

STORIA ECONOMICA

ANNO IX (2006) - n. 1



Edizioni Scientifiche Italiane

SOMMARIO

ANNO IX (2006) - n. 1

ARTICOLI E RICERCHE

- A.M. BERNAL, *Mercato e spazio urbano a Siviglia dopo la scoperta dell'America* pag. 1
- F. DANDOLO, *Alle origini delle relazioni industriali dell'Italia repubblicana. La Confindustria e gli accordi sindacali del '45-46* » 27
- M. GIAGNACOVO, *Prime note sul commercio del guado nel basso Medioevo. Il problema dei costi della commercializzazione e il contributo della documentazione aziendale* » 71
- J.L. MORENO, *La trasmissione patrimoniale della piccola proprietà terriera nelle campagne occidentali della provincia di Buenos Aires nel periodo di transizione 1800-1870: uno studio sulle reti familiari* » 93

NOTE E INTERVENTI

- L. DE MATTEO, *Le economie del Mediterraneo. Il Rapporto ISSM-CNR 2005* » 119
- E. RITROVATO, *Un capitolo nella storia della Società di Navigazione a Vapore «Puglia»: l'emigrazione transoceanica di fine Ottocento* » 125

STORIOGRAFIA

- P. TACHELLA, *Temi e questioni di storia economica dell'Albania dalla dominazione ottomana al crollo del comunismo. Una rassegna bibliografica* » 139

RECENSIONI

- A. CLEMENTE, *Il mestiere dell'incertezza. La pesca nel golfo di Napoli tra XVIII e XX secolo*, Guida, Napoli 2005 (G. Langella) » 179

- M.C. ERMICE, *Le origini del Gran Libro del debito pubblico del Regno di Napoli e l'emergere di nuovi gruppi sociali (1806-1815)*, Istituto Italiano per gli Studi Filosofici, Arte tipografica editrice, Napoli 2005, (F. Dandolo) » 181
- L. GALLINO, *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino 2005 (A. Clemente) » 183
- F. PETRINI, *Il liberismo a una dimensione. La Confindustria e l'integrazione europea 1947-1957*, Franco Angeli, Milano 2005 (F. Dandolo) » 186
- G.J. PIZZORNI (a cura di), *L'industria chimica italiana nel Novecento*, Franco Angeli, Milano 2006 (G. Farese) » 190
- P.A. TONINELLI, *Industria, Impresa e Stato. Tre saggi sullo sviluppo economico italiano*, Edizioni Università di Trieste, Trieste 2003 (F. Dandolo) » 192

A. CLEMENTE, *Il mestiere dell'incertezza. La pesca nel golfo di Napoli tra XVIII e XX secolo*, Guida, Napoli 2005, pp. 345.

La storia del mare come risorsa ambientale, del suo utilizzo nel tempo e dei mestieri cui ha dato forma, è un esercizio complesso che richiede una attenzione articolata verso le culture che l'hanno interpretata, le istituzioni e le legislazioni che hanno cercato di governarla, i più vari fattori, insomma, che ne hanno condizionato «l'attivazione» da parte delle comunità locali. La pesca, in quanto forma primordiale di utilizzo della risorsa mare, è tra le attività in questione quella che più sembra riflettere le caratteristiche e le diversità dei contesti ambientali.

La suggestione delle storie di marinai irlandesi che a bordo di «gusci» affrontavano le onde dell'oceano, come lo studio storico della realtà dei mari del Nord dove la storia della pesca s'intreccia con quella della navigazione d'altura, delle esplorazioni e delle scoperte geografiche, restituiscono subito l'idea della profonda differenza rispetto alla pesca mediterranea, attività di autoconsumo e di sussistenza: in età moderna, essa disegna i confini di un mondo povero, destinato ad un progressivo impoverimento relativo nell'età contemporanea.

La storiografia riflette questa marginalità. Sulla pesca mediterranea si contano poche opere complete e di carattere specifico. Contribuisce a colmare questa lacuna il volume che Alida Clemente ha dedicato alle vicende che attraversano il mondo ottocentesco dei pescatori napoletani, analizzando l'organizzazione del lavoro, le tecniche, i conflitti per l'accesso alle risorse, l'organizzazione del mercato, i rapporti con i grossisti, il ruolo della pesca nell'economia urbana.

Sottrarre questo mondo alla sfera del mito, dell'idealizzazione romantica della figura del pescatore e riportarlo alla dimensione più propriamente storica è l'impresa che l'A. si propone di realizzare; impresa non facile perché ostacolata in primo luogo dalla già citata insufficienza storiografica; in secondo luogo, dall'assenza di un modello di lettura consolidato della storia economica della pesca al di fuori di quello «progressivo» di matrice anglosassone. E tuttavia, l'A. ha saputo sviluppare un'originale ricerca archivistica sul caso napoletano, analizzandone da un lato la dimensione strettamente produttiva e tecnica, dall'altro quella mercantile e distributiva.

Il Tirreno è un mare con piattaforma continentale poco estesa ed in genere con caratteristiche naturali poco favorevoli alla fauna ittica, e il Golfo di Napoli non fa eccezione: qui la pesca nel XIX secolo dava da vivere ad un numero di abitanti che oscillava tra i 4.000 e i 10.000. Più che dagli scarsi dati quantitativi la presenza di pescatori e pescivendoli emerge con chiarezza dalle vicende storiche e urbanistiche della città: Masaniello e i rioni sul mare dell'antico quartiere Porto, del Borgo Marinaro e di Mergellina o gli ex voto dei santuari dentro e fuori la città costituiscono una traccia di quel complesso di attività marinare e soprattutto pescherecce che caratterizzavano alcune aree dell'ex capitale. La canzone popolare, le guide turistiche della città decantavano la ricchezza dell'ittiofauna napoletana, pronta a transitare dalle profondità del mare alle mani sapienti dei cuochi partenopei: eppure, dall'indagine svolta dalla Clemente, appare evidente che il consumo ittico a Napoli era, a dispetto della vicinanza del mare, privilegio di pochi. È stata storicamente la terra, intesa come campi coltivati, boschi e pascoli e non il mare, a nutrire le popolazioni meridionali. La domanda che l'A. si pone è se fosse il mare ad essere povero o piuttosto fossero poveri i suoi fruitori e di conseguenza inadeguati i mezzi di produzione con i quali la risorsa era messa a frutto: nel Mezzogiorno, tra '700 e '800, era il mestiere della pesca ad essere povero. Le ragioni di tale povertà vanno cercate, secondo l'A., in un modello di economia della pesca che eredita dall'Ancien Régime la separazione tra attività produttiva e attività commerciale, e che costituisce un «esempio paradigmatico del predominio mercantile». La «dominazione» dei mercanti è destinata a sopravvivere al sistema corporativo per la persistenza di alcuni fattori che la favoriscono fino alle soglie del XX secolo: «il carattere rischioso della produzione alieutica accentuato da una non particolare ricchezza del mare, la povertà dei pescatori ed il conseguente bisogno di credito».

Il libro segue diacronicamente l'evoluzione delle tecniche e dei rapporti di produzione dagli inizi del XIX secolo all'alba del XX. In questo lungo periodo è il mercato di consumo urbano a tracciare i contorni di un luogo a partire dal quale si disegnano le gerarchie produttive. I «capiparanza», (originariamente capo-pescatori «matricolati», ovvero dotati di permessi di vendita), dopo la liberalizzazione della vendita continuano a costituire un gruppo sociale ben definito e compatto, e nel corso del secolo assumono la fisionomia sempre più definita di grossisti sul mercato cittadino. Ma, di fronte all'incertezza e alla scarsità del pescato locale, essi investono sempre più decisamente nel commercio d'importazione e negli appalti di pesca riservata, mentre il loro controllo sul pescato locale continua a fondarsi sull'anticipazione e il credito usuraio nei confronti dei pescatori. In definitiva, la mancata modernizzazione produttiva che caratterizza la pesca napoletana viene attribuita dall'A., in un contesto ambientale povero di risorse, al progressivo estraniarsi di questi «mercanti- imprenditori» dal momento produttivo (quanti erano proprietari di barche alla fine del secolo non lo sono più): e alla capacità di questi imprenditori della mediazione di lucrare sulla povertà dei produttori, poveri e numerosi, che si contendono il prodotto scarso del golfo.

La povertà dei pescatori emerge, dunque, come dato strutturale e funzionale a questo «modello» di funzionamento dell'economia alieutica. Ecco perché i pescatori di Napoli sono destinati a rimanere una realtà caparbiamente resistente alla «modernizzazione», avvolti nello stereotipo invariabile del lazaro plebeo. «Pezzo di quella massa di *labouring poors*, portato della fisionomia preindustriale di una metropoli sovrappopolata, che l'ancien régime lasciava in eredità alla Napoli non più capitale», i pescatori di Napoli finiranno per occupare uno spazio marginale anche nel tessuto urbano, espulsi dai quartieri litoranei che la politica urbanistica vorrà destinare all'edilizia residenziale.

Lo studio si conclude con un capitolo dedicato all'età giolittiana, in cui per la prima volta si sperimenta una politica di incentivi al settore, allo scopo di porre rimedio alla povertà dei produttori e allo strapotere dei grossisti: l'intervento dello Stato viene letto dalla Clemente come «un estremo ma insufficiente tentativo di reintegrazione delle comunità pescherecce nella compagine sociale dello stato nazionale». Ciò che, nel golfo di Napoli, sembra non avvenire. Quel che avviene, all'alba del nuovo secolo, sospinta da vari fattori, è la scomparsa o la marginalizzazione delle culture marine tradizionali, di cui la storia dei pescatori di Napoli è un esempio.

GIUSTI LANGELLA

M.C. ERMICE, *Le origini del Gran Libro del debito pubblico del Regno di Napoli e l'emergere di nuovi gruppi sociali (1806-1815)*, Istituto Italiano per gli Studi Filosofici, Ricerche di Storia economica, Arte tipografica editrice, Napoli 2005, pp. 275.

Quest'anno ricorre il bicentenario dell'arrivo dei francesi a Napoli. L'anniversario ha un indubbio significato che va ben oltre il mero dato celebrativo. È noto, infatti, che nell'ambito della letteratura sul Mezzogiorno d'Italia il periodo che si suole definire come *Decennio francese*, per quanto breve, ha assunto una palese rilevanza. Questa centralità è sovente motivata dal varo della legge sull'eversione della feudalità, introdotta proprio pochi mesi dopo l'instaurazione del regno dei napoleonidi. Se questo provvedimento segnò una svolta nella storia delle regioni meridionali, tanto da assurgere a simbolo dell'intero Decennio, anche altre basilari misure determinarono effetti di lunga durata. Fra queste una funzione di assoluto rilievo ebbe l'indirizzo di finanza pubblica che i francesi intesero perseguire. Ed è questo l'ambito tematico scelto da Maria Cristina Ermice, che sulla base di un accurato esame delle fonti documentarie visionate prevalentemente presso l'Archivio di Stato di Napoli e gli Archives Nationales di Parigi, offre uno spaccato sulla genesi storica del Gran libro del debito pubblico nel Regno di Napoli. Ma come rivela il titolo del volume, tale ricostruzione fornisce alcuni basilari tratti dei gruppi sociali emergenti che vanno delineandosi attorno alle operazioni di compravendita dei titoli pubblici. Da qui, dunque, la complessità della ricerca compiuta dall'A., che

peraltro contestualizza il materiale documentario mediante collegamenti con gli scenari generali già delineati da alcuni autorevoli storici, soprattutto da Luigi De Rosa (cui il volume è dedicato) e Pasquale Villani.

Ed in effetti fin dalle prime pagine si palesano i nuovi tasselli che si agguingono al patrimonio di conoscenze di cui già si dispone. In particolare, si evidenzia il disegno complessivo che motiva l'esigenza di attuare un'ampia riforma della finanza pubblica. La vastità e la profondità di un simile intervento fanno emergere una funzione del tutto nuova di statualità, tanto che questo periodo si configura come una tappa essenziale del processo di costruzione dello Stato moderno nell'Italia meridionale. La stessa abolizione della feudalità rientra in questo progetto: ne è prova la decisione di connetterla all'adozione di un'unica contribuzione fondiaria. In tal modo si sopprimevano 104 tributi ereditati dal regime borbonico, e si cercava di «favorire la creazione di piccole e medie proprietà immobiliari» (p. 18). Ma era un disegno che, sebbene ampio, manifestava alcune stridenti contraddizioni: fra queste spiccava il limite della strategia che si intendeva perseguire nei confronti degli ex-feudatari. Questi, pur spogliati dei loro privilegi signorili e ridotti al nuovo *status* sociale di proprietari, continuavano a essere la classe economicamente più robusta, e dunque in grado di rafforzare ulteriormente la loro egemonia mediante l'acquisto di nuovi immobili di tipo essenzialmente rurale.

Ma come si spiegano le incoerenze di fondo dell'azione riformatrice dei napoleonidi? In primo luogo, l'A. fa senz'altro bene a sottolineare che il regime francese era pur sempre un regime militare. È questo un aspetto che vale sempre la pena rimarcare con chiarezza, anche per sfuggire al rischio di visioni salvifiche che possono accompagnare la ricostruzione del Decennio. Inoltre, a questo elemento, se ne connette un altro, di eguale rilevanza, dovuto alla situazione di emergenza finanziaria (*la mole di debito* così come era definita dal ministro delle Finanze Roederer) che i francesi ereditarono dal passato regime borbonico.

Sebbene questi vincoli limitassero di molto la portata dell'iniziativa, fu comunque possibile perseguire l'obiettivo di abolire definitivamente la pratica di cessione delle entrate pubbliche e di richiamare tutte le entrate che erano state in precedenza date in appalto ai privati. A questi ultimi lo Stato attribuì una rendita pubblica, iscritta in un apposito registro, denominato *Gran Libro del debito pubblico* «in modo che l'intera massa dei debiti statali, dispersa e confusa, potesse alla fine risultare organicamente ricomposta, valutata e garantita» (p. 25). Tale rendita subì in breve tempo una sostanziale decurtazione a causa delle gravi difficoltà finanziarie cui i francesi dovettero fare fronte. Furono poi istituiti due organismi: la Cassa preposta al pagamento delle rendite iscritte, e la Cassa di Ammortizzazione, con l'incarico di provvedere all'estinzione del debito perpetuo. Infine, l'intero progetto di ristrutturazione del debito pubblico era incentrato sul rilascio delle cedole, rappresentative delle diverse situazioni creditorie. Tali certificati potevano essere impiegati nell'acquisto dei beni – soprattutto di quelli derivanti dalle

soppressioni degli ordini religiosi – che erano in gestione presso il demanio dello Stato.

A causa del continuo stato di guerra, nel breve volgere di qualche anno il debito, già considerevole, tese di gran lunga ad accrescersi, tanto da allarmare sempre più i napoleonidi. Risultò così inevitabile varare delle misure emergenziali che si discostarono di molto dal progetto iniziale di realizzare delle riforme di tipo strutturale con cui si voleva modificare nel profondo la struttura economica e sociale della società meridionale. D'altronde, nonostante i ripetuti tentativi del governo di dare impulso agli investimenti di natura immobiliare, il Gran Libro costituì l'ambito nel quale confluirono la maggior parte dei titoli del debito pubblico in circolazione.

Ma chi erano gli «attori» che gravitavano attorno alle iscrizioni di rendite effettuate sul Gran Libro? È questa forse la parte più interessante della ricerca documentaria, poiché, sebbene l'autrice non abbia potuto avvalersi della consultazione del Gran Libro andato distrutto nel corso della seconda guerra mondiale, si è però potuto supplire attraverso l'accurato spoglio dei nomi che sono riportati nel Giornale del Tesoro pubblico (l'appendice documentaria che correda il volume comprova l'ampiezza e lo spessore dell'indagine). Sulla base di questo prezioso materiale di studio è stato possibile compiere alcune significative elaborazioni grafiche in cui emergono tre grandi gruppi: la Cassa di Ammortizzazione, operatori diversi (fondazioni, enti pubblici ed assistenziali), e i singoli acquirenti. In particolare, su quest'ultima categoria l'A. offre uno spaccato di indubbio interesse: infatti, emerge la diffusa presenza di soggetti non appartenenti alla nobiltà, «le cui iscrizioni si mantengono lungo tutto il periodo di tempo considerato, di gran lunga superiori a quelle degli esponenti dell'aristocrazia» (p. 146). Si tratta di esponenti del nascente apparato burocratico ed amministrativo francese, di professionisti, commercianti, e, non ultimi, di militari.

In conclusione, sono proprio questi ultimi risultati a rivelare l'impegno profuso dall'A. nel realizzare una rigorosa indagine documentaria, che peraltro appare saldamente inserita nell'ambito della letteratura già esistente su questo periodo di cruciale rilevanza per la storia del Mezzogiorno d'Italia.

FRANCESCO DANDOLO

L. GALLINO, *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino 2005, pp. 271.

Chi superficialmente legga la recente stagione di scandali finanziari e bancari come il frutto di una casuale coincidenza di deviazioni patologiche del capitalismo societario, o ancora di una «crisi etica» del mondo dell'impresa, sarà costretto dalla lettura dell'appassionante saggio di Gallino a mutare completamente prospettiva: quegli eventi, cui potremmo aggiungere gli scandali bancari che hanno riempito le pagine dei quotidiani italiani a partire dall'estate del 2005, emergono infatti dalla sua ricostruzione come la fisiologica

manifestazione di una evoluzione storica ben precisa del capitalismo negli ultimi decenni. L'«impresa irresponsabile» è il frutto di tale processo, elemento funzionale e coerente di un intero sistema che sembra fondarsi sempre più sul principio di «socializzare i costi e privatizzare i profitti». I costi sono, evidentemente, quelli sociali, economici ed ambientali delle strategie di un'impresa sempre più «irresponsabile» ovvero, nella fattispecie, che non ritiene di dover rispondere ad altri che ai propri azionisti del suo operato. Tesi di Gallino è che il trionfo del principio della irresponsabilità dell'impresa, la sua ascesa a paradigma diffuso, sia stato veicolato da due processi essenziali: l'affermazione del principio della «massimizzazione a breve termine del valore di mercato dell'impresa» e il ritorno al potere della proprietà, sia di quella tradizionale (le grandi famiglie), sia di quella dei nuovi soggetti (gli investitori istituzionali). Sullo sfondo, la *deregulation* di fine XX secolo ha eliminato ogni ostacolo alla libera espressione delle «forze animali» del capitalismo, non nuove certo, ma sempre tenute a freno da una legislazione ritenuta fin dalle origini necessaria a limitare lo strapotere delle imprese. Ciò che Gallino descrive è il passaggio dal «capitalismo manageriale» di chandleriana memoria al nuovo «capitalismo manageriale azionario», il cui carattere costitutivo è appunto, secondo un brutto ma efficace neologismo, il «breveperiodismo»; protagonista delle nuove strategie di corto respiro, un management che ha conservato e consolidato il suo potere legando fortemente le sue scelte agli interessi dei proprietari, tornati prepotentemente alla ribalta sotto note o nuove spoglie a rivendicare il loro «diritto» al profitto facile.

La ricostruzione del processo di affermazione di questo «nuovo capitalismo» costituisce uno dei passaggi più utili ed interessanti del volume; con piglio storico, l'A. individua infatti nella lunga durata della storia d'impresa le coordinate necessarie a mettere ordine tra i dati, non sempre immediatamente intelligibili, del presente, individuando appunto in essi i tratti di una nuova fase di quella medesima storia. Il capitalismo manageriale produttivista affermatosi all'inizio del secolo aveva decretato l'autonomia del management ingegneristico rispetto ad una proprietà frammentata e impersonale, e con essa le strategie produttive di lungo periodo avevano prevalso sull'obiettivo di arricchimento dei proprietari nel breve. Questo modello raggiunse la sua acme negli anni Sessanta del secolo XX; in Italia luogo per eccellenza di questo capitalismo degli ingegneri fu il sistema delle partecipazioni statali e l'impresa pubblica nella sua età d'oro.

Questa fase si caratterizzò, sostiene Gallino, per un'alta responsabilità sociale dell'impresa, non certo dovuta ad un maggiore spessore etico di quel management quanto a fattori strutturali: in primo luogo la congiuntura espansiva del periodo 1945-73 garantiva alti profitti ad un modello di gestione fondato su strategie complessive di lungo periodo; in secondo luogo il compromesso «fordista-keynesiano» garantiva pace sociale e consenso alle imprese ma richiedeva loro il riconoscimento progressivo di di-

ritti sindacali e salariali e di strategie produttive non in contrasto con l'interesse generale.

Tra la metà degli anni Sessanta e gli anni Ottanta a cambiare sono le caratteristiche generali della congiuntura: la crisi del fordismo dimezza i profitti delle imprese del settore non finanziario. Scattano a questo punto le strategie difensive divenute prassi ormai ordinaria della gestione d'impresa: la riduzione dei costi del lavoro, l'attacco ai diritti sindacali, la delocalizzazione delle unità produttive laddove i mercati del lavoro offrono condizioni migliori. La ricetta più ovvia, di fronte alla saturazione dei mercati di beni e servizi, è insomma «concepire l'impresa non più come un'istituzione che crea profitto producendo beni e servizi, ma piuttosto come un'entità capace di accrescere il capitale, misurato dal proprio valore in borsa»; di conseguenza il profitto «non è più soltanto l'eccedenza dei ricavi sui costi, bensì, di preferenza, l'eccedenza del valore in borsa al tempo T2 rispetto al tempo T1» (p. 100). Alias, obiettivo dell'impresa diviene la «massimizzazione del valore per gli azionisti» nel breve termine.

Primi artefici del «breveperiodismo», o «cortotermismo», i proprietari, oscurati nell'età del trionfo del management ingegneristico e tornati ora alla ricerca del profitto dimezzato. Ma chi sono i proprietari? In parte le famiglie: a questo proposito l'A. sfata il mito del superamento del capitalismo familiare mostrando come anche in contesti capitalistici avanzati come quello statunitense la proprietà delle grandi famiglie non sia per nulla tramontata (esempio lampante la Microsoft); ma la vera novità degli anni Ottanta è l'ascesa degli investitori istituzionali, compagnie di assicurazione, fondi pensione e fondi comuni d'investimento, il cui interesse precipuo è la valorizzazione del denaro in tempi brevi. L'attivismo di questi nuovi proprietari per recuperare i profitti perduti nel ventennio precedente si è espresso così, a partire dagli anni Ottanta, nella forma di una pressione sempre più consistente sui manager per indurli a decisioni orientate sul breve periodo, attraverso consistenti premi e gratificazioni che ne hanno enormemente gonfiato le remunerazioni, legandole peraltro al valore di mercato delle azioni dell'impresa (gli *stock grants*). Ma quali le scelte manageriali premiate da questo modello della «massimizzazione del valore per l'azionista»? Acquisizioni e fusioni non correlate, tagli sui costi del lavoro, dunque tagli dei posti stabili, preferenza verso investimenti finanziari piuttosto che produttivi, ipercompetitività, utilizzo di risorse per autovalorizzazioni azionarie piuttosto che per innovazioni produttive.

Alla separazione proprietà-controllo della rivoluzione manageriale di inizio secolo è seguita, in questa fase di capitalismo manageriale azionario, una ricongiunzione dei due termini, sia nel senso che i manager sono proprietari di grossi pacchetti di azioni, sia nel senso che la proprietà ha ritrovato gli strumenti del controllo sul management.

Ecco dunque le radici del presente e dell'impresa irresponsabile. Il punto è che questo modello di gestione dell'impresa ha prodotto e produce, con

sempre maggiore evidenza, una enorme distruzione di ricchezza: le repentine cadute di borsa, gli scandali societari non sono che l'epifenomeno di questa tendenza autodistruttiva del capitalismo contemporaneo, sostenuta peraltro da una nuova ortodossia nelle pratiche della gestione d'impresa che trova nella teoria economica neoliberalista – nella versione dell'onnipotente M. Friedman – una legittimazione. Ma, anche laddove non si pervenga a questi eccessi, le diversificazioni non correlate, le ondate di fusioni e di acquisizioni sono strategie che producono valore nel breve periodo ma nel lungo distruggono ricchezza, capitale umano, impianti, saperi, economie produttive.

Tutte le strategie oggi utili ad acquisire valore di mercato producono, insomma, costi sociali: dall'evasione fiscale, alla diffusione del precariato lavorativo, all'aumento delle diseguaglianze conseguito ad una redistribuzione della ricchezza a favore dei manager e in generale dei profitti e della rendita finanziaria a scapito dei salari, ai costi ambientali e sociali delle delocalizzazioni... Il risultato di tutto ciò è stato l'impoverimento dei più, la «terzomondizzazione del Nord», l'aumento delle disuguaglianze in quel mondo industrializzato dove fino a non molto tempo fa la tendenza al livellamento sociale sembrava un processo inarrestabile.

Quale il ruolo dello Stato? Lunghi dall'esser stati resi impotenti dalla globalizzazione, gli stati si sono rivelati complici se non coartefici di questa evoluzione, favorendo la liberalizzazione dei mercati dei capitali, legittimando la precarizzazione del lavoro, accettando il paradigma della competitività, convertendosi alla religione di una *deregulation* intesa e praticata più che come una semplificazione di regole, come l'abdicazione a nuove regole funzionali agli interessi di soggetti privati socialmente irresponsabili.

Di qui il discorso sempre più frequente sulla Responsabilità Sociale d'Impresa, dal primo emergere di proposte istituzionali per integrarla nel governo dell'impresa, alle critiche di diverso segno che l'autore passa in rassegna nel dettaglio. Possibile integrare la RSI nel governo dell'impresa? Possibile, secondo Gallino, purché si ponga il problema di una regolazione globale del capitalismo: e non si tratta del finale utopistico di un pamphlet morale dai toni sovversivi, ma la necessaria conclusione di una lucida disamina della storia e del presente dell'impresa, che è sempre più la dimensione dominante della sfera economica contemporanea, con la quale ogni discorso politico, ogni ripensamento della democrazia reale, deve fare necessariamente i conti.

ALIDA CLEMENTE

F. PETRINI, *Il liberismo a una dimensione. La Confindustria e l'integrazione europea 1947-1957*, Franco Angeli, Milano 2005, pp. 333.

La «scelta europea» che si delinea in Italia all'indomani della seconda guerra mondiale è stata oggetto di varie ricerche storiche, che ne hanno sottolineato il significato strategico non soltanto in ambito politico e diplomatico, ma an-

che in quello più specificatamente economico. Lo studio di Francesco Petrinì mira a illuminare l'atteggiamento assunto dalla Confindustria nel seguire i negoziati che approdano ai trattati di Roma del marzo del 1957. Si esamina così un intenso periodo della nostra storia, con un'ottica che, per quanto parziale, arricchisce di aspetti inediti il mosaico di conoscenze già acquisite sull'argomento. La peculiarità dell'analisi è assicurata dallo spoglio e utilizzo di documentazione conservata presso l'archivio della Confederazione Generale dell'Industria Italiana relativa al decennio preso in esame, documentazione che ancora una volta si rivela preziosa ai fini di una ricostruzione più approfondita e articolata di fondamentali vicende del Novecento in Italia.

Ed in effetti il quadro d'insieme che emerge dalla lettura del volume induce a vari motivi di riflessione. L'elemento interpretativo portante è dato dalla difficoltà di raggiungere all'interno della Confindustria una posizione unitaria e organica in relazione all'evoluzione dello scenario internazionale, nel quale l'Italia esercita un ruolo di indubbio rilievo nel sollecitare un'aggregazione dei vari Paesi che collaborano al progetto europeo. Emerge così la «fatica» in ambito confindustriale nel trovare punti d'intesa qualificanti fra le diverse posizioni, che riflettono i molteplici interessi che sono rappresentati in seno all'organizzazione. Nell'orizzonte della costruzione del regionalismo europeo, però, la differenziazione delle posizioni non è da iscriversi nella prospettiva della tradizionale dicotomia liberisti/protezionisti che in passato aveva caratterizzato le divisioni all'interno del sodalizio di rappresentanza degli imprenditori. L'adesione al progetto di un mercato europeo appare condivisa dalla maggior parte degli affiliati: né d'altra parte potrebbe essere altrimenti, considerata sia l'autarchia imposta in precedenza dal fascismo, da cui gli industriali sembrano voler decisamente prendere le distanze; sia la risolutezza che caratterizza l'Italia degasperiana nel percorrere il cammino dell'integrazione. Se dunque un atteggiamento di apertura è scontato, restano da precisare i presupposti e i tempi attraverso cui determinare tale partecipazione. Pertanto, la differenziazione si sostanzia tra chi legge «l'interdipendenza dell'economia europea occidentale in forme puramente intergovernative» e chi invece coglie «nell'integrazione la prospettiva migliore per l'Italia» (p. 16). Alla fine prevale quest'ultimo orientamento, ma anche esso è il frutto – come dimostra l'A. nell'arco dell'intera ricostruzione – di un elaborato processo di maturazione, basato su una rinnovata consapevolezza delle prospettive che l'industria italiana può avere nel più ampio contesto europeo.

Nel primo capitolo è ben illustrato il processo di rifondazione della Confindustria a partire dall'estate del 1944, accompagnato fin dai suoi primi passi da una costante dialettica nei confronti dei referenti politici. Pertanto l'A., pur condividendo ampiamente le tesi a suo tempo formulate da Liborio Mattina¹, ritiene, però, che nell'ambito delle politiche industriali sia riduttivo uno

¹ L. MATTINA, *Gli industriali e la democrazia. La Confindustria nella formazione dell'Italia repubblicana*, il Mulino, Bologna 1991.

schema che pone al centro degli assetti postbellici l'intesa Dc-Confindustria, non mettendo così in evidenza «i numerosi episodi di conflittualità che si verificarono anche nel corso della prima legislatura tra industria privata e governo» (p. 31). Quando, poi, nel 1953, si determina l'uscita di scena di Alcide De Gasperi e l'ascesa di Amintore Fanfani, le diversità di vedute tendono ad accentuarsi, con l'emersione di esplicite tensioni sul piano dei rapporti fra industria privata ed esecutivo, anche se permangono stretti legami e condizionamenti reciproci.

D'altronde, le distinzioni sul fronte politico nazionale non si frappongono all'approdo di una scelta europeista da parte degli industriali italiani. Infatti, il principio basilare che guida la Confindustria in questi anni è ispirato al motto di «esportare, esportare, esportare», sebbene tale convinzione si coniughi a una generale preoccupazione per la debolezza congenita della struttura produttiva del Paese. Da qui la formulazione del titolo «Liberismo a una dimensione», efficace sintesi della principale tesi interpretativa di cui il volume è pervaso. Le maggiori insistenze, infatti, si concentrano nel chiedere fin dall'inizio una politica del cambio favorevole al fine di combattere la concorrenza straniera, tanto più che gran parte degli industriali italiani deve reperire sui mercati esteri anche le materie prime necessarie per la lavorazione dei prodotti. Va comunque rilevato che all'indomani del secondo conflitto mondiale l'accezione a senso unico del liberismo è comune a molti Paesi europei che, usciti duramente prostrati dalle vicende belliche, ritengono che la principale possibilità di ripresa dell'attività produttiva sia quella di finalizzare gran parte dei prodotti nazionali fuori dai propri confini, attuando allo stesso tempo strategie volte a impedire, o quanto meno a limitare, la penetrazione di merci estere all'interno. Non a caso nel volume ritorna spesso il termine reciprocità (oggi di grande attualità), che evidenzia le diffidenze e i sospetti che da più parti affiorano quando sembra prendere corpo la scelta europea.

Ed è proprio nel corso dei negoziati preliminari che accompagnano l'eventualità di un'unione doganale con la Francia, che la Confindustria si trova ad affrontare l'esigenza di definire una linea di condotta che tenga conto dei divergenti interessi imprenditoriali di cui è espressione. Tali divergenze sono essenzialmente dovute al diverso modo di intendere tale apertura: vi è chi teme il sistema industriale d'oltralpe, e chi invece ritiene che le disparità possano armonizzarsi. In definitiva, la posizione di Costa è quella di sostenere comunque l'iniziativa nella convinzione che si debba procedere verso «un'unione economica piuttosto che doganale» (p. 96). Come è noto, la conclusione delle trattative non approda ad esiti positivi: ma nell'ambito della specifica analisi condotta dall'A. emerge in modo inequivocabile come di fronte a scelte di carattere strategico gli industriali tendano marcatamente a dividersi, tanto da risultare assai complessa l'emersione di una linea di sostanziale unità nella rappresentazione degli interessi globali.

In relazione alla formazione della Ceca l'atteggiamento di fondo seguito dagli industriali continua a essere dettato da una palese prudenza: in parti-

colare, larga apprensione suscitano il regime dei prezzi, i riflessi sulla produzione italiana del coke, l'approvvigionamento delle materie prime e il timore di un abbattimento subitaneo delle tariffe doganali, senza che si vari con tempestività un meccanismo – seppure transitorio – di protezione del mercato interno. La ratifica dell'accordo segna una sconfitta definitiva per la siderurgia privata e per la stessa Confindustria, che nel corso delle trattative è deliberatamente portatrice delle istanze del comparto.

Analoghe sono le preoccupazioni quando nell'autunno del 1951 è varata dal VII governo De Gasperi, su iniziativa del ministro del Commercio estero Ugo La Malfa, la liberalizzazione degli scambi con i Paesi membri dell'Unione europea dei pagamenti (Uep). Ma ancora una volta la forza degli eventi esterni si impone, tanto che nel corso di una importante riunione di Giunta, Costa rileva che «la presidenza della Confindustria si è resa conto che assumere una posizione precisa contro la liberalizzazione avrebbe equivalso ad affrontare una causa impopolare e, comunque, perduta in partenza» (p. 201). Ed in effetti le preoccupazioni tendono ad intensificarsi di lì a poco, quando le importazioni si accrescono, soprattutto grazie all'apertura verso i mercati dell'Ocece, mentre, al contrario, le esportazioni diminuiscono in modo consistente. Gli industriali chiedono insistentemente «una tariffa moderatamente protettiva», anche perché sono consapevoli che sia del tutto impossibile un ritorno allo status quo ante. Così come tornano costantemente le lamentele per la mancanza di reciprocità nella liberalizzazione fra i Paesi aderenti. Allo stesso tempo si delineano nuove spaccature del fronte confindustriale fra coloro che sono interessati all'esportazione e coloro che, viceversa, esigono di difendere le posizioni all'interno, più o meno artificialmente consolidate. Si giunge alla tappa finale, che è allo stesso tempo anche quella decisiva: la nascita della Comunità economica europea. La fase preparatoria, che coincide con l'assunzione della presidenza da parte di Alighiero De Micheli, è caratterizzata dal presupposto che «in linea di principio, [la Confindustria] non può che essere favorevole ad un ampliamento che consentirebbe fra l'altro, entro certi limiti, anche una certa specializzazione produttiva a tutto vantaggio del contenimento dei costi di produzione e di vendita» (p. 244). Se questo è un principio di carattere generale, si ripetono le difficoltà nell'incapacità di assumere una posizione di sostanziale intesa, anche se continua a fare da collante la serrata critica nei confronti del dirigismo politico. Le preoccupazioni diventano più palesi proprio in prossimità del conseguimento dell'accordo: esse riguardano vari temi, ma ancora una volta si concentrano sulla necessità di una difesa doganale, seppure transitoria. Sebbene queste posizioni riflettessero buona parte degli intendimenti della delegazione italiana, l'ingresso dell'Italia in Europa è ormai non più rinviabile: d'altronde, gli stessi industriali intuiscono con maggiore lucidità rispetto al passato i vantaggi che un simile mercato può determinare. Da qui, dunque, un capovolgimento delle posizioni del 1947, da cui parte l'analisi del volume. La tesi conclusiva dell'A. è che le modalità attraverso cui matura il cambiamento di posizioni, che

continuano a essere viziate da una «modernizzazione conservatrice», si riflettono sul più generale processo di inserimento dell'economia italiana nel contesto europeo. In tal modo, sono fortemente limitate le opportunità di slancio e dinamismo dei comparti in grado di agevolare un più efficace e aggiornato sviluppo della struttura produttiva del Paese. È una tesi di indubbio interesse, che peraltro attesta come la ricerca condotta da Petrini non sia stata tanto imperniata sulla ricostruzione di logiche e vicende interne, quanto sulle ricadute che le scelte della Confindustria ebbero verso l'esterno, e soprattutto sul grado di condizionamento della politica economica di quel decennio così basilare della storia economica italiana.

FRANCESCO DANDOLO

G.J. PIZZORNI (a cura di), *L'industria chimica italiana nel Novecento*, Franco Angeli, Milano 2006, pp. 277.

La parabola disegnata dall'industria chimica italiana nel corso del Novecento ha i tratti dell'eccezionalità: alla rapida crescita del settore, avviata con la prima guerra mondiale e poi fattasi via via più consistente nel periodo compreso tra gli anni Trenta e gli anni Sessanta, ha fatto seguito un processo di ridimensionamento, acclaratosi a partire dagli anni Settanta. La singolarità storica di questa parabola, nonché i riflessi di questo ridimensionamento sulla struttura industriale del nostro Paese, hanno stimolato l'organizzazione del convegno «L'industria chimica italiana nel '900: tra successi, crisi e prospettive» – tenutosi a Milano nel maggio del 2004 – di cui il volume in esame raccoglie gli atti. «Le magnifiche ma brevi sorti delle chimica nazionale – come scrivono efficacemente Angelo Moioli e Giorgio Petroni nell'*Introduzione* – hanno trovato un'attenzione limitata e comunque non adeguata all'importanza che il settore chimico continua a rivestire nella storia economica». Il volume si articola in numerosi contributi – molti dei quali correddati da interessanti tabelle – a cura di storici sia italiani che stranieri. Nell'impossibilità – che è propria di ogni rilettura di volumi collettanei – di ripercorre i singoli interventi, ci si soffermerà sui saggi che permettono una rapida ma organica ricostruzione storica.

Il difficile avvio dell'industria chimica italiana fu dovuto ad una congerie di fattori (GEOFFREY J. PIZZORNI, *Caratteri e sviluppi dell'industria chimica nazionale nella prima metà del Novecento*): alla tariffa doganale del 1887, che non aveva previsto alcuna protezione nei confronti della giovane industria chimica; alla scarsa «coscienza chimica» nazionale, da cui dipendeva l'insufficiente collegamento tra Università e industria; al carico fiscale che colpiva alcune materie prime; e, sul versante della domanda, al basso reddito degli italiani e alla loro sfiducia per i prodotti nazionali. Di qui i limitati guadagni e gli altrettanto limitati mezzi finanziari per nuovi investimenti. Solo la prima guerra mondiale, con le commesse belliche dello Stato, fornì

la liquidità necessaria per la realizzazione di importanti progetti in campo chimico: ne beneficiarono anche quei capitani di industrie che chimiche non erano, come Riccardo Gualino, fondatore della Snia (poi Snia Viscosa). La crisi del 1929 interruppe il trend positivo sviluppatosi nel corso degli anni Venti, ma la tendenza avrebbe cambiato nuovamente segno nel corso degli anni Trenta con la politica autarchica.

I piani autarchici, infatti, furono espressione di una compiuta politica industriale, che andava al di là degli obiettivi di preparazione bellica (ROLF PETRI, *Intervento pubblico ed espansione della chimica italiana fino al miracolo economico*). Alla volontà di assicurare rifornimenti di materie prime e di base in caso di guerra si aggiungeva l'idea di dotare il Paese di un'industria di base tecnologicamente valida. Se nel breve periodo questa poteva non essere redditizia, nel lungo doveva migliorare i costi dell'intero sistema industriale (secondo la cosiddetta «teoria dei costi autarchici»). Se lo sviluppo di un prodotto nuovo era considerato politicamente necessario, si doveva dimostrare di essere capaci di realizzarlo tecnicamente; sarebbe stato poi l'assetto corporativo ad assicurare la condizioni di redditività a spese della clientela o del contribuente. C'era, insomma, una autarchia neo-listiana o schumpeteriana dell'innovazione accanto ad un'autarchia di emergenza bellica. Nel corso degli anni Cinquanta, mettendo a frutto le esperienze degli anni Trenta, l'industria italiana si mostrò all'altezza delle principali sfide tecnologiche: anche allora, peraltro, i rapporti tra i protagonisti furono definiti in sede politica con una mediazione neo-corporativa anziché tramite rapporti di mercato e l'intervento statale antepose priorità strategiche ai criteri di redditività a breve.

Nonostante alcuni elementi di continuità, mutamenti importanti, avviatisi già prima del 1945, ebbero un effetto decisivo sull'industria post-bellica (RAYMOND STOKES, *Lo sviluppo internazionale dell'industria chimica dopo la seconda guerra mondiale*). Tra questi, la graduale messa in discussione della supremazia tedesca e, soprattutto, il progressivo confondersi della linea di demarcazione tra industria petrolifera e industria chimica, allorché fu possibile fabbricare alcuni prodotti impiegando *feedstocks* petrolchimici invece che derivati del carbone. Alla fine degli anni Quaranta, l'Europa si adeguò al nuovo paradigma energetico e chimico americano alimentato dalla disponibilità di enormi giacimenti di petrolio in Medio Oriente. Appartiene a questa stagione l'eccezionale crescita della capacità di raffinazione nazionale: dai 3 milioni di tonnellate annue si passò alle 78 del 1963. Il consumo di benzina, inoltre, fu stimolato dalla motorizzazione di massa.

Tra gli anni Cinquanta e Sessanta, l'Italia riuscì per breve tempo a partecipare attivamente a questo processo di espansione della chimica degli idrocarburi iniziato a livello internazionale dopo la fine della seconda guerra mondiale (ANGELO MOIOLI, *La frontiera petrolchimica in Italia nel secondo dopoguerra*). Gli attori principali di questo processo furono l'Agip e poi l'Eni (Ente Nazionale Idrocarburi) di Enrico Mattei e la Montecatini, che il gruppo

di ricerca raccolto attorno a Giulio Natta collocò all'avanguardia nella sperimentazione dei polimeri. Come la Montecatini, l'Eni mirava a sfruttare l'intera gamma delle applicazioni legate alla chimica degli idrocarburi. A questi attori si affiancavano la Edison, la Sir, la Rumianca e la Liquichimica. L'accentuarsi della concorrenza tra i grandi soggetti attivi nella chimica si risolse però nella moltiplicazione degli impianti, situati in prevalenza nel Mezzogiorno. All'inizio degli anni Sessanta, mentre l'industria petrolchimica nazionale sembrava incapace di esprimere sviluppi non puramente quantitativi, quella internazionale evolveva verso un maggiore grado di complessità. I limiti di un adeguamento solo parziale a un sistema tecnologico fondato sul petrolio mostravano alcune tare di lungo periodo. Già negli anni tra le due guerre, infatti, il Paese aveva raggiunto importanti traguardi nell'ambito dell'elettrochimica (soprattutto nella produzione di fertilizzanti), e nel settore delle fibre artificiali (prodotte partendo dalla cellulosa), ma non aveva assimilato il «paradigma della carbonchimica». Del resto, solo nel 1936 era nata l'Anic (Azienda Nazionale Idrogenazione Carburanti) il cui capitale era stato sottoscritto per metà dalla Montecatini e per metà dall'Agip (Azienda Generale Italiana Petroli) e dall'Aipa (Azienda Italiana Petroli Albania).

Nei primi anni Settanta l'industria chimica italiana precipitò in una crisi profonda, ma questa non poteva ascriversi al solo shock petrolifero (VERA ZAMAGNI, *La crisi dell'industria chimica italiana e la crisi degli anni Settanta*). Da una parte, infatti, si registrava un eccesso di capacità produttiva, per effetto delle politiche pubbliche adottate a favore dello sviluppo del Mezzogiorno; dall'altra, pesavano l'indebitamento del tutto eccezionale della Sir, la Società Italiana Resine di Nino Rovelli, e il grave contrasto insorto tra Eni e Montedison. Iniziava quel «lungo addio» della chimica italiana (Giorgio Petroni e Alberto Ivo Dormio, *Il lungo addio dell'industria chimica italiana*) che si sarebbe risolto nella dissipazione di un importante patrimonio di conoscenze tecnico-scientifiche e nel deteriorarsi del valore complessivo dei prodotti chimici esportati.

GIOVANNI FARESE

P.A. TONINELLI, *Industria, Impresa e Stato. Tre saggi sullo sviluppo economico italiano*, Edizioni Università di Trieste, Trieste 2003, pp. 188.

In tempi recenti il tema dello sviluppo economico dell'Italia sta acquisendo un'indubbia e nuova pregnanza. Il risalto è di gran lunga sollecitato dal dibattito sulle prospettive della nostra economia, non affatto rassicuranti. Dalle discussioni, infatti, emergono analisi e toni di palese preoccupazione: vi domina lo spettro di un declino irreversibile cui l'Italia rischia di andare incontro se non intervengono tempestivi mutamenti in grado di far cambiare decisamente rotta al nostro Paese. In questa prospettiva è inevitabile guardarsi indietro per capire quale percorso fino ad ora si è compiuto. Si im-

pone una domanda di fondo che risulta basilare per capire le attuali difficoltà. E la domanda verte su quale sia stata l'evoluzione storica del capitalismo in Italia. Non che la questione sia nuova: come è noto, essa è stata al centro di animate dispute anche in passato (si pensi al serrato confronto Romeo-Gerschenkron). Ma oggi la ripresa di questi temi poggia su motivazioni diverse: l'esigenza di comprendere da dove proviene la fragilità che caratterizza l'odierna condizione del nostro apparato produttivo è talmente evidente da apparire incombente sulla gran parte delle discussioni in merito. Pertanto, se prima ci si interrogava insistentemente sulle radici del «miracolo», di cui però già allora si intravedeva la congenita caducità, ora, invece, si impone in maniera pressante un'articolata riflessione sulle persistenti strozzature che determinano la tanto dibattuta – e sotto molti aspetti tangibile – «decadenza» dell'economia italiana. Una questione storiografica, quindi, in grado pur sempre di suscitare, anche nell'ambito di orientamenti e interpretazioni assai diversificati, grande richiamo. Ma allo stesso tempo, ai fini di un approccio scientifico, è un tema che pone il vincolo della rigorosità, proprio perché lo sforzo preminente è di rispondere ad impegnative domande che hanno molteplici legami con la realtà produttiva di oggi, e più in generale con quelli che sono i «mali» – antichi e recenti – dell'economia italiana.

A questi requisiti risponde il libro di Pier Angelo Toninelli. Si tratta di una silloge di tre saggi, che pur nascendo in occasioni diverse, sono finalizzati ad affrontare con determinazione il tema attorno a cui è ancorato il volume. Fin dalle prime pagine emerge la complessità e la peculiarità del processo storico che fa da sfondo alla questione affrontata: «lo sviluppo economico italiano (e in particolare il processo di industrializzazione) appare come un arduo rompicapo per risolvere il quale sembra di ridotta utilità il riferimento ai consolidati percorsi di crescita dei principali paesi occidentali» (p. 9). Da qui la lucida consapevolezza che vi sia una pluralità di posizioni di cui bisogna tenere conto. Non a caso il primo capitolo è interamente dedicato ad un'accurata ricostruzione del dibattito – tuttora in corso – sui caratteri originali e i paradigmi interpretativi del processo di crescita. L'autore, nel riportare la varietà di analisi che si sono via via succedute, propende per un'interpretazione complessiva che sia calata nell'ambito di un orizzonte temporale esteso, in grado cioè di abbracciare vari secoli. Il modello elaborato da Luciano Cafagna e Franco Bonelli è considerato un riferimento costante. Infatti, nell'ottica di una lettura volta a privilegiare la *longue durée*, due sono i vantaggi che l'autore sottolinea: possono essere colte meglio le cesure tra età moderna e contemporanea; sono interpretati in modo più adeguato i vari dualismi che connotano la storia economica della penisola (nord-sud, città-campagna, settori ad alta concentrazione-settori ad industrializzazione diffusa).

È indubbio che uno schema interpretativo collocato in una dimensione diacronica ampia evidenzia vari pregi: ad esempio, nel caso dell'area meridionale – ai fini di una lettura corretta del dualismo – è opportuno che l'analisi comprenda anche l'età medievale. In quel periodo, infatti, si delinea

una chiara demarcazione: da un canto, l'affermazione dell'età dei comuni nell'Italia settentrionale e centrale; dall'altro il rafforzamento del sistema feudale nell'area meridionale della penisola. Se poi si volge l'analisi al quadro internazionale, l'autore rileva che si trattava senz'altro di un'arretratezza relativa, «al confronto con quei pochi – quattro o cinque – paesi, che formavano il pugno dei *first e second comers* alla soglia dell'industrializzazione» (p. 25). In questa ottica, si pone in una linea di maggiore continuità anche la fase del «miracolo economico», di cui comunque non si vuole limitare il valore di cambiamento sostanziale che ha assunto per l'economia italiana. Insomma, nel lungo periodo, se è vero che le rotture possono essere colte in modo più appropriato, la continuità gioca un ruolo altrettanto eminente. Risulta, quindi, un dato di gran lunga acquisito che diverse aree della penisola avevano dato significativi segnali di trasformazione e dinamismo già prima del 1860.

Nel dare centralità al lungo periodo, appare essenziale rivisitare la funzione storica che il Seicento – su cui grava la perentoria definizione crociana di «secolo della decadenza italiana» – ha esercitato nell'economia della penisola. Anche in questo caso l'autore si riallaccia ai risultati più significativi che hanno determinato una lettura profondamente diversa rispetto a una consolidata tradizione storiografica. I riferimenti più assidui sono gli studi di Domenico Sella e Paolo Malanima: alla luce di questi contributi emerge che, sebbene quel secolo sia in gran parte caratterizzato da un vistoso arretramento demografico e da una marcata involuzione dei settori di «punta», così come avevano già dimostrato Carlo Mario Cipolla e Ruggiero Romano, allo stesso tempo quel periodo appare più come una fase di ristrutturazione e cambiamento che di mera e indistinta regressione dell'attività economica. In sostanza, l'instaurazione di una situazione di disequilibrio genera una creatività così feconda da ritenere che l'attuale fase di crescita affondi le sue radici in quell'età. La stessa categoria della *rifeudalizzazione* appare in larga parte ingiustificata: d'altronde, già Federico Chabod aveva delimitato la portata innovativa del Rinascimento nell'ambito di quella che egli definiva la «realtà dello spirito», senza che però vi fossero importanti ripercussioni sulla «vita pratica». Se poi si considera l'area meridionale – su cui si è a lungo insistito nell'adozione di tale categoria – si può senz'altro ritenere che non si verifica affatto un tangibile rafforzamento del potere feudale, quanto piuttosto – come ha documentato Giuseppe Galasso – un allargamento del già consistente numero di casati che partecipano al sistema feudale.

Nelle pagine successive l'analisi si sofferma su quelli che tradizionalmente sono considerati i momenti di svolta dello sviluppo economico italiano. In primo luogo sono esaminati i decenni a cavallo tra la fine dell'Ottocento e gli inizi del Novecento. Ne emerge un quadro d'insieme volto ad affermare con nettezza che almeno fino al primo conflitto mondiale non sembrano sussistere discontinuità rilevanti, «ma soltanto un'accelerazione nel lungo processo di trasformazioni che ha caratterizzato il nostro paese fin dal Seicento»

(p. 54). Ancora una volta, dunque, ne esce ampiamente confermata una visione ancorata alla lunga durata. In secondo luogo, si esamina il secondo Novecento: in questo caso, invece, alla luce dell'articolazione della curva dell'intensità energetica del Paese, l'autore ritiene senza esitazione che si sia in presenza di una crescita particolarmente sostenuta, tale da mutare in modo definitivo i caratteri originari dell'Italia. Ma si tratta pur sempre di un itinerario assai peculiare, i cui risultati sono gravidi di lampanti contraddizioni, soprattutto se raffrontati con gli elementi distintivi contenuti nella definizione di sviluppo economico moderno delineata da Simon Kuznets nel suo volume *Modern economic growth* (1966). In sostanza, l'affrancamento dal bisogno materiale mediante il conseguimento di robusti tassi di crescita non comporta di per sé un più complessivo miglioramento qualitativo di tutte le articolazioni della società che ne è partecipe. Tali contraddizioni, peraltro, appaiono ben esplicitate nella triplice e densa connotazione elaborata da Toninelli: *industrializzazione senza energia, industrializzazione senza tecnologia, industrializzazione senza industria*.

E, in effetti, i due capitoli successivi entrano nel merito di queste contraddizioni, anche se nel complesso l'impressione che qua e là l'autore fa emergere è improntata a un cauto ottimismo di fondo. Nel saggio in cui si presentano i risultati di un'indagine a campione relativa alle imprese italiane tra Ottocento e Novecento, affiorano con chiarezza alcuni tratti tipici del tessuto industriale. In merito alla diversificazione settoriale, essa riguarda i settori strettamente correlati, anche se allo stesso tempo non sono rari i casi di imprese che nascono polisettoriali e in seguito si concentrano nel *core business*. Laddove poi la diversificazione è avvenuta ha in alcuni casi ulteriormente attestato la debolezza del sistema economico italiano, come ad esempio hanno dimostrato gli insuccessi legati alle vicende dell'*Ansaldo* nell'immediato primo dopoguerra e della *Terni* negli anni cinquanta. Ben più frequente è la diversificazione produttiva, così come appare evidente il ruolo che lo Stato ha esercitato nel regolamentare il mercato e le politiche commerciali. Per quanto concerne la tecnologia e l'attività innovativa, è confermata «la ormai consolidata immagine di un'industria italiana raramente collocabile sulla frontiera tecnologica e prevalentemente dipendente dall'importazione di tecnologia dall'estero» (p. 93). Assolutamente statica, poi, è la struttura proprietaria, che ancora una volta ribadisce la fortissima caratterizzazione familiare del tessuto industriale, elemento che è evidente sia nei comparti «tradizionali», sia in quelli emergenti. La matrice parentale e la limitata dimensione si riflettono sull'organizzazione aziendale, ridotta all'essenziale, e in cui permane una forte componente di tipo monofunzionale. Accanto al ruolo determinante delle famiglie, lo Stato è da considerarsi il secondo grande attore del capitalismo italiano: in particolare il suo ruolo di intervento si accentua all'indomani degli effetti della crisi del '29. Per le fonti di finanziamento, a lungo hanno prevalso l'autofinanziamento, il prestito bancario e i sussidi statali, mentre limitato è stato il ricorso al mercato finanziario, attra-

verso emissioni azionarie ed obbligazionarie. D'altra parte, vi è da rilevare che quando in tempi recenti quest'ultimo indirizzo si è fatto più intenso, non sempre si è concretizzato in un apprezzabile momento di crescita del nostro capitalismo. Infine, il binomio istruzione-sviluppo, pur in presenza di un rilevante processo di trasformazione delle strutture economiche, ha esercitato una funzione nel complesso marginale, anche se questo non vuol dire necessariamente che in mancanza di titoli ufficiali che ne esplicitano le competenze si è di fronte a una forza-lavoro informale e incapace di dare slancio e originalità alla produzione italiana.

Nel terzo e ultimo saggio si indaga sul ruolo dello Stato nella crescita economica. In particolare si esamina l'evoluzione del processo di nazionalizzazione, ribadendo che si è in presenza di uno Stato non letargico: infatti l'intervento pubblico nell'economia italiana fu tutt'altro che trascurabile già nel cinquantennio 1861-1912. La prima guerra mondiale comportò poi inevitabilmente una presenza massiccia dello Stato. Certo la data canonica del 1933 – con la nascita dell'Iri – è un caposaldo della storia italiana, la cui periodizzazione si conclude il 28 giugno 2000, quando in via Veneto, a Roma, si tiene l'ultima assemblea dell'Istituto. D'altronde, pochi giorni prima si spegne, nella sua casa di Milano, Enrico Cuccia: in tal modo, nel giro di qualche giorno, come ben sintetizza l'A., «l'Italia ha visto dissolversi due icone della sua vicenda economica novecentesca» (p. 143).

Quando agli inizi degli anni Novanta si apre una nuova fase con il varo del piano delle privatizzazioni, la presenza dello Stato risulta preponderante. Gli effetti determinati dall'ampio programma delle dismissioni sono vari: cospicue entrate sul bilancio statale, ampliamento del mercato azionario, sostanziali modificazioni del quadro istituzionale e nella *corporate governance*. Elementi indubbiamente positivi, che, però, alla luce dei recenti eventi che hanno caratterizzato la cronaca delle principali vicende del nostro Paese, fanno riflettere su come le *privatizzazioni* non siano da sole capaci di dare un forte impulso a un più ampio processo di *liberalizzazione* della nostra economia. Se questo orientamento dovesse perdurare, ne uscirebbe tradito lo spirito originario che aveva ispirato il programma di dismissioni: infatti sarebbe davvero un risultato amaro il dover registrare l'instaurarsi di situazioni di monopolio privato, dopo essersi per tanto tempo lamentati dell'ingombrante «mano visibile» dello Stato nell'economia.

Proprio alla luce di quanto sta accadendo, andrebbe ripensato il ruolo dello Stato come regolatore dell'attività economica: ma questo tema da solo meriterebbe una specifica trattazione, che certamente non rientrava negli obiettivi di fondo – di natura eminentemente storica – elaborati da Toninelli nell'organizzare il suo interessante volume, di cui in questa sede si sono delineati – secondo l'opinione di chi scrive – i tratti i più salienti.

FRANCESCO DANDOLO