sicura riuscita.

Risulta evidente, inoltre, come la teoria di Veblen non accenni minimamente alle capacità intuitive e innovatrici dell'imprenditore schumpeteriano.

Sono i tecnici e gli ingegneri i soli a poter determinare un progresso economico in quanto essi

«compongono l'indispensabile stato maggiore del sistema industriale» e debbono pertanto «avere mano libera, non imbarazzata da considerazioni e restrizioni commerciali» (I.B. Veblen, *Opere*, a cura di F. De Domenico, Torino, Utet, 1969, pp. 950-951).

CAPITOLO VIII – EUGEN VON BÖHM-BAWERK, FRIEDRICH A. VON HAYEK

E LA TEORIA AUSTRIACA DEL CAPITALE

1. EUGEN VON BÖHM-BAWERK: NASCE LA TEORIA AUSTRIACA DEL CAPITALE

Dopo Menger, il più importante contributo teorico alla scuola austriaca si deve a Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914). Docente di Economia politica prima ad Innsbruck e successivamente a Vienna, Böhm-Bawerk ricopre in varie occasioni la carica di Ministro dell'Impero Austro-ungarico. A lui si deve un'opera, *Capitale e interesse* (1884-1902) che è in realtà un trattato completo di economia in cui, attorno alla teoria soggettiva e dinamica dei prezzi, viene elaborato e sviluppato il nucleo della teoria austriaca del capitale.

Accanto allo sviluppo della teoria del capitale, Böhm-Bawerk conduce una critica demolitrice delle preesistenti teorie riguardanti la nascita dell'interesse. Particolarmente incisiva fu la sua analisi critica della concezione marxiana dello sfruttamento e di tutte quelle teorie le quali ritengono che l'interesse trovi la propria origine nella produttività marginale del capitale. Böhm-Bawerk espone, inoltre, una nuova teoria sull'origine dell'interesse basata sulla realtà soggettiva della *preferenza temporale*. Anche se lo studio di Böhm-Bawerk contiene alcune imprecisioni nella spiegazione dell'interesse, e se alla fine (quasi senza rendersene conto) cade parzialmente nella rete della teoria della produttività marginale del capitale (da lui stesso così brillantemente criticata nel primo volume della sua opera), gli va tuttavia riconosciuto il merito di aver posto le basi di una teoria del capitale e dell'interesse che in seguito sarebbe stata depurata dalle imperfezioni e portata fino alle sue ultime conseguenze teoriche da autori quali Frank A. Fetter e Mises.

Per comprendere la teoria del capitale di Böhm-Bawerk, è necessario partire dal concetto di *azione umana*, inteso come un comportamento o condotta deliberata. L'uomo, agendo, vuole raggiungere certi determinati *fini* per lui importanti utilizzando una serie di *mezzi* che considera adeguati per il loro perseguimento. *Valore e utilità* sono concetti che hanno un'accezione psichica, proiettati dall'attore in base ai fini e ai mezzi. I mezzi per definizione sono *scarsi* perché, se non fossero considerati scarsi da parte dell'attore in base ai fini che vuole raggiungere, non sarebbero nemmeno presi in considerazione.

Fini e mezzi, quindi, non sono 'dati', ma sono semmai il risultato dell'essenziale attività imprenditoriale dell'essere umano che consiste nel creare, scoprire, o semplicemente rendersi conto di quali siano i fini ed i mezzi rilevanti in ogni circostanza della propria vita. Dopo che l'attore crede di aver scoperto i fini importanti da raggiungere, si fa un'idea dei mezzi a sua disposizione ed incorpora gli uni agli altri, quasi sempre tacitamente, in un *piano* di attuazione che decide di realizzare come risultato di un *atto di volontà*. Il *piano* è quindi la rappresentazione mentale prospettica compiuta dall'attore riguardo alle distinte *tappe*, elementi e possibili circostanze, che possano essere messe in relazione con l'azione. Ogni azione umana si sviluppa nel *tempo*, inteso non in senso

deterministico o newtoniano, cioè meramente fisico od analogico, ma nella sua concezione soggettiva, vale a dire così come il tempo è sentito e sperimentato direttamente dall'attore nel contesto della propria azione. Il tempo è pertanto una categoria della scienza economica inseparabile dal concetto di azione umana. Non è perciò possibile concepire un'azione che non duri nel tempo, o che non si svolga nel tempo. Allo stesso modo, l'attore percepisce il trascorrere del tempo in conformità al perseguimento delle tappe dell'azione. L'azione umana volta sempre ad ottenere un obiettivo, o porre termine ad un malessere, inevitabilmente utilizza del tempo nel senso che esige il conseguimento di una serie di tappe successive. Possiamo pertanto concludere che ciò che separa l'attore dal conseguimento del fine desiderato è un periodo di tempo inteso come la serie successiva di tappe che costituiscono il suo processo d'azione.

Si può così affermare che, dal punto di vista prospettico e soggettivo dell'attore, quanto maggiore è il tempo necessario per il raggiungimento di un obiettivo (ossia la complessità ed il numero di tappe successive che lo costituiscono), tanto maggiore sarà il valore che il suo perseguimento ha per l'attore. La dimostrazione logica di questa legge economica, secondo la quale gli individui tendono ad ottenere fini di maggior valore in conformità alla crescente durata temporale necessaria al suo perseguimento, è molto facile da comprendere. Se infatti non si attribuisse maggior valore ai risultati delle azioni che hanno una più ampia estensione temporale, esse non sarebbero neanche prese in considerazione dall'attore, il quale opterebbe per azioni temporalmente più brevi. Pertanto, ciò che separa l'attore dal fine che vuole raggiungere è esattamente una determinata durata temporale (intesa come l'insieme di tappe del processo d'azione), per cui risulta evidente che l'essere umano, a parità di circostanze, pretenderà di ottenere i propri fini nel minor tempo possibile e sarà disposto a posporre nel tempo il perseguimento degli stessi solo se convinto di poter ottenere, in tal modo, fini di maggior valore.

Ci troviamo così ad aver introdotto la categoria logica della 'preferenza temporale', la quale indica che, *ceteris paribus*, l'attore preferisce soddisfare le sue necessità o raggiungere i suoi obiettivi quanto prima. Detto in altri termini, tra due obiettivi che per l'attore possiedono lo stesso valore, egli preferirà quello disponibile che gli appare più vicino nel tempo. O, ancor più brevemente, di fronte a circostanze uguali, i 'beni presenti' vengono preferiti sempre ai 'beni futuri'. Questa legge della 'preferenza temporale' altro non è se non una forma differente di esprimere il principio essenziale secondo il quale, ciascun attore, nel suo agire, vuole ottenere i propri fini nel minor tempo possibile. La 'preferenza temporale', non è quindi una categoria psicologica o fisiologica, ma un'esigenza della struttura logica che appartiene ad ogni essere umano. Essa costituisce un fondamento della teoria del capitale di Böhm-Bawerk, che andiamo ora ad esporre.

Chiamiamo *beni di capitale* le tappe intermedie di ogni processo di azione, soggettivamente considerate come tali dall'attore. 'Bene di capitale' è quindi ciascuna tappa intermedia,

soggettivamente considerata come tale, nella quale prende forma e si realizza ogni processo produttivo intrapreso dall'attore. Pertanto i beni di capitale sono sempre da intendere come interni ad un processo *teleologico*, nel quale il fine perseguito e la prospettiva soggettiva dell'attore, in relazione con le tappe necessarie per ottenerlo, costituiscono gli elementi essenziali.

I beni di capitale corrispondono quindi ai fattori di produzione che si incorporano in ciascuna delle tappe intermedie di un concreto processo di azione. Inoltre, i beni di capitale si presentano come l'insieme di tre elementi essenziali: risorse naturali, lavoro e tempo, combinati all'interno di un processo di azione imprenditoriale creato ed intrapreso dall'uomo.

La *conditio sine qua non* per produrre beni di capitale è il *risparmio*, inteso come rinuncia al consumo immediato. L'attore potrà infatti ottenere le successive tappe intermedie di un processo di azione ogni volta più lontane nel tempo se rinuncia preventivamente a soddisfare i bisogni umani più vicini nel tempo (consumo). Al fine di spiegare questo importante aspetto si illustrerà in primo luogo, seguendo Böhm-Bawerk, il processo di risparmio e d'investimento in beni di capitale realizzati isolatamente da un attore individuale, ad esempio Robinson Crusoe nella sua isola.

Supponiamo che Robinson Crusoe sia appena arrivato nella sua isola e che, come unico mezzo di sussistenza, si dedichi alla raccolta di more, colte direttamente e manualmente dagli arbusti. Dedicando il suo sforzo giornaliero alla raccolta di more, Crusoe raccoglie frutti in tale misura da avere una quantità maggiore rispetto al fabbisogno quotidiano. Trascorse alcune settimane utilizzando questo sistema, egli scopre, 'imprenditorialmente', che, utilizzando un bastone di alcuni metri, potrebbe arrivare più in alto, colpire gli arbusti con forza ed ottenere le more di cui ha bisogno con più abbondanza e rapidità. Egli calcola, quindi, che per cercare l'albero dal quale prendere il bastone, ripulirlo dai rami, dalle foglie e dalle imperfezioni, può impiegare cinque giorni interi durante i quali sarà costretto a interrompere la raccolta di more. Deve pertanto, se vuole fabbricare il bastone, diminuire per alcuni giorni il consumo di more ed accumulare quelle già colte in una cesta in quantità sufficiente per sopravvivere durante i cinque giorni previsti per la fabbricazione del bastone. Dopo aver pianificato la propria azione, Robinson Crusoe decide di mettere in pratica il suo progetto, di cui fa parte anche il *risparmio* di una parte delle more che raccoglie a mano ogni giorno e la riduzione del loro consumo. Chiaramente ciò presuppone un *sacrificio* ineludibile; ed egli è però convinto che verrà ampiamente compensato dal raggiungimento del fine. Per dieci giorni decide, così, di ridurre il proprio consumo (vale a dire di risparmiare), accumulando una quantità di more che gli permetterà di nutrirsi durante il periodo in cui deve realizzare il bastone.

Con questo esempio, Böhm-Bawerk mostra che ogni processo di investimento in beni di capitale esige un risparmio iniziale, vale a dire, una riduzione del consumo al di sotto del livello potenziale. Non appena Robinson Crusoe ha messo da parte una sufficiente quantità di more, allora

per cinque giorni si potrà dedicare alla ricerca del ramo dal quale realizzerà il bastone. Come si nutre durante i cinque giorni che trascorre alla preparazione del bastone? Molto semplicemente mangiando le more che aveva raccolto e messo da parte durante i giorni precedenti alla preparazione del bastone. Così, se i calcoli di Robinson Crusoe fossero corretti, trascorsi i cinque giorni avrà a sua disposizione il suo bastone (bene di capitale), che altro non è se non una tappa intermedia che temporalmente si trova più lontano dai processi di produzione immediata di more intrapresi fino a quel momento. Robinson Crusoe deve cercare di coordinare nel miglior modo possibile il suo comportamento presente in relazione al suo prevedibile comportamento futuro. In pratica, non deve intraprendere dei processi eccessivamente lunghi in relazione al risparmio realizzato. Sarebbe infatti tragico se a metà del processo di elaborazione di un bene di capitale rimanesse senza more (vale a dire se avesse consumato tutto ciò che aveva risparmiato), senza aver raggiunto il fine che si era proposto. Così come deve evitare un risparmio eccessivo in base alle necessità di investimento che avrà in seguito, e che sacrificerebbe senza necessità il suo consumo immediato. La stima soggettiva delle priorità temporali è quindi ciò che permette a Robinson Crusoe di coordinare o adeguare il suo comportamento presente in relazione alle necessità e ai suoi comportamenti futuri. Non essendo la 'preferenza temporale' assoluta, egli può sacrificare parte del consumo presente per alcuni giorni per rendere così possibile la realizzazione del bastone. Il fatto che la sua preferenza temporale non sia nulla spiega perché che egli dedichi il suo sforzo ad un bene di capitale che può ottenere solamente in un periodo di tempo limitato e a costo di un sacrificio (risparmio) realizzato in pochi giorni. In ogni caso, è opportuno comprendere che le risorse reali risparmiate, vale a dire le more depositate nella cesta, permettono a Robinson Crusoe di sopravvivere durante il periodo di tempo necessario ad elaborare il bene di capitale, anche senza raccogliere more. Successivamente, a poco a poco, alcuni beni di capitale (le more risparmiate) vengono sostituiti da altri (il bastone di legno); man mano che Robinson Crusoe mescola il proprio lavoro con le risorse naturali tramite un processo imprenditoriale che implica un tempo determinato che egli può affrontare grazie ai beni di consumo inizialmente risparmiati.

Nell'economia moderna, dove sono presenti numerosi agenti economici che sviluppano simultaneamente funzioni distinte, si definisce *capitalista* l'agente economico la cui funzione consiste precisamente nel *risparmiare*, ossia nel consumare meno di ciò che crea o che produce, mettendo a disposizione dei lavoratori, durante la realizzazione del processo produttivo nel quale essi stessi intervengono, i beni di consumo di cui hanno bisogno per mantenersi. Robinson Crusoe, quindi, agisce da capitalista risparmiando more che gli permettono il sostentamento durante il periodo in cui lavorerà alla realizzazione del bastone. Il capitalista, pertanto, risparmiando, libera risorse (beni di consumo) grazie alle quali possono mantenersi i lavoratori che si dedicano alle tappe produttive più lontane dal consumo finale, ossia, alla produzione di beni di capitale.

Diversamente da ciò che avviene nel caso di Robinson Crusoe, la struttura dei processi produttivi dell'economia moderna è complicatissima e, dal punto di vista temporale, enormemente lunga. Essa è costituita da una molteplicità di tappe connesse fra di loro e divise in numerosi sottoprocessi, che si sviluppano negli innumerevoli progetti di azione continuamente intrapresi dagli uomini.

Chiaramente, la differenza tra il Robinson Crusoe 'ricco' (con il bastone) ed il Robinson Crusoe 'povero' (senza il bastone), stava nel fatto che il primo disponeva di un bene di capitale ottenuto grazie ad un risparmio previo. La differenza tra le società ricche e quelle povere non sta evidentemente nel fatto che le prime dedichino uno sforzo maggiore al lavoro, né che dispongano di maggiori conoscenze tecnologiche, ma essenzialmente nel fatto che *le nazioni ricche possiedono un insieme di beni di capitale imprenditorialmente ben investiti, comprendente macchinari, utensili, computers, programmi informatici, stabilimenti, prodotti semilavorati, etc., il quale è reso possibile dal risparmio dei loro cittadini*. Tuttavia, i beni di capitale che costituiscono il complesso intreccio della struttura produttiva reale di una moderna economia *non sono perpetui*, ma sono transitori nel senso che si consumano fisicamente durante il processo produttivo oppure divengono obsoleti. L'agente economico, pertanto, se intende mantenere intatto il proprio stock di beni di capitale, deve far fronte alla svalutazione degli stessi e, se desidera incrementare il numero delle tappe, allungare i processi e renderli più produttivi, sarà utile che accumuli risparmio in un importo superiore rispetto al minimo necessario per far fronte alla ristretta quota di ammortamento, come espressione contabile della svalutazione dei suoi beni di capitale.

Inoltre, come regola generale, fondamentale nella teoria austriaca dei cicli economici, si può affermare che i beni di capitale sono difficilmente riconvertibili e che più sono vicini alla tappa finale di consumo, più difficilmente sono riconvertibili. Ciò significa che, se cambiano le circostanze, se l'attore muta la sua opinione, o se si rende conto di avere commesso un errore, può accadere che i beni di capitale creati fino a quel momento diventino del tutto inservibili o utilizzabili solo dopo una costosa riconversione.

Siamo ora in grado di introdurre il concetto di *capitale*, che dal punto di vista economico è diverso dal concetto di beni di capitale. Si può definire il concetto di capitale come *il valore in base ai prezzi di mercato dei beni di capitale*, valore stimato dagli individui che comprano e che vendono beni di capitale in un mercato libero. Il capitale è, pertanto, un concetto astratto o strumento di calcolo economico; vale a dire, una stima od un giudizio soggettivo sul valore di mercato che gli imprenditori attribuiscono ai beni di capitale ed in funzione del quale costantemente li comprano e li vendono cercando di ottenere in ogni transazione benefici economici. Se non fosse per i beni di mercato e per la valutazione soggettiva del valore capitale dei beni che integrano le tappe intermedie dei processi produttivi, in un società moderna sarebbe impossibile stimare o calcolare se il valore

finale dei beni che si vuole produrre con i beni di capitale compensi o meno il costo dei processi produttivi. E non sarebbe nemmeno possibile distribuire in modo coordinato gli sforzi degli individui che intervengono nei diversi processi.

Legato a quello di capitale c'è il concetto di tasso di interesse. Come si è già avuto modo di vedere, l'uomo, nella sua scala di valori e a parità di circostanze, attribuisce sempre una maggiore importanza ai beni presenti rispetto a quelli futuri. Tuttavia, l'*intensità psichica* relativa a tale differenza di valutazione soggettiva varia da un individuo all'altro e può variare anche nello stesso individuo in base alle diverse circostanze della sua vita. Questa differente *intensità psichica* della valutazione soggettiva dei beni presenti in relazione ai beni futuri, raccolta nella scala di valori di ciascun individuo, dà luogo ad un mercato con numerosi agenti economici e alla possibilità di effettuare scambi mutuamente vantaggiosi.

Le persone che possiedono una bassa 'preferenza temporale', saranno disposte a rinunciare a beni presenti per ottenere beni futuri che possiedono un valore non molto maggiore, ed effettueranno gli scambi consegnando i loro beni presenti a coloro che possiedono una disponibilità temporale più alta e, pertanto, attribuiranno una maggiore intensità relativa al presente rispetto al futuro. Come conseguenza dell'attivismo e della perspicacia della funzione imprenditoriale, nella società si forma così un *prezzo di mercato* dei beni presenti in relazione ai beni futuri. Pertanto, dal

punto di vista della scuola austriaca *il tasso o tipo d'interesse, è il prezzo di mercato dei beni presenti in funzione dei beni futuri.*

Il *tipo di interesse*, è allora il prezzo che si determina in un mercato in cui gli offerenti o venditori di beni presenti sono proprio i *risparmiatori*, ossia quelle persone maggiormente disposte a rinunciare al consumo immediato per acquisire nel futuro beni di maggior valore. I compratori o richiedenti di beni presenti sono coloro che consumano beni e servizi immediati (siano lavoratori, proprietari di risorse naturali, di beni di capitale o di una loro qualsiasi combinazione). Il mercato di beni presenti e futuri, in cui si determina il prezzo che si è denominato tipo di interesse, è così costituito dall'*intera struttura produttiva della società*, nella quale i risparmiatori o capitalisti rinunciano al consumo immediato offrendo beni presenti ai proprietari dei fattori originari di produzione (lavoratori e proprietari di risorse naturali) ed ai proprietari dei beni di capitale. In questo modo, essi ottengono in cambio la proprietà intera di un valore di beni di consumo che si suppone maggiore quando, in futuro, la produzione degli stessi sarà terminata. Eliminando l'effetto positivo (o negativo) dei benefici (o delle perdite) imprenditoriali puri, questa differenza di valore tende a coincidere precisamente con il tipo di interesse.

Gli economisti austriaci sottolineano che il cosiddetto mercato creditizio, nel quale si possono ottenere prestiti pagando il corrispondente tasso di interesse, rappresenta solo una parte del mercato generale, in cui si scambiano i beni presenti con i beni futuri, e che risulta quindi costituito

da tutta la struttura produttiva della società in cui i proprietari dei fattori originali di produzione e dei beni di capitale agiscono come richiedenti di beni presenti, mentre i risparmiatori agiscono come offerenti degli stessi. Pertanto, il mercato dei prestiti a breve, medio e lungo termine è soltanto un sottoinsieme di un mercato molto più ampio in cui si scambiano beni presenti con i beni futuri, rispetto al quale esso svolge un ruolo meramente sussidiario e dipendente. Tutto ciò a prescindere dal fatto che, dal punto di vista più comune, il mercato creditizio sia il più visibile ed evidente.

In altre parole, nel mondo esterno, gli unici importi direttamente osservabili sono quelli che potremmo denominare *tipo di interesse lordo o di mercato* (coincidente con il tipo di interesse del mercato creditizio) ed i *benefici contabili lordi* dell'attività produttiva. Il primo è costituito dal tipo di interesse così come prima definito (denominato a volte tipo di interesse *originario* o *naturale*), più il *premio di rischio* che corrisponde all'operazione in questione, più o meno un *premio per l'inflazione o deflazione* sperata, ossia per la diminuzione o l'incremento del potere d'acquisto dell'unità monetaria con la quale si effettuano e calcolano le transazioni fra beni presenti e futuri. In secondo luogo, nel mercato sono direttamente osservabili i *benefici contabili lordi* che si ottengono nell'attività produttiva specifica attraverso ogni tappa del processo di produzione, e che tendono ad eguagliarsi al tipo di interesse lordo o di mercato più o meno i benefici o perdite imprenditoriali puri. Così come in ogni mercato i benefici e le perdite imprenditoriali tendono a scomparire come risultato della concorrenza tra imprenditori, anche i benefici contabili di ogni attività produttiva per periodo di tempo tendono ad assimilarsi al tipo di interesse lordo di mercato. Quindi, è possibile che un'impresa, pur ottenendo benefici contabili, incorra di fatto in perdite imprenditoriali qualora questi benefici contabili non raggiungano l'importo necessario per superare la componente implicita del tipo di interesse lordo di mercato applicato alle risorse investite dai capitalisti nei loro affari durante l'esercizio economico.

In un'economia moderna, l'equilibrio tra i comportamenti presenti e futuri è possibile grazie alla capacità esercitata dalla funzione imprenditoriale nel mercato, all'interno del quale si scambiano beni presenti per beni futuri e nel quale il tipo di interesse si stabilisce come prezzo di mercato degli uni in funzione degli altri. In questo modo, quanto maggiore è il risparmio, vale a dire quanti più beni presenti si vendono od offrono a parità di circostanze, tanto minore sarà il suo prezzo in termini di beni futuri e, di conseguenza sarà minore anche il tipo di interesse di mercato. Ciò avrà l'effetto di indicare agli imprenditori l'esistenza di una maggiore disponibilità di beni presenti per aumentare la durata e la complessità delle tappe del processo produttivo rendendole maggiormente redditizie. Al contrario, quanto minore sarà il risparmio, vale a dire quanto meno gli agenti economici saranno disposti a rinunciare al consumo immediato di beni presenti, tanto maggiore sarà il tipo di interesse di mercato. Quindi, un elevato tipo di interesse di mercato indica che il risparmio è scarso in termini relativi; esso si configura pertanto come un segnale imprescindibile

che gli imprenditori devono tenere presente per non aumentare indebitamente le distinte tappe del processo produttivo, generando pericolosi squilibri per un sano ed armonioso sviluppo della società. Insomma, il tipo di interesse indica agli imprenditori quali tappe produttive, o progetti di investimento, devono essere intrapresi e quali no per mantenere coordinati i comportamenti dei risparmiatori, consumatori ed investitori, evitando che le diverse tappe produttive si accorcino o si espandano indebitamente.

In ogni economia moderna il tipo di interesse, come prezzo di mercato o tasso sociale di preferenza temporale, svolge così un ruolo chiave nel coordinare il comportamento di consumatori, risparmiatori e produttori. Più precisamente, la teoria austriaca delle crisi economiche, così come verrà sviluppata da Mises e da Hayek, si basa proprio sull'analisi teorica degli effetti che la manipolazione monetaria del tipo di interesse assume nel confondere il comportamento degli agenti economici, distorcendo gravemente la struttura produttiva della società e rendendo inevitabile il doloroso riequilibrio o riconversione della stessa in forma di recessione economica.

2. CAPITALE, INTERESSE E ANDAMENTO CICLICO IN FRIEDRICH AUGUST VON HAYEK

Friedrich August von Hayek (1899-1992) è stata una delle figure intellettuali più significative del XX secolo. Filosofo dai molteplici interessi, grande pensatore liberale e premio Nobel per l'economia nel 1974, Hayek è autore di un'opera vastissima.

Hayek nasce l'8 maggio del 1899 a Vienna in una famiglia di accademici e di alti funzionari. Tuttavia il giovane Hayek non è uno studente brillante: una grande e disordinata curiosità intellettuale gli impedisce di concentrarsi con dedizione su discipline specifiche.

Nell'articolo *Two Types of Mind*, Hayek attribuisce la vivacità intellettuale che lo caratterizza proprio al suo processo mentale, in apparenza disordinato ed intuitivo; cosa che lo distingue da altri teorici della scuola austriaca, come Böhm-Bawerk o lo stesso Mises, i quali sono stati in grado di esporre oralmente la propria materia con grande rigore e chiarezza.

Terminata la Prima Guerra mondiale e ritornato dal fronte (dove contrae la malaria ed apprende un po' di italiano), Hayek entra all'Università di Vienna, a quel tempo un brulichio di correnti e di fermenti intellettuali senza pari nel mondo. Per un certo periodo pensa di studiare psicologia; tuttavia, solo molto più tardi, nel 1952, Hayek pubblica uno studio specifico, dal titolo *The Sensory Order*, in cui sono esposti i fondamenti epistemologici della sua concezione. Dopo questa breve parentesi, rivolge il proprio interesse alle scienze giuridiche e sociali, specializzandosi in economia politica sotto la direzione di von Wieser, il più eclettico rappresentante della seconda generazione della scuola austriaca.

È la lettura dell'analisi critica di *Socialism* che nel 1922 convince Hayek ad abbandonare i suoi

giovanili ideali socialisti. Da allora e grazie all'interessamento di Wieser, Hayek inizia una stretta collaborazione professionale con Mises, inizialmente nell'Ufficio delle Riparazioni di guerra diretto dallo stesso Mises e, successivamente, come direttore dell'Istituto Austriaco del Ciclo Economico, fondato anch'esso da Mises. In breve tempo diventa così uno dei partecipanti più assidui e propositivi del seminario misesiano.

Hayek deve al contatto con Mises il punto di partenza di quasi tutta la sua opera di teoria economica. Grazie a lui, egli abbandona gran parte dell'impostazione datagli da Wieser e si ricollega al filone ortodosso della concezione austriaca dell'economia. Dal 1931, grazie anche ad un altro partecipante del seminario di Mises, Lionel Robbins, Hayek insegna fino al 1949 presso la London School of Economics, diventando il principale esponente in Inghilterra della scuola austriaca. Hayek si distingue per avere un'ammirabile cortesia accademica con tutti i suoi oppositori, ai quali contesta solamente gli errori intellettuali. Come accadde nel corso delle polemiche con i teorici socialisti, con Keynes, con Knight e con gli esponenti della Scuola di Chicago, ai quali si oppose non soltanto su questioni metodologiche, ma anche su questioni di teoria monetaria, del capitale e dei cicli. Tuttavia, egli non ebbe mai una parola di lamento o di rimprovero, nemmeno quando fu oggetto di ingiusti e furibondi attacchi da parte di Keynes, o quando gli fu opposto il veto dai membri del dipartimento di Economia di Chicago, la cui arroganza intellettuale impedì loro di accettare nelle proprie fila un teorico della scuola austriaca. Hayek, pur senza ricevere alcuno stipendio ufficiale, dato che la sua remunerazione era a carico di una fondazione privata, fu così costretto a far parte del dipartimento di Pensiero Sociale e Morale della stessa Università, dove si dedicò alla sua opera monumentale *The Constitution of Liberty*.

Seguendo la linea teorica iniziata da Mises, ma introducendo una serie di contributi personali di notevole importanza, Hayek dedica i primi decenni della propria carriera scientifica allo studio dei cicli economici. L'Accademia svedese infatti motiva l'attribuzione del premio Nobel proprio per i suoi contributi sulla teoria dei cicli apparsi negli anni Trenta. Quando Hayek giunge in Inghilterra nel 1931 dispone di strumenti analitici decisamente superiori rispetto a quelli dei colleghi inglesi in generale e a quelli posseduti da Keynes in particolare. Hayek conosce molto bene la teoria del capitale di Böhm-Bawerk e capisce perfettamente perché il supposto 'paradosso del risparmio o frugalità' manca di significato teorico. In effetti, in accordo con la teoria di Böhm-Bawerk, ogni incremento di risparmio deprime il consumo e tende, pertanto, a far diminuire il prezzo relativo dei beni di consumo. Ciò crea, da un lato, il cosiddetto 'effetto Ricardo', consistente in una maggiore domanda di beni di investimento che dà luogo ad un incremento dei salari reali determinando *ceteris paribus* la diminuzione dei prezzi di consumo prodotta dal risparmio. Dall'altra parte, ciò porta ad un aumento relativo dei benefici imprenditoriali delle tappe più lontane del consumo i cui prodotti tendono ad acquisire valore in un contesto in cui i tipi di interesse si riducono in conseguenza della

maggior abbondanza di risparmio. Risultato combinato di questi effetti è un allargamento della struttura produttiva, che diventa maggiormente capital-intensiva grazie ai finanziamenti determinati dalle risorse reali risparmiate in maggior quantità.

Il problema si pone, secondo Hayek, quando la manipolazione monetaria, in forma di espansione creditizia prodotta dal sistema bancario senza la base di un risparmio precedente, mette a disposizione degli imprenditori nuove risorse finanziarie da dedicare all'investimento reale come se il risparmio della società fosse incrementato, quando di fatto non vi è ragione che ciò sia accaduto. Si produce così un'espansione degli investimenti, determinata dalla diminuzione artificiale nel tipo di interesse, che non si potrà mantenere per un lungo periodo. Hayek considera rilevanti le variazioni indotte dalla crescita monetaria sui prezzi relativi (in concreto sui prezzi delle distinte tappe dei beni di capitale e i prezzi dei beni di consumo); un fenomeno che tende ad essere trascurato ed ignorato dalla teoria quantitativa del denaro, la quale si concentra soltanto sugli effetti delle variazioni monetarie nei confronti del livello generale dei prezzi.

Inoltre, Hayek si rende conto che durante gli anni Venti la Federal Reserve degli Stati Uniti ha deliberatamente iniziato un'energica politica di espansione creditizia tendente a neutralizzare gli effetti 'deflazionistici' determinati in quegli anni dall'aumento della produttività. Sebbene durante quel periodo non si sperimenti una significativa crescita nel prezzo dei beni e servizi di consumo, tuttavia, si alimenta una grande crescita monetaria ed un'importante bolla finanziaria che, prima o poi, doveva esplodere mettendo in evidenza i gravi errori di investimento commessi. In effetti, per Hayek, le politiche di stabilizzazione monetaria in un contesto di diminuzione dei prezzi determinato da un aumento generale della produttività sono condannate a produrre una grave mancanza di coordinamento intertemporale tra le decisioni degli investitori ed i consumatori, trasformandosi prima o poi in una recessione economica. Queste idee sono espone da Hayek nel suo articolo dal titolo *Das intertemporale Gleichgewichtssystem der Preise und die Bewegungen des "Geldwertes"*, pubblicato nel 1928. L'applicazione di tale analisi alla realtà del momento, gli permette di predire la Grande Depressione iniziata nell'ottobre del 1929, e che Hayek considera sempre come risultato del processo di artificiale espansione creditizia incrementato massicciamente dalla Federal Reserve durante il decennio precedente.

Successivamente, nel 1931, Hayek pubblica il suo più importante libro sulla teoria dei cicli, intitolato *Prezzi e produzione: una spiegazione delle crisi delle economie capitalistiche*. In questo breve ma importantissimo libro, egli espone analiticamente il modo in cui l'espansione creditizia, non appoggiata da un incremento precedente di risparmio volontario, distorce la struttura produttiva rendendola artificialmente troppo capital-intensiva e rendendo inesorabilmente evidenti gli errori commessi attraverso una conseguente recessione. Secondo Hayek, infatti, i cambiamenti monetari non sono mai neutrali e coinvolgono sempre molto negativamente la struttura dei prezzi relativi.

Quando si crea una nuova quantità di denaro sotto forma di credito, questa entra a far parte dell'economia da un punto molto concreto. Inizialmente essa viene utilizzata acquistando determinati beni di capitale e servizi produttivi, e solo successivamente, e lentamente, i suoi effetti si estendono al resto della struttura produttiva. In questo modo i prezzi dei beni di capitale più lontani dalla tappa finale del consumo, sono interessati prima di altri (i prezzi dei beni più vicini al consumo) e, di conseguenza, si modifica l'assegnazione delle risorse lungo il percorso della dinamica produttiva. In effetti, in seguito all'introduzione dei nuovi mezzi fiduciari creati dal sistema bancario, numerosi imprenditori che avrebbero avuto delle perdite finiscono invece per ottenere dei benefici, mentre molti lavoratori che non avrebbero trovato lavoro, in determinati settori, lo trovano facilmente proprio all'interno degli stessi.

Generalmente, il nuovo denaro giunge nel mercato attraverso una preventiva riduzione artificiale dei tassi di interesse (al di sotto del loro livello 'naturale'), nell'ambito di una politica di chiara espansione creditizia e di guadagno facile. La riduzione relativa del tasso di sconto e le maggiori agevolazioni creditizie tendono, logicamente, ad incrementare le spese di investimento in relazione alle spese di consumo, distorcendo così gli indicatori che guidano gli imprenditori e, in modo particolare, il tasso di redditività relativo del capitale investito in ognuna delle tappe o fasi in cui, secondo gli austriaci, è divisa la struttura della produzione. La riduzione dell'interesse rende così convenienti investimenti che prima non lo erano. A sua volta, l'incremento relativo delle spese di investimento fa aumentare il prezzo dei fattori di produzione, ciò che porta ad adottare metodi di produzione più capital-intensivi e ad aumentare la richiesta di risorse naturali. Simultaneamente, si riducono benefici relativi nelle industrie di beni di consumo, le quali assistono ad un lento aumento dei costi senza che lo stesso accada per i prezzi.

Inizia così un travaso di fattori produttivi dalle industrie più prossime al consumo verso i settori più intensivi in capitale. Ma, se si vuole raggiungere la nuova struttura produttiva maggiormente capital-intensiva, tale travaso deve continuare per un lungo periodo di tempo. Per Hayek è necessario mettere in conto che una macchina, la cui utilità è determinata dalla produzione di altri beni di capitale necessari per il suo uso, diventa inutile se, per mancanza di risorse, questi beni complementari non arriveranno mai ad essere prodotti. Tuttavia, prima o poi, la domanda di beni di consumo inizia ad aumentare in seguito all'incremento delle rendite monetarie percepite dai proprietari dei fattori di produzione, motivati a loro volta dalla nuova quantità di denaro introdotta nel sistema economico dalla banca e che sta ormai giungendo ai proprietari dei fattori produttivi. I consumatori non devono modificare la proporzione con cui distribuivano i loro guadagni tra beni presenti e futuri; in questo modo, salvo l'ipotetico caso in cui la totalità del nuovo denaro creato dal sistema bancario venga risparmiato dagli agenti economici (fatto praticamente impossibile), tende a prodursi un aumento generale nel prezzo relativo dei beni di consumo determinato da: a) il naturale

effetto dell'affluenza di nuove disponibilità monetarie al settore di beni di consumo, la cui domanda risulta perciò incrementata e, *b*) perché il flusso dell'offerta di beni di consumo tende logicamente a diminuire in modo temporale, non solo perché si ritirano risorse da settori più vicini al consumo, ma anche perché si dedica una gran parte di essi ad investimenti che matureranno e produrranno risultati soltanto dopo molto tempo.

L'aumento dei prezzi relativi che si produce nuovamente nel settore dei beni di consumo provoca così degli effetti totalmente opposti a quelli descritti e posseduti inizialmente dall'espansione creditizia. I benefici delle industrie più vicine al consumo iniziano ad elevarsi, mentre decadono in termini relativi quelli corrispondenti ai settori di investimento. I beni di capitale che si iniziarono a produrre in base ad una struttura produttiva rigidamente capitalista devono così riadattarsi, se possibile, ad un'altra che lo è in maniera minore (e che pertanto è maggiormente lavoro-intensiva, come è logico se si tiene presente che l'aumento dei prezzi dei beni di consumo suppone sempre una riduzione dei salari reali). Comincia in questo modo il trasferimento dei fattori produttivi dall'investimento al consumo, con gravi perdite nei settori più tipicamente capitalisti (edilizia, industria navale, industria ad alta tecnologia, informatica e telecomunicazioni, etc.), vantaggiosi soltanto in presenza di un basso tasso di interesse, settori che, a loro volta, finiscono per accorgersi di essersi sviluppati in modo eccessivo. Diventa allora inevitabile l'inizio di una recessione economica per mancanza di risorse sufficienti per completare cambiamenti troppo ambiziosi nella struttura produttiva ed intrapresi per errore in seguito agli stessi finanziamenti eccessivamente facili che hanno reso possibile l'espansione creditizia iniziata artificialmente dal sistema bancario. Tale recessione si manifesta esteriormente attraverso un eccesso di produzione nei settori di investimento ed una relativa scarsità della stessa nei settori più vicini al consumo.

Per Hayek le recessioni sono quindi crisi prodotte da un eccesso relativo di domanda di beni di consumo, o se si preferisce, di carenza di risparmio non sufficiente a completare gli investimenti più capital-intensivi intrapresi per errore. La situazione a cui dà luogo l'espansione creditizia è per certi versi simile a quella degli immaginari abitanti di un'isola perduta che, avendo intrapreso la costruzione di un'enorme macchina in grado di soddisfare le necessità della popolazione, avessero esaurito tutti i risparmi e i capitali prima di terminarla e non hanno altra soluzione che quella di abbandonarne la costruzione, dedicando tutte le loro energie alla ricerca di un sostentamento quotidiano, senza poter fare affidamento su alcun tipo di capitale utile a tal fine.

Pertanto, l'esistenza di una 'capacità oziosa' in molti processi produttivi durante la recessione (ma specialmente in quelli più distanti dal consumo, ad esempio le industrie edilizie, quelle di beni di capitale, telecomunicazioni ed informatica) non prova in alcun modo, per Hayek, la presenza di un eccesso di capitale o l'insufficienza del consumo. Al contrario, essa è un sintomo del fatto che non è possibile utilizzare totalmente il capitale fisso esistente, perché la domanda attuale di beni di

consumo è tanto urgente da non consentire la produzione del capitale circolante necessario per mettere in movimento e sfruttare tale 'capacità oziosa'.

Hayek conduce fino alle sue estreme conseguenze la teoria del capitale di Böhm-Bawerk e l'analisi dei cicli di Mises, quando spiega in che modo l'interventismo monetario produce un generale scoordinamento temporale tra le decisioni degli agenti economici investitori e i consumatori. In questo modo egli spiega anche che la recessione altro non è se non la tappa di un sano riequilibrio economico che non deve essere evitata, bensì soltanto agevolata, ponendo termine ad ogni ulteriore espansione creditizia o a fenomeni artificiali del consumo, e lasciando che le forze del mercato lentamente ristabiliscano di nuovo una struttura produttiva maggiormente in accordo con i desideri degli agenti economici che vi partecipano.

La teoria dei cicli economici venne completata da Hayek in *Profitti, interesse ed investimento*, teorizzando l'esistenza di fattori di produzione disoccupati. Hayek elabora e perfeziona queste analisi parallelamente alle polemiche sulla teoria monetaria, del capitale e dei cicli con Keynes e con i teorici della Scuola di Chicago. Non deve sorprendere che Hayek, fin dall'inizio, si sia opposto ai teorici di tradizione neoclassica i quali, di fronte alla propria incapacità di applicare la teoria dell'utilità marginale al denaro e alla loro mancanza di un'adeguata teoria del capitale, si confrontavano con i problemi del momento attraverso un'ottica esclusivamente macroeconomica. In questo modo Hayek esprime il suo dissenso verso la teoria quantitativa della moneta, sostenuta dagli economisti neoclassici in generale e dalla Scuola di Chicago in particolare, la quale, «data la sua indole macroeconomica, si concentra soltanto sul livello generale dei prezzi e soffre di un'incapacità sostanziale nello scoprire gli effetti che sulla struttura relativa dei prezzi produce un'espansione dei mezzi di pagamento disponibili. Essa non contempla, pertanto, le conseguenze più gravi del processo inflazionistico: l'erroneo investimento di risorse e la generazione di una corrispondente disoccupazione».

Hayek riprende anche la polemica tra Böhm-Bawerk e Clark sul concetto di capitale. Nell'opera dal titolo *The Pure Theory of Capital*, così come nell'articolo intitolato *The Mythology of Capital*, egli critica il fondatore della Scuola di Chicago, Knight, il quale sostiene la validità della concezione mitica del capitale come fondo omogeneo che si auto-riproduce spontaneamente, ignorando la struttura del processo produttivo costituita da tappe ed eliminando il ruolo dell'imprenditore quale stimolo costante per la creazione, il coordinamento e il mantenimento delle stesse. Secondo Hayek, la concezione di Knight è estremamente pericolosa; ossessionato dall'equilibrio, infatti, egli finisce per sostenere le erronee teorie del 'sottoconsumo' e, indirettamente, le prescrizioni keynesiane per incrementare in modo artificiale l'effettiva domanda senza considerare i gravi effetti distortivi provocati sulla struttura microeconomica della produzione sociale.

La polemica più importante è comunque quella che Hayek ha con Keynes durante gli anni Trenta. Hayek inizia la sua critica in due ampie recensioni del libro di Keynes *Trattato sulla moneta*, apparso in Inghilterra quando Hayek vi giunge agli inizi degli anni Trenta. Keynes, da parte sua, contesta con un furibondo attacco il libro di Hayek *Prezzi e produzione*, dando vita ad una polemica tra i due nella quale si delineano alcuni dei principali aspetti della teoria monetaria e dei cicli e che oggi, placato l'impetuoso vento keynesiano, sarebbe necessario riprendere là dove Keynes e Hayek la lasciarono alla fine degli anni Trenta. Hayek critica Keynes per la sua impostazione macroeconomica e per la mancanza di un'adeguata teoria del capitale che concepisca la struttura produttiva per tappe: come ha spiegato Böhm-Bawerk. Inoltre, egli rimprovera a Keynes di essere caduto nel grossolano mito del sottoconsumo e, in concreto, di non comprendere che si può guadagnare denaro producendo un determinato bene anche se ne decresce la domanda; ad esempio, quando si compiono degli investimenti per diminuire i costi di produzione si acquisisce una maggiore quantità di beni di capitale e si genera una struttura produttiva più capital-intensiva nelle cui tappe più lontane del consumo, sempre che si produca un aumento di risparmio, si dà lavoro ai fattori di produzione che si liberano nelle tappe più vicine.

Inoltre, secondo Hayek, la 'cura' keynesiana per uscire dalla Grande Depressione altro non è se non «pane per oggi e fame per domani». Effettivamente, ogni incremento artificiale della domanda aggregata distorce gravemente la struttura produttiva e può generare solamente un impiego precario il quale, alla lunga genererà una disoccupazione ancora maggiore. Per Hayek le manipolazioni fiscali e monetarie prescritte dai keynesiani e dai monetaristi generano gravi distorsioni nel coordinamento intertemporale del mercato. Perciò egli è a favore di rigidi modelli monetari e contro il nazionalismo monetario ed i tipi di cambio flessibili, difesi tanto da Keynes quanto dai teorici della Scuola di Chicago. Così, in un'altro importante libro dal titolo *Monetary Nationalism and International Stability*), egli dimostra come i tipi di cambio flessibili inducano e facilitino gravi distorsioni reali nella struttura produttiva, generando recessioni che non si sarebbero prodotte con dei tipi di cambio fissi. In accordo con Hayek, i tipi di cambio flessibili rendono difficile il ruolo coordinatore del mercato inducendo inutili distorsioni di origine monetaria nel processo reale di assegnazione delle risorse.

CAPITOLO IX – IMPRESA E IMPRENDITORE PER LA SCUOLA AUSTRIACA DI ECONOMIA: UNA VISIONE DI SINTESI

1. LA SCUOLA AUSTRIACA DI ECONOMIA: PRINCIPI ESSENZIALI

Abbiamo analizzato nel capitolo precedente la nascita della teoria austriaca del capitale. Essa è strettamente legata all'analisi viennese della funzione imprenditoriale e andava per questo enunciata prima. Tenteremo ora di dare una visione d'insieme riguardante la scuola austriaca, con particolare attenzione alla funzione imprenditoriale. Non potendo qui dar conto di tutti i protagonisti della scuola, che presentano punti di vista anche distanti tra loro, si predilige una visione di sintesi, che accorpi i nodi centrali della teoria austriaca da Carl Menger (1840-1921) fino a Friedrich A. von Hayek (1899-1992), passando per Ludwig von Mises (1881-1973) e, appunto, per Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914). La carrellata che segue sarà molto utile anche per comprendere le differenze tra la scuola austriaca ed il marginalismo matematico di Losanna, i cui principali esponenti sono stati Leon Walras e Vilfredo Pareto (ci riferiremo a tale filone di pensiero con il termine 'neoclassico').

1) Anzitutto, per i teorici austriaci *la scienza economica va concepita come una teoria dell'azione più che della decisione*. Il concetto di 'azione umana', introdotto soprattutto da Mises, ingloba e supera il concetto di decisione individuale. Il concetto di azione include non soltanto l'ipotetico processo di decisione in un contesto di conoscenza 'data' sui fini e sui mezzi, ma soprattutto la percezione stessa del sistema di fini e mezzi in seno al quale la decisione ha luogo. Inoltre, per gli austriaci, la cosa più importante non consiste nel prendere una decisione, bensì nel fatto che tale decisione sia portata a termine attraverso un'azione umana nel cui *processo* (che può giungere o meno a compimento) si producono una serie di interazioni e di atti di coordinamento il cui studio costituisce l'oggetto della scienza economica. Pertanto l'economia, lungi dall'essere un insieme di teorie sulla scelta o sulla decisione, costituisce un *corpus* teorico che si occupa dei processi di interazione sociale, i quali possono essere più o meno coordinati in base alla perspicacia mostrata nell'esercizio dell'azione imprenditoriale da parte degli attori implicati.

Da ciò si comprende perché gli austriaci sono critici verso la concezione dell'economia che ha la sua origine in Lionel C. Robbins e nella sua celebre definizione come scienza che studia l'utilizzo di mezzi scarsi, suscettibili di usi alternativi, per la soddisfazione dei bisogni umani. La concezione di Robbins, infatti, presuppone implicitamente una conoscenza data dei fini e dei mezzi, e il problema economico viene così ridotto ad un problema tecnico di mera assegnazione, massimizzazione od ottimizzazione, sottomesso a restrizioni che si suppongono parimenti note. Secondo gli austriaci (in particolare Mises e Kirzner), invece, gli uomini, più che assegnare mezzi dati a fini altrettanto dati, in realtà cercano costantemente nuovi fini e mezzi, apprendendo dal

passato ed usando l'immaginazione per scoprire e creare il futuro.

Perciò, l'economia rimane subordinata, od integrata, all'interno di una scienza molto più generale ed ampia: una teoria generale dell'*azione* umana (e *non* della decisione o della scelta umana).

2) Un secondo aspetto di importanza capitale per gli austriaci è rappresentato dal *soggettivismo*. Secondo la scuola austriaca, la concezione soggettivista risulta essenziale e consiste precisamente nel costruire la scienza economica partendo sempre dall'essere umano *reale*, considerato come attore creativo e protagonista di tutti i processi sociali.

Pertanto, per gli austriaci le restrizioni che si possono incontrare in ambito economico non derivano da fenomeni oggettivi o materiali, come le riserve di materie prime, ma dalla conoscenza umana di tipo imprenditoriale. Anche la produzione, dunque, non è un fatto fisico-naturale, ma intellettuale, spirituale, cioè deriva dai processi di conoscenza imprenditoriale in atto nella realtà.

3) Da quanto visto sinora emerge con chiarezza come la *funzione imprenditoriale* sia il vero protagonista dell'analisi economica austriaca, mentre essa è la grande assente dell'analisi statica dei neoclassici. In particolare, la principale funzione dell'imprenditore consiste nel creare e nello scoprire un'informazione che prima non esisteva e, fintanto che tale processo di creazione di informazione non giunge a termine, la stessa non esiste né può essere conosciuta, poiché, sulla base dei benefici e dei costi previsti, non è possibile (come invece ritengono i neoclassici) effettuare preventivamente nessuna attribuzione.

Oggi esiste una quasi unanimità fra gli economisti austriaci nel considerare un errore la credenza che il beneficio imprenditoriale derivi dalla semplice assunzione dei rischi. Il rischio, al contrario, dà semmai luogo ad un costo aggiuntivo del processo di produzione, che non ha niente a che vedere con il beneficio imprenditoriale puro il quale sorge quando un imprenditore scopre un'opportunità di guadagno che in un primo momento gli era sfuggita e, di conseguenza, si comporta in modo da approfittare della medesima.

4) Una funzione imprenditoriale così concepita, ovviamente, lascia aperta la possibilità anche all'errore. Secondo gli austriaci, è possibile commettere errori imprenditoriali 'puri' sempre che, nel mercato, permanga un'opportunità di guadagno che non sia conosciuta dagli imprenditori. È precisamente l'esistenza di questo tipo di errore che dà luogo, quando la stessa si scopre e si elimina, al 'beneficio imprenditoriale puro'.

5) Accanto a ciò è da rilevare un'altra funzione cruciale degli imprenditori: generare nuove informazioni, che hanno un carattere essenzialmente soggettivo, pratico, disperso e difficilmente articolabile. Un'informazione di questo tipo non scarta le cosiddette inefficienze di mercato, le imperfezioni, perché proprio esse creano le condizioni perché sorgano opportunità potenziali di guadagno imprenditoriale, che tendono ad essere scoperte e sfruttate dagli imprenditori in quel processo di coordinamento imprenditoriale che essi imprimono continuamente al mercato. Un

mercato reale è un mercato di soggetti, di vantaggi individuali, di opportunità da sfruttare. Non esistono dunque informazioni oggettive che generino un mercato statico. Tale mercato non esiste.

6) I modelli di equilibrio neoclassici solitamente ignorano la forza coordinatrice che svolge la funzione imprenditoriale. In effetti, questa non solo crea e trasmette informazioni, ma favorisce il *coordinamento* fra i comportamenti caotici che si trovano nella società. La mancanza di coordinamento sociale si riduce ad un'opportunità di guadagno che rimane latente prima di essere scoperta dagli imprenditori. Una volta che l'imprenditore la percepisce e si comporta in modo da sfruttarla, questa scompare e si produce un *processo spontaneo di coordinazione* che spiega la tendenza all'equilibrio esistente in ogni economia reale di mercato. Inoltre, il carattere coordinatore della funzione imprenditoriale è l'unico che rende possibile l'esistenza della teoria economica come scienza, intendendola come il *corpus* teorico di quelle leggi di coordinazione che costituiscono i processi sociali.

Questa impostazione spiega perché gli economisti austriaci siano interessati a studiare il concetto *dinamico* di concorrenza (inteso come processo di *rivalità*), mentre gli economisti neoclassici si concentrano sui modelli di equilibrio propri della *statica* comparativa (concorrenza 'perfetta', monopolio, concorrenza 'imperfetta' o monopolistica). Gli austriaci studiano il *processo di mercato*, il quale tende ad un equilibrio che tuttavia, in ultima istanza, non si raggiunge mai.

L'atto imprenditoriale consiste fundamentalmente nel creare e nel trasmettere nuove informazioni che inevitabilmente modificano la percezione generale degli obiettivi e dei mezzi di tutti gli attori sociali. Ciò che, a sua volta, dà luogo all'illimitata creazione di nuovi disequilibri i quali, a loro volta, implicano nuove opportunità di guadagno che vengono continuamente scoperte e coordinate dagli imprenditori attraverso un interminabile processo dinamico che si espande continuamente facendo avanzare la civiltà.

Per la scuola austriaca, il problema economico fondamentale non consiste nella massimizzazione di una funzione obbiettiva conosciuta e sottomessa a restrizioni anch'esse conosciute, ma è strettamente economico: sorge quando i fini ed i mezzi sono molti, quando competono tra di loro e quando la conoscenza non è "data" ma si trova dispersa nella mente di numerosi individui che costantemente la stanno creando e generando ex novo; per questo motivo non è neanche possibile conoscere tutte le possibilità e le alternative esistenti, né l'intensità relativa con la quale si vuole perseguire ciascuna di esse.

7) Un altro elemento essenziale della metodologia 'austriaca' è la sua concezione soggettiva dei costi. Il costo è il valore soggettivo che l'attore dà a quei fini ai quali rinuncia quando decide di seguire e di intraprendere una determinata azione. Vale a dire che gli austriaci non ritengono esistano costi oggettivi, ma costi che dovranno essere continuamente scoperti in ogni circostanza attraverso la perspicacia imprenditoriale. Tant'è che nel corso del processo imprenditoriale possono

passare inosservate molte possibilità alternative che, una volta scoperte imprenditorialmente, possono mutare radicalmente la *concezione soggettiva dei costi* da parte dell'attore. Ciò li porta alla conclusione che non esistono costi oggettivi che tendano a determinare il valore dei fini. Di conseguenza, i costi vengono assunti come valori soggettivi e vengono determinati in funzione del valore soggettivo che i fini perseguiti (beni finali di consumo) hanno per l'attore. Pertanto, sono i prezzi dei beni finali di consumo (intesi come adeguamento al mercato delle valutazioni soggettive) a determinare i costi che si è disposti a sostenere per produrli e non il contrario, come così spesso fanno intendere gli economisti neoclassici nei loro modelli.

8) Un altro punto importante riguarda il generale rigetto della scuola austriaca rispetto al formalismo matematico. Menger mette in luce fin dalla sua prima opera che il vantaggio del linguaggio verbale consiste nel fatto che esso permette di cogliere l'essenza (*das Wesen*) dei fenomeni economici, cosa che, al contrario, non consente di cogliere il linguaggio matematico. Il formalismo matematico, per quanto adeguato per cogliere gli stati di equilibrio studiati dagli economisti neoclassici, non permette di incorporare la realtà soggettiva del tempo, né la creatività imprenditoriale.

Per gli Austriaci, l'utilizzo delle scienze matematiche in economia appare vizioso perché le stesse uniscono sincronicamente grandezze che sono eterogenee dal punto di vista temporale e della creatività imprenditoriale. Per questa stessa ragione secondo gli economisti austriaci, non hanno senso nemmeno i criteri di razionalità assiomatica utilizzati dai neoclassici. Infatti, se un attore preferisce A a B e B a C, può perfettamente preferire C ad A senza necessariamente smettere di essere 'razionale' o coerente; il fatto è che, semplicemente, ha cambiato opinione. Di conseguenza, i criteri neoclassici di razionalità dell'uso finiscono per confondere il concetto di costanza con il concetto di coerenza.

9) Infine, per gli austriaci, sono possibili previsioni economiche? Il fatto che l'osservatore scientifico non possa affidarsi che all'informazione soggettiva che viene continuamente creata e scoperta in modo decentralizzato da attori-imprenditori, che sono contemporaneamente osservatori e protagonisti del processo sociale, giustifica la convinzione dell'impossibilità teorica che si manifestino contrasti empirici in economia. Nell'ambito dell'economia sono dunque impossibili previsioni specifiche.

I motivi sono i seguenti:

- l'immenso volume di informazioni di cui si avrebbe bisogno;
- la natura centralizzata dell'informazione necessaria (informazione che è invece dispersa, soggettiva e tacita);
- il carattere dinamico del processo imprenditoriale (non si può infatti trasmettere l'informazione che ancora non è stata generata dagli imprenditori nel loro processo di costante

creazione innovatrice);

- L'effetto di condizionamento della stessa "osservazione" scientifica (che distorce, corrompe, rende difficile o impossibile la creazione imprenditoriale di informazioni)

Ciò che accadrà domani non può essere conosciuto scientificamente oggi poiché dipende in gran parte da una conoscenza e da informazioni che, da un punto di vista imprenditoriale, non si sono ancora create e che, pertanto, non si possono ancora valutare. In economia, di conseguenza, si possono effettuare 'previsioni di tendenza' di tipo generale: quelle che Hayek denomina *pattern predictions*. Tali previsioni non potranno che essere di natura esclusivamente qualitativa, teorica, ed utilizzabili, al più, per la previsione di disordini e di effetti di mancanza di coordinazione sociale prodotti, come nel caso del socialismo e dell'interventismo, dall'intervento coercitivo delle istituzioni sul mercato.

2. LA TEORIA IMPRENDITORIALE AUSTRIACA

L'attività imprenditoriale riveste un'importanza fondamentale per la scuola austriaca, tant'è che la si può considerare come l'asse intorno al quale ruota l'analisi economica dei suoi esponenti.

Per gli austriaci la funzione imprenditoriale coincide con l'*azione umana*. Si potrebbe perciò affermare che qualsiasi persona, che agisce per modificare il presente e per ottenere i propri obiettivi nel futuro, svolge una funzione imprenditoriale. Benché questa definizione possa sembrare a prima vista troppo ampia e in disaccordo con gli usi linguistici comuni, bisogna tuttavia tener presente che essa è in completo accordo con l'originale significato etimologico del termine *impresa*. Infatti, tanto l'espressione spagnola *empresa*, quanto quella italiana *impresa*, così come le accezioni francesi ed inglesi *entrepreneur*, derivano dal verbo latino *in prebendo*, che significa "scoprire, vedere, percepire, rendersi conto di qualcosa, catturare"; inoltre, l'espressione latina *in prehensa* comporta chiaramente l'idea di azione, significando "prendere, afferrare". Pertanto, il significato di *impresa come azione* è necessariamente ed ineluttabilmente unito ad un atteggiamento *intraprendente*, che consiste nel tendere continuamente a cercare, scoprire, creare o rendersi conto di nuovi fini e mezzi.

In senso stretto, la funzione imprenditoriale consiste nello scoprire e nel valorizzare le opportunità di raggiungere un fine o, in un determinato contesto, nel comportarsi in modo tale da ottenere un guadagno od un beneficio sfruttando le circostanze. Così, Kirzner afferma che l'esercizio dell'imprenditorialità implica una speciale *perspicacia (alertness)*, ossia un continuo stare *all'erta*, che permette all'uomo di scoprire e di rendersi conto di ciò che gli sta accadendo intorno.

Per comprendere la concezione austriaca della natura della funzione imprenditoriale bisogna prendere le mosse dal modo in cui l'attività imprenditoriale modifica o fa cambiare l'*informazione* o la *conoscenza* posseduta dall'agente. Da un lato, creare, percepire o rendersi conto di nuovi fini e mezzi

suppone una modificazione della conoscenza posseduta dal soggetto agente, nel senso che questi scopre una nuova informazione che prima non possedeva. Dall'altro lato, tale scoperta modifica tutta la mappa o contesto di informazione o conoscenza che egli possiede. Di qui sorge una domanda fondamentale: quali sono le caratteristiche rilevanti che informazione e conoscenza devono possedere per l'esercizio dell'attività imprenditoriale? Secondo il punto di vista della teoria austriaca:

- 1) si tratta di una conoscenza *soggettiva* di tipo pratico e non scientifico;
- 2) si tratta di una conoscenza *esclusiva*;
- 3) si trova *dispersa* nella mente di tutti gli uomini;
- 4) è prevalentemente una conoscenza *tacita* e, pertanto, *non articolabile*;
- 5) è una conoscenza che si crea *ex nihilo* tramite l'esercizio della funzione imprenditoriale;

6) si tratta di una conoscenza *trasmissibile*, principalmente in forma indiretta, attraverso processi sociali complessi il cui studio costituisce per gli austriaci l'oggetto specifico di ricerca della scienza economica.

La conoscenza imprenditoriale è una conoscenza soggettiva di tipo pratico e non di natura scientifica. Per conoscenza pratica s'intende tutto ciò che non può essere rappresentato in modo formale, ma che il soggetto agente apprende ed acquisisce attraverso la pratica, vale a dire l'azione umana esercitata in vari contesti. Si tratta, come scrive Hayek, della conoscenza rilevante riguardo ad ogni tipo di circostanze particolari e alle sue coordinate soggettive nel tempo e nello spazio. In altre parole, si sta parlando di una conoscenza riguardante concrete valutazioni umane, vale a dire tanto dei fini ai quali aspira l'attore, quanto della conoscenza dei fini che egli crede perseguano altri attori. La sua caratteristica è quindi quella di essere una conoscenza pratica dei mezzi che l'agente ritiene d'avere a disposizione per raggiungere i propri fini e, in particolare, una conoscenza di tutte quelle circostanze, personali o meno, che sono considerate rilevanti all'interno di ciascuna situazione concreta.

La conoscenza pratica è una conoscenza di tipo esclusivo e disperso. Ogni uomo possiede soltanto alcuni 'atomi' o '*bits*' dell'informazione che si genera e che viene trasmessa globalmente a livello sociale. Tuttavia, paradossalmente, la possiede soltanto lui, nel senso che lui soltanto la conosce e riesce ad interpretarla in modo cosciente. Pertanto, ogni uomo che eserciti la funzione imprenditoriale lo fa in maniera strettamente *personale* ed *irripetibile*, poiché muove dal presupposto secondo cui cerca di ottenere alcuni fini od obiettivi in base ad una visione ed una conoscenza del mondo solo da lui posseduta in tutta la sua ricchezza e varietà di sfumature, una conoscenza che non si può replicare in modo identico in nessun altro uomo.

Per questo la conoscenza alla quale ci si sta riferendo non è qualcosa di 'dato', disponibile nel mondo attraverso strumenti di immagazzinamento materiale dell'informazione (come sono i

quotidiani, le riviste specializzate, i libri, le statistiche, i computer, etc.). Al contrario, la conoscenza rilevante per l'azione umana è una conoscenza nettamente imprenditoriale di tipo essenzialmente pratico e strettamente esclusiva, che si trova soltanto in forma *dispersa* nella mente degli uomini che agiscono imprenditorialmente e che così danno un impulso all'umanità.

La conoscenza pratica è quindi una conoscenza prevalentemente di tipo *tacito, non articolabile*. Ciò significa che l'agente sa come effettuare determinate azioni (*know how*), ma non conosce tutti gli elementi o le parti di ciò che sta facendo, e neppure se gli stessi sono veri o falsi (*know that*). Quando, ad esempio, una persona impara a giocare a golf, non sta apprendendo un insieme di norme oggettive di tipo scientifico che le permettono di effettuare i movimenti necessari come risultato di una serie di formule della fisica matematica ma, semmai, il processo di apprendimento consiste nell'acquisizione di una serie di *comportamenti pratici abituali*. È anche possibile citare, rifacendosi a Polanyi, l'esempio di quella persona che impara ad andare in bicicletta cercando di mantenere l'equilibrio muovendo il manubrio verso il lato dal quale sta per cadere, causando in tal modo una forza centrifuga che tende a mantenerlo in equilibrio. Tutto ciò senza che nessun ciclista sia cosciente né conosca i principi fisici sui quali si basa la sua *abilità*. Al contrario ciò che il ciclista utilizza è il suo 'senso di equilibrio' che gli indica, in qualche modo, come comportarsi in ogni momento per non cadere. Anche la conoscenza più altamente formalizzata e scientifica è sempre il risultato di un'intuizione o di un atto di creazione, che altro non sono se non manifestazioni della conoscenza tacita. La conoscenza formalizzata che è possibile acquisire grazie a formule, libri, grafici, mappe etc., è importante soprattutto perché aiuta a riorganizzare il nostro contesto di informazione pratica imprenditoriale secondo punti di vista differenti, ogni volta più ricchi e proficui, schiudendo così nuove possibilità per l'esercizio dell'intuizione creativa.

L'impossibilità di articolare la conoscenza pratica si manifesta non soltanto 'staticamente', nel senso che ogni affermazione apparentemente articolata contiene informazioni nella misura in cui è interpretata grazie ad un insieme di credenze e di conoscenze previe non articolabili, ma anche 'dinamicamente'. Tant'è che il *processo mentale* utilizzato per portare a compimento ogni tentativo di articolazione formalizzata è essenzialmente, in se stesso, una conoscenza tacita e non articolabile.

Un altro tipo di conoscenza non articolabile che, svolge un ruolo essenziale nello sviluppo della società, è costituito dall'insieme di *abitudini, tradizioni, istituzioni e norme giuridiche e morali* che, costituendo il diritto, rendono possibile la società, e alle quali gli individui imparano ad adeguarsi senza essere capaci di teorizzare, o di spiegare dettagliatamente, il ruolo esatto che tali norme svolgono nelle situazioni e nei processi sociali in cui intervengono. Lo stesso si può dire per il *linguaggio* e per la *contabilità finanziaria* e dei *costi* utilizzata dall'imprenditore per effettuare quel

calcolo economico che guida la sua azione. Tutto ciò non è che un insieme di conoscenze o di tecniche pratiche che, utilizzato all'interno di un determinato contesto di economia di mercato,

serve agli imprenditori come una guida d'azione generale per conseguire i loro obiettivi. E questo anche se tali imprenditori, nella loro stragrande maggioranza, sono incapaci di formulare una teoria scientifica della contabilità e di spiegare in che modo essa aiuti nei complicati processi di coordinazione che rendono possibili la vita economica e sociale. Si può pertanto concludere che l'esercizio della funzione imprenditoriale, così come la intendono i teorici della scuola austriaca (capacità innata di scoprire e di valutare opportunità di guadagno attuando un comportamento cosciente per sfruttarle), consiste principalmente in una conoscenza di tipo tacito non articolabile.

La funzione imprenditoriale non esige alcun tipo di mezzo per essere realizzata. L'imprenditorialità non suppone alcun costo e, pertanto, è essenzialmente *creativa*. Il suo carattere creativo è dato dal fatto che dà luogo a benefici che, in un certo senso, sorgono dal nulla e che, pertanto, possono essere detti *benefici imprenditoriali puri*. Per ottenere benefici imprenditoriali non è quindi necessario disporre preventivamente di alcun mezzo, ma occorre soltanto esercitare adeguatamente la funzione imprenditoriale.

È bene anche mettere in evidenza che, come conseguenza di ogni atto imprenditoriale, si producono tre effetti di straordinaria importanza. In primo luogo, la funzione imprenditoriale *crea* nuova informazione che prima non esisteva. In secondo luogo, tale informazione *si trasmette* nel mercato. In terzo luogo, come conseguenza dell'atto imprenditoriale, gli agenti economici coinvolti *apprendono* a comportarsi ognuno in funzione delle necessità degli altri. A motivo della loro importanza è pertanto opportuno soffermarsi sulle conseguenze del processo imprenditoriale così come sono state elaborate dagli esponenti della scuola austriaca.

Ciascun atto imprenditoriale implica la creazione *ex nihilo* di una nuova informazione o conoscenza, la quale ha luogo nella mente della persona che per prima esercita tale funzione. Infatti, una persona C che si rende conto dell'esistenza di una possibilità di guadagno, crea all'interno della sua mente una nuova informazione che prima non possedeva. Inoltre, una volta che C intraprende

l'azione e si pone, ad esempio, in contatto con A e con B, comprando da B ad un prezzo conveniente un bene che possiede in eccesso e rivendendolo più caro ad A che ne ha bisogno, si crea ugualmente una nuova informazione nelle menti di A e di B. In questo modo, infatti, A si rende conto che quella risorsa di cui aveva tanto bisogno per ottenere il suo fine, ma di cui non disponeva, è presente in altre parti del mercato in maggior abbondanza rispetto a quanto credesse e che, pertanto, può intraprendere senza problemi l'azione che non aveva iniziato perché non la riteneva esistente. Da parte sua, B si rende così conto dell'importanza della risorsa alla quale non aveva dato il giusto valore, della quantità di persone che la desiderano e, pertanto, anche dell'importanza di conservarla e di venderla ad un buon prezzo.

La creazione imprenditoriale di informazione implica simultaneamente la sua *trasmissione* nel mercato. Di fatto, trasmettere qualcosa a qualcuno significa fare in modo che questo qualcuno

generi o crei nella sua mente parte dell'informazione che era stata già scoperta o inventata da altri individui. Nell'esempio precedente è stata trasmessa in forma diretta a B l'idea che la sua risorsa è importante e che non deve essere sprecata e, ad A, l'idea di poter raggiungere un obiettivo che precedentemente riteneva irraggiungibile per la supposta mancanza di quella risorsa. Inoltre, in questo modo si è comunicato in ondate successive al mercato o società – tramite i rispettivi prezzi di mercato, che sono un sistema di trasmissione molto potente giacché forniscono numerose informazioni a basso costo – che, essendoci una richiesta, è opportuno conservare ed economizzare la risorsa in questione. Così, a tutti coloro i quali non intraprendevano azioni pensando che tale risorsa non esistesse, che possono contare su di essa e proseguire con i propri progetti. Logicamente, l'informazione rilevante è sempre soggettiva e non esiste indipendentemente da chi la scopre; in questo modo a creare, percepire e trasmettere l'informazione sono sempre gli individui. Un'idea erronea riguardo all'oggettività dell'informazione è quella che ritiene che l'informazione soggettiva creata dall'attività imprenditoriale si plasmi 'oggettivamente' attraverso segnali (prezzi, istituzioni, norme, imprese, etc.) che possono essere scoperti ed interpretati soggettivamente dagli individui nell'ambito delle loro azioni particolari, facilitando così la creazione di nuove informazioni soggettive ogni volta più ricche e complesse. Tuttavia, a prescindere dalle apparenze, la trasmissione dell'informazione sociale è essenzialmente tacita e soggettiva; vale a dire, non espressa né articolata e, allo stesso tempo, molto sintetica. Pertanto, di fatto si trasmette e si capta soggettivamente soltanto lo stretto indispensabile per coordinare il processo sociale; cosa che, d'altro canto, permette di sfruttare nel miglior modo possibile la limitata capacità della mente umana di creare, scoprire e trasmettere costantemente nuova informazione di tipo imprenditoriale.

È infine necessario mettere in evidenza il modo in cui gli agenti imparano a comportarsi nella società ciascuno in funzione dell'altro. B, ad esempio, in conseguenza dell'azione imprenditoriale intrapresa da C, non dilapida o spreca la risorsa di cui disponeva, ma, seguendo il proprio interesse la conserva. A, da parte sua, disponendo di tale risorsa, può perseguire il suo fine ed intraprendere così l'azione che prima non compiva. Entrambi imparano ad agire in modo coordinato, ossia a modificare e a disciplinare il proprio comportamento in funzione dei bisogni degli altri. Imparano inoltre nel miglior modo possibile: volontariamente e nel contesto di un piano in cui ognuno persegue i propri fini ed interessi particolari. Si deve infine osservare che l'esercizio dell'imprenditorialità da parte di C rende possibile non soltanto un'azione coordinata che prima non esisteva tra A e B, ma permette anche, nel contesto delle loro rispettive azioni, di portare a termine un calcolo economico con dati ed informazioni di cui prima non disponevano e che permettono loro di conseguire i rispettivi fini con maggiori possibilità di successo. Il calcolo economico, inteso come giudizio estimativo riguardo al valore delle differenti alternative, è reso così possibile proprio grazie alle informazioni che si generano nel processo imprenditoriale. Detto in altri termini, senza

L'esercizio della funzione imprenditoriale che si svolge liberamente in un'economia di mercato non si genera l'informazione necessaria affinché ogni agente possa calcolare o stimare in maniera adeguata il valore posseduto da ciascuna possibilità di scelta. Senza funzione imprenditoriale, il calcolo economico non è possibile. Questa è una delle conclusioni più importanti alle quali si giunge grazie all'analisi economica compiuta dalla scuola austriaca.

Le precedenti osservazioni costituiscono i più importanti ed elementari insegnamenti della scienza sociale e permettono di concludere che la funzione imprenditoriale, è senza alcun dubbio, la funzione sociale per eccellenza poiché rende possibile la vita in società adattando e coordinando il comportamento individuale dei suoi membri. Senza funzione imprenditoriale, infatti, non è neanche possibile concepire l'esistenza della società.

Comunque, l'elemento teorico più importante per la Scuola Austriaca non è tanto da ricercare nell'azione di chi esercita la funzione imprenditoriale (pur essendo la cosa più importante nella pratica), quanto nella mancanza di restrizioni istituzionali o legali al suo libero esercizio. Ognuno, in realtà, può esercitare al meglio le sue doti imprenditoriali creando nuova informazione e sfruttando l'informazione pratica di tipo personale che scopre nelle circostanze quotidiane.

Non è pertanto una mera coincidenza il fatto che, in generale, la maggior parte dei teorici della scuola austriaca siano, nell'ambito politico, filosofi liberali profondamente coinvolti nella difesa dell'economia di libero mercato. Studiare nel dettaglio l'origine di quella forza innata dell'uomo, che gli permette di muoversi imprenditorialmente in ogni suo campo d'azione non è però compito dell'economista, ma dello psicologo. All'economista interessa solamente mettere in evidenza il principio essenziale secondo il quale, l'uomo tende a scoprire l'informazione che gli interessa. Pertanto, se esiste la libertà di perseguire i fini e gli interessi, questi faranno da incentivi e renderanno possibile, a colui che esercita una funzione imprenditoriale ispirata da tali incentivi, la percezione e la scoperta di quell'informazione pratica rilevante e necessaria per il perseguimento dei fini proposti. Se, al contrario, e per qualsiasi ragione, si delimita o si chiude il campo per l'esercizio dell'imprenditorialità in una determinata area della vita sociale (mediante restrizioni di tipo legale, istituzionale o tradizionale, o attraverso misure interventiste imposte dallo stato nel campo dell'economia), allora gli uomini non prenderanno in considerazione nemmeno la possibilità di giungere ad ottenere dei fini in quelle aree proibite o limitate. Se, invece, non fosse possibile perseguire il fine, questo non potrà agire da incentivo e, come conseguenza, non si percepirà né si scoprirà l'informazione pratica necessaria per il suo perseguimento. In tali circostanze, come conseguenza della restrizione istituzionale (interventismo o socialismo), nemmeno le persone danneggiate saranno coscienti dell'enorme valore e dei molteplici fini che non potranno essere raggiunti.

Infine, bisogna considerare che ciascun 'uomo agente' possiede alcuni atomi di informazione

pratica che, come già si è visto, tende a scoprire e ad utilizzare per ottenere un fine; un'informazione che, a prescindere dal suo valore sociale, possiede solamente lui e che soltanto lui conosce ed interpreta in forma adeguata. La sola informazione o conoscenza rilevante a livello sociale è allora quella conosciuta soggettivamente in forma cosciente, anche se nella maggior parte dei casi tacitamente, da qualcuno in ogni momento storico. L'uomo, inoltre, ogni volta che agisce imprenditorialmente, agisce in un modo suo proprio e caratteristico, agisce cioè in modo personale ed irripetibile. Tale modo di agire ha la sua origine nell'aspirazione a conseguire alcuni obiettivi, o visioni del mondo, che fungono da incentivo e che nelle loro distinte caratteristiche e circostanze, possiede solamente lui. Ciò permette a ciascun essere umano di ottenere conoscenze o informazioni che scopre solamente in funzione dei suoi fini e di circostanze particolari che non sono ripetibili in forma identica in nessun altro essere umano.

Anche le persone più umili, che detengono una minore importanza sociale, o che sono meno formate da un punto di vista della conoscenza articolata, possiedono, infatti, in modo esclusivo, perlomeno piccole porzioni o parti di conoscenza e d'informazione che possono avere un valore rilevante nell'ambito delle dinamiche sociali. Da quest'ottica, risulta evidente il carattere essenzialmente umanistico della concezione dell'imprenditorialità la quale fa dell'economia, così come intesa e coltivata dalla scuola austriaca, la scienza umanistica per eccellenza.

Veniamo al concetto di concorrenza, strettamente legato alla funzione imprenditoriale. Il termine 'competizione' proviene etimologicamente dal latino *cum petiō* (concorrenza simultanea di pretese riguardo alla stessa cosa rivendicata da più proprietari) formato da *cum* (con) e *petere* (chiedere, attaccare, cercare). La competizione consiste, pertanto, in un processo dinamico di rivalità e non nel cosiddetto 'modello di concorrenza perfetta', nel quale vari offerenti fanno la stessa cosa, vendono tutti allo stesso prezzo, e nel quale paradossalmente nessuno entra in competizione con sé stesso.

La funzione imprenditoriale, quindi, è per definizione sempre competitiva. Ciò significa che, una volta che l'attore scopre una determinata opportunità di guadagno ed agisce per sfruttarla, tale opportunità tende a scomparire, nel senso che non può essere apprezzata e sfruttata da altri attori. Se però l'opportunità di guadagno si scopre solo parzialmente o, essendo stata scoperta nella sua totalità, è stata sfruttata dall'attore soltanto parzialmente, tale opportunità rimarrà nascosta per essere eventualmente scoperta e sfruttata da altri attori. Il processo sociale, pertanto, è chiaramente competitivo, nel senso che i differenti attori *rivaleggiano* gli uni con gli altri, in modo cosciente ed incosciente, per cogliere e sfruttare le opportunità di guadagno prima degli altri.

Ogni azione imprenditoriale scopre, coordina ed elimina, disomogeneità sociali e, in funzione del suo carattere essenzialmente competitivo, fa in modo che, una volta scoperte e coordinate, tali disomogeneità non possano più essere percepite o eliminate da nessun'altro imprenditore. Si

potrebbe erroneamente pensare che il processo sociale mosso dall'imprenditorialità potrebbe, per una dinamica interna, fermarsi o scomparire allorché l'impulso dell'imprenditorialità avesse scoperto ed esaurito tutte le possibilità di accordo sociale esistenti. Tuttavia, il processo imprenditoriale di coordinamento sociale non si ferma, né si esaurisce mai. Ed è così poiché l'elementare atto coordinatore consiste principalmente nel creare e nel trasmettere una nuova informazione che deve per forza modificare la percezione generale degli obiettivi e dei mezzi degli imprenditori implicati. Ciò che dà origine a nuove ed infinite disomogeneità che, a loro volta, creano ulteriori opportunità di guadagno imprenditoriale in un interminabile processo dinamico che fa avanzare costantemente la civiltà. La funzione imprenditoriale, infatti, oltre a rendere possibile la vita in società coordinando il comportamento privo di ordine dei suoi membri, stimola lo sviluppo della civiltà creando continuamente nuovi obiettivi e nuove conoscenze che si estendono per tutta la società attraverso ondate successive.

Infine, tutto ciò permette che tale sviluppo sia, in ogni circostanza storica e nel rispetto della condizione umana, appropriato ed armonioso, perché gli squilibri che costantemente si creano con il progressivo avanzare della civiltà allo stesso tempo tendono ad essere scoperti ed eliminati dalla stessa forza imprenditoriale dell'azione umana. La funzione imprenditoriale è perciò la forza che consolida la società e che rende possibile il suo sviluppo armonioso, dal momento che tende a coordinare le disomogeneità che inevitabilmente si producono in tale processo.

Il processo imprenditoriale dà così luogo ad una specie di continuo *big bang* sociale che consente la crescita *senza limite* della conoscenza. E così, come s'è visto, la scuola austriaca offre come alternativa al modello di equilibrio generale o parziale dei neoclassici, un paradigma basato sul 'processo dinamico generale' o, se si preferisce, un '*big bang* sociale' in continua espansione e tendente alla coordinazione.

Si può così concludere definendo la società come un processo (vale a dire una struttura dinamica) di tipo spontaneo, non disegnato coscientemente da nessuno; molto complesso, perché è costituito da milioni e milioni di persone caratterizzate da un'infinita varietà di obiettivi, gusti, valutazioni e conoscenze pratiche, tutte in continuo cambiamento; di interazioni umane (relazioni di intercambio che spesso si concretizzano attraverso prezzi monetari e che si effettuano sempre secondo norme, costumi o modelli di condotta) mosse e spinte dalla forza della funzione imprenditoriale, la quale costantemente crea, scopre e trasmette informazione o conoscenza, adattando e coordinando in modo competitivo i piani contraddittori degli individui.

L'oggetto della scienza economica consisterà allora nello studiare il processo sociale così come è stato definito. È esattamente per quanto si è detto che gli economisti austriaci ritengono che l'obiettivo principale dell'economia consista nell'analizzare in quale modo, grazie all'ordine sociale spontaneo, sia possibile sfruttare quell'enorme quantità d'informazione pratica, e non disponibile in

maniera centralizzata, che si trova dispersa o disseminata nella mente di milioni di individui. L'oggetto dell'economia consiste nello studiare questo processo dinamico di scoperta e di trasmissione d'informazione che è continuamente stimolato da quella funzione imprenditoriale che tende ad adattare e a equilibrare i progetti degli individui, rendendo possibile la vita in società. È questo il problema economico fondamentale. Di qui la critica del modello di equilibrio sostenuto dai fautori del dominante paradigma neoclassico il quale, secondo Hayek, non è scientificamente interessante poiché parte dall'erroneo presupposto che l'informazione, nella sua totalità, sia 'data' e che, pertanto, il problema economico fondamentale sia stato già previamente risolto.

3. L'IMPRENDITORE SCHUMPETERIANO

Joseph Alois Julius Schumpeter nasce l'8 febbraio 1883 a Triesch da un'importante famiglia borghese di fede cattolica. Dopo la scuola elementare di Graz, Joseph frequenta il prestigioso Theresianum dove si diploma con lode nel 1901 e in quello stesso anno si iscrive alla Facoltà di Legge dell'Università di Vienna, con l'intenzione di occuparsi di economia.

All'arrivo di Schumpeter all'Università di Vienna, Menger è da poco andato in pensione e la cattedra viene insignita nel 1903 a Friederich von Wieser, il quale assieme a Eugen von Philippovich e soprattutto Eugen von Boehm-Bawerk diventa l'artefice della formazione economica del giovane studioso. Fra il 1905 e 1906 Schumpeter frequenta i seminari di Boehm-Bawerk.

Dopo la laurea, nel 1906, inizia a frequentare seminari di economia per l'Europa. In Inghilterra, dove fra l'altro conosce Marshall, si sposa con Gladys Ricarde Seaver; ma la relazione dura pochi mesi e il matrimonio viene sciolto nel 1920.

Tra il 1907-1908 esercita la professione di avvocato per uno studio italiano al Cairo e si dedica al suo primo libro, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, che viene pubblicato nel 1908. Si tratta di un'opera realizzata all'insegna della tradizione marginalistica, un sommario dei risultati fino allora raggiunti dal paradigma walrasiano. Le affermazioni più importanti riguardano il metodo e il tentativo di chiarire quali siano i compiti dell'economia teorica e le funzioni dell'economista.

Una malattia infettiva molto grave lo costringe al rientro a Vienna, dove grazie all'ausilio di Boehm-Bawerk e Wieser, ottiene la libera docenza all'Università di Vienna e dopo pochi mesi viene nominato professore aggiunto all'Università di Czernowitz. In tale contesto matura la sua più importante opera di economia, *Teorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.

Se nella prima opera Schumpeter cerca di isolare l'economia dal resto delle scienze sociali, nella seconda si assiste al tentativo di cogliere l'intero processo economico con l'aiuto della teoria economica in combinazione con le altre scienze sociali. Restringe il campo di applicazione della

teoria statica, proponendo nuovi aspetti che possono essere analizzati soltanto a partire da un approccio dinamico. Getta così le fondamenta per una teoria dinamica dell'interesse che diventa oggetto di disputa con Boehm-Bawerk. La sua analisi inizia con un plauso a Walras e la descrizione del flusso circolare dell'economia consistente in un sistema all'interno del quale ogni periodo economico vive dei beni prodotti nel periodo economico precedente: è il sistema statico di *Das Wesen*. Il suo scopo non è quello di descrivere la realtà capitalistica per come essa procede, ma sottolineare che alla base di qualsiasi relazione economica vi è la soddisfazione dei bisogni: motivo e norma del comportamento economico individuale. Per Schumpeter i rapporti esterni dati e i bisogni dell'individuo si presentano come i fattori determinanti del processo economico che cooperano per determinare il risultato finale. Il modello del flusso circolare non si presta all'analisi dello sviluppo capitalistico perché in esso mancano le funzioni che di quest'ultimo sono prerogative essenziali: la funzione imprenditoriale e quella creditizia; ma la validità del metodo walrasiano non sarà mai del tutto messa in discussione da Schumpeter.

Il flusso circolare è un sistema economico fondato sullo scambio che riproduce uniformemente se stesso nel tempo e i cui dati non cambiano, ovvero si modificano per piccole variazioni alle quali il sistema può adattarsi e si adatta attraverso cambiamenti piccoli e graduali (per economia di scambio Schumpeter intende un'economia nella quale prevalgono la proprietà privata, la divisione del lavoro e la libera concorrenza). Il valore dei beni di consumo dipende dalla loro utilità marginale, il valore dei servizi del lavoro e della terra deriva dal valore, ossia dall'utilità marginale, dei beni di consumo: è un valore imputato. Gli stessi costi possono essere misurati in termini psichici, ossia in termini di utilità marginale o di rinuncia a soddisfazioni alternative. Facendo risalire il processo d'imputazione fino agli elementi ultimi della produzione, i servizi del lavoro e della terra appare chiaro che nessun prodotto può fornire un surplus di valore che superi il valore delle prestazioni del lavoro e della terra in esso contenuto: visto che l'ultima quantità incrementale di ogni prodotto viene prodotta senza un guadagno di utilità al di sopra dei costi. Ne consegue che nella produzione non si può ottenere alcuna eccedenza di valore al di sopra dei valori di costo. In ogni periodo economico la produzione è svolta con beni che sono stati prodotti in un periodo precedente e allo stesso modo in ogni periodo economico vengono prodotti beni per quelli successivi. Il lavoratore e il proprietario fondiario vendono i loro servizi e forniscono prodotti solo alla conclusione di ogni periodo economico, in cambio di beni di consumo già disponibili. Quei soggetti economici che nel periodo precedente hanno prodotto beni di consumo, nel presente periodo consegnano una parte di tali beni di consumo per il periodo economico successivo. Nel flusso circolare per Schumpeter l'elemento tempo e il credito non hanno alcun ruolo particolare.

Egli non nega che nel flusso circolare possa osservarsi una crescita, ma si preoccupa di distinguere bene questo concetto da quello di sviluppo: il primo termine inerisce ad un aumento del

saggio di crescita della popolazione e del risparmio, causa scatenante di piccoli mutamenti del sistema che non ne sconvolgono il quadro generale, mentre lo sviluppo è la perturbazione dell'equilibrio che altera e sposta lo stato di equilibrio precedentemente esistente. Lo sviluppo è fondamento della realtà capitalistica ed è indotto da un'innovazione. Innovazione intesa come introduzione discontinua di nuove combinazioni che si manifesta in 5 modalità:

- produzione di un nuovo bene non ancora familiare alla cerchia dei consumatori o di una nuova qualità di un bene;
- introduzione di un nuovo metodo di produzione non ancora sperimentato nel ramo dell'industria in questione, che non ha affatto bisogno di fondarsi su una nuova scoperta scientifica e che può consistere anche in un nuovo modo di trattare commercialmente una merce;
- apertura di un nuovo mercato, vale a dire di un mercato in cui un particolare ramo dell'industria di un certo paese non è ancora penetrato, sia che questo mercato esista già prima oppure no;
- conquista di una nuova fonte di approvvigionamento di materie prime e di semilavorati;
- attuazione di una riorganizzazione di una qualsiasi industria come la creazione di un monopolio, ad esempio mediante la formazione di un trust o la sua distruzione.

Quindi l'innovazione non comporta un cambiamento tecnologico in senso stretto così come lo sfruttamento di risorse inutilizzate: ma se l'innovazione è il fattore determinante che permette lo sviluppo si abbisogna di altri due soggetti altrettanto determinanti affinché l'innovazione possa concretizzarsi. Essi sono l'imprenditore e il banchiere. Il primo è colui che inventa, che vede la possibilità di applicare l'invenzione al processo produttivo, attuando la trasposizione dell'invenzione stessa in innovazione, poiché l'invenzione potrebbe essere irrilevante ai fini dello sviluppo economico se non venisse sfruttata economicamente e immessa nel processo produttivo. I motivi che inducono l'imprenditore a innovare sono: la volontà di fondare un impero privato e una dinastia, la volontà di vincere e di ottenere il successo, piuttosto che i frutti di tale successo e la gioia di creare.

La figura del banchiere si caratterizza per il fatto che permette all'imprenditore di ottenere i mezzi per la realizzazione dell'innovazione avendo egli la funzione di creare potere di acquisto.

Ogni innovazione genera la creazione di una nuova impresa, pertanto l'evoluzione capitalistica passa attraverso nuovi impianti, nuove imprese e nuovi uomini.

Nel corso del 1911 diventa professore ordinario di economia politica all'Università di Graz e anche in questo caso è determinante l'appoggio di Boehm-Bawerk.

Nel 1914 finisce di lavorare a *Epochen der Dogmen-und Methodengeschichte*, ultima opera del trittico giovanile di Schumpeter. L'opera gli viene commissionata da Max Weber per un trattato di economia e probabilmente Schumpeter voleva scrivere una storia delle dottrine economiche e la

richiesta di Weber né fornisce l'occasione. Tale opera prosegue l'analisi e la definizione dei rapporti fra le scienze sociali iniziati con *Teorie*. Colpisce l'importanza attribuita alla sociologia degli economisti: ogni volta che parla di un economista Schumpeter presta attenzione al suo contributo alla teoria economica, ma anche al suo tentativo di integrare la teoria economica con un'analisi generale della società. L'opera è suddivisa in quattro capitoli: il primo sull'origine della teoria economica, il secondo sulla sua nascita, il terzo sulla teoria economica classica e l'ultimo su quella contemporanea. Con questo lavoro si consolida il credo schumpeteriano sull'importanza determinante della storia per uno studio attento della teoria economica.

Dopo la guerra, nel 1919, Schumpeter entra a far parte di una commissione per la socializzazione che è appena stata creata in Germania, su invito delle sue vecchie conoscenze marxiste. Tale partecipazione segna il primo passo per la sua discesa in campo politico: infatti, nel 1919 è nominato ministro delle Finanze a seguito della vittoria della coalizione tra socialisti e cristiano-sociali austriaca. Carica che detiene per poco a causa del suo ruolo attivo e di sostegno nei confronti della Fiat, che allora si apprestava a scalare la Alpine Montan, e che i colleghi non gradiscono affatto.

Dal 1921 al 1924 è presidente di una piccola ma stimata banca viennese, la Biedermann Bank che poi fallisce a seguito della crisi economica che colpisce l'Austria: si ritrova disoccupato e senza un quattrino, ma riesce ad onorare tutti i debiti contratti. E l'anno successivo gli giunge l'offerta di una cattedra di Scienze delle Finanze all'Università di Bonn che egli accetta immediatamente e contemporaneamente inizia a lavorare a un'opera sulla moneta, che rimane però incompiuta.

Nel 1925 convola a seconde nozze con Annie Josefine Reisinger, figlia del portinaio di sua madre, conosciuta nel 1915. Sfortunatamente il 22 giugno muore la madre e verso i primi di agosto anche la giovane moglie di parto assieme al figlioletto. Il periodo successivo è il più terribile per Schumpeter e i tentativi di lenire il dolore attraverso il lavoro e lo studio non hanno ovviamente i risultati sperati: inoltre, la comparsa nel 1930 di *A Treatise on Money* di Keynes spegne ogni velleità di conclusione del suo lavoro sulla moneta, poiché egli considera il lavoro di Keynes migliore del suo.

Nel 1932 accetta l'offerta di Harvard e lascia la Germania, probabilmente coll'intento di cambiare. Arrivato a Harvard trova l'accoglienza di Taussing e l'ammirazione e di altri studiosi; tanto che nel 1935 Taussing gli lascia il corso di teoria economica per laureati.

Lavora alacremente in particolare sui cicli economici e vedono la luce in questo periodo opere di valore scientifico inestimabile: *Business Cycles* del 1939, *Capitalism Socialism and Democracy* del 1942 e l'incompiuta, pubblicata postuma, *History of Economic Analysis* nel 1954.

La prima opera della maturità schumpeteriana, edita nel 1939, doveva essere nelle intenzioni dell'autore la continuazione della *Teorie* del 1911 e doveva spiegare lo sviluppo del capitalismo dalle origini fino ai nostri giorni in tutti i risvolti storici e con rigore logico, basata su una vasta opera

teorica e integrata di statistica e di storia economica: egli riporta lo sviluppo capitalistico come avvenne negli Stati Uniti, nella Gran Bretagna e in Germania. Ribadisce la necessità dello sviluppo della teoria economica, supportata da dati empirici, affinché sia possibile giungere a una teoria concretizzata e cioè un nuovo e superiore tipo di teoria economica. La sua opera parte dalla difesa della teoria contro l'empirismo e insiste sulla differenza tra flusso circolare e processo capitalistico dinamico. Percepisce che si stava verificando il passaggio da un capitalismo concorrenziale ad un sistema capitalistico trustificato, dominato da grandi e pochi complessi oligopolistici. Indi insiste più che sul concetto d'imprenditore-innovatore sul concetto di innovazione in particolare, poiché con l'avvento del capitalismo trustificato la figura dell'imprenditore innovatore perde i suoi connotati e quindi il motore dello sviluppo è garantito dall'innovazione che gioca un ruolo centrale. Rimane quindi la funzione imprenditoriale, ovvero l'oggetto, mentre varia il soggetto innovatore che nel caso del capitalismo trustificato viene incarnato in un centro di ricerca (ovviamente finanziato da questi pochi e grandi colossi) o addirittura lo Stato. Delinea le tre tipologie di cicli, che coesistono nel sistema, sovrapponendosi: i cicli brevi (Kitchin), medi (Juglar) e lunghi (Kondratieff). Per Schumpeter l'andamento ondulatorio o ciclo è la forma che lo sviluppo economico assume nell'era del capitalismo e poi si pone il seguente quesito: partendo da un punto di equilibrio statico cos'è che mette in moto l'andamento ciclico? Egli individua delle cause esterne fra cui rientrano le guerre, i terremoti, un raccolto andato a male e delle cause interne al sistema economico consistenti nelle innovazioni, in quanto elementi prettamente economici. Egli delinea la sua teoria del ciclo economico attraverso tre approssimazioni:

- si parte da una situazione di perfetto equilibrio statico in cui valgono le ipotesi di concorrenza perfetta, di costanza della popolazione, assenza di risparmi, uso di beni prodotti dal flusso circolare precedente e tutto ciò che rispecchia il flusso circolare; tale situazione di equilibrio è chiamata da Schumpeter norma teorica. Si assume che nel modello di società capitalistica vi saranno sempre possibilità di nuove combinazioni e persone capaci e disposte a realizzarle proprio la prospettiva del profitto. Quindi ci sono uomini che si fanno prestare i fondi necessari dalle banche, trovano una nuova impresa, costituiscono un nuovo impianto e commissionano nuove attrezzature a imprese esistenti, pagano col saldo monetario, avuto dalle banche, coloro che forniscono merci e servizi e distolgono dalle precedenti destinazioni le quantità di beni di cui hanno bisogno mediante la loro domanda di beni d'investimento. Altri imprenditori li seguiranno sulla strada dell'innovazione che per loro diviene sempre più facile grazie all'accumularsi di esperienze e la scomparsa di ostacoli. Schumpeter suppone che gli imprenditori spendano subito i loro depositi tranne una riserva, e non essendovi all'inizio risorse inutilizzate (per l'ipotesi del flusso circolare) i prezzi dei fattori di produzione aumenteranno e così anche i redditi monetari e il tasso di interesse: così anche le entrate aumenteranno in corrispondenza con le spese degli imprenditori in beni

d'investimento, con quelle dei lavoratori impiegati ad un salario più elevato e con quelle di coloro che ricevono tutti i maggiori pagamenti. Tuttavia, fino a questo punto ancora non c'è un aumento di produzione. Ciò è quanto avviene fino a quando comincia a funzionare l'impianto del primo imprenditore. Le nuove merci entrano nel mercato a un ritmo sostenuto per essere assorbite senza scosse ai prezzi che si aspettava l'imprenditore al quale affluisce un flusso di entrate sufficiente a ripagare gli impianti e le attrezzature, i debiti contratti, gli interessi e un profitto per l'imprenditore. Le nuove imprese entrano nel mercato una dopo l'altra, aumentando la produzione totale dei beni di consumo. Le imprese inseguatrici o vecchie possono inserirsi in nuovi scenari; morire perché non hanno saputo adattarsi, oppure cercare una razionalizzazione. Tuttavia anche il vantaggio competitivo dell'impresa, indotto dall'innovazione, tende ad affievolirsi poiché via via che i prodotti entrano sul mercato e i rimborsi dei debiti aumentano l'attività imprenditoriale tende a diminuire fino a scomparire del tutto. Il sistema si stabilizza attorno ad un nuovo punto di equilibrio nel momento in cui la spinta imprenditoriale cessa di agire cosicché il sistema si è allontanato dal precedente equilibrio. Quindi il processo di cambiamento o evoluzione economica procede per unità, separate una dall'altra da zone di equilibrio e precisamente da due: la prima durante la quale il sistema si allontana da una posizione di equilibrio sotto la spinta dell'attività imprenditoriale, mentre durante la seconda si avvicina a un'altra zona di equilibrio. Ogni fase è caratterizzata da una particolare sequenza di fenomeni di prosperità e recessione. Pertanto il progresso rende instabile il meccanismo economico e lo fa muovere secondo un andamento ciclico; la prosperità e la recessione non coincidono con i connotati di benessere e miseria che normalmente vengono loro attribuiti: perché la prosperità è un allontanamento da una situazione di equilibrio, mentre la recessione è un riavvicinamento. Nulla nello schema indica un qualche tipo di conclusione circa la regolarità dei cicli economici, la cui durata dipende per lo più dall'intensità dell'innovazione e quindi il processo è strutturalmente irregolare.

- Se le innovazioni sono incorporate in nuovi impianti e attrezzature la spesa per beni di consumo aumenterà almeno tanto in fretta quanto la spesa in beni d'investimento. Entrambe si espanderanno partendo da quei punti del sistema su cui avevano esercitato il primo impatto e creeranno quell'insieme di situazioni economiche chiamate prosperità. A questo punto le imprese vecchie reagiranno a questa situazione e molte di esse speculeranno assumendo che i saggi di cambiamento da loro osservati debbano continuare all'infinito: quest'atteggiamento anticiperà la prosperità provocando un boom. Così il credito non sarà limitato ai soli imprenditori e saranno creati depositi per finanziare la generale espansione: ogni prestito ne farà sorgere un altro così come inizierà un aumento dei prezzi. Seguiranno transazioni che presuppongono un incremento effettivo o atteso dei prezzi. Così nel processo ciclico s'insinua un'ondata secondaria i cui effetti si sovrappongono a quell'ondata primaria. Gli effetti della nuova ondata sono maggiormente visibili

dei primi e a causa di queste difficoltà spesso si individua nella speculazione la causa del ciclo, trascurando l'innovazione che l'ha provocata, perché di più difficile individuazione. Anche nella prosperità secondaria la rottura è indotta da una svolta del processo sottostante. Qualsiasi stato di prosperità comporta un periodo di fallimenti che elimina le imprese obsolete, determina un processo di riaggiustamento dei prezzi, delle quantità e dei valori finché non emerge un nuovo sistema di equilibrio. Nella prosperità secondaria prendono forma iniziative azzardate, fraudolente o sfortunate che non reggeranno alla recessione: buona parte degli investimenti e degli affari correnti subiranno una perdita al calare dei prezzi in seguito al processo primario e anche una parte della struttura debitoria crollerà. Se a prevalere saranno panico e crisi diverranno necessari ulteriori aggiustamenti: i valori cadranno e ogni caduta porterà con sé altre cadute. Emerge uno schema ciclico a quattro fasi: prosperità, recessione, depressione e ripresa. L'ondata secondaria, di cui non vi è traccia nella prima approssimazione, ha un'influenza determinante sullo schema e sotto la spinta dell'ondata secondaria e della speculazione al ribasso da essa indotta, il processo, probabilmente, ma non necessariamente, oltrepasserà la zona di equilibrio verso la quale stava muovendo. Attraverserà una nuova fase che non c'era nella prima approssimazione e che sarà definita col termine liquidazione abnorme, caratterizzata da revisione verso il basso dei valori e una caduta delle operazioni che si riducono al di sotto del livello di equilibrio. Mentre durante la recessione c'è un meccanismo che cerca di portare il sistema verso l'equilibrio, ora si sviluppa un nuovo squilibrio: il sistema si allontana di nuovo dalla zona di equilibrio come faceva nel periodo di prosperità ma sotto l'influenza di una diversa spinta. A questa fase riserviamo il nome di depressione: quando essa finisce il suo corso il sistema comincia a riprendere la strada verso una nuova zona di equilibrio dando vita alla quarta fase definita ripresa o recupero. Ogni fase ciclica attualmente osservabile e storicamente collocabile porta con sé gli effetti delle ondate precedenti e influenza quelle successive. Inoltre si deve concludere che la concorrenza perfetta è un fenomeno tutt'altro che frequente nell'ordinarietà del movimento ciclico: la spinta imprenditoriale si basa su un mondo dove regna la concorrenza imperfetta e l'innovazione stessa altera il mercato, creando una situazione di vantaggio competitivo per l'innovatore che costringe le altre imprese ad allearsi. Nella prima fase, il risparmio di costi che ha l'innovatore gli permette una discrezionalità sui prezzi non osservabile nella concorrenza perfetta. Per Schumpeter l'unica vera concorrenza è quella che si instaura tra il nuovo che emerge e il vecchio che cerca di sopravvivere.

- Poiché le innovazioni sono alla base delle fluttuazioni cicliche è impossibile pensare che esse costituiscano un unico movimento ondulatorio perché i periodi di gestazione e di assorbimento degli effetti da parte del sistema economico non sono di solito uguali per tutte le innovazioni intraprese in qualsiasi momento. Pertanto Schumpeter individua tre movimenti ondulatori simultanei che si alternano nella dinamica capitalistica, anche se ciò non implica che non

se ne possano individuare altri: Kondratieff, Juglar e Kitchin chiamati col nome dei loro teorizzatori. Il primo, detto ciclo lungo, si compie in un arco temporale di 50-60 anni, il secondo in un arco temporale medio di 7-10 anni e il terzo, detto breve, in 2-3 anni. Inoltre, nella sua opera compie un'approfondita analisi dei Kondratieff da lui individuati. Il primo di essi va dal 1786 al 1842 ed è legato alla crescente utilizzazione a fini industriali di energia idrica. Il secondo va dal 1843 al 1897 ed è caratterizzato dall'avvento delle ferrovie. Il terzo, che si protrae dal 1898 al 1913 e che non è ancora esaurito al periodo di Schumpeter, è contraddistinto dall'elettricità e dalla sua applicazione nell'industria: in ogni caso il suo studio si interrompe a causa dell'evento bellico.

Capitalism, Socialism and Democracy, scritto fra 1938 e 1941, pone due questioni cruciali: la sopravvivenza del capitalismo e il funzionamento del socialismo. Al primo quesito Schumpeter risponde negativamente sottolineando come la fine del capitalismo non sia da attribuirsi alla tendenziale caduta del saggio di profitto o l'esercito di riserva, come erroneamente sostiene Marx, ma per cause non economiche e individua ciò nell'atteggiamento di ostilità che si viene formando all'interno della stessa società borghese, fomentata da un numero crescente di intellettuali invisi al capitalismo. Schumpeter vede in questi ultimi non una classe a se stante ma uomini che amano porsi alla guida di altre classi e spiegare agli operai cosa devono fare. Egli scorge una borghesia indebolita dal proprio atteggiamento disfattista e dalla carenza di vitalità a causa della disillusione dello stesso ordine borghese: ciò avrebbe condotto a una socializzazione in stato di maturità. Il passaggio però avrebbe potuto non essere breve con una relativa fase in cui il capitalismo si sarebbe mostrato contemporaneamente incapace di morire e di vivere.

History of Economic Analysis esce postumo grazie al lavoro di raccolta e riorganizzazione del materiale da parte della moglie²², di Leontief, Goodwin e Sweezy che si impegnano per renderlo pubblicabile. L'opera è la storia degli aspetti analitici o scientifici del pensiero economico: il suo scopo è preordinato al definire la storia dell'analisi economica, ma anche la storia della *Sozialoekonomik*, che purtroppo alla morte dell'autore rimane incompiuto. Le premesse metodologiche sono finalizzate a chiarire le funzioni e gli apporti all'economia teorica della matematica, la statistica, la sociologia e la storia. Contrariamente al passato Schumpeter è convinto che la storia possa fornire il maggior supporto.

Schumpeter sa reinterpretare il concetto di *homo oeconomicus* identificandolo con l'imprenditore. Per Schumpeter le imprese nascono quando il sistema sociale gestisce la sua vita economica facendo

²² Ad Harvard incontra Elizabeth Boody Firuski, un'economista trentacinquenne proveniente da una famiglia benestante, che da subito s'innamora di Schumpeter. Segue il terzo matrimonio il 16 agosto 1937, che sebbene non sia basato sull'amore da parte di Schumpeter, va riconosciuto ad Elizabeth il merito di aver portato la serenità a quest'uomo così turbato. Infatti, dopo il matrimonio la sua attività scientifica lo porta a svolgere attività seminariale negli Stati Uniti e in Giappone e membro nella *Econometric Society* e nella *American Economic Society*.

operare economicamente gruppi o sottogruppi o individui singoli e la produzione sociale si disaggrega in unità esteriormente indipendenti, che si affidano alle proprie forze e puntano ai propri interessi vitali: appunto le imprese. L'imprenditore è il creatore della ditta, non colui che gestisce l'impresa che diversamente è manager e anche se le due funzioni possono fondersi (ciò accadeva prevalentemente nel passato) è necessario tenerle distinte. La funzione imprenditoriale è un caso dell'opera del dirigere che si esplica laddove c'è qualcosa di nuovo che non può essere compiuto con l'esperienza acquisita nel quotidiano. Schumpeter suppone inoltre che le innovazioni siano associate all'ascesa al potere di uomini nuovi e che la funzione imprenditoriale è dunque essenzialmente creativa e si distingue in cinque realizzazioni:

- creazione e realizzazione di nuovi prodotti o nuove qualità di prodotto;
- introduzione di nuovi metodi di produzione;
- creazione di nuove organizzazioni dell'industria (capitalismo trustificato);
- apertura di nuovi mercati di sbocco;
- apertura di nuove fonti di approvvigionamento.

Questa dinamica è per Schumpeter l'essenza e l'anima creatrice del capitalismo. Il sistema è in continuo movimento e subisce mutazioni: ogni volta che un'industria risponde agli stimoli facendo un qualcosa di diverso dalla pratica in essere o routine si ha la risposta creativa. Tale processo permette al capitalismo di mantenersi in vita, dal momento che il numero delle invenzioni è infinito. La funzione imprenditoriale gioca un ruolo centrale perché attraverso il suo operare realizza una nuova idea che viene applicata ai processi produttivi: egli è colui che sa far fare cose in modo nuovo consentendo il passaggio dall'invenzione all'innovazione (per innovazione si intende l'applicazione di una nuova idea o invenzione alla logica del profitto).

L'essere imprenditori si esplica nell'intuizione del momento che per forza di cose non può mantenersi. Infatti, l'inventore produce idee, l'imprenditore fa fare cose; il che non comporta necessariamente alcunché che sia scientificamente nuovo. Inoltre un'idea o un principio scientifico di per sé non presentano alcuna importanza per la pratica economica. Far fare cose nuove non è soltanto un processo distinto, ma è un processo che produce conseguenze che sono una parte essenziale della realtà capitalistica. Nella maggior parte dei casi si tratta di un uomo o pochi uomini che vedono la nuova possibilità e sono in grado di fronteggiare le resistenze e difficoltà tipiche di azioni che escono dalla routine. Questo processo di distruzione creatrice è il fatto essenziale del capitalismo; ciò in cui il capitalismo consiste; il quadro in cui la vita di ogni complesso capitalistico è destinata a svolgersi. Tale esaltante visione è destinata a affievolirsi nel prosieguo. Egli assiste a un processo di concentrazione industriale che tradisce lo spirito originario della struttura capitalistica: le società effettuano fusioni per sfruttare economie di scala e acquisire quote maggiori di mercato e rendite di posizione; rinunciando alla funzione creatrice, l'imprenditore è subordinato a gerarchie di

amministratori-burocrati e l'intuizione geniale è sostituita da piano pragmatici. Una tale società di fatto è destinata a mutare in una società socialista. Schumpeter però non segna un percorso obbligatorio, cui possa andare incontro il sistema, ma pone diverse alternative. Nell'ultima fase della sua vita abbraccia il neocorporativismo cattolico enfatizzato da Papa Pio XI nel *Quadragesimo Anno*, consistente nell'abolizione degli ostacoli alla collaborazione fra classi.

I suoi ultimi anni sono caratterizzati dall'insegnamento, dal lavoro alla storia dell'analisi economica, tennis e passeggiate con la moglie: il tutto ovattato da una certa tranquillità d'animo. Schumpeter muore fra il 7 e l'8 gennaio del 1950 a seguito di un'emorragia celebrale all'età di sessantasei anni.

4. L'IMPRENDITORE KIRZNERIANO

In Kirzner l'imprenditore è protagonista dell'economia di mercato intesa come un sistema attraverso cui si manifestano gli stimoli necessari per il progredire (1973). L'imprenditore non è più considerato un mero esecutore di uno schema preordinato ma si contraddistingue come scopritore, cogliendo le opportunità che altri avrebbero trascurato.

In particolare Kirzner interrompe la consuetudine di considerare l'imprenditore parte dell'attività produttiva, e l'imprenditorialità un'attività economica all'incirca come tutte le altre.

Tuttavia, Kirzner sottolinea che l'atto imprenditoriale non deve essere identificato nell'inventore di ciò che prima non esisteva o che non era noto, ma piuttosto di colui in grado di cogliere realtà già esistenti, ma non ancora percepite da altri imprenditori.

Sono, pertanto, comprese in tale definizione, per esempio, le innovazioni di prodotto e di processo produttivo, in quanto generate dalla capacità di combinare in modo diverso fattori produttivi noti; così come la penetrazione in nuovi mercati, in quanto generata dalla capacità di percepire bisogni dei consumatori o di soddisfare bisogni già espressi, ma appagati in misura relativamente limitata.

Ne consegue che, per Kirzner, il profitto non può più essere inteso come remunerazione delle capacità esecutive e organizzative dell'imprenditore neoclassico, ovvero capacità tipiche del manager e non dell'imprenditore. Analogamente non può essere inteso come remunerazione del rischio, in considerazione dei fattori produttivi, né per quanto concerne il capitale, che potrebbe andare perduto o che potrebbe beneficiare di una remunerazione inferiore a quella offerta da un impiego meno incerto, né per quanto riguarda il lavoro, i cui possessori potrebbero essere indotti a specializzarsi in mansioni difficilmente utilizzabili altrove, trovandosi disoccupati per periodi più o meno prolungati (non a caso, infatti, capitalisti e lavoratori impiegati in attività che comportano incertezza elevata tendono a chiedere remunerazioni superiori a quelle corrisposte in attività ritenute più "sicure").

Al contrario, il profitto remunera l'abilità dell'imprenditore kirzneriano nel percepire gli errori altrui e dunque le opportunità di miglioramento, ancor prima che il manager organizzi le risorse per trasformare l'occasione imprenditoriale in realtà d'azienda. È indubbio che il profitto si materializza solo quando si realizza l'attività d'impresa, cioè la vendita di una merce o di un servizio; ma in realtà tale grandezza si riferisce a un atto avvenuto ancor prima, poiché l'atto imprenditoriale precede e non accompagna l'attività aziendale.

Questo atto d'impresa è definito da Kirzner "scoperta imprenditoriale", ed è ciò che distingue l'imprenditore-scopritore di Kirzner.

Per Kirzner, l'imprenditore puro è dunque privo di mezzi di produzione, poiché l'atto imprenditoriale non consiste nell'organizzare e attivare le risorse, bensì nell'individuare le opportunità. La scoperta imprenditoriale nasce dal nulla; se ciò non fosse, la remunerazione di tale scoperta, il profitto, sarebbe, di fatto, remunerazione delle risorse utilizzate.

Come per von Mises, il profitto kirzneriano remunera dunque la scoperta imprenditoriale creatrice di nuovo reddito per la collettività e costituisce lo stimolo che motiva l'attività imprenditoriale. In questo modo Kirzner spiega anche la legittimità del profitto sotto il profilo etico: il profitto dell'imprenditore non costituisce un'appropriazione indebita, poiché nessun altro agente economico può rivendicarlo. Per di più se le scoperte imprenditoriali non fossero premiate e le attese di profitto si azzerassero, non vi sarebbe più stimolo alla scoperta e alla innovazione e si giungerebbe alla stagnazione teorizzata dai classici.

In ultimo occorre sottolineare che l'imprenditore Kirzneriano è motivato alla "scoperta imprenditoriale" dall'esistenza di informazione incompleta o distorta o costosa, ovvero in condizioni di non equilibrio. L'imprenditore di Kirzner non potrebbe, infatti, esistere se non vi fossero imperfezioni, opportunità non rilevate di miglioramento e progresso; se si verificassero, invece, casi del genere, la scoperta imprenditoriale si esaurirebbe, poiché se non si riscontrassero più disattenzione o ignoranza da parte dei concorrenti, le caratteristiche innovatrici dell'azienda (o delle aziende) più vivaci sarebbero istantaneamente replicate da altri produttori; dunque, non vi sarebbe alcun motivo per innovare, né recepire qualsiasi stimolo esogeno (neoclassico) di progresso tecnico o farsi promotori di tale progresso.

Secondo Kirzner il concetto di equilibrio definisce uno stato in cui le azioni degli operatori sono prevedibili e previste. Differenzia, quindi, tra varie intensità di equilibrio distinguendo addirittura tra equilibrio e squilibrio. L'equilibrio indica una situazione di stallo in cui è assente l'attività imprenditoriale, ove nessun agente ha notato occasioni di profitto, e quindi opportunità di crescita nel settore. Risulta evidente come l'accezione di questa definizione abbia una connotazione negativa, in quanto definisce un contesto economico privo di vivacità. Lo squilibrio (e conseguentemente la presenza di profitti) è invece considerato dagli Austriaci segnale di vitalità

imprenditoriale, di crescita e miglioramento per il benessere collettivo. Più intenso sarà lo squilibrio, maggiori saranno le occasioni e le prospettive di progresso.

Ovviamente questo non deve comportare che si debba agire per creare squilibri, o che un settore caratterizzato da molti scompensi e anomalie sia da preferirsi a uno con distorsioni più attenuate.

Kirzner indica però che, in regime di libertà d'impresa (e quindi di entrata nel comparto), è lecito attendersi attività imprenditoriali più vivaci nel primo settore che non nel secondo.

In conclusione, concorrenza per Kirzner non significa solo libertà di accesso ai mercati dei beni, dei fattori, delle tecnologie, ma anche libertà di appropriarsi dei frutti della "scoperta", dei profitti generati dalla capacità di non ripetere gli errori altrui.

Kirzner rileva che questa dinamica imprenditoriale presenta numerosi punti in comune con quella schumpeteriana. Tuttavia, in Kirzner la dinamica imprenditoriale prende avvio da una situazione squilibrata, la quale consiste di opportunità che l'imprenditore coglie prima di altri, e dà origine ad attività produttive che riducono lo squilibrio.

Per Schumpeter, invece, l'attività imprenditoriale ha inizio da una situazione iniziale di sostanziale equilibrio, che viene alterata dall'azione dell'innovatore-distruttore.

Invece, l'imprenditore kirzneriano scopre per caso, senza averle deliberatamente cercate, le imperfezioni del sistema ottenendo opportunità di cui non immaginava nemmeno l'esistenza. La ricerca sistematica della scoperta non viene, quindi, considerata da Kirzner attività imprenditoriale in senso proprio. In questo caso, peraltro, il profitto non remunererebbe solo l'attività imprenditoriale, ma anche il tempo dedicato a rinvenire la scoperta nonché, naturalmente, le risorse eventualmente investite. La casualità della scoperta imprenditoriale risulta essere una caratteristica cruciale del pensiero di Kirzner, che arriva ad affermare che chiunque può essere imprenditore.

La scoperta imprenditoriale in un settore dipende unicamente dalla vivacità intellettuale degli individui; quindi, a parità di vivacità intellettuale, chiunque può essere protagonista di una scoperta imprenditoriale in qualsivoglia settore.

CAPITOLO X – L'IMPRENDITORE E IL SISTEMA ECONOMICO NELLA SOZIALÖKONOMIE TEDESCA. WEBER, SOMBART, SPIETHOFF

1. PREMESSA

La Scuola Storica tedesca dell'economia si presenta come un insieme complesso di studiosi, che difficilmente può essere presentato come un corpo unitario. Infatti, gli economisti della Scuola Storica non si occupano solamente di economia in senso stretto: piuttosto, essi sono degli scienziati sociali a tutto tondo, che annoverano tra i propri interessi la storia economica, la filosofia, la sociologia. Nel loro programma scientifico è senz'altro individuabile il desiderio di compilare una teoria generale dello sviluppo economico, edificata a partire dallo spirito del tempo caratteristico di ogni epoca storica. Infine, per loro è cruciale l'analisi del metodo dell'economia politica e delle scienze sociali in generale.

La Scuola Storica può essere divisa, cronologicamente e teoricamente, in tre fasi. Dapprincipio abbiamo la *vecchia* scuola storica, i cui esponenti più importanti sono Bruno Hildebrand (1818-1878), Wilhelm Roscher (1817-1894) e Karl Knies (1821-1898). Ma l'apice della scuola è raggiunto con la *giovane* scuola storica, capitanata da Gustav Schmoller (1838-1917); accanto a lui vanno citati Brentano, Buecher, Held e Knapp. Infine, gli ultimi esponenti sono quelli della *giovannissima* scuola storica, cioè Max Weber, Werner Sombart e Arthur Spiethoff.

In questo capitolo ci occupiamo solo di loro. Essi, infatti, hanno posto particolare attenzione al problema della figura imprenditoriale, analisi che è invece è più sfumata nei loro predecessori. Inoltre, i tre economisti parlano d'imprenditore capitalista in modo del tutto peculiare. Weber si sofferma sul parallelismo tra nascita della mentalità capitalistica e sviluppo dell'eresia protestante. Sombart, invece, cerca di individuare il *tipo* imprenditoriale caratteristico dell'epoca capitalistica, nella sua formazione storica e nella sua affermazione fattuale, come fenomeno proprio di un determinato tempo. Spiethoff, infine, il più economista e meno sociologo dei tre, si sofferma sul ruolo dello spirito imprenditoriale all'interno dello sviluppo ciclico del sistema capitalistico.

2. MAX WEBER (1864-1920)

La posizione che Max Weber sviluppa circa la figura dell'imprenditore è piuttosto particolare. Infatti, egli si preoccupa di legare l'ascesa del borghese, come espressione dello spirito capitalistico, alla diffusione di alcune pratiche protestanti. Tali idee sono espresse nel celebre *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (*L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*), pubblicato dapprima su rivista nel 1904-1905 e poi riedito nel 1920 come parte integrante della postuma *Sociologia della religione* (1920).

Anzitutto, secondo Weber bisogna distinguere il capitalismo dall'aspirazione a guadagnare

denaro più che sia possibile. Piuttosto, il capitalismo può intendersi come un disciplinamento, una razionalizzazione dell'irrazionale impulso acquisitivo. Di più, un atto economico capitalistico si basa sulla possibilità di guadagno derivante da situazioni formalmente pacifiche. Alla base dell'azione capitalistica vi è un calcolo: il risultato sperato (in denaro) è maggiore dell'apporto effettuato (in denaro).

Accanto a questo vanno considerati altri elementi, fondamentali per il sorgere in Occidente, del capitalismo: l'organizzazione razionale del lavoro formalmente libero; la separazione dell'amministrazione personale da quella dell'azienda; la tenuta razionale dei libri contabili; la razionale struttura del diritto e dell'amministrazione (senza un diritto e regole formali si avrebbe solo capitalismo d'avventura e speculativo, non un'industria privata, razionale). Sopra di tutto, lo ripetiamo, il calcolo. Però, il razionalismo economico dipende, oltre che dalla razionalità della tecnica e del diritto, dalla capacità e dalla disposizione degli uomini a determinate forme di condotto pratico-razionale nella vita. Essendo centrale l'elemento umano, diviene fondamentale, a detta di Weber, considerare che le origini di una coscienza economica sono condizionate dai contenuti della fede religiosa.

Per lo svolgimento della sua analisi, Weber parte da una considerazione statistica, osservata e discussa: il carattere prevalentemente protestante della proprietà e dell'impresa capitalistica e delle *elites* operaie più colte, e specialmente del più alto personale tecnico o commerciale delle imprese moderne. Certo, a ciò hanno contribuito ragioni storiche anche molto differenti tra loro, ma Weber si chiede come mai la riforma religiosa abbia attecchito in modo particolare nelle regioni più ricche.

«E la risposta non è così semplice come si potrebbe a tutta prima credere. Certamente l'abolizione del tradizionalismo religioso appare come un momento, che dovrebbe favorire grandemente la tendenza al dubbio anche rispetto alla tradizione religiosa ed all'insurrezione contro le autorità tradizionali in generale. Ma bisogna aver riguardo ad un fatto, che oggi troppo spesso si dimentica: che la riforma significò non l'abolizione senz'altro del predominio religioso sulla vita, ma invece la sostituzione di una forma, fino allora dominante, con una nuova. E precisamente la sostituzione ad un dominio comodissimo, praticamente allora poco sensibile, per lo più appena formale, con una regolamentazione della vita, pesante e presa molto sul serio, che penetrava, nella misura più ampia che si possa pensare, in tutte le sfere della vita pubblica e privata. [...] Il dominio del Calvinismo [...] sarebbe per noi la forma più insopportabile che mai possa esistere, di controllo religioso e della vita dell'individuo». (*L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, p. 87).

Secondo l'autore tedesco, le famiglie protestanti inducono i propri figli a frequentare scuole tecniche e commerciali in misura molto maggiore rispetto ai cattolici. Questo porterebbe gli artigiani cattolici a rimanere tali, i protestanti a spostarsi nell'industria, dove vanno ad assumere posizioni di rilievo.

Inoltre, i protestanti, seguendo il ragionamento weberiano, hanno dimostrato una speciale tendenza al razionalismo economico. La causa di questa diversa condotta va ricercata nelle qualità spirituali permanenti e non nella situazione contingente delle rispettive confessioni. Ad esempio, osserva Weber, seguendo Offenbacher, il cattolico è più tranquillo, dotato di un minore impulso per l'attività industriale, apprezza una carriera più sicura anche se meno retribuita.

E questo maggiore legame del protestantesimo, in specie del calvinismo, con lo spirito capitalistico, non va ricercato in una maggiore mondanità, ma piuttosto nelle specificità della nuova religione, nel proprio orientamento spirituale, tutt'altro che morbido. Tale spiritualità sembra integrarsi molto bene con i precetti di Benjamin Franklin²³, che, mentre descrivono le qualità del borghese, non dipingono una condotta di vita, ma una vera etica, la cui violazione viene trattata come negligenza verso i propri doveri. Ed è l'applicazione di massa di questi principi che Weber chiama spirito del capitalismo. E, si badi, tali precetti, tali virtù non vengono considerati tali in sé, ma in quanto utili, funzionali allo scopo. Si viene a creare un sistema di valori che supera l'individualismo; esso si fonda sul guadagno di denaro, di sempre più denaro.

Il denaro è considerato come scopo della vita dell'uomo, e non più come mezzo per soddisfare i suoi bisogni materiali. Questa inversione del rapporto naturale è una caratteristica essenziale del capitalismo. Ma essa contiene una serie di sentimenti che sono in stretta connessione con talune concezioni religiose. Franklin, nell'esaltare il dovere di far denaro, cita la Bibbia: «Se vedi un uomo prestante nella sua professione, è segno che egli può apparire dinanzi ai Re». Il concetto di denaro è il risultato e l'espressione dell'abilità nella professione e tale abilità costituisce il fulcro della morale di Franklin. Il dovere professionale è, infatti, il perno della civiltà capitalistica borghese delle origini.

Questo però non vuol dire che il sentimento prevalente del borghese sia l'avidità. Weber lo sottolinea con forza. Anzi, l'avidità che tenta di imbrogliare è un nemico di una società capitalista. Egli cerca di sfuggire il lavoro per ricavare più velocemente con l'imbroglio; preferisce lavorare meno che non guadagnare di più. Invece, la sete di guadagno delle nuove forze sociali viene a sposarsi con una concezione del lavoro come scopo a se stesso, come vocazione. In sintesi Weber chiama spirito del capitalismo moderno quella coscienza che tende professionalmente ad un guadagno sistematico e razionalmente legittimo. Tale tendenza ha trovato nell'impresa capitalistica moderna la sua forma più adatta, e d'altra parte l'impresa capitalistica ha avuto in essa l'impulso spirituale più adeguato.

Dato questo tipo di visione, il tipo ideale dell'imprenditore capitalistico rifugge

²³ Quelli che Weber ricorda sono: ricordati che il tempo è denaro; ricordati che il credito è denaro; ricordati che il denaro è di sua natura fecondo e produttivo; ricordati che chi paga puntualmente è padrone della borsa di ciascuno; l'esattezza degli affari.

dall'ostentazione inutile come dal godimento cosciente della sua potenza. La sua condotta di vita ha spesso un carattere ascetico. Dalla sua ricchezza non ricava nulla per se stesso; tranne l'irrazionale sentimento del compimento del suo dovere professionale.

Il punto centrale viene ad essere quindi il lavoro come vocazione. Il razionalismo non basta a spiegare le cose. Lo spirito razionalizzatore è senz'altro importante, cruciale, ma non basta a spiegare l'ascesa del capitalismo. Il concetto di vocazione, di chiamata, non nasce certo con il protestantesimo, ma proviene dalla tradizione biblica. Un elemento nuovo, però, si afferma con la riforma: il valutare l'adempimento del proprio dovere, nelle professioni mondane, come il più alto contenuto che potesse assumere l'attività etica. Tutto questo, come conseguenza, contribuisce a dare un significato religioso al lavoro quotidiano e crea il concetto di professione.

Siamo ad una rottura fondamentale con il pensiero cattolico. Anche in San Tommaso, il lavoro, benché importante, è il mezzo necessario per ottenere di che mangiare e bere. Nella nuova visione, Lutero, invece, critica fortemente la vita monacale, perché sarebbe originata dall'egoismo e di totale inutilità per i doveri che il mondo impone all'uomo. Spiega Weber che, con la riforma, l'adempimento dei doveri nel mondo è l'unico modo di essere accetti al Signore. Adempiere ai doveri professionali è rispondere alla chiamata della Provvidenza.

Ma Weber non si limita a spiegare la relazione tra tale mutamento religioso e l'affermazione di un nuovo spirito economico. Egli va poi alla ricerca di quei movimenti, all'interno dell'ampio mondo protestante, che hanno contribuito in misura maggiormente determinante allo sviluppo della nuova etica professionale. I cui capisaldi, lo ripetiamo, sono: il lavoro e il guadagno come vocazione, la razionalità dell'organizzazione.

Il sociologo tedesco pone l'accento quindi sul calvinismo²⁴, il cui dogma caratteristico è la dottrina dell'elezione mediante la grazia. Secondo tale dottrina, Dio ha predestinato alcuni uomini alla vita eterna ed altri alla morte eterna. Tale situazione è in Dio sin dappprincipio ed è pertanto imm modificabile. Per Calvino solo Dio è libero; questo è un forte elemento di rottura con il cattolicesimo. Pertanto, nel calvinismo, non v'è grazia che si possa acquistare per mutare la propria condizione di dannazione.

I sacramenti, mezzo di unione dell'uomo al Divino per il tramite della Chiesa, scompaiono. E, sebbene paradossalmente, Weber sottolinea come proprio mediante tale etica si viene a creare un'etica fondata sul lavoro e sulla sua utilità sociale. Dio vuole che il cristiano operi nella società, poiché vuole che la forma sociale della vita sia ordinata secondo i suoi comandamenti ed in modo tale da corrispondere a quello scopo. Il lavoro sociale del calvinista è svolto a sola gloria di Dio.

²⁴ Che, spiega Weber, insieme a pietismo, metodismo e movimento battista, dipinge il quadro del protestantesimo ascetico.

Così, anche il lavoro professionale è servizio verso la comunità.

Ma come fa un individuo a sapere se appartiene o meno alla schiera degli eletti? Per Calvino non è un problema. A ciascuno egli consiglia di accontentarsi del fatto che Dio abbia deciso e per il resto bisogna avere una costante fiducia nel Signore, il che è un effetto della vera fede. Ancora, Calvino consiglia di ritenersi eletti e di ricacciare ogni dubbio in proposito come tentazione del demonio. Il mezzo migliore per raggiungere tale sicurezza di sé è un indefesso lavoro professionale. Esso solo dissipa il dubbio religioso e dà la sicurezza dello stato di grazia. Ed è in questa attitudine che il Weber vede la connessione tra spirito imprenditoriale e calvinismo: il lavoro duro è il fulcro di una religione e come conseguenza genera uno spirito economico.

Per il calvinista il lavoro equivale alla preghiera ascetica dei monaci cattolici. Esso è mezzo per lottare contro il demonio e guadagnare sicurezza nei confronti di Dio. Ciascuno è monaco, o può diventarlo, con la nuova morale. Basta il lavoro duro. E gli imprenditori di successo sono i nuovi santi.

3. WERNER SOMBART (1863-1941)

Werner Sombart è senz'altro l'economista tedesco che maggiormente si è occupato della figura dell'imprenditore e del suo ruolo all'interno della società capitalistica. Anzitutto, ad essa sono dedicate ampie sezioni dei tre volumi di *Der Moderne Kapitalismus (Il capitalismo moderno)*; la prima edizione in due volumi è del 1902; una nuova edizione è data alle stampe nel 1913, mentre il terzo volume vede la luce solo nel 1916). Si tratta di un'opera poderosa, in cui storia, economia, sociologia e filosofia s'intrecciano per costruire una teoria generale del sistema capitalistico. Inoltre, abbiamo a che fare con volumi dal fascino lirico indiscutibile, un fascino riscontrabile forse solo in Schumpeter (che da Sombart è stato indubbiamente profondamente influenzato), ma amplificato da uno stile tipicamente sociologico, piuttosto che da quello della teoria economica.

La figura dell'imprenditore torna in *Die Juden und das Wirtschaftsleben (Gli ebrei e la vita economica, 1911)*, in cui Sombart, come Weber, ricerca nell'appartenenza religiosa i tratti che rendono una comunità maggiormente vocata all'imprenditorialità. Al contrario del collega, però, Sombart individua tali caratteristiche nell'ebraismo e non nel calvinismo.

Infine, il nostro dedica una specifica opera intera alla figura del nuovo imprenditore. Si tratta di *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen (Il borghese. Per una storia spirituale della moderna umanità economica, 1913)*, opera in cui vengono sintetizzati e riordinati gli elementi pubblicati nei lavori precedenti.

Secondo Sombart, la forma economica del sistema economico capitalistico è l'impresa capitalistica. Essa costituisce un'unità astratta: l'azienda. Il suo scopo è il conseguimento del profitto. L'impresa è guidata dall'imprenditore, che svolge al suo interno tre diverse serie di

funzioni: organizzative, commerciali e contabili-amministrative. Quindi, l'imprenditore deve essere non solo un buon organizzatore, ma anche un venditore, un mercante e, infine, deve saper organizzare in modo razionale la contabilità aziendale. L'importanza dell'elemento contabile, come manifestazione di uno spirito razionale, è più volte sottolineata nel corso dell'opera sombartiana.

Peraltro, l'analisi delle genesi della figura imprenditoriale non può essere disgiunta da una disamina più generale sull'avvento del capitalismo.

«Il capitalismo è nato dal profondo dell'anima europea. Lo stesso spirito, da cui è sorto il nuovo stato e la nuova religione, la nuova scienza e la nuova tecnica, crea anche la nuova vita economica. Si tratta di uno spirito terreno e mondano; uno spirito che dispone di una immensa forza distruttrice di tutte le vecchie formazioni naturali, dei vecchi legami, delle vecchie barriere, ma forte anche perché capace di costruire nuove forme di vita, nuove creazioni, artistiche ed artificiali. È quello spirito che dalla fine del Medio Evo strappa i vincoli che, formati in modo organico nella quiete del tempo, legano gli uomini alla cerchia degli affetti ed alla comunità e li getta sulla via dell'egoismo insaziabile e dell'autodeterminazione. Lo spirito mette dapprima radici in questo o quel uomo forte e lo proietta fuori dalla massa dei suoi comodi e pacifici compagni; poi riempie, anima, muove cerchie sempre più vaste». (*Il capitalismo moderno*, p. 173).

Dunque, mentre Sombart delinea il principio della distruzione creatrice come essenza stessa del capitalismo, individua tre caratteristiche che vanno ad identificare l'uomo nuovo di questo sistema, che non è solo economico: l'aspirazione all'infinito, la volontà di potere, lo spirito d'intrapresa. Ed è questa aspirazione all'infinito ad essere contemporaneamente anche volontà di potere e spirito d'intrapresa.

«Non si sbaglia neppure chiamandolo aspirazione al potere, perché infatti dal più profondo dell'anima, dove la nostra mente è incapace di penetrare, scaturisce quest'indescrivibile spinta dell'uomo forte ad imporsi, a sottomettere gli altri alla sua volontà ed alle sue azioni, che noi possiamo definire volontà di potere. E sarà giusto chiamarlo anche spirito d'intrapresa, là dove la volontà di potere esige la collaborazione di altri per l'esecuzione di un'opera comune. Sono gli «intraprendenti» che conquistano il mondo; i creatori, i vivi, i non contemplativi, i non-gaudenti, coloro che non fuggono e non negano il mondo». (*Il capitalismo moderno*, p. 174).

Questo spirito, che si fa largo nella religione, nella scienza, nella tecnica, si afferma anche nella vita economica, sgretolando un sistema fondato sulla copertura del bisogno, sulla moderazione e sull'equilibrio, spingendo gli uomini «nel vortice dell'economia acquisitiva». Il simbolo dell'acquisizione nella vita economica diviene il denaro. Il capitalismo, nella visione sombartiana, è l'affermarsi di questo spirito di conquista nella vita economica, togliendo dal centro dell'attenzione la persona con i suoi bisogni materiali, sostituita da una dimensione astratta, il capitale.

Tuttavia, aggiunge Sombart, il capitalismo non è nato solo dai tre elementi sopra descritti, che

hanno in sé qualcosa di istintivo, passionale, violento. Manca un elemento, apparentemente in contraddizione con quanto visto sinora: lo spirito borghese, che assicura alla vita economica ordine e precisione, calcolo, razionalità, fredda determinazione dello scopo. La mentalità capitalistica, dunque, è la fusione di due elementi: lo spirito imprenditoriale, che vuole conquistare e guadagnare, e lo spirito borghese, che invece vuole ordinare e conservare. Lo spirito capitalistico è la fusione di spirito imprenditoriale e spirito borghese: esso ha generato il capitalismo.

Ma il capitalismo non è nato dal sistema. Esso è frutto dell'opera di singoli uomini d'eccezione. Questo, nella visione di Sombart, lo distingue dalle comunità di villaggio e dalle corporazioni, che invece sono nate organicamente.

«Ben diversa è la situazione per il capitalismo che è venuto al mondo sotto forma di imprese, sotto forma quindi di formazioni razionali, consapevoli e lungimiranti dello spirito umano. In origine vi è l'azione creatrice del singolo, di un uomo audace, intraprendente, che decide coraggiosamente di uscire dal tracciato dell'agire economico tradizionale e di imboccare nuove vie. (*Il capitalismo moderno*, p. 235)».

L'imprenditore, poi, incarna il principio del sistema capitalistico della distruzione creatrice, egli è al contempo distruttore e creatore. Distrugge il vecchio sistema, infrange le barriere, instaura un nuovo regime.

Ma andiamo con ordine. I primi germi di azione capitalistica, ammette Sombart, sono ravvisabili direttamente nell'azione statale di epoca mercantilistica: lo Stato, il Re, più di altri detengono i mezzi per un'azione economica di stampo capitalistico. Una parte dello spirito imprenditoriale, inoltre, si afferma presso la nobiltà terriera, in particolare con l'imborghesimento della nobiltà, che avviene perché i borghesi diventano nobili o i nobili sposano figlie di borghesi. Ma l'essenza del capitalismo è incarnata nell'imprenditore borghese.

«Sono imprenditori borghesi tutti quelli che vengono dal basso e si elevano al grado di imprenditori capitalistici, in forza del loro spirito borghese. Si tratta di piccoli produttori industriali, merciai, agricoltori che si fanno strada. Quali imprenditori capitalistici essi risultano da una selezione operata nei quadri dell'artigianato. Ciò che li ha innalzati al di fuori e al di sopra della massa dei loro simili sono prima di tutto le loro virtù economiche (borghesi): essi sono più operosi, più parsimoniosi, sanno tenere i conti meglio degli altri. I loro numi tutelari sono Leon Battista Alberti e Benjamin Franklin, i quali hanno canonizzato la dottrina della santa economia, della sancta masserizia». (*Il capitalismo moderno*, p. 258).

Ma operosità e parsimonia non possono bastare per trasformare un buon padre di famiglia in un imprenditore capitalista. Come abbiamo visto prima, allo spirito borghese deve associarsi l'energia dello spirito imprenditoriale. Inoltre, l'imprenditoria nata in seno alla borghesia si contraddistingue per una particolare predisposizione nei confronti degli aspetti commerciali

dell'imprenditorialità: sono degli abili stipulatori di contratti. Il denaro è il centro e il fine della loro azione, la fonte del potere, la loro imprenditorialità è strettamente legata al denaro.

Ci sono tre strade attraverso le quali un borghese diventa imprenditore capitalista. La prima passa attraverso l'azienda artigianale da lui diretta: siamo nel caso dell'imprenditore piccolo-capitalista, o dell'artigianato industriale. La seconda via è quella dell'accomandita industriale, cioè quella forma di organizzazione della produzione in cui i lavoratori industriali ricevono anticipi in denaro da persone ricche, finché non diventano dei semplici salariati in un'impresa capitalistica. Resta, infine, la fondazione di grandi imprese capitalistiche, nel campo del commercio d'oltremare o della produzione industriale o dei trasporti, alle quali partecipano anche imprenditori borghesi.

Per Sombart però ci sono degli strati della popolazione in cui è più facile osservare storicamente l'affermarsi delle qualità imprenditoriali, della mentalità sin qui descritta. Alcuni gruppi si troverebbero in una situazione di partenza *privilegiata*: si tratta degli eretici, degli stranieri e degli ebrei.

Secondo l'economista tedesco, l'interesse al guadagno e le doti commerciali sono potenziati negli *eretici* a causa dell'esclusione dalla vita pubblica, che porterebbe tale categoria ad estrinsecare tutta la forza vitale nell'economia: il denaro viene ad essere per loro l'unica via possibile al potere. Inoltre, il fatto stesso di essere eretici li porta ad ingegnarsi per cercare vie di crescita economica, essendo loro precluse molte delle vie ordinarie. Da questo punto di vista le imprese capitalistiche offrono a questi soggetti possibilità rapide di ottenere grossi successi e prestigio sociale. Da ciò consegue, nella visione di Sombart, che «lo spirito commerciale non è legato ad una religione come tale, ma [...] all'eterodossia nel suo insieme».

Le persone che decidono di emigrare sono di solito le nature più attive, con maggiore volontà, più audaci e meno sentimentali, più fredde e calcolatrici. Rispetto a ciò, è del tutto ininfluenza che la migrazione nasca per motivi di oppressione religiosa o politica o per il desiderio di guadagno. La migrazione, dunque, sviluppa lo spirito capitalistico attraverso la rottura di tutte le vecchie abitudini e relazioni che essa implica. L'emigrante è solo, la terra non gli dice nulla, così sente di concentrarsi sul guadagno. Egli non ha né passato né presente, ma solo futuro: il denaro è il mezzo per edificare tale futuro. La sopravvalutazione del futuro rispetto al presente genera un'attività imprenditoriale senza sosta. In terra straniera, poi, l'ambiente è adatto: non c'è tradizione, tutto dev'essere creato.

Ampio spazio, infine, il Sombart dedica agli *ebrei*.

La particolare e decisiva importanza degli ebrei va dunque ricercata nel fatto che alla loro attività va attribuita l'accelerazione del passaggio dalle forme economiche del primo capitalismo alle forme del capitalismo maturo (*Il capitalismo moderno*, p. 286). Nell'epoca del primo capitalismo Sombart individua in tre settori il contributo imprenditoriale degli ebrei: la ripresa del commercio internazionale, la partecipazione alla colonizzazione dell'America, le forniture di guerra. Secondo il

nostro autore, inoltre, gli ebrei presentano alcune caratteristiche che li rendono idonei ad intervenire in modo determinante all'epoca dell'affermazione del capitalismo. Si tratta in primo luogo di capacità mercantili e amministrative, come pure di virtù borghesi che distinguono gli ebrei da molti altri dell'ambiente in cui vivono. A ciò si aggiungono una serie di condizioni esterne: la loro diffusione in tutto il mondo, la condizione di stranieri, la condizione di semicittadini, la loro ricchezza, la loro attività di credito.

L'analisi della genesi dello spirito imprenditoriale, però, non è separata in Sombart da alcune considerazioni generali sul destino del capitalismo. Anzitutto, l'economista tedesco osserva la transizione, la trasformazione del capitalismo. Il capitalismo maturo, come in Schumpeter, è molto diverso da quello delle origini, che ha visto lo spirito imprenditoriale alla base della sua ascesa. Sombart vede per il post-capitalismo la convivenza di diverse forme economiche: il capitalismo, l'economia cooperativa, l'economia pubblica, l'economia diretta, l'artigianato, l'economia contadina. Sembra di leggere la descrizione del nostro tempo quando leggiamo quanto segue:

«[Il] capitalismo dovrà sperimentare anche in futuro grandi trasformazioni esterne ed interne.

[...] il capitalismo perderà la sua posizione predominante; il capitalismo sarà soggetto a sempre maggiori limitazioni e interventi da parte dei poteri pubblici: [...]; il capitalismo si trasformerà in modo ulteriore nella direzione che abbiamo già intravisto nell'epoca del capitalismo maturo. Cioè, diventerà più tranquillo, più moderato, più ragionevole, come si confà alla sua età sempre più tarda. I motivi fondamentali di questa trasformazione sono i seguenti: le forze propulsive perderanno di vigore; i soggetti economici «ingrasseranno»; il «tormento faustiano» scomparirà» [...]. (*Il capitalismo moderno*, p. 855).

Ancora, Sombart vede crescente la possibilità di affermazione delle diverse forme di economia pianificata; un'avanzata tale da rendere molto sfumate le differenze tra sistemi capitalisti maturi e sistemi socialisti. A prevalere, in entrambi i casi, è la spersonalizzazione, mentre il capitalismo è sorto proprio dall'azione di singoli uomini d'eccezioni, gli imprenditori.

4. ARTHUR SPIETHOFF (1873-1957)

L'analisi di Spiethoff è molto diversa da quella di Weber e di Sombart. L'opera di Spiethoff va ricordata, come sottolinea Schumpeter, per essere la prima elaborazione teorica, dopo quella di Marx, che ritenga inscindibile sviluppo capitalistico e andamento ciclico. In particolare, Schumpeter ritiene i lavori di Spiethoff sulle crisi la vetta più alta raggiunta dalle teorie non-monetarie del ciclo economico, ovvero di quelle teorie del ciclo che ricercano in fenomeni non monetari le cause delle fluttuazioni periodiche.

Tre sono i lavori principali in cui Spiethoff delinea la propria teoria del ciclo. Anzitutto i

Vorbemerkungen zu einer Theorie der Ueberproduktion (Notazioni preliminari per una teoria della sovrapproduzione, 1902). Viene quindi il famoso *Krisen* del 1925 e, infine, *La sovrapproduzione* del 1933. Non menzioneremo, qui, invece, gli importanti lavori metodologici dell'economista tedesco.

In Spiethoff non è invece ravvisabile una distinguibile teoria dell'imprenditore, come invece, abbiamo visto per gli altri esponenti della *giovannissima* scuola storica. L'imprenditore è sì presente all'interno del sistema economico, ma appare come agente nell'ambito della generale teoria del ciclo. Sarà dunque il caso di riassumere la teoria delle fluttuazioni di Spiethoff, per poi cogliere il ruolo peculiare ivi svolto dagli attori imprenditoriali.

Spiethoff inizia descrivendo la fase ascendente del ciclo, caratterizzata da diversi fenomeni: profitti crescenti, accresciuto investimento, alti tassi di interesse, prezzi crescenti, produzione e consumo in espansione. Spiethoff descrive dettagliatamente tutte queste cose, sottolineando in particolare il ruolo svolto dal tasso di interesse, quale indicatore dei rendimenti e dei prezzi dei capitali di rischio. In particolare, l'espansione degli investimenti è la caratteristica e la causa effettiva della fase di crescita. Ciò si traduce, sul mercato dei beni, nell'acquisto di beni di consumo indiretto, utilizzati nella costruzione di impianti industriali.

La ricostruzione del corso della fase ascendente del ciclo è pertanto centrata sull'andamento degli investimenti, sia dal lato del finanziamento, che da quello della produzione materiale. All'inizio della ripresa, come eredità della fase discendente, vi è abbondanza di fondi sul mercato dei capitali, cui corrisponde un basso saggio di interesse; le opportunità di investimento, tuttavia, sono ancora scarse. In una seconda fase sorgono nuove opportunità di investimento e il capitale per finanziarle è ancora facile da reperire. Man mano che gli investimenti procedono, i fondi diventano sempre più rari e il tasso di interesse aumenta: si tratta di una fase di scarsità di capitale. Corrispondentemente, in termini di produzione la prima fase della ripresa consiste essenzialmente nell'utilizzo di risorse che, alla fine della depressione, erano sottoutilizzate. È dunque possibile accrescere la produzione di materiali di consumo intermedio senza incidere sui costi fissi e dunque senza aumentare i prezzi. Questa produzione è dapprima portata al livello del termine della fase di crescita del ciclo precedente, poi, raggiunta la piena capacità, si tratta di espanderne la produzione. Prima o poi, la produzione di beni di consumo intermedio supera la domanda, la quale non può mantenere il passo a causa della scarsità di fondi a disposizione per finanziare nuovi progetti di investimento: inizia una fase di sovrapproduzione, cui spesso corrisponde una diminuzione dei prezzi.

Mentre la fase ascendente del ciclo ammette una rappresentazione unitaria e relativamente uniforme, lo stesso non si può dire della sovrapproduzione e della fase discendente, che assumono diverse forme di sviluppo. I profitti cessano di salire oppure iniziano a diminuire, i tassi di interesse diminuiscono, ma solamente se la fase decrescente dura sufficientemente a lungo, l'emissione di titoli sul mercato dei capitali diminuisce gradualmente, le riserve in valuta delle banche crescono,

diminuiscono gli investimenti in capitale fisso e conseguentemente anche i consumi indiretti, mentre per i consumi diretti è difficile individuare una precisa linea di tendenza; i prezzi generalmente diminuiscono, ma talvolta in ritardo e con delle eccezioni. La produzione di beni di consumo intermedi non necessariamente diminuisce, salvo all'inizio della fase discendente del ciclo.

Al termine sovrapproduzione Spiethoff attribuisce diversi significati: esso indica che la produzione o la capacità produttiva eccedono il consumo, il che si può tradurre da un lato nell'accumulazione indesiderata di scorte o nella disoccupazione di macchine e lavoratori, e dall'altro in un'accresciuta pressione sui prezzi e nella conseguente diminuzione dei profitti o addirittura nella formazione di perdite. Entrambe queste possibilità potrebbero, teoricamente, avverarsi in forma pura, ma in pratica si realizzano aspetti dell'una e dell'altra. Le cause della sovrapproduzione sono molteplici, e possono riguardare tanto il lato della produzione (in particolare buoni raccolti, innovazioni tecnologiche, e accresciuta messa in opera di mezzi di produzione) che quello della domanda (cambiamenti nelle mode e usanze, progressi tecnologici che rendono certi prodotti obsoleti, spostamenti di popolazioni o rilocalizzazioni di industrie, saturazione della domanda, scarsità di capitale che impedisce di effettuare investimenti, prezzi eccessivamente alti). Queste cause possono interagire tra loro, dando luogo a diversi caratteri e intensità nella sovrapproduzione. La forma specifica assunta dalla sovrapproduzione dipende da circostanze esterne: interruzione della produzione, riduzione di essa, dumping, estensione degli impianti realizzata al fine di ridurre i costi.

La descrizione dei fenomeni del ciclo porta Spiethoff a concludere che la fase ascendente è caratterizzata dall'accrescersi dell'investimento. Questo fattore dipende essenzialmente dalle aspettative di profitto degli imprenditori, che durante la depressione raggiungono il loro minimo, così che è più conveniente offrire capitale a prestito che non investirlo direttamente. L'offerta complessiva di capitali è dunque elevata, e corrispondentemente la loro remunerazione (il saggio di interesse) è basso. D'altra parte, la depressione stessa induce a cercare nuovi mercati, ad introdurre innovazioni tecnologiche e a ridurre i costi di produzione. Congiuntamente, queste due tendenze riducono il divario tra saggio di interesse e saggio di profitto contribuendo a creare un clima più favorevole all'investimento. Ciò, tuttavia, non basta alla maggior parte degli imprenditori, perché una depressione contiene al suo interno potenti forze di distruzione, annichilenti, a loro volta in grado di essere causa per la crescita successiva. Peraltro, le forze equilibratrici di una crisi non sono normalmente sufficienti. E qui entrano in gioco gli imprenditori.

La ripresa non può avere un carattere automatico: posto che siano disponibili risorse e lavoratori sottoutilizzati, risparmi, capacità produttiva e riserve di merci, e soprattutto che vi sia un sistema bancario e creditizio che sappia convogliare i risparmi sul mercato dei capitali e che rendano l'investimento indipendente dalla quantità di moneta, perché gli investimenti riprendano occorre tuttavia che qualche coraggioso e intraprendente uomo d'affari sia disposto a rischiare la propria

fortuna, e che in questo abbia successo; solo a questo punto aspettative più ottimiste si diffondono e la psicologia di massa fa il resto.

Inizia così la fase di boom, che si sviluppa a valanga. Esso si innesca quando lo spirito in intrapresa cresce così fortemente che la domanda di capitali riesce ad innalzare il tasso di interesse. Una catena di fenomeni di crescita si sviluppa, ognuno dei quali chiama il successivo. Secondo Spiethoff, è come «una palla di neve che rotola, a ogni giro la sfera si espande: accresciuti investimenti, accresciuti consumi, prezzi e profitti crescenti, insieme all'espansione della produzione e alla formazione di capitale e quindi ancora investimenti che crescono ecc... [...] Il risultato è un movimento costante, come una spirale di autoinnalzamento».

Il boom, tuttavia, dà luogo anche ad elementi in controtendenza che presto o tardi portano inevitabilmente ad una forma di sovrapproduzione, ai fenomeni caratteristici del ciclo e infine al rovesciamento dell'andamento generale. Il punto focale riguarda l'investimento, sia in capitali fissi che nella forma di consumi indiretti, e il risparmio, vale a dire il reddito capitalizzato utilizzato per acquistare i beni di investimento. La formazione dei risparmi e la costruzione di beni di investimento e di beni di consumo indiretto procedono nel corso del ciclo in modo indipendente gli uni dagli altri, e gli imprenditori non hanno una conoscenza precisa del livello globale né degli uni né degli altri. Perché risparmi e investimenti possano rimanere in equilibrio sarebbe pertanto necessaria un'accurata pianificazione, che è tuttavia impossibile. Così, mentre la depressione e parte della prosperità sono contraddistinte da abbondanza di capitali, la fine della fase ascendente del ciclo è caratterizzata da scarsità di risparmi rispetto alla domanda per investimenti, soprattutto di beni di consumo indiretti: sia perché la formazione di risparmi inizia a rallentare o diminuire (nelle fasi convulse di elevata attività sono mantenuti in funzione metodi produttivi di relativamente bassa efficienza e i salari tendono a crescere, diminuendo così i profitti che sono la principale fonte dei risparmi), sia perché la domanda di beni di consumo indiretti continua a crescere.

Una volta che la sovrapproduzione si manifesta, lo spirito d'impresa che guidava gli investimenti nella fase ascendente del ciclo si tramuta nel suo opposto: le perdite inibiscono gli investimenti, che crollano assieme al consumo indiretto, e la diminuzione dei profitti e dei salari che ne segue incide sui consumi diretti. Il movimento discendente è cumulativo e comporta l'accrescimento della sovrapproduzione. In questa fase gli imprenditori cercano di applicare forme di risparmio e di riorganizzazione del lavoro: ciò da una parte riduce costi e prezzi stimolando nuova domanda (processo che comunque richiede del tempo) ma dall'altra aumenta ulteriormente la sovrapproduzione. Tuttavia si introducono anche nuove tecnologie, anch'esse per ridurre i costi: ciò rappresenta un investimento, che compensa in parte la sovrapproduzione, ma non è sufficiente a far partire la ripresa fino a quando qualche investitore intraprendente e avventuroso non rilanci la produzione. Se l'andamento ciclico è la forma tipica dello sviluppo capitalistico, il motore

dell'andamento ciclico è proprio l'imprenditore, con le sue aspettative di profitto e la realizzazione di investimenti, in particolare nei settori dei beni di consumo indiretto. Con gli investimenti, gli imprenditori innescano la fase del ciclo. Ma c'è di più. Quando la depressione si avvia al termine e si sono create tutte le condizioni economiche per la ripartenza, sono l'istinto acquisitivo, la voglia di rischio e l'atteggiamento tipico imprenditoriale a permettere una risalita che non sarebbe possibile per soli motivi tecnici.

CAPITOLO XI – L'IMPRENDITORE E GLI INVESTIMENTI: KEYNES

Keynes nasce nel 1883 in Inghilterra. Dopo essere stato allievo di Alfred Marshall, diviene professore di economia a Cambridge. Tra 1906 e 1911 egli dedica la maggior parte del suo lavoro di ricerca a una tesi sulla teoria della probabilità, lavoro che viene ripreso nel 1920, rivisto e pubblicato nel 1921 come trattato sulla probabilità.

Al termine del primo conflitto mondiale viene designato a rappresentare il ministero delle Finanze alla conferenza di pace a Parigi. Indignato per le dure condizioni per riparazioni di guerra, imposte dal trattato di Versailles, alla Germania trasferisce le sue paure e i suoi dubbi circa un ulteriore nefasto conflitto, quale conseguenza di queste clausole, nel libro *Le conseguenze economiche della pace*. Nel 1923 esce il Trattato sulla riforma monetaria dove critica l'ipotesi di un ritorno della sterlina al gold standard, che verrà attuato a partire dal 28 aprile 1925 alla parità prebellica. Nel 1925 sposa una famosa ballerina russa, Lydia Lopokova, nonostante la malcelata opposizione degli amici di Bloomsbury. Nel 1930 e nel 1936 pubblica le due opere il *Trattato della moneta* e la *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* alle quali deve la sua fama di economista teorico. Nel 1937 è colpito da infarto ed è costretto a ridurre i suoi ritmi di lavoro. Nel 1940 è nominato consigliere del Cancelliere dello scacchiere e a partire da questo momento si occupa nuovamente dei problemi di finanza di guerra, trattando prestiti con gli Stati Uniti. Nel 1941 entra nel Cda della Banca d'Inghilterra. L'anno successivo è nominato Lord, con il titolo di Barone di Tilton. Nel luglio del 1944 ha un ruolo da protagonista nella conferenza di Bretton Woods. Colpito nuovamente da infarto, Keynes muore nella sua casa di campagna (a Tilton nel Sussex) il 21 aprile 1946.

Nel Trattato sulle probabilità cerca di costruire una teoria generale della conoscenza e del comportamento razionale, rispetto la quale i casi di certezza assoluta e di ignoranza completa sono gli estremi. Propone un approccio razionalista centrato sul grado di fiducia che è ragionevole avere in un certo evento, dato lo stato delle conoscenze. L'uomo persegue un comportamento razionale pur se sa di non disporre di basi obiettive sufficienti a una valutazione certa degli esiti delle sue azioni. La razionalità del comportamento è legata alle valutazioni soggettive fondate sull'esperienza come sulle intuizioni personali e il calcolo delle probabilità è la tecnica con cui vengono vagliate queste valutazioni. Keynes distingue fra proposizione che esprime la probabilità di un certo evento e la fiducia che si può riporre in tale convinzione, denominata peso dell'argomento. Quando aumenta l'evidenza empirica, intesa come l'insieme delle informazioni che possono costituire una guida per il futuro, il peso dell'argomento cresce, mentre la probabilità attribuita all'evento può aumentare o diminuire o restare invariata. Inoltre respinge l'idea che si possa attribuire un valore numerico alle probabilità degli eventi.

L'incertezza delle aspettative di breve periodo cui si trovano di fronte gli imprenditori quando

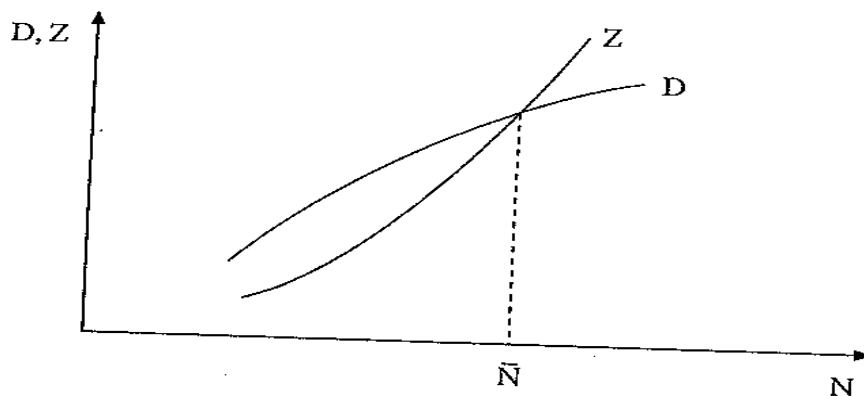
devono decidere sui livelli di produzione può essere collegata alla probabilità conosciuta del trattato delle probabilità, mentre l'incertezza delle aspettative di lungo periodo relativa alle decisioni degli imprenditori sugli investimenti è collegabile alla probabilità sconosciuta. Di qui l'accento di Keynes al ruolo degli spiriti animali imprenditoriali per le decisioni d'investimento che vengono prese da soggetti razionali sulla base di una spinta a fare, sulla base di un confronto attuariale tra rischi di perdite e probabilità di guadagni. Gli spiriti animali si basano su, o comunque si affiancano, a una valutazione razionale della situazione in cui esistono alternative di impiego e accumulazione della ricchezza che rientrano nella seconda classe di eventi. In effetti il concetto di spiriti animali sembra voler sottolineare l'esistenza di un residuo di imprecisione inevitabile e accettata nelle valutazioni soggettive della situazione in cui vengono prese le decisioni economiche, e quindi la non idoneità a descrivere tali situazioni dello schema delle scommesse quantitative. La distinzione tra aspettative di breve e di lungo periodo indica che la dimensione di tale residuo ha un'importanza analitica notevole.

Nel trattato sulla moneta Keynes utilizza uno schema a due settori, uno che produce beni d'investimento e uno che produce beni di consumo e utilizza concetti di reddito, profitti, risparmi che sono diversi da quelli normalmente utilizzati nella contabilità nazionale moderna e da quelli che userà poi nella teoria generale. Questi concetti sono definiti nel trattato in modo da poter essere utilizzati in un'analisi periodale. Al centro dell'analisi è la distinzione tra investimenti e risparmi. In quanto effetto delle decisioni di due diversi gruppi di soggetti economici (imprenditori e famiglie), investimenti e risparmi possono differire e la loro differenza determina squilibri tra domanda e offerta nei due settori, con movimenti dei prezzi che generano guadagni o perdite imprevisti ai quali gli imprenditori reagiscono con cambiamenti nei livelli di produzione e di occupazione. In questo contesto i profitti corrispondono a tali guadagni o perdite imprevisti e non vengono inclusi nella definizione di reddito; invece gli interessi sul capitale anticipato, solitamente inclusi nella categoria dei redditi imprenditoriali, sono invece considerati parte dei costi di produzione e inclusi nel reddito. La categoria di profitto normale utilizzata da Keynes rispecchia l'ottica marginalista e marshalliana che considera il tasso di interesse come il prezzo per il servizio del fattore produttivo capitale, così come il salario è il prezzo per l'uso del fattore produttivo lavoro. I risparmi sono considerati legati alla ricchezza e quindi stabili di fronte a variazioni di breve periodo del reddito. La dinamica ciclica dipende dalla variabilità degli investimenti in scorte; e data la scarsa influenza degli investimenti in scorte Keynes si concentra sugli investimenti in capitale fisso, collegati ai processi schumpeteriani di innovazione-imitazione i quali dipendono dai tassi d'interesse a lungo termine per il ritmo con cui vengono effettuati.

L'idea chiave della Teoria generale, in antitesi con la teoria marginalista tradizionale, è che in un'economia monetaria le decisioni imprenditoriali sui livelli di produzione non sono

necessariamente coerenti, o rese automaticamente tali da meccanismi di mercato, con la situazione di equilibrio caratterizzata da pieno impiego delle risorse disponibili. Nel trattato ci troviamo di fronte ad un'analisi del disequilibrio dove l'idea dell'equilibrio di lungo periodo resta sullo sfondo; invece nella Teoria generale la tesi centrale è questa: è possibile il persistere di equilibri caratterizzati da disoccupazione, poiché le economie di mercato non dispongono di meccanismi automatici che le portino ad equilibri caratterizzati da più elevati livelli del reddito e dell'occupazione. Donde l'importanza di una gestione attiva dell'economia e della leva monetaria-finanziaria nel Trattato, sia di questa e della leva fiscale, in particolare la spesa pubblica nella Teoria generale.

E veniamo ora al principio di domanda effettiva, tematica centrale assieme al meccanismo del moltiplicatore e la teoria dell'interesse (i quali sono i pilastri teorici sui quali si basa la Teoria generale), vista dal lato degli imprenditori. Il punto di domanda effettiva è definito da Keynes come il punto d'incontro di due curve, una funzione di offerta aggregata e una di domanda aggregata: si tratta di due funzioni diverse da quelle tradizionali che pongono in relazione prezzo e quantità, poiché esse collegano il numero di lavoratori occupati con le valutazioni degli imprenditori sui costi da un lato e sui ricavi dall'altro.



La funzione aggregata d'offerta collega N , numero dei lavoratori occupati indicato sull'asse delle ascisse, a una variabile Z definita come prezzo d'offerta aggregato del prodotto ottenuto dall'impiego di N uomini riportata sull'asse delle ordinate, mentre la funzione aggregata di domanda collega N a una variabile D , definita come i ricavi che gli imprenditori si attendono di ricevere dall'impiego di N uomini e riportata come Z sull'asse delle ordinate. Quindi Z indica il ricavo minimo complessivo necessario a persuadere gli imprenditori a dare lavoro a N lavoratori. Per ogni

dato valore di N , Z è quindi pari al costo complessivo che gli imprenditori si attendono di dover sostenere se impiegano N lavoratori. Il costo complessivo ovviamente include non solo i salari ma anche i costi per le materie prime e i costi generali come quelli per l'ammortamento dei capitali fissi, maggiorati di un profitto sufficiente a indurre gli imprenditori a continuare la loro attività. Viceversa D indica quanto gli imprenditori si attendono di ricavare vendendo sul mercato il prodotto che sperano di ottenere con l'impiego di N lavoratori. Entrambe le curve esprimono le valutazioni di una stessa categoria di soggetti economici, gli imprenditori, non di due gruppi contrapposti di acquirenti e venditori (consumatori e produttori). Sia i costi sia i ricavi attesi crescono al crescere del numero di lavoratori occupati. Pertanto entrambe le funzioni sono crescenti, cioè Z e D crescono all'aumentare di N ; la prima più rapidamente (derivata seconda positiva), mentre la seconda più lentamente (derivata seconda negativa). Per Keynes la domanda aggregata è costituita da due componenti: consumi e investimenti e per una legge psicologica i primi aumentano più lentamente del reddito e dell'occupazione, invece i secondi dipendono dalle aspettative di lungo periodo degli imprenditori e possono essere considerati dati nel contesto della determinazione del punto di domanda effettiva. Il punto di domanda effettiva è quello in corrispondenza del quale $D=Z$. Esso ci dice qual è il livello di equilibrio atteso dell'occupazione e della produzione, date le aspettative di breve periodo degli imprenditori su costi e ricavi. Nell'ipotesi che le aspettative di breve periodo siano realizzate al centro dell'analisi viene posto il concetto di domanda aggregata e i suoi elementi costitutivi, cioè consumi e investimenti. Keynes distingue le decisioni relative ai consumi da quelle relative agli investimenti che vengono adottate rispettivamente da due categorie di soggetti economici, le famiglie e le imprese, che seguono logiche completamente diverse. I consumi dipendono dal reddito e sono endogeni al flusso circolare che va dalle imprese alle famiglie (redditi) e viceversa (spese). Gli investimenti dipendono invece dalle decisioni e quindi dalle aspettative degli imprenditori e sono esogene rispetto al flusso circolare del reddito. Di conseguenza sono le decisioni d'investimento a determinare il livello di equilibrio del reddito: il reddito di equilibrio dovrà essere tale da generare un ammontare di risparmi corrispondente (nel sistema semplificato senza tasse e spesa pubblica e chiuso ai rapporti con l'estero) all'ammontare degli investimenti risultante dalle decisioni degli imprenditori. Esso dipende dal livello degli investimenti I , dalla propensione al risparmio s ($s=S/Y$) dove S sono i risparmi e Y il reddito; dalla condizione di equilibrio $I=S$ (eguaglianza tra afflussi e deflussi nel flusso circolare del reddito) e dalla definizione di propensione al risparmio si ricava $Y=I/s$ che è il moltiplicatore, ovvero il coefficiente moltiplicativo che si applica al livello degli investimenti per ottenere il reddito di equilibrio, che è pari all'inverso della propensione al risparmio.

Anche per la teoria dell'investimento, come per quella della domanda effettiva, Keynes basa il suo ragionamento sulla descrizione del punto di vista dell'imprenditore. È l'imprenditore che decide

se investire cercando di valutare le aspettative di redditività dell'investimento e le confronta con il tasso d'interesse monetario che indica il rendimento delle attività finanziarie, le quali rappresentano un impiego alternativo dei fondi a disposizione. Infatti il tasso d'interesse monetario indica anche il costo per il finanziamento dell'investimento stesso. Egli concentra l'attenzione sui modi diversi di spostare ricchezza nel futuro disponibili agli agenti economici in un'economia monetaria di produzione: investimento in attività produttive, in attività finanziarie, in beni non riproducibili. Di qui il ruolo di indicatore del costo opportunità attribuito al tasso d'interesse. Le aspettative rilevanti per le decisioni d'investimento sono qualitativamente diverse da quelle rilevanti per le decisioni sui livelli di produzione e di occupazione: le prime sono di lungo periodo in quanto coprono tutto l'arco di tempo di vita prevista per le attrezzature produttive di cui si considera l'acquisizione e le decisioni prese in base ad esse possono essere riviste entro tale arco di tempo solo con costi elevati, mentre le seconde sono di breve periodo nel senso che le decisioni adottate possono essere riconsiderate a breve scadenza a costi bassi se non nulli. Le aspettative di lungo periodo non sono affatto considerate da Keynes stabili per periodi di tempo sufficientemente lunghi; al contrario sfuggendo a qualsiasi valutazione obiettiva precisa e affidabile, esse possono essere considerate decisamente meno stabili delle aspettative di breve periodo.

CAPITOLO XII – II CONTESTO AMBIENTALE E L'INCERTEZZA: COASE E KNIGHT

1. RONALD H. COASE

Ronald Harry Coase (Willesden 29 dicembre 1910) è un economista inglese vincitore del premio Nobel per l'economia nel 1991 per la scoperta e la spiegazione dell'importanza che i costi di transazione e i diritti di proprietà hanno nella struttura istituzionale e nel funzionamento dell'economia.

In un articolo pubblicato nel 1937 Coase argomenta l'esistenza dell'impresa, la quale prescinde dai meccanismi di mercato.

Il funzionamento di un mercato ha un costo e attraverso la creazione di un'organizzazione dotata di una certa autorità, che alloca le risorse, è possibile risparmiare i costi del mercato. Per Coase le imprese esistono per ridurre i costi di funzionamento del mercato, ovvero l'impresa è un insieme di contratti volti a minimizzare i costi di transazione presenti sul mercato, ritenuti troppo alti per permettere transazioni fra imprese diverse. L'impresa si configura come un sistema di transazioni che avvengono sotto il controllo di un imprenditore. E l'imprenditore è la persona che in un sistema concorrenziale prende il posto del meccanismo dei prezzi nell'allocazione delle risorse, e deve necessariamente svolgere la sua funzione ad un costo più basso di quello che deriva dal ricorso al mercato, perché qualora egli non possa ottenere i fattori di produzione ad un prezzo minore, rispetto alle transazioni di mercato, sarebbe sempre possibile tornare a fare uso del mercato stesso.

Riprendendo il pensiero di Knight, Coase ritiene che il fattore che spiega l'esistenza dell'imprenditore sia la presenza dell'incertezza. Se non ci fosse incertezza le autorità di coordinamento (gli imprenditori) sarebbero inutili, in quanto, il flusso produttivo, dalle materie prime fino al cliente, avverrebbe automaticamente. Il problema cruciale è perché l'allocazione delle risorse non sia determinata direttamente attraverso il meccanismo dei prezzi. Al contrario, in un ambiente incerto, scaturiscono le problematiche relative al cosa e come produrre: ecco allora che la centralizzazione del potere decisionale e di controllo diventa necessaria e l'impresa si configura quale diretta conseguenza dell'incertezza. Per Coase all'esterno dell'impresa i movimenti dei prezzi dirigono la produzione che viene coordinata da una serie di scambi sul mercato. All'interno dell'impresa queste transazioni di mercato sono eliminate e al posto della struttura di mercato viene posto l'imprenditore/coordinatore che dirige la produzione.

Coase propone una teoria dell'impresa basata sul confronto tra costo d'uso del mercato e costo d'uso dell'impresa per il governo di una determinata transazione. Le imprese trovano ragion d'essere perché realizzano alcune transazioni a un costo minore di quello associato alla

contrattazione di mercato. Risparmiando questi costi e affidando la direzione gerarchica delle risorse all'imprenditore, l'organizzazione d'impresa si caratterizza per una maggiore efficienza rispetto al mercato. Per portare a termine una transazione è fondamentale: sapere con esattezza gli attori coinvolti, redigere i contratti, definire le penalità, e monitorare per verificare il rispetto delle condizioni ecc... Ovviamente le transazioni e le contrattazioni per il funzionamento del mercato comportano un certo costo. La formazione di una specifica organizzazione e la direzione delle risorse da parte di un imprenditore consente di risparmiare alcuni costi e risulta più efficiente del mercato.

Coase si pone il quesito di quale sia la dimensione ottimale per massimizzare il risparmio in termini di costi legati alle transazioni di mercato. Essendo un'impresa costituita da un sistema di relazioni che nascono quando la destinazione delle risorse dipende da un imprenditore essa diventa più grande quando ulteriori transazioni (che potrebbero essere coordinate dal meccanismo dei prezzi) sono organizzate dall'imprenditore; ed essa diventa più piccola quando l'imprenditore cessa di organizzare queste transazioni. Il problema che sorge è se sia possibile studiare le forze che determinano la dimensione di un'impresa, ciò che per Knight è impossibile trattare scientificamente.

Un'impresa tende a essere più grande:

- Quanto minori sono i costi di organizzazione e quanto più lentamente questi costi crescono con un aumento delle transazioni organizzate;
- Quanto meno è probabile che l'imprenditore commetta errori e quanto minore è l'incremento negli errori con un aumento delle transazioni organizzate;
- Quanto maggiore è la diminuzione (o quanto minore l'aumento) del prezzo di offerta dei fattori di produzione per le imprese di grande dimensione.

A prescindere dalle variazioni dei prezzi di offerta dei fattori di produzione sembra che i costi di organizzazione e le perdite da errori crescano con un aumento della distribuzione nello spazio delle transazioni organizzate, della diversità delle transazioni e della probabilità di cambiamenti nei prezzi irrilevanti. Quante più transazioni sono organizzate da un imprenditore, tanto più sembra che esse tendano ad essere differenti per tipo e per luogo: ecco perché l'efficienza tende a diminuire quando l'impresa aumenta di dimensioni. Le invenzioni che tendono a portare i fattori di produzione più vicino, diminuendo la distribuzione spaziale, tendono a incrementare la dimensione dell'impresa: per esempio il telefono o il telegrafo, o ancora miglioramenti nelle tecniche del management tendono ad aumentare la dimensione d'impresa e a ridurre il costo di organizzazione nello spazio.

Si parla di fusione quando le transazioni, che erano in precedenza organizzate da due o più imprenditori, vengono organizzate da uno solo. Si ha, invece, integrazione quando sono coinvolte

transazioni che erano prima concluse tra imprenditori sul mercato. Un'impresa si può espandere in una o entrambe le direzioni.

Si è ipotizzato che il limite alla dimensione di un'impresa in condizioni di concorrenza perfetta risieda nel fatto che la sua curva di costo medio sia crescente, mentre in condizioni di concorrenza imperfetta il limite alla dimensione nasca dal fatto che non sarebbe conveniente produrre di più di quell'output, in corrispondenza del quale il costo marginale è uguale al ricavo marginale. Per Coase questa trattazione del problema è incompleta. Per determinare la dimensione dell'impresa si devono considerare i costi del mercato (cioè i costi d'uso del meccanismo dei prezzi) e i costi di organizzazione di diversi imprenditori, dopodiché si può determinare il numero dei prodotti di ogni impresa e quanto viene prodotto da ciascuno. In sintesi un'impresa tenderà ad espandersi fino a quando i costi di organizzazione di una transazione in più al suo interno non eguaglieranno i costi di effettuazione della stessa sul mercato o i costi di organizzare un'impresa diversa. Coase propende, quindi, per un'impresa di piccole dimensioni, ritenendola più vantaggiosa di quelle di dimensioni superiori.

Nel 1960 Coase pubblica un articolo in cui evidenzia come attraverso il mercato sia possibile pervenire ad un'efficienza superiore di quanto si possa ottenere mediante l'interesse dello stato. Per efficienza s'intende la somma netta del benessere sociale, ovvero un succedaneo più facilmente misurabile rispetto alla felicità. Coase afferma che quando i costi di negoziazione e transazione sono nulli la contrattazione tra agenti economici porta a soluzioni efficienti da un punto di vista sociale (dette Pareto-efficienti). Pertanto i vari contraenti, nonostante siano in grado di danneggiarsi reciprocamente, se sono nelle condizioni di poter negoziare tra loro, contratteranno fino al raggiungimento di un risultato efficiente, indipendentemente da qualsiasi considerazione relativa ai diritti legali spettanti a ciascuno. In assenza di costi di transazione qualunque tipo di allocazione di proprietà private da parte del governo si rivelerà ugualmente efficiente, perché le parti interessate contratteranno privatamente per correggere ogni esternalità. In presenza di costi di transazione, invece, un governo potrà minimizzare le inefficienze allocando inizialmente le proprietà private alla parte cui assegna maggiore utilità. Per Coase le esternalità non possono essere considerate una ragione sufficiente per invocare l'intervento pubblico, poiché qualsiasi parte lesa o avvantaggiata da un'azione è libera di negoziare con gli altri soggetti al fine di eliminare le esternalità. Pensiamo all'assegnazione delle frequenze radio: nel 1959 Coase afferma che finché i diritti di proprietà sulle frequenze saranno ben definiti, non avrà importanza se inizialmente alcune stazioni radio adiacenti interferiranno reciprocamente trasmettendo nella stessa banda di frequenza. Quella delle due stazioni capace di trarre il maggior vantaggio economico sarà incentivata a pagare l'altra stazione per non interferire. Se non ci saranno costi in questa transazione, come delle tasse, per esempio, entrambe le stazioni raggiungeranno un compromesso per entrambe vantaggioso a prescindere da

chi detiene inizialmente il diritto di trasmettere. Per Coase, quindi, i costi di transazione non possono essere ignorati e l'allocazione dei diritti di proprietà iniziale ha importanza in presenza di effetti collaterali o esternalità.

2. FRANK KNIGHT

Frank Hyneman Knight (7 novembre 1885 – 15 aprile 1972) è uno dei membri della scuola di Chicago e autore di *Risk Uncertainty and Profit*.

Secondo Knight si vive in un mondo caratterizzato da mutamenti e dall'incertezza e per comprendere il funzionamento del sistema economico si deve esaminare il significato e l'importanza dell'incertezza. Per Knight il mondo degli affari ha sviluppato diversi espedienti organizzativi con il risultato che quando la tecnica dell'organizzazione economica è ben sviluppata, le incertezze misurabili non introducono negli affari nessuna incertezza. Il nostro si propone di esaminare le conseguenze di quella forma d'incertezza che non è suscettibile di misurazione e quindi di eliminazione. Ed è questa la vera incertezza che dà all'organizzazione economica complessiva la forma caratteristica dell'impresa e tiene conto del particolare reddito dell'impresa.

Possiamo adottare il termine rischio per indicare l'incertezza misurabile e il termine incertezza per quella non misurabile. Il termine rischio è usato in riferimento al tipo di incertezza considerata dal punto di vista della contingenza sfavorevole, ed il termine incertezza con riferimento al risultato favorevole; parliamo, infatti, del rischio di una perdita e dell'incertezza di un guadagno. La differenza fra le due categorie, rischio e incertezza, è che nella prima la distribuzione del risultato in un gruppo di esempi è nota, mentre nel caso dell'incertezza questo non avviene perché, essendo la situazione trattata quasi unica, è generalmente impossibile formare un gruppo di esempi.

Devono essere riconosciuti i fattori che influiscono sull'ammontare dell'incertezza. Il primo è la durata del processo produttivo perché più è lungo e tanto maggiore sarà l'incertezza relativa. Il secondo è il livello generale della vita economica: i bisogni inferiori dell'uomo che rivestono la natura di necessità sono i più stabili e più prevedibili. Più in alto si sale sulla scala, più grande è l'incertezza connessa con la previsione dei bisogni e con la loro soddisfazione.

Se mancasse l'incertezza non si presenterebbe l'opportunità della direzione responsabile o controllo dell'attività produttiva. Mancherebbero le operazioni di mercato in senso realistico e se le condizioni di vita e la popolazione fossero immobili ne risulterebbe un'organizzazione perfetta, che nessuno avrebbe interesse a mutare. Nell'organizzazione dei gruppi produttivi non è necessario immaginare che ogni lavoratore faccia esattamente una data cosa, in un dato tempo, in una specie di armonia prestabilita con il lavoro degli altri. Si potrebbero avere amministratori, dirigenti con il compito di coordinare le attività degli individui ma, in condizioni di concorrenza perfetta e di certezza assoluta, tali funzionari sarebbero semplici lavoratori disimpegnanti una funzione normale,

senza responsabilità di nessun genere e allo stesso livello degli uomini addetti ad operazioni meccaniche. L'introduzione dell'incertezza in questa situazione di concorrenza perfetta ne muta il carattere. In mancanza d'incertezza le energie degli uomini sono dedicate a fare; in un mondo costruito in maniera da rendere teoricamente possibile una conoscenza perfetta, tutti i riaggiustamenti organici diventerebbero meccanici, tutti gli organismi automatici.

In presenza dell'incertezza, il fare, l'espletazione di un'attività diventa realmente una parte secondaria della vita; il problema o la funzione principale è di decidere che cosa fare e come farla. In primo luogo, i beni sono prodotti per un mercato sulla base di una previsione interamente impersonale dei bisogni dei produttori stessi. Il produttore si assume la responsabilità di prevenire i bisogni dei consumatori. In secondo luogo, l'opera di previsione e nello stesso tempo una gran parte della direzione tecnologica e del controllo della produzione sono concentrati su una classe ristretta di produttori, rappresentata da un nuovo funzionario economico: l'imprenditore. Quando l'incertezza è presente e il compito di decidere cosa fare e come fare prevale sull'esecuzione, l'organizzazione interna dei gruppi produttivi non è più un dettaglio. La centralizzazione della funzione decisoria e di controllo è categorica; un processo di cefalizzazione che avviene nell'evoluzione della vita organica.

In economia alla radice del problema dell'incertezza sta il carattere di preveggenza del processo economico stesso. I beni sono prodotti per soddisfare bisogni; la produzione dei beni necessita di tempo, a ciò corrispondono due elementi di incertezza collegati a due diversi generi di previsione. Il primo consiste nella stima relativa delle operazioni produttive che deve essere fatta fin dall'inizio. Quando si inizia l'attività produttiva è impossibile definire con chiarezza quali saranno i risultati in termini fisici e cioè le quantità e le qualità dei beni prodotti. Il secondo, invece, consiste nella previsione relativa ai bisogni che i beni devono soddisfare e che si estendono anche nel futuro e la cui previsione indica incertezza. Quindi, il produttore deve stimare la futura domanda che egli si è impegnato a soddisfare e i risultati futuri delle sue operazioni nel tentativo di soddisfare quella domanda.

Per Knight l'essenza dell'attività economica organizzata è la produzione, ad opera di certe persone, di beni che saranno usati per soddisfare i bisogni di altre persone. La funzione della previsione, dal lato tecnologico della produzione stessa, spetta al produttore; anche se a prima vista potrebbe sembrare che il consumatore dovrebbe trovarsi in una posizione migliore per prevedere i suoi bisogni. Ma questo non avviene: la fase principale dell'organizzazione economica è la produzione di beni per un mercato generale, e non su ordini diretti del consumatore. Se mancasse l'incertezza sarebbe indifferente che lo scambio dei beni precedesse o seguisse la produzione. A causa dell'incertezza la società moderna è organizzata sulla teoria che gli uomini prevedono il futuro e vi adattano la loro condotta più efficacemente quando i risultati convengono a loro stessi che

quando convergono agli altri. La responsabilità di controllare la produzione spetta così al produttore. Ma il consumatore non pensa affatto a contrattare i suoi beni in anticipo, un motivo potrebbe essere l'incertezza sulla sua capacità di pagare alla fine del periodo, ma in realtà la principale ragione risiede nel fatto che il consumatore non conosce di cosa abbisognerà, sotto quale forma e quantità, e lascia al produttore la produzione di beni. La chiave del paradosso sta nella legge dei grandi numeri e cioè nel consolidamento dei rischi (o incertezze). Il consumatore è uno; per il produttore è una moltitudine in cui l'individuo scompare. Ne deriva che un outsider può prevedere i bisogni della moltitudine con maggior facilità ed accuratezza di quanto possa fare un individuo nei suoi propri riguardi. Questa è la caratteristica del sistema economico: la produzione per un mercato in rapporto al quale si dovranno studiare gli effetti dell'incertezza.

Pensiamo allo stadio artigianale dell'organizzazione sociale: in tale sistema ogni individuo sarebbe un produttore indipendente di qualche merce finita ed un consumatore di una grande varietà di prodotti. Il basso Medioevo offre un quadro approssimativo di tale stato di cose e tende a trasferirsi in un sistema molto differente e anche questo ulteriore sviluppo è una conseguenza della presenza dell'incertezza. Il secondo sistema è quello della libera impresa. La differenza fra questa e la semplice produzione per un mercato importa l'aggiunta della specializzazione della portata dell'incertezza e avviene sotto la pressione della previsione dei bisogni e il controllo della produzione riferita al futuro. Con la libera impresa la soluzione di questo problema viene posta a carico di una classe di imprenditori o uomini d'affari. Il grosso della popolazione produttrice cessa di esercitare il controllo responsabile sulla produzione e si adatta al ruolo sussidiario di fornire risorse produttive (lavoro, terra e capitale) all'imprenditore, ponendosi sotto la di lui direzione per un determinato prezzo di contratto. Quindi la specializzazione dell'assunzione dell'incertezza nelle mani degli imprenditori implica un ulteriore consolidamento; essa è strettamente connessa con i mutamenti dei metodi tecnologici, che aumentano la lunghezza del tempo del processo produttivo e l'incertezza relativa e circoscrivono i produttori in vasti gruppi che cooperano in una singola azienda o impresa che necessita di concentrare il controllo.

L'incertezza esercita una quadruplica tendenza sulla selezione degli uomini e sulla specializzazione delle funzioni:

- Un adattamento degli uomini alle occupazioni sulla base del genere di conoscenza e di giudizio posseduti;
- Una selezione simile sulla base del grado di previsione, poiché taluni rami di attività richiedono questa dote in un grado molto differente da altri;
- Una specializzazione all'interno dei gruppi produttivi, per cui gli individui con superiore abilità direttiva (preveggenza e capacità di dirigere gli altri) sono posti al controllo del gruppo e gli altri lavorano alle loro dipendenze;

- Coloro che sono sicuri del proprio giudizio e si specializzano nell'assunzione dei rischi.

Il risultato di questa molteplice specializzazione della funzione è l'impresa e il sistema economico salariale. La sua esistenza è una conseguenza diretta del fatto dell'incertezza; e l'essenza dell'impresa sta nella specializzazione della funzione della direzione, responsabile della vita economica che comporta due elementi inseparabili: responsabilità e controllo.

Nel sistema impresa una classe speciale di uomini, uomini d'affari, dirige l'attività economica; essi sono i produttori, mentre la massa della popolazione si limita a fornire loro servizi produttivi, a cui gli imprenditori garantiscono una retribuzione fissa. Alla specializzazione della funzione si accompagna pure una differenziazione delle retribuzioni. La produzione della società è divisa in due specie di reddito: reddito contrattuale che è essenzialmente rendita, nel modo in cui la teoria economica ha descritto i redditi e reddito residuale o profitto. Ma la differenziazione del reddito contrattuale, come quella del profitto, non è mai completa; non se ne incontra nessuna varietà in forma pura ed ogni reddito reale contiene elementi della rendita e del profitto.

Con il nuovo sistema i servizi del lavoro e della proprietà pervengono sul mercato, diventano merci e sono comperati e venduti: vengono inseriti nella scala comparativa dei valori e ridotti all'omogeneità in termini di prezzo, con il fondo dei valori considerati come mezzi diretti alla soddisfazione dei bisogni. Con l'incertezza l'equilibrio perfetto non è più possibile perché gli accordi produttivi avvengono sulla base delle previsioni e i risultati acquisiti non coincidono con esse.

Gli uomini agiscono e competono sulla base di quello che essi pensano del futuro. Il sistema produzione-distribuzione funziona attraverso le offerte e controfferte di due specie fatte sulla base delle previsioni. Il lavoratore chiede quanto egli ritiene che l'imprenditore possa pagare e in ogni caso non accetterà meno di quanto può ottenere da qualche altro imprenditore o facendosi egli stesso imprenditore. Allo stesso modo l'imprenditore offre a ogni lavoratore quello che egli pensa di dovergli dare per assicurarsene i servizi e non più di quanto egli ritiene che il lavoratore possa effettivamente rendergli, tenendo presente quello che può ottenere facendosi egli stesso lavoratore. Poiché sul mercato libero vi può essere soltanto un prezzo per ogni merce, da questa quotazione concorrenziale deve risultare un saggio generale del salario. Ma a determinare il saggio non è l'opinione sul futuro accetta ad entrambi le parti contraenti; queste opinioni stabiliscono semplicemente i limiti massimo e minimo all'infuori dei quali non si può parlare di accordo. Il meccanismo dell'aggiustamento del prezzo è quello di ogni altro mercato: vi è sempre un determinato saggio uniforme che è costantemente fissato nel punto di equilibrio fra domanda e offerta. La decisione finale presa da ogni individuo su quello che deve fare è basata su una comparazione fra un prezzo corrente ed un giudizio soggettivo sul valore della merce. Il giudizio deriva da una duplice stima sul futuro che implica incertezze di prezzo e tecnologiche. Il datore di

lavoro nel decidere se offrire il salario corrente e l'impiegato nel decidere se accettarlo, devono stimare il prodotto del lavoro misurato tecnicamente e fisicamente, ed il prezzo da attendersene quando esso arriverà sul mercato. Nella mente di entrambe le parti contraenti il problema riguarda l'esistenza di una differenza fra la norma corrente della retribuzione per i servizi convenuti e la stima del loro valore, scontata dagli abbuoni della probabilità. Il datore di lavoro preveggen- te, per quanto sappia che il servizio ha per lui un valore molto maggiore del prezzo che egli paga, dovrà pagare soltanto il saggio di concorrenza stabilito. È la stima generale delle grandezze implicite, nel senso di un prezzo marginale della domanda, quella che fissa l'effettivo saggio corrente. I fatti dai quali dipende il funzionamento dell'organizzazione non possono più essere determinati sperimentalmente; ma tutti i dati del caso devono essere stimati, esposti a un margine più o meno largo di errore. La funzione di effettuare queste stime e di garantirne il valore agli altri compartecipi del gruppo cade sull'imprenditore responsabile di ciascuna azienda, producendo un nuovo tipo di attività e un nuovo tipo di reddito. Quando la funzione direttiva richiede l'esercizio del giudizio che comporta possibilità di errore e l'assunzione di responsabilità rispetto alla correttezza delle sue opinioni, essa diventa una *conditio sine qua non* per indurre gli altri membri del gruppo a sottomettersi alla direzione dell'amministratore e la natura della funzione viene rivoluzionata e l'amministratore diventa imprenditore. Egli può esplicitare le sue vecchie funzioni meccaniche e a ricevere i vecchi salari; ma poiché si assume la responsabilità il suo reddito oltre ai salari conterrà un elemento differenziale, definito profitto. Il profitto è la differenza fra prezzo di mercato delle forze produttive che egli usa, cioè l'ammontare che la concorrenza degli altri imprenditori lo obbliga a garantire a quelle forze per assicurarsene i servizi, e l'ammontare che egli realizza col prodotto ottenuto e venduto. Esso contiene un elemento che è il reddito contrattuale ricevuto per i servizi normali prestati personalmente dall'imprenditore (salario) o dovuto alla proprietà che gli appartiene (rendita o utile del capitale); questi ultimi sono imputati, mentre il suo reddito personale è residuale perché è quanto residua dopo di avere determinato i redditi fissi degli altri.

Il fatto che un individuo diventi o meno imprenditore dipende dalla sua fiducia di poter rendere i servizi produttivi più remunerativi di quanto potrebbero renderli altre persone e l'ammontare del suo reddito dipende dal suo successo nel produrre l'eccedenza, quale conseguenza della correttezza del suo giudizio. Il suo successo è conseguenza del difetto del giudizio o di un'inferiore capacità dei suoi concorrenti.

L'abilità di dirigere con successo grandi imprese deve mirare ad assicurare utili elevatissimi. Il reddito di ogni imprenditore tende a crescere quando egli possiede abilità e fortuna. Tuttavia l'elemento principale è l'audacia o la timidezza degli imprenditori considerati come classe nel quotare i prezzi dei servizi produttivi. Se la capacità dell'imprenditore è di tale elevata qualità da non essere praticamente soggetta a redditi decrescenti, la concorrenza, anche se ridotta a questi pochi

uomini che conoscono le loro capacità, incrementerà il saggio dei redditi contrattuali e diminuirà la quota residua. Se essi non le conoscono, poi, la dimensione dei loro profitti dipenderà ancora dal loro ottimismo, variando inversamente a quest'ultimo.

CAPITOLO XIII – TAYLORISMO, FORDISMO, E MANAGERIALITÀ

1. TAYLORISMO

Frederick W. Taylor (Philadelphia 1856-1915) è il padre fondatore dell'organizzazione scientifica del lavoro e autore della famosissima *Principles of Scientific Management* del 1911.

Attraverso lo studio scientifico del lavoro e la cooperazione tra dirigenza qualificata e operai specializzati Taylor ritiene, infatti, possibile organizzare un proficuo rapporto, in cui ambo le parti possono ottenere vantaggi. La sua ipotesi consiste essenzialmente nel supporre l'esistenza di una sola via migliore per compiere una qualsiasi operazione (one best way).

Lo *Scientific Management* postula che le decisioni riguardo le organizzazioni e l'organizzazione del lavoro debbano essere basate su studi precisi e scientifici delle singole situazioni. I manager sviluppano precise procedure standard per lo svolgimento di ogni attività, selezionano i lavoratori in possesso di capacità adeguate, addestrano i lavoratori nelle procedure standard, pianificano il lavoro e forniscono incentivi salariali per incrementare l'output. Il suo approccio è illustrato dall'analisi dell'attività di scarico del ferro dai vagoni ferroviari e di carico dell'acciaio, prodotto allo stabilimento della Bethlehem Steel nel 1898. Taylor calcola che con movimenti, strumenti, e sequenze corrette ogni uomo può caricare 47,5 tonnellate al giorno, invece delle usuali 12,5 tonnellate. Egli elabora, inoltre, un sistema di incentivi che prevede il pagamento di 1,85 dollari al giorno a ogni lavoratore, in caso di raggiungimento dei nuovi standard, con un incremento di 1,15 dollari rispetto al precedente compenso.

La teoria di Taylor si occupa inizialmente di un ambito prevalentemente produttivo: il suo metodo prevede lo studio accurato dei singoli movimenti del lavoratore per poter ottimizzare il tempo di lavoro secondo i seguenti passi principali:

- considerare un gruppo di 10/15 operai, nel lavoro da analizzare;
- studiare l'esatta serie dei movimenti componenti l'operazione che ogni operaio applica allo stato attuale;
- determinare il tempo necessario per ogni movimento e determinare se esiste una via più veloce per compierlo;
- eliminare ogni movimento lento o inutile;
- stendere la serie ottima dei movimenti così determinata.

Taylor propone, inoltre, di applicare una riorganizzazione anche nella direzione dello stabilimento, con la creazione di un "dipartimento programmazione" e la creazione di una serie di otto capi funzionali che presidino le diverse funzioni aziendali:

1. addetto agli ordini di lavoro e ai cicli;

2. addetto alle schede di istruzione;
3. addetto ai tempi e ai costi;
4. caposquadra;
5. addetto alla velocità di esecuzione;C
6. addetto alla manutenzione;
7. ispettore;
8. addetto ai rapporti disciplinari.

L'ipotesi dell'one best way viene, tuttavia, criticata e altre critiche sono dovute al fatto che il suo metodo sia altamente analitico, ma scarsamente sintetico, in quanto guarda pochissimo al coordinamento dell'attività degli operai.

La prima introduzione su vasta scala dei metodi tayloristici viene attuata dalla Ford, che nel 1908 realizza la catena di montaggio per avviare la creazione del modello T, l'automobile destinata a conquistare il mercato con i suoi prezzi competitivi.

2. FORDISMO

Con il termine fordismo si intende una forma di produzione basata sull'utilizzo della tecnologia della catena di montaggio (*assembly-line*) per incrementare la produttività. Il termine viene coniato verso gli anni Trenta per descrivere il successo ottenuto nell'industria automobilistica a partire dal 1913 dall'industriale statunitense Henry Ford. Il fordismo trova applicazione nell'industria manifatturiera, tanto da rivoluzionare l'organizzazione della produzione a livello globale e diventare uno dei pilastri fondamentali dell'economia del XX secolo.

I due punti focali del fordismo sono:

- Il paradigma tayloristico e l'automazione;
- La concessione di retribuzioni più elevate di quelle mediamente riconosciute dalla prassi delle relazioni industriali dell'epoca.

Questo secondo aspetto è la premessa della produzione di massa, ovvero il volano dell'economia di consumo, poiché una classe operaia povera non può permettersi che un'utilitaria. I due aspetti sono connessi anche sul piano funzionale: la potente razionalizzazione del ciclo produttivo ha come prerequisito la sottomissione delle maestranze alla disciplina organizzativa del fordismo, che calcola con esattezza i movimenti corporei del dipendente. Inoltre, questo regime alienante trova una forma di riparazione del generoso salario che viene pagato all'operaio Ford.

Il fordismo cerca di ridurre le operazioni complesse a mansioni più semplici e piccole, eseguibili anche da lavoratori inesperti. Tuttavia, l'innovazione più importante consiste nell'introduzione della catena di montaggio nel 1913, che fa scendere il tempo per completare una macchina da venti ore a un'ora e mezza. Si ottiene in tal modo una produzione di massa di oggetti

omologati. Tutto ciò comporta un aumento di produzione, una diminuzione dei costi di produzione media (perché i costi fissi sono ripartiti su un maggior volume) e così il prodotto è più accessibile al pubblico. Il fordismo comporta un elevato investimento di capitali, che a sua volta consentono la meccanizzazione: la meccanizzazione permette una maggiore efficienza e minori costi.

I quattro punti del sistema di produzione fordista sono:

- Divisione del lavoro, in cui lavoratori non specializzati eseguono semplici operazioni ripetitive, mentre tecnici qualificati e personale di direzione ricoprono incarichi relativi alla ricerca, al design, al controllo della qualità, finanza, coordinamento e marketing;
- È un sistema dove la fabbricazione è standardizzata;
- Le macchine sono disposte funzionalmente, ovvero nel corretto ordine di sequenza richiesto per la fabbricazione del prodotto;
- Le varie parti della catena di montaggio sono collegate insieme da un nastro trasportatore (linea di assemblaggio) per facilitare un veloce ed efficiente svolgimento dei compiti.

Con dieci milioni di prodotti venduti, Ford fa una fortuna e i suoi operai sono i più pagati al mondo. Detroit diventa un modello di impianto urbanistico ottimizzato per la produzione industriale.

Il fordismo caratterizza l'industria occidentale dal 1945 fino agli anni Settanta ed è collegato allo sviluppo dei maggiori paesi produttori di auto. Esso è associato al modello territoriale dell'attività economica, definito divisione spaziale del lavoro, in cui vi è separazione spaziale tra il luogo di sviluppo del prodotto e i centri di montaggio del prodotto stesso. Il fordismo che ha segnato il dominio americano e l'affermarsi del consumismo di massa, collassa con le crisi politiche e culturali degli anni Settanta. Con il progresso tecnologico e la fine della guerra fredda si entra nella fase neo liberale della globalizzazione degli anni Novanta.

3. ALFRED D. CHANDLER JR.

Alfred DuPont Chandler nasce a Guyencourt, nel Delaware, il 15 settembre 1918. Quindicenne vince, al Phillips Exeter Academy, un premio per l'eccellenza in storia, e in seguito frequenta l'Harvard College, presso il quale i suoi famigliari hanno studiato da generazioni e dove consegue la laurea con lode nel 1940. A Chapel Hill, Università del North Carolina, sotto l'influenza di due sociologi, comprende che lo studio della storia regionale non sarebbe stato il suo futuro. Quindi, ritorna a Harvard dove consegue un dottorato sotto la guida del sociologo Talcott Parson, che lo introduce ai lavori di Max Weber e Emile Durkheim. Egli si forma lavorando con un gruppo di storici, sociologi ed economisti e risente dell'influenza di Schumpeter e di Cole. Durante il dottorato, trova uno scritto del suo bisavolo, Henry Varnum Poor, fondatore della Standard & Poor's Corporation, contenente la storia di più di cent'anni delle compagnie ferroviarie americane,

del sistema finanziario che ne ha garantito lo sviluppo e delle regole contabili. Tutto questo prezioso materiale costituisce la base attorno alla quale Chandler edifica la sua tesi di dottorato (*Henry Varnum Poor: Business Editor, Analyst and Reformer*, 1952); tematica che rimane il lavoro della sua vita e allo stesso tempo rappresenta un modello di ricerca.

Ottiene la docenza, come ricercatore associato, al Massachusetts Institute of Technology dal 1950 al 1963, ad eccezione di un semestre, nel 1954, trascorso presso il Naval War College a Newport, dove scrive l'opera *Strategy and Structure*.

Nel 1963 entra a far parte della Johns Hopkins University: trascorsi sette anni, però, sente la necessità di tornare alla sua ricerca per iniziare il lavoro *The Visible Hand*, quando viene chiamato alla Business School Faculty nel 1970 come professore ordinario, presso la quale rimane fino al 1989 (anno in cui è nominato professore emerito). Fa della storia economica una materia preminente, distinta dall'impostazione econometrica dei *new economic historians* e dalla storiografia radicale.

Fra le sue opere ricordiamo le seguenti.

In *Strategy and Structure*, pubblicata nel 1962, Chandler studia quattro casi aziendali (General Motors, DuPont, Exxon and Sears, Roebuck & Company) definiti *giants*, nel periodo compreso fra il 1900 e il 1940, focalizzando l'attenzione sulla classe manageriale che formalizza le strutture dipartimentali (forma D) e multidivisionali (forma M), fondamentali nel supportare lo sviluppo delle grandi imprese americane e per il passaggio da *Family company* a *global corporation*. Egli dimostra come la struttura organizzativa sia il risultato diretto della strategia, definita dall'alta direzione e implementata dal substrato addetto a tali funzioni, in modo diverso a seconda delle forme organizzative. L'ambiente esterno e dinamico influenza le strategie direzionali, le quali precedono la struttura e ne definiscono le modalità organizzative.

In *The Visible Hand: The Managerial Revolution*, che gli vale il premio *Pulitzer* per la storia (1978) e il *Bancroft Prize*, Chandler definisce la sua tesi innovativa. La mano visibile del management sostituisce la mano invisibile del libero mercato nel coordinamento e nell'allocatione delle risorse economiche, teorizzata da Smith. Per Chandler l'impresa moderna può essere facilmente definita: essa comprende molte unità operative (multiunità), ciascuna con un proprio responsabile, proprie scritture contabili, che in teoria potrebbe funzionare come impresa indipendente, ed è caratterizzata da una gerarchia di dirigenti di livello medio e alto, stipendiati, dediti al controllo e coordinamento del lavoro, nelle unità in cui si articola. L'impresa moderna multi-unità prende il posto di quella tradizionale quando il coordinamento gestionale permette di ottenere una maggiore produttività, costi più bassi e profitti più alti, rispetto alla coordinazione per mezzo dei meccanismi di mercato. Questo tipo d'impresa è il risultato del processo di internalizzazione delle attività svolte in precedenza da diverse unità imprenditoriali e delle operazioni che si svolgevano tra tali unità. I vantaggi derivanti dall'acquisizione e creazione di unità operative consistono: in un maggiore

sfruttamento delle operazioni di routine, un abbassamento dei costi, il collegamento della gestione tra unità produttive, quelle preposte agli approvvigionamenti e alla distribuzione, la riduzione delle spese per informazioni sul mercato e sulle fonti di approvvigionamento. Fondamentale è la possibilità di coordinare sotto il profilo gestionale il flusso delle merci prodotto da un'unità all'altra: grazie ad una programmazione efficace dei flussi si utilizzano intensamente gli impianti e il personale impiegato nella produzione e distribuzione con incremento della produttività, riduzione dei costi e un andamento continuativo delle entrate e pagamenti più rapidi. I risparmi conseguiti con questo tipo di coordinamento sono maggiori a quelli ricavati per procurarsi le informazioni sui mercati.

Il secondo concetto è che i vantaggi derivanti dall'internalizzazione delle attività di più unità operative (per esempio l'approvvigionamento delle materie prime, la produzione, la distribuzione, l'assistenza) non possono essere pienamente sfruttati finché non si crea una gerarchia manageriale, ovvero un gruppo di dirigenti in grado di svolgere le funzioni, svolte in precedenza dai meccanismi di prezzo e di mercato. Nell'impresa moderna l'unità produttiva e quella preposta alla distribuzione vengono a essere controllate e coordinate da dirigenti intermedi; mentre il posto del mercato per l'allocatione delle risorse in grado di assicurare la continuità di produzione e distribuzione spetta ai dirigenti di livello superiore che si occupano al tempo stesso del lavoro dei dirigenti di medio livello. Per adempiere queste funzioni i dirigenti elaborano nuovi metodi e nuove procedure che col passare del tempo diventano metodi correnti di gestione della produzione e distribuzione in America. La gerarchia manageriale diventa una caratteristica specifica: un'impresa priva sarebbe una federazione di unità autonome. Cosa che in alcuni casi è avvenuta per limitare la concorrenza tra le unità produttive o garantire alle imprese la disponibilità di materie prime o sbocchi per prodotti finiti e servizi. Infatti, i proprietari e i dirigenti delle varie unità autonome si sono accordati sulle politiche in materia di acquisti, di prezzi, di produzione, di marketing laddove vi sono stati dirigenti non in grado di concordarle.

Il terzo concetto è che l'impresa moderna appare per la prima volta nella storia quando il volume delle attività economiche raggiunge un livello tale per cui il coordinamento gestionale diventa più efficiente e proficuo che non la coordinazione ottenuta con i meccanismi di mercato. Lo sviluppo quantitativo si ha con l'avvento della tecnologia e l'espansione dei mercati. La tecnologia ha permesso l'ottenimento di un volume di produzione e un movimento di beni senza precedenti; l'ampliamento dei mercati è essenziale per l'assorbimento della maggiore produzione. L'impresa moderna attecchisce e prospera in quei settori caratterizzate da una nuova tecnologia in fase di progresso e da mercati in espansione: per contro nelle industrie dove la tecnologia non consente un forte incremento produttivo, i mercati rimangono più limitati, il coordinamento gestionale poco redditizio. In questo caso l'impresa moderna si afferma più tardi e con maggiore

lentezza.

Il quarto concetto sostiene che una volta che la gerarchia manageriale è formata per portare avanti il coordinamento gestionale, essa diventa fonte di permanenza, di potere e di crescita continua. Diversamente dalle società di persone o le imprese individuali, la cui durata è limitata all'esistenza delle persone stesse o dell'imprenditore, le gerarchie manageriali hanno un carattere permanente, che va al di là dei singoli individui o gruppi da cui sono formate; perché gli uomini si avvicendano mentre le strutture restano.

Il quinto concetto afferma che le carriere dei dirigenti stipendiati che dirigono le gerarchie manageriali diventano sempre più tecnicizzate e professionalizzate. La selezione e la promozione degli individui sono legate alla preparazione professionale, all'esperienza e alle prestazioni, piuttosto che ai legami familiari o alla condizione finanziaria degli interessati. Con la comparsa dell'impresa moderna chi lavora nell'industria può concepire la propria carriera come un'ascesa lungo una scala gerarchica. Essi hanno gli stessi studi, leggono le stesse riviste e sono iscritti alle medesime associazioni: svolgono il loro lavoro con un approccio più simile a quello degli avvocati, che non rispetto ai proprietari o dirigenti di piccole imprese.

Il sesto concetto è che man mano che l'impresa multiunità cresce in dimensioni, si diversifica, ed è diretta da un management professionalizzato, tanto più quest'ultimo si separa dalla proprietà. L'avvento dell'impresa moderna ha determinato una ridefinizione del rapporto tra proprietà e management, per cui nell'economia americana è apparso un nuovo tipo di capitalismo. Prima della comparsa dell'impresa multiunità, i proprietari dirigevano e i dirigenti possedevano le imprese. Anche quando le società di persone cominciarono a trasformarsi in corporation, il loro pacchetto azionario continuava a rimanere concentrato nelle mani di pochi individui o poche famiglie, mentre continuavano a essere composte di una sola unità e raramente avevano alle dipendenze più di due o tre dirigenti. Pertanto l'impresa capitalistica tradizionale può propriamente essere definita un'impresa personale. Viceversa, l'impresa moderna richiede un numero di dirigenti superiore a quello che può fornire una sola famiglia, compresi i parenti prossimi. Dove la creazione dell'impresa e la sua crescita richiedono ingenti capitali esterni, il rapporto tra proprietà e management è diverso (il caso fondamentale riguarda le ferrovie, mentre per le società telegrafiche e telefoniche più che di capitalismo manageriale è più opportuno parlare di monopolio). Di norma le istituzioni finanziarie che forniscono i capitali esigono l'inserimento di loro rappresentanti a tempo parziale nei consigli di amministrazione delle imprese, i cui dirigenti stipendiati devono prendere, perciò, le decisioni più importanti della gestione compreso il reperimento e l'investimento di ingenti somme, insieme ai rappresentanti di dette istituzioni, cioè delle banche e degli istituti finanziari. Un'economia o un settore controllato da questo tipo di imprese è definito sistema di capitalismo finanziario. In molte imprese moderne il potere non è detenuto né da banchieri, né da singole famiglie, poiché la

proprietà è diventata diffusa (azionariato diffuso). In realtà gli azionisti non hanno né l'influenza né le conoscenze, l'esperienza o la disponibilità di tempo per partecipare alla direzione generale e sono perciò i dirigenti stipendiati che definiscono la politica a lungo termine. Essi dominano l'alta direzione definendo i piani strategici, ma anche la direzione intermedia e inferiore che si occupa di implementare le decisioni strategiche e farle diventare operative. Le imprese di questo tipo, controllate dai propri dirigenti, possono essere definite manageriali e un sistema economico basato su di esse capitalismo manageriale. Man mano che le imprese controllate da qualche famiglia crescono di dimensioni diventano manageriali. Col tempo anche i proprietari e finanziatori cominciano a guardare all'impresa nello stesso modo degli azionisti ordinari, cioè come una fonte di reddito e non un'impresa da gestire, lasciando per necessità la direzione dell'attività corrente e la programmazione futura agli amministratori di carriera.

Il settimo concetto riguarda le scelte di politica gestionale dei dirigenti di carriera. Essi tendono a preferire le politiche che favoriscono la stabilità a lungo termine e la crescita delle imprese piuttosto che la massimizzazione immediata dei profitti: poiché la continuità delle imprese nel tempo è una condizione essenziale allo svolgimento delle loro carriere. Sono più disposti dei proprietari (gli azionisti) a ridurre, o a non distribuire affatto, i dividendi, per impiegarli nell'impresa in modo da assicurarne vitalità prolungata nel tempo. Se gli utili sono elevati i dirigenti preferiscono reinvestirli: ciò diventa l'elemento propulsivo continuo della crescita a lungo termine.

L'ottavo concetto è che, nella misura in cui la grande impresa cresce e domina i maggiori settori dell'economia, essa altera la struttura di base di tali settori e anche il sistema economico in generale. Ciò che fanno in pratica le nuove imprese è sottrarre al mercato il coordinamento e l'integrazione del flusso di beni e servizi dalla fase della produzione delle materie prime fino alla vendita al consumatore finale, sicché laddove riescono a realizzare questo la produzione e la distribuzione si trovano concentrate nelle mani di poche grandi imprese. All'inizio questo fatto si verifica in pochi settori, in quelli tecnologicamente più avanzati e con una produzione su scala più vasta, e poi si estende anche agli altri: a quel momento la rivoluzione manageriale nell'impresa americana può considerarsi avvenuta.

I primi tre concetti spiegano la fase dell'avvento dell'impresa moderna, i successivi cinque spiegano la sua crescita e il mantenimento della piena occupazione alle stesse gerarchie di dirigenti sempre più professionalizzati. Ovviamente le realtà storiche sono più complesse rispetto a quanto appare dai concetti generali, per cui si deve aggiungere che le imprese moderne e le classi che le dirigono crescono e prosperano in modo diverso a seconda dei settori e delle industrie; così come diversi sono i rapporti specifici tra dirigenza e proprietà. Si tratta comunque di varianti di un unico modello. La mano visibile del management sostituisce quella invisibile delle forze di mercato laddove la nuova tecnologia e i mercati consentono alla produzione e distribuzione di passare a

dimensioni e a una velocità che non hanno precedenti nella storia passata. L'impresa moderna rappresenta la risposta istituzionale al più rapido progresso della tecnica e alla crescente domanda dei consumatori americani durante al metà del XIX secolo.

Determinante l'impulso delle ferrovie, che supportate da banche e dall'azione degli speculatori, collegano l'Est all'Ovest, e, date le dimensioni, adottano queste nuove forme organizzative (da centralizzate a strutture decentralizzate vista anche l'inutilità delle politiche di cartello ai fini della crescita). L'aumento della velocità dei trasporti e delle comunicazioni, con l'avvento del telegrafo e del telefono, permettono un aumento del mercato supportato dallo sviluppo della produzione e distribuzione di massa: grazie allo sviluppo di nuove tecnologie produttive (derivanti dall'applicazione dell'antracite prima, dell'elettrificazione e del motore a scoppio poi quali fonti energetiche). Di fronte a un aumento della produzione le vecchie strutture risultano inadeguate per rispondere ai mutamenti intervenuti: quindi la rivoluzione manageriale, una volta compiutasi nelle ferrovie, si espande nelle imprese di produzione e distribuzione.

Un altro lavoro importante è *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, pubblicato nel 1990, lavoro che gli procura due premi, fra i quali il *Melamed Prize* dell'Università di Chigaco, in cui emerge una visione globale. Chandler confronta con straordinario dettaglio l'evoluzione del capitalismo manageriale negli Stati Uniti, in Inghilterra e in Germania esaminando 200 grandi imprese appartenenti a questi paesi. Egli sostiene che queste grandi imprese, definite *capital-intensive*, conseguono dei vantaggi competitivi rispetto ad altre imprese perché sanno investire in tre settori chiave strategici: in grandi impianti, caratterizzati da elevata tecnologia, così da aumentare e velocizzare i volumi delle produzioni e conseguire un abbassamento dei costi unitari, realizzati attraverso le economie di scala in virtù appunto della maggiore velocità e dimensione; nella distribuzione di massa; in strutture manageriali capaci di pianificare, coordinare e monitorare le operazioni della vasta impresa.

Continua a lavorare fino alla morte avvenuta il 9 maggio 2007 all'età di 88 anni.

14. APPENDICE STATISTICA

Di seguito vengono riportati alcuni dati statistici afferenti il settore siderurgico e dati attinenti al Prodotto interno lordo. Per quanto concerne la prima tabella essa riporta i dati della produzione di acciaio solo per alcuni anni: in particolare l'anno 1889 indica la produzione di ferro dolce, mentre gli anni successivi si riferiscono alla produzione di acciaio. Di seguito sono riportate tabelle contenenti i dati del Pil con un raffronto fra i diversi autori, le cui stime differiscono di poco, e che evidenziano un andamento a balzi del processo di industrializzazione. Segue un confronto fra i redditi procapiti regionali, da cui emerge con evidenza il grado di maggior sviluppo presente nel Nord e nel Centro rispetto al Sud; la composizione della forza lavoro ed infine le serie storiche degli indici della produzione industriale, le cui differenze fra i diversi autori sono può rimarcate e risentono del periodo in cui vennero effettuate le rilevazioni, mostrano un andamento abbastanza regolare e continuativo della crescita italiana.

TABELLA N. 13

TABELLA N. 14

TABELLA N. 15

TABELLA N. 16

TABELLA N. 17