

STORIA ECONOMICA

ANNO XI (2008) - n. 2-3



Edizioni Scientifiche Italiane

SOMMARIO

ANNO XI (2008) - n. 2-3

ARTICOLI E RICERCHE

- M. ACERRA, *Gli imprenditori dell'industria conserviera napoletana dalla fine dell'Ottocento alla metà del Novecento* p. 143
- F. BOF, *L'imprenditorialità degli essiccatoi cooperativi bozzoli friulani tra le due guerre mondiali* » 171
- M. MORONI, *Movimento portuale e commercio di importazione ad Ancona nella prima metà del Seicento* » 211
- P. PECORARI, *L. Luzzatti, J.M. Keynes e la ricostruzione economica dell'Europa (1920-22)* » 237
- D. STRANGIO, *Imprese italiane in Africa e sviluppo economico. Dalla federazione Etiopia-Eritrea alla guerra per l'indipendenza (1952-1975)* » 255

NOTE E INTERVENTI

- F. DANDOLO, *Sudindustria e i piani di sviluppo del Mezzogiorno nel secondo dopoguerra* » 285
- F. SBRANA, *L'industria italiana nello scenario internazionale degli anni Cinquanta: circuiti di scambio e intervento pubblico* » 299

STORICI E STORIOGRAFIA

- M. FORNASARI, *Storia dell'industrializzazione, storia dell'industria e storia d'Italia* » 313
- P. PECORARI, *Amintore Fanfani, Giuseppe Toniolo e lo spirito del capitalismo* » 321
- G. SABATINI, *Luigi De Rosa, Editor di «The Journal of European economic History»* » 351

RECENSIONI E SCHEDE

- A. BARLUCCHI, *La mercanzia ad Arezzo nel primo Trecento. Statuti e riforme (1341-1347)*, Carocci, Roma 2008 (M.P. Zanoboni) » 363
- R. BOTTONI (a cura di), *L'Impero fascista. Italia ed Etiopia (1935-1941)*, il Mulino, Bologna 2008 (D. Strangio) » 364
- D. BAVIELLO, *I commercianti e i primi anni della Repubblica (1946-1951)*, Prefazione di M.G. Rossi, Franco Angeli, Milano 2009 (G. Farese) » 366
- M. FRANZINELLI, M. MAGNANI, *Beneduce. Il finanziere di Mussolini*, Mondadori, Milano 2009 (F. Dandolo) » 369
- G. GALASSO, *Storici italiani del Novecento*, il Mulino, Bologna 2008 (F. Dandolo) » 373
- G. FARESE, *Dare credito all'autarchia. L'Imi di Azzolini e il governo dell'economia negli anni Trenta*, Editoriale Scientifica, Napoli 2009 (F. Dandolo) » 378

L'INDUSTRIA ITALIANA NELLO SCENARIO INTERNAZIONALE DEGLI ANNI CINQUANTA: CIRCUITI DI SCAMBIO E INTERVENTO PUBBLICO

Nel 1953 fu introdotto nella legislazione italiana uno strumento di grande importanza per il commercio estero. Si trattava di una forma di finanziamento, generalmente accompagnato da una componente assicurativa, volta a far pagare le merci con una rateizzazione in diversi anni e tassi d'interesse agevolati: il credito all'esportazione. Nel commercio internazionale di beni d'investimento (e servizi associati) si rivelò un elemento particolarmente importante, perché in presenza di elevati costi d'acquisto la competitività non si basava solamente sulla qualità e sul prezzo ma era determinata dalle condizioni offerte per il pagamento differito. È così ancora oggi¹.

Alcuni studi pubblicati nell'ultimo decennio permettono di conoscere la genesi di questo strumento ed il suo utilizzo a favore delle industrie esportatrici. Sono i volumi dedicati alla storia di Mediocredito centrale, Efibanca, Mediobanca e una monografia dedicata al finanziamento dell'export², che adotta il punto di vista del principale *player* di tale attività – sia per l'entità dei finanziamenti erogati, sia per la continua ricerca di nuovi mercati e nuove modalità per la concessione dei crediti – l'Istituto Mobiliare Italiano³.

¹ Il credito all'esportazione è stato adattato nel tempo alle necessità poste dai mercati; elementi su questa evoluzione in *Vincolo estero, struttura industriale e credito all'esportazione*, a cura di F. Onida, Bologna 1986. Sul funzionamento attuale si veda *Il credito all'esportazione di beni d'investimento*, Milano 2006.

² Nell'ordine: *Storia del Mediocredito centrale*, a cura di P. Peluffo, Roma-Bari 1997; *Efibanca e l'industria italiana*, a cura di M. Bagella, Firenze 1999; G. PILUSO, *Mediobanca. Tra regole e mercato*, Milano 2005; F. SBRANA, *Portare l'Italia nel mondo. L'IMI e il credito all'esportazione 1950-1991*, Bologna 2006.

³ Sull'intera storia dell'IMI è in via di pubblicazione un volume curato da Vera Zamagni e Giorgio Lombardo. Ad oggi sono disponibili studi incentrati su specifici periodi; fra i più recenti: G. LOMBARDO, *L'Istituto Mobiliare Italiano. I Modello istituzionale e indirizzi operativi: 1931-1936*, Bologna 1998; ID., *L'Istituto Mobiliare Ita-*

Il presente articolo è volto a porre in rilievo quali novità siano venute da questi studi relativamente all'industria italiana negli anni Cinquanta, perché in questo decennio la sua proiezione internazionale crebbe in misura significativa e le esportazioni rappresentarono una componente strategica per lo sviluppo economico italiano. Verranno ripercorsi in modo essenziale gli aspetti finanziari e commerciali – rinviando per un loro approfondimento ai volumi citati, nei quali sono ampiamente illustrate anche le fonti archivistiche e la letteratura di riferimento – provando soprattutto a capire se e quanto la scelta dello Stato di agevolare l'export mediante il credito, nelle diverse modalità adottate dai soggetti preposti, influenzò i risultati conseguiti dalle imprese pubbliche e private.

Presupposti e finalità della legge istitutiva

Il primo provvedimento organico sul credito all'esportazione in Italia fu la legge n. 955, approvata alla fine del 1953⁴. Grazie ad essa gli esportatori potevano concedere agli acquirenti dilazioni di pagamento fino a quattro anni, con tassi d'interessi agevolati, incassando tuttavia il pagamento senza ritardi. Il sistema si basava sullo smobilizzo dei crediti da parte degli istituti primari (IMI, Mediobanca, Efi⁵) con capitali reperiti sul mercato e sul rifinanziamento di Mediocredito centrale, che gestiva i fondi stanziati dallo Stato per l'agevolazione⁶.

La norma prevedeva anche l'istituzione di una speciale assicurazione, gestita dall'Istituto nazionale per le assicurazioni (INA), volta a tutelare dai cosiddetti «rischi speciali dell'export» i crediti nascenti dal differimento dei pagamenti. I rischi speciali erano quelli di carat-

liano. II Centralità per la ricostruzione: 1945-1954, Bologna 2001; G. FARESE, *Dare credito all'autarchia. L'IMI di Azzolini e il governo dell'economia negli anni Trenta*, Napoli 2009.

⁴ Legge 22 dicembre 1953, n. 955, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 299 del 31 dicembre 1953.

⁵ Il nome Efibanca venne assunto nel 1957, fino a quella data la ragione sociale dell'Istituto era Efi (cfr. *Efibanca e l'industria italiana*).

⁶ Dal punto di vista normativo, Mediocredito era autorizzato a riscontare effetti relativi a crediti a medio termine nascenti da esportazioni di particolari beni ed a concedere anticipazioni agli istituti contro costituzione in pegno di effetti cambiari relativi ai crediti. La modalità tecnica adottata era il credito fornitore; quello acquirente sarebbe stato introdotto con la legge 5 luglio 1961, n. 635, nell'ambito di una profonda riforma della materia. Per un approfondimento sulla norma e sul dibattito parlamentare si veda *Storia del Mediocredito centrale*.

tere politico come lo scoppio di una guerra o di una rivoluzione, che potevano causare la cancellazione degli impegni commerciali presi dai governi, e anche i rischi legati alle calamità naturali e a problemi valutari. L'assicurazione avrebbe tutelato sia gli esportatori sia gli istituti di credito, diminuendo così i potenziali ostacoli alla concessione dei finanziamenti⁷.

Il provvedimento fu limitato al comparto dei beni strumentali, per l'esattezza alle «forniture speciali»⁸: singole forniture di grande entità – come una centrale elettrica, un grande laminatoio, una nave – oppure forniture più piccole coordinate al conseguimento di uno stesso fine. Ad esempio, un complesso di trattori per un ente agricolo poteva godere delle agevolazioni, un singolo trattore ne era escluso; c'era tuttavia qualche margine di discrezionalità.

Approvata la legge, Mediocredito centrale scelse di dare priorità nei finanziamenti agevolati alle forniture che non sarebbe stato possibile collocare sui mercati senza dilazioni di pagamento e, in modo particolare, a quelle dirette verso aree suscettibili di divenire mercati di approvvigionamento di materie prime⁹. I fruitori delle dilazioni di pagamento sarebbero stati soprattutto i paesi in via di sviluppo, privi dei capitali per l'acquisto di beni d'investimento.

I soggetti coinvolti nel credito all'esportazione erano essenzialmente tre: le industrie esportatrici, soprattutto quelle di grandi dimensioni; gli istituti di credito mobiliare, ossia gli istituti specializzati nel finanziamento a medio e lungo termine all'industria¹⁰; lo Stato. Quest'ultimo finanziava e gestiva l'agevolazione sulla parte creditizia, mediante Mediocredito centrale, e l'assicurazione contro i rischi speciali con l'INA. Aveva quindi un ruolo preminente sin dall'inizio, che si sarebbe accresciuto soprattutto con le iniziative assunte dall'IMI.

Perché il governo italiano introdusse nella legislazione questi fi-

⁷ I finanziamenti non godevano della copertura totale del rischio e rimaneva comunque importante la valutazione delle banche. Il margine di rischio assunto, tuttavia, era contenuto.

⁸ Così erano definite nella legge.

⁹ Cfr. G. CARLI, *Le origini del Mediocredito centrale*, in «Credito popolare», 5-6 (1984), pp. 261-267.

¹⁰ Sugli istituti di credito mobiliare ed il credito speciale si vedano: M. DE CECCO e G. FERRI, *Le banche d'affari in Italia*, Bologna 1996; G. PILUSO, *Gli istituti di credito speciale*, in *Storia d'Italia. Annali*, 15. *L'industria*, a cura di F. Amatori, D. Bigazzi, R. Giannetti e L. Segreto, Torino 1999; *Storia d'Italia. Annali*, 23. *La banca*, a cura di A. Cova, S. La Francesca, A. Moioli e C. Bermond, Torino 2008; V. PONTOLILLO, *Il sistema di credito speciale in Italia*, Bologna 1980.

nanziamenti agevolati per l'export? In quegli anni l'esecutivo stava portando avanti il reinserimento del Paese nell'economia internazionale, dopo la stagione autarchica e la seconda guerra mondiale. L'Italia partecipava al processo di cooperazione ed integrazione economica dell'Europa, apportando un peculiare contributo. Proprio in questa prospettiva Ugo La Malfa aveva liberalizzato le importazioni, alla fine del 1951¹¹. Dopo tale importante iniziativa, la bilancia commerciale registrò un forte deficit. In parte era previsto per via dell'apertura del mercato interno voluta dal leader repubblicano, in parte fu dovuto all'assunzione – inaspettata e quasi contestuale – di misure restrittive da parte di Gran Bretagna e Francia, primari mercati di sbocco per gli esportatori italiani.

Il governo dovette valutare se tornare sui suoi passi e imporre nuovamente limitazioni alle importazioni, rallentando così il processo d'integrazione. Fu però compiuta una scelta diversa. In quegli anni, infatti, diversi paesi europei stavano assumendo misure a sostegno dei propri esportatori, di natura creditizia ed assicurativa¹². In Italia la Confindustria aveva sollecitato iniziative simili sin dal 1950, ma in seno all'esecutivo non era mai stato trovato un accordo, perché le agevolazioni per l'export apparivano ad alcuni una manovra scorretta verso gli esportatori degli altri paesi europei. Il deficit della bilancia

¹¹ Le opere principali su questa fase dell'integrazione economica europea sono F. FAURI, *L'Italia e l'integrazione europea*, Bologna 2001; J.C. MARTINEZ-OLIVA - M.L. STEFANI, *Dal Piano Marshall all'UEP. Alle origini dell'integrazione economica europea*, in *Stabilità e sviluppo negli anni Cinquanta*, a cura di F. Cotula, vol. I, Roma-Bari 2000, pp. 111-400; S. BATTILOSSI, *L'Italia nel sistema economico internazionale. Il management dell'integrazione. Finanza, industria e istituzioni 1945-1955*, Milano 1996; M.L. CAVALCANTI, *La politica commerciale italiana 1945-1952. Uomini e fatti*, Napoli 1984. Su La Malfa si vedano L. MECCHI, *L'Europa di Ugo La Malfa. La via italiana alla modernizzazione (1942-1979)*, Milano 2003; P. SODDU, *Ugo La Malfa. Il riformista moderno*, Roma 2008; P.J. COOK, *Ugo La Malfa*, Bologna 1999. Per un inquadramento generale sul commercio estero e l'export si vedano G. FEDERICO, *Commercio*, in *Guida all'Italia contemporanea 1861-1997*, Milano 1998, pp. 425-470; M. ROCCAS, *Le esportazioni nell'economia italiana*, in *Storia economica d'Italia*, 3. *Industrie, mercati, istituzioni*, 2. *I vincoli e le opportunità*, a cura di P. Ciocca e G. Toniolo, Roma-Bari 2003, pp. 37-135.

¹² Sugli altri paesi si veda G. GARAGUSO, *Credito speciale ed altre agevolazioni all'esportazione in Francia*, e H. LIPFERT, *Credito speciale ed altre agevolazioni all'esportazione in Germania*, entrambi in «Moneta e credito», 23 (1953), pp. 300-324 e 325-340; B.R. FRICK, *L'assicurazione dei crediti all'esportazione, con particolare riguardo all'esperienza svedese*, in «Moneta e credito», 11 (1950), pp. 318-325; F. CAFFÈ, *La garanzia dei crediti all'esportazione in Gran Bretagna*, in «Moneta e credito», 14 (1951), pp. 202-220.

commerciale sbloccò le incertezze: adottare agevolazioni per l'export, come avevano fatto negli stessi anni la Germania ed altri paesi europei, fu ritenuto preferibile ad una nuova stretta sulle importazioni. Così, nel corso del 1953, fu elaborata e poi discussa in parlamento la legge sul credito all'esportazione.

Artefice del provvedimento fu Guido Carli, che ebbe un ruolo determinante nel persuadere il governo della sua utilità e contribuì alla sua redazione, relativamente alla parte creditizia. Egli operò con particolare autorevolezza, nella doppia veste di banchiere e di tecnico impegnato negli organismi europei – insieme a Mediocredito centrale, presiedeva il *board* dell'Unione europea dei pagamenti – riuscendo a vincere le resistenze di quanti giudicavano il sostegno all'export distonico con l'integrazione europea¹³. L'interpretazione che propose al governo fu di finanziare le esportazioni non in un'ottica di attenuazione dello svantaggio competitivo, ma della crescita globale del commercio internazionale. Far pagare in tempi lunghi l'acquisto di beni d'investimento a Stati extraeuropei privi dei capitali necessari, avrebbe infatti favorito la crescita degli scambi. Al contrario, qualora l'Italia non avesse sostenuto l'export avrebbe dovuto rinunciare alle liberalizzazioni volute da La Malfa, con gran danno per il commercio inter-europeo. In una congiuntura difficile, era preferibile promuovere l'export, piuttosto che tornare a chiudere il mercato interno¹⁴.

Carli in quegli anni era presidente di Mediocredito centrale e proprio lui fece affidare a questo ente, fino a quel momento focalizzato sull'attività delle piccole e medie imprese, la gestione di fondi destinati soprattutto ad aziende di grandi dimensioni. Assunse così un ruolo chiave nella promozione delle imprese italiane sui mercati internazionali e più in generale nel commercio estero, tanto che quattro anni più tardi fu chiamato ad occuparsene come ministro¹⁵. La

¹³ In quel periodo Carli pubblicò due significativi articoli sulla politica commerciale italiana: G. CARLI, *Aspetti della crisi della bilancia italiana dei pagamenti e provvedimenti per attenuarla*, in «Moneta e credito», 22 (1953), pp. 201-210 e ID., *Problemi dell'UEP e politica commerciale italiana*, in «Moneta e credito», 24 (1953), pp. 472-481.

¹⁴ Per un approfondimento sia consentito rinviare a F. SBRANA, *Integrazione economica europea e sviluppo del commercio estero: l'ideale alleanza fra Guido Carli e Ugo La Malfa*, in «Annali della Fondazione Ugo La Malfa», vol. XXI (2006).

¹⁵ Nelle sue memorie Carli ricorda in più occasioni il lavoro svolto con il credito all'esportazione a sostegno delle imprese italiane; cfr. G. CARLI, *Cinquant'anni di vita italiana*, Roma-Bari 1993, *passim*. Sull'esperienza ministeriale si veda G. CARLI, *Commercio estero. Maggio 1957 – Giugno 1958*, Roma, s.d.

proposta della norma sul credito all'esportazione e i primi anni di utilizzo rappresentarono una tappa importante nel suo percorso professionale, che lo avrebbe portato in seguito alle posizioni di maggiore responsabilità nell'economia italiana¹⁶.

La legge 955 andò a completare le linee di politica estera adottate dall'Italia dopo la guerra, volte al reinserimento nell'economia internazionale. La scelta di sostenere i propri esportatori mediante il credito agevolato fu simile – lo si è accennato – a quella della Germania e di altri paesi europei. Essi, in sostanza, rinunciavano alla protezione del mercato interno ma sostenevano le proprie imprese sui mercati extraeuropei. Tuttavia, le agevolazioni concesse non erano veri e propri sussidi, perché servivano a colmare la mancanza di capitali nei mercati di destinazione, che erano soprattutto PVS¹⁷.

La debolezza delle imprese esportatrici

Nel biennio successivo all'approvazione della legge, i crediti all'esportazione furono utilizzati in misura molto ridotta. Il problema erano soprattutto le difficoltà delle imprese italiane di fronte alla concorrenza internazionale¹⁸. Si legge in un verbale del Consiglio di Amministrazione dell'IMI:

«È altresì noto come [quello dei beni d'investimento] sia il campo in cui la conclusione dei contratti di esportazione presenta maggiori difficoltà, soprattutto per l'esistenza di un'agguerrita concorrenza di altri paesi industriali. La concessione di crediti all'esportazione – con corrispondente dilazione nei pagamenti agli acquirenti – se pur costituisce una notevole facilitazione (...) non può evidentemente da sola permettere il superamento di tutte le difficoltà che si presentano all'esportatore»¹⁹.

¹⁶ Cfr. *Guido Carli dalla formazione a servitore dello Stato*, a cura di P. Barucci, Torino 2008. Un sintetico profilo biografico è in A. GIGLIOBIANCO, *Via Nazionale. Banca d'Italia e classe dirigente. Cento anni di storia*, Roma 2006.

¹⁷ Interessanti osservazioni sulle misure adottate dai diversi stati europei in R. RANIERI, *L'integrazione europea e gli ambienti economici italiani*, in *Storia dell'integrazione europea*, I, *L'integrazione europea dalle origini alla nascita della Cee*, a cura di R.H. Rainero, Milano 1997.

¹⁸ Si riscontravano anche alcune lentezze dovute alle procedure da seguire, ma non erano il problema fondamentale.

¹⁹ Archivio storico dell'IMI, Verbali del Consiglio di Amministrazione, Libro VI, p. 110; riunione del 16 maggio 1955.

Nello stesso periodo Mediocredito centrale – gestore dei fondi per il rifinanziamento – esprimeva preoccupazione per le difficoltà delle industrie italiane: la metà delle operazioni di credito all'esportazione dichiarate ammissibili dalle banche non era stata perfezionata²⁰. Una cifra che nella relazione sul bilancio veniva definita «imponente»:

Il maggior numero di operazioni proposte non si è perfezionato in dipendenza della circostanza che gli esportatori nazionali non sono stati in condizione di resistere alla concorrenza straniera. La *limitata capacità competitiva degli esportatori nazionali* si è manifestata non soltanto nei mercati con moneta forte, sì anche nei mercati con moneta debole. Il fenomeno appare tanto più preoccupante in quanto il costo del finanziamento, incluso il premio di assicurazione, nella maggior parte dei casi non sarebbe stato più elevato di quello sostenuto dai concorrenti stranieri²¹.

La questione suscitava preoccupazione e se ne discusse anche in una riunione dei massimi esponenti dell'industria italiana. Si legge in un appunto redatto nell'occasione:

In considerazione della particolare situazione dell'industria esportatrice italiana e della sua mancanza di esperienza e tradizione, per cui essa deve svolgere la sua azione in condizioni difficili rispetto alla concorrenza estera più attrezzata, occorre in un primo tempo dare un impulso decisivo creando una situazione di mercato che superi tale stato di fatto e invogli l'importatore straniero a rivolgersi all'industria italiana permettendo a quest'ultima di imporsi rapidamente sui mercati esteri²².

La legge 955 aveva messo a disposizione degli esportatori uno strumento per confrontarsi ad armi pari con i loro concorrenti europei.

²⁰ Le domande venivano presentate alle banche prima della stipula dei contratti, perché le imprese dovevano sapere in anticipo se avrebbero potuto offrire un pagamento dilazionato con tasso agevolato. Tale informazione, utile per ogni trattativa commerciale, era indispensabile nelle gare d'appalto.

²¹ Mediocredito, *Bilancio 1954*, pp. 10-11; il corsivo è mio.

²² «Impostazione del problema dell'esportazione», s.d. (ma 1956), in Archivio storico dell'IMI, Segreteria Finanziaria Estero, Busta CE varie 5. Si tratta del resoconto su una riunione tenuta in Fiat il 6 maggio 1956, alla quale parteciparono oltre a Valletta i vertici di diverse industrie esportatrici, fra cui Innocenti, Necchi e Tosi. Per fare fronte alla difficile situazione, i rappresentanti delle grandi imprese esportatrici si rivolsero a Mediocredito centrale, affermando la necessità di un organismo che coordinasse le imprese esportatrici italiane pubbliche e private, collegandole fra loro e con i diversi organismi pubblici preposti alla promozione dell'export e promuovendo in modo più generale «l'azione esportativa».

L'industria italiana tuttavia non riusciva ancora a superare la concorrenza internazionale, almeno nel campo dei beni strumentali.

Le iniziative degli istituti di credito

In questa fase delicata si registrò l'importante iniziativa di alcuni grandi banchieri italiani, vicini alle imprese industriali e consapevoli delle loro difficoltà. Stefano Siglienti, Enrico Cuccia e Antonio Gambino – al vertice rispettivamente di IMI, Mediobanca ed Efi – cercarono insieme misure per sostenere le aziende esportatrici e costituirono a tal fine un Sindacato di Iniziative per l'Esportazione, per studiare i mercati e favorire scambi commerciali che i loro istituti avrebbero poi finanziato. Guido Carli diede il suo appoggio.

Fra le prime iniziative, venne promossa una missione in Indonesia, dove una piccola delegazione trascorse due mesi fitti di colloqui con banche ed istituzioni, incontri con aziende locali, visite agli impianti. Non furono stipulati molti contratti, ma si comprese qualcosa di fondamentale: dal momento che le imprese italiane non riuscivano ad essere competitive nei paesi in via di sviluppo – e anche lì se ne ebbe una conferma – occorreva elaborare una proposta commerciale nuova.

Fu un passaggio significativo, perché favorì l'avvio di una strategia di accordi interbancari e più in generale un notevole protagonismo degli istituti di credito nel supportare l'export verso i paesi meno sviluppati²³. Non si limitarono più a finanziare le commesse che venivano reperite autonomamente dalle imprese all'estero, ma si posero in prima linea nel cercare opportunità commerciali. Individuarono ciascuno le proprie modalità d'azione e le aree geografiche d'interesse, assumendo in poco tempo un ruolo decisivo. Fu soprattutto l'IMI ad impegnarsi in questa attività di promozione: oltre ad essere il primo operatori in termini di operazioni finanziate, assunse un ruolo di *path breaking* nella ricerca di mercati e di strategie commerciali, oltre che nell'individuare soluzioni contrattuali e aggiornamenti della legislazione²⁴.

²³ Le origini del Sindacato, la missione in Indonesia ed il successivo delinarsi della strategia di *promotion* sono ricostruite in F. SBRANA, *Portare l'Italia nel mondo*, pp. 90-103. Tale esperienza di lavoro comune non durò molto ed in seguito ciascun soggetto preferì operare in modo autonomo, seppur rispettando una sostanziale spartizione delle aree di destinazione.

²⁴ Cfr. V. ZAMAGNI, *Il credito all'industria*, in *Storia d'Italia. Annali*, 23. *La banca*, pp. 765-784. Si veda anche EAD., *Introduzione*, in F. SBRANA, *Portare l'Italia nel mondo*.

Le linee strategiche adottate furono fondamentalmente tre²⁵. La prima fu la ricerca di accordi con primari enti creditizi, spesso di natura pubblicistica, nei paesi interessati alle forniture italiane. Se ne occupò l'IMI, che era un ente di diritto pubblico, e si orientò soprattutto verso l'America Latina e l'Europa orientale: in pochi anni furono stipulate convenzioni con Messico, Brasile, Argentina, Jugoslavia, Polonia, Bulgaria ed altri Paesi. Nell'ambito di tali accordi – generalmente preceduti o accompagnati da intese governative – vennero predisposti lunghi elenchi di forniture industriali ed impianti realizzati da ditte italiane, che potevano essere acquistati con condizioni finanziarie prestabilite e particolarmente convenienti. Le imprese italiane furono così molto facilitate nel reperire commesse.

La seconda modalità fu l'assunzione di partecipazioni azionarie in banche estere, anch'essa finalizzate all'assistenza delle imprese italiane. Operarono così sia l'IMI, sia Mediobanca. Quest'ultima si orientò soprattutto verso l'Africa. Enrico Cuccia credeva nella possibilità di favorire lo sviluppo di questo continente attraverso il commercio estero e Carli condivideva questa idea. Ritenevano che i paesi meno sviluppati potessero rappresentare una grande opportunità per le economie più sviluppate. Rinunciare a questo immenso mercato potenziale significava non solo perdere un'opportunità d'affari, ma anche compiere una scelta «immorale», tanto più nella stagione della decolonizzazione²⁶. Carli coltivò a lungo questa convinzione e sostenne in prima persona il lavoro delle aziende italiane in questo continente, intesendo una fitta rete di relazioni. Molti anni dopo, quando nel 1975 lasciò la carica di governatore della Banca d'Italia, pensò di accettare il ruolo di consulente che alcuni governi africani gli avevano offerto²⁷.

La terza linea strategica fu quella di costituire società commerciali per ottenere appalti per grandi forniture, operando come *general con-*

²⁵ Per un approfondimento delle vicende qui ripercorse, si rinvia ai volumi citati nella nota 2.

²⁶ Sono molto eloquenti le pagine dedicate all'Africa in G. CARLI, *Cinquant'anni di vita italiana, passim* (ma in particolare p. 318). Sul presidente di Mediobanca si vedano le osservazioni in N. COLAJANNI, *Il capitalismo senza capitale*, Milano 1991 e M. MARTELLI e M. PROCINO, *Enrico Cuccia in Africa Orientale italiana (1936-1937)*, Milano 2007. Merita una segnalazione anche un articolo pubblicato nell'inserito mensile de «Il Sole-24 ore»: P. BRICCO, *Gli affari di Mediobanca in Africa*, in «IL – Intelligence in lifestyle», 11 (2009), pp. 143-147.

²⁷ Si espresse così in un'intervista rilasciata ad Eugenio Scalfari e pubblicata su «L'Espresso» del 10 agosto 1975, ora anche in *Guido Carli governatore della Banca d'Italia 1960-1975*, a cura di P. Ciocca, Torino 2008.

tractor. L'IMI lo fece mediante Italconsult, Mediobanca promosse Intersomer. Gli azionisti erano, insieme agli istituti di credito, le imprese più impegnate nell'export. Quando le società commerciali vincevano le gare di appalto, affidavano agli azionisti industriali la realizzazione delle commesse, a quelli di natura bancaria il loro finanziamento.

A fronte di ogni strategia commerciale adottata, Mediocredito centrale garantiva il rifinanziamento dei crediti all'esportazione. L'agevolazione prevista dalla legge 955 si rivelò fondamentale, perché nel mercato internazionale di beni d'investimento la competitività si basava in misura non trascurabile sulle condizioni finanziarie offerte per il pagamento differito. E significativamente, nel commercio estero non si sarebbero verificate negli anni seguenti le distorsioni avvenute in altri segmenti del credito agevolato. Sin dall'inizio i suoi ideatori ed il governatore Menichella avevano posto molta attenzione al problema, per il timore che tale strumento potesse assumere carattere meramente assistenziale. Al contrario, doveva ampliare la gamma dei servizi finanziari offerti alle imprese e soprattutto favorire la loro capacità di competere sui mercati. È interessante in questo senso l'atteggiamento di Enrico Cuccia: egli non volle mai concedere molto spazio al credito agevolato fra le attività di Mediobanca e l'unica eccezione fu proprio il credito all'esportazione, che nel 1960 rappresentava già il 16 per cento dei crediti erogati e nel 1966 superò il 36 per cento²⁸.

Affrontare i mercati non come singoli soggetti ma facendo «sistema» con le banche fu decisivo per le imprese, specie in aree ancora fragili dal punto di vista economico, valutario ed anche politico, quali erano la gran parte delle nazioni al di fuori dall'Europa occidentale e dall'America settentrionale. Gli esportatori conseguirono in breve tempo risultati significativi: conclusero contratti per la fornitura di impianti siderurgici, cementifici, impianti elettrici, tram, motocarri, lambrette, filobus. Vennero vendute navi, escavatori, macchinari per l'industria tessile. Le imprese italiane, con il supporto prezioso delle banche, iniziarono ad esportare in tutto il mondo tecnologia ed impianti²⁹.

Il numero di operazione finanziate ed il volume dei crediti all'esportazione crebbero in misura consistente, tanto che i fondi per l'agevolazione vennero esauriti in larga parte. Mediocredito centrale sostituì per questo il rifinanziamento al 75% del credito con una formula mista: il risconto venne limitato al 25% e per il resto del credito fu concesso un contributo in conto interessi. Nel 1956 l'Italia

²⁸ G. PILUSO, *Mediobanca. Tra regole e mercato*, pp. 74-75.

²⁹ Cfr. *Storia del Mediocredito centrale*, a cura di P. Peluffo.

riuscì ad aggiudicarsi un appalto di grandissima importanza, la fornitura di un'acciaieria in Venezuela per la ragguardevole cifra di 125 miliardi di lire, pari a circa un decimo delle esportazioni italiane in quell'anno. La gigantesca fornitura sarebbe stata realizzata dalla Innocenti, con l'assistenza creditizia dell'IMI. Il Financial Times scrisse che i mercati dovevano prendere atto della presenza di un nuovo e temibile concorrente, l'Italia. Questo ed altri accordi commerciali di grande portata, oltre ad avere un notevole valore economico, portavano a forme di collaborazione fra gli Stati e favorivano l'instaurarsi di nuovi circuiti di scambio, aprendo la strada anche alla fornitura di merci diverse dai beni strumentali.

Il lavoro degli istituti di credito mobiliare si rivelò decisivo per ottenere questi risultati. Per capire meglio la strategia di questi soggetti e le ragioni sottostanti, è di grande interesse la testimonianza di due uomini che furono protagonisti delle vicende qui richiamate e possono quindi offrire un punto di vista dall'interno. Il primo è Giorgio Cappon, uomo di punta nel decollo del credito all'esportazione all'IMI³⁰. Parlando della promozione delle esportazioni italiane, egli affermò: «era parte essenziale della filosofia che si era formata nell'Istituto e cioè che la finanza era un servizio dell'economia reale, non quella che è diventata in seguito che ha una sua vita autonoma e staccata, (...) ma era fondamentalmente un servizio. In questa cultura di credito industriale, sulla quale mi permetto di insistere perché ritengo che sia stata una delle connotazioni notevoli dell'Istituto Mobiliare Italiano (...) esisteva un tipo di approccio secondo il quale ci dovevamo attrezzare per assistere l'industria in tutte le sue manifestazioni e esigenze»³¹. L'IMI avrebbe potuto limitarsi a finanziare le commesse reperite autonomamente dalle aziende italiane ma non lo fece, creando una rete di strumenti e relazioni internazionali a supporto delle imprese italiane. Era un ente di natura pubblicistica ed i suoi dirigenti ne interpretarono la *mission* con un'attenzione particolare ai bisogni del Paese e del suo sistema produttivo.

Il secondo protagonista è Guido Carli, ispiratore della legge 955 e presidente di Mediocredito centrale nei primi anni di questa attività. Ripercorrendo quel periodo, egli ricordò che mediante il credito all'esportazione si voleva «suscitare attraverso il canale estero una nuova

³⁰ Fu uno dei tre membri della citata missione in Indonesia e lavorò alla stesura dei primi accordi interbancari. In seguito percorse tutta la carriera interna all'IMI: nel 1968 fu nominato direttore generale e nel 1975 ne divenne presidente.

³¹ Testimonianza di Giorgio Cappon, raccolta a Roma il 25 marzo 1999.

generazione di imprese, di imprenditori, un partito dei produttori che fosse interessato a contrastare qualsiasi avventura autarchica e in grado di cogliere le potenzialità di crescita insite nell'apertura dei commerci europei e internazionali. Dovevano essere gli istituti di credito a selezionare quei progetti, a comprenderne il merito di credito»³². Carli attribuiva al finanziamento agevolato delle esportazioni una finalità che potremmo definire «maieutica»: favorire lo sviluppo di una generazione di nuove imprese, pronte ad approfittare delle grandi opportunità offerte dai mercati internazionali in via di riapertura. Cappon e Carli operavano in due enti controllati dallo Stato. Non svolsero un'attività «assistenziale» perché la crescita dell'export rappresentava un'opportunità d'affari, ma si trattava soprattutto di una priorità per l'economia nazionale e per questo andava perseguita.

Nel 1961 la legge venne ampliata: fu introdotto il credito acquirente, cadde il vincolo delle forniture speciali (anche se dovevano comunque essere giustificate le dilazioni di pagamento nel medio termine) e venne allungato il periodo di rimborso dei crediti. Negli anni Sessanta e Settanta la normativa fu nuovamente modificata dal Parlamento, che ne ampliò il raggio d'applicazione, ed il valore delle operazioni finanziate continuò a crescere³³. Alcune ebbero una portata notevole: merita di essere ricordato l'accordo per Togliattigrad. Venne firmato nel 1966 dall'Unione Sovietica e dalla FIAT e prevedeva la realizzazione di un grande impianto, con una capacità produttiva di circa 2.000 automobili al giorno. L'ex ambasciatore americano a Mosca definì l'accordo «il più grande affare del secolo». Non fu facile per l'impresa torinese aggiudicarsi tale commessa, ambita dalle maggiori aziende automobilistiche mondiali, e il finanziamento agevolato ebbe una funzione strategica³⁴.

Osservazioni conclusive

Le vicende fin qui ripercorse possono essere analizzate da molti punti di vista. Uno di essi è la cosiddetta politica estera economica, alla quale non si è fatto riferimento ma che pure fu importante, ba-

³² G. CARLI, *Cinquant'anni di vita italiana*, p. 140

³³ Per i dati sulle operazioni finanziate si rinvia ai volumi sulla storia degli istituti.

³⁴ Sulla vicenda V. CASTRONOVO, *Fiat 1899-1999. Un secolo di storia italiana*, Milano 1999, pp. 1109 e ss: sull'accordo finanziario F. SBRANA, *Portare l'Italia nel mondo*, pp. 217-228.

sti pensare al commercio con i paesi del Patto di Varsavia. In questa sede si è scelto di concentrarsi sulla proiezione internazionale delle imprese italiane e al riguardo appare utile, in conclusione, porre in rilievo due elementi.

Il primo è il ruolo strategico degli istituti di credito mobiliare. È ben conosciuto il loro operato nel finanziamento dell'industria nel nostro paese e, in riferimento al periodo scelto, nell'espansione degli investimenti che si registra fra gli anni Cinquanta e Sessanta. Dev'essere posto in rilievo che tali soggetti ebbero un'altra funzione importante nel sostegno all'attività produttiva, quella di affiancare le imprese italiane nella proiezione sui mercati internazionali e finanziare le esportazioni a medio e talvolta lungo termine.

Il secondo elemento è relativo all'intervento pubblico in Italia. Gli studi sul credito all'esportazione permettono di cogliere un aspetto poco noto del ruolo dello Stato, che fu determinante nel sostenere la proiezione delle aziende industriali sui mercati internazionali, specie quelli extraeuropei. Secondo Guido Carli «la decisione di finanziare esportazioni di beni strumentali apparve, quando fu assunta, temeraria (...)»³⁵. La debolezza dimostrata nei primi anni Cinquanta dalle imprese italiane nel competere sui mercati internazionali, ne è una conferma. Le vicende qui ripercorse non si possono ovviamente generalizzare a tutto il commercio d'esportazione, ma le difficoltà incontrate anche dopo l'approvazione della legge 955 nel mercato dei beni strumentali e delle grandi forniture – segmento strategico per i volumi di attività e per l'attivazione di ulteriori circuiti di scambio – appaiono piuttosto significative. L'intervento pubblico diede un contributo determinante nel superare questa situazione: il rifinanziamento agevolato concesso da Mediocredito centrale, l'assicurazione per i rischi speciali dell'export gestita dall'INA e le strategie di *promotion* dell'IMI si rivelarono essenziali per le imprese esportatrici, pubbliche e private.

È noto che, a partire dagli anni Cinquanta, la quota dell'export italiano sul totale mondiale crebbe in misura significativa e l'alto tasso di incremento delle esportazioni rappresentò una componente decisiva per la sostenuta crescita economica dell'Italia³⁶. Diversi autori

³⁵ G. CARLI, *Le origini del Mediocredito centrale*.

³⁶ Cfr. A. GRAZIANI, *Lo sviluppo dell'economia italiana. Dalla ricostruzione alla moneta unica europea*, Torino 1998; V. ZAMAGNI, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia*, Bologna 1990; F. FAURI, *L'Italia e l'integrazione europea*.

hanno giustamente sottolineato la competitività dimostrata in quegli anni dalle industrie esportatrici³⁷. È meno noto, al contrario, che tali imprese ricevettero un aiuto non trascurabile dello Stato. Dagli studi sul credito all'esportazione emerge come il sostegno offerto dalla «mano pubblica» ebbe un peso non trascurabile, dal punto di vista sia quantitativo, sia qualitativo.

FILIPPO SBRANA

Università degli Studi di Napoli Federico II

³⁷ Fra gli altri G. FEDERICO e R. GIANNETTI, *Le politiche industriali*, in *Storia d'Italia. Annali*, 15. *L'industria* e V. CASTRONOVO, *L'industria italiana dall'Ottocento ad oggi*, Milano 1990.