

# UN NAZIONALISMO IMMAGINARIO? MULTINAZIONALI IN ITALIA DURANTE IL FASCISMO

Marco Bertilorenzi\*

## *An Imaginary Nationalism? Multinationals in Italy during Fascism*

Fascist Italy hosted many foreign investments in key industries. This is true not only for the 1920s, but for the 1930s as well, when Italian economic policy turned progressively to autarky. In spite of Mussolini's claim about Italy's need to escape from «foreign bondage» («*servitù straniera*»), many multinationals were able to increase their investments in Italian industry, securing control over entire productive branches and their related markets. On the one hand, the Regime provided exceptional incentives to foreign investments, considering these firms necessary for the transfer of capital and technologies from abroad; on the other hand, multinationals were able to escape from the political risk of fascist policies, adapting their operations to the Italian context.

*Keywords:* Multinationals, Foreign firms, Nationalism, Autarky, Fascism.

*Parole chiave:* Multinazionali, Imprese estere, Nazionalismo, Autarchia, Fascismo.

Celui qui veut fonder ou étendre ses affaires en Italie doit tout d'abord se préoccuper d'un marché, connaître ses capacités d'achat, sûr néanmoins le jour où il aura acquis ce marché, d'écouler sa marchandise sans craindre la concurrence mondiale.

Louis Marlio,  
amministratore delegato di Pechiney, ottobre 1925<sup>1</sup>

Le imprese multinazionali non hanno finora trovato uno spazio specifico nella storiografia sull'economia del periodo fascista. A differenza degli studi

\* Dipartimento di Scienze storiche, geografiche e dell'antichità, Università di Padova, Via del Vescovado 30, 35141 Padova; marco.bertilorenzi@unipd.it.

Desidero ringraziare Luciano Segreto per avermi invitato a scrivere questo contributo e averne commentato le prime versioni. Ho potuto inoltre beneficiare delle osservazioni dei due referee anonimi, della direzione e della redazione della rivista. Infine, ringrazio Gian Carlo Falco per aver discusso con me alcuni punti di questo lavoro. Tuttavia, sono il solo responsabile di errori o imperfezioni.

<sup>1</sup> Archivio RioTinto France, Fondo Pechiney (ARP), *Société de l'Aluminium Italien*, 1906 à 1929, Historique et renseignements généraux sur la société, Borgofranco, Comparaison avec la Norvège, 1925, p. 3.

sul periodo precedente alla grande guerra, per il quale si dispone di lavori di sintesi sugli investimenti esteri in Italia, soprattutto francesi, tedeschi e belgi<sup>2</sup>, gli storici non hanno ampliato l'indagine al periodo successivo. I pochi lavori di sintesi compiuti sul lungo periodo, invece, non hanno fatto emergere una specificità per il periodo fascista rispetto alla storia degli investimenti esteri in Italia, se non quella di una loro riduzione durante gli anni Trenta<sup>3</sup>. Da un lato, non è possibile misurare con facilità l'entità macroeconomica degli investimenti esteri nell'industria italiana durante il fascismo a causa dalla mancanza di norme e controlli specifici del regime che rende molti investimenti invisibili, come si vedrà meglio in seguito. Dall'altro, il disinteresse degli storici deriva anche da un'impostazione metodologica. Nonostante non siano mancati diversi studi di caso, già pubblicati nel corso degli anni Ottanta e Novanta su imprese estere attive in Italia durante il fascismo<sup>4</sup>, lo studio delle multinazionali durante il Ventennio

<sup>2</sup> Cfr. P. Hertner, *Il capitale straniero in Italia (1883-1914)*, in «Studi Storici», XXII, 1981, 4, pp. 767-795; B. Gille, *Les investissements français en Italie (1815-1914)*, Torino, Ilte, 1968; P. Hertner, *Il capitale tedesco in Italia dall'Unità alla Prima guerra mondiale*, Bologna, il Mulino, 1984; Id., *Foreign Capital in the Italian Banking Sector, in International banking 1870-1914*, ed. by R. Cameron, V.I. Brykin, Oxford, Oxford University Press, 1990; Id., *Free-Standing Companies in Italy, 1883-1912*, in *The Free-Standing Company in the World Economy 1830-1996*, ed. by M. Wilkins, H. Schröter, Oxford, Oxford University Press, 1998, pp. 151-159; M. Dumoulin, *Présences belges dans le monde à l'aube du XXe siècle*, Louvain, Academina, 1989; *Hommes, cultures et capitaux dans les relations italo-belges aux 19<sup>e</sup> et 20<sup>e</sup> siècles*, éd. par M. Dumoulin, H. van der Wee, Bruxelles, Institut historique belge de Rome, 1993.

<sup>3</sup> Si veda ad esempio A. Colli, *Multinationals and Economic Development in Italy during the Twentieth Century*, in «Business History Review», LXXXVIII, 2014, 2, pp. 303-327; Id., *Foreign Enterprises (1913-1972)*, in *Forms of Enterprise in 20<sup>th</sup> Century Italy: Boundaries, Structures, and Strategies*, ed. by A. Colli, M. Vasta, Cheltenham, Edward Elgar, 2010, pp. 87-111; V. Binda, *A Short History of International Business in Italy: What We Know and How We Know It*, in «Journal of Evolutionary Studies in Business», II, 2016, 1, pp. 69-99.

<sup>4</sup> Si veda ad esempio P. Hertner, *The German Electrotechnical Industry in the Italian Market before the Second World War*, in *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, ed. by G. Jones, H.G. Schröter, Aldershot, Edward Elgar Publishing, 1993, pp. 155-172; L. Segreto, *More Trouble than Profit: Vickers' Investments in Italy 1906-39*, in «Business History», XXVII, 1985, 3, pp. 316-337; Id., *Capitali, tecnologie e imprenditori svizzeri nell'industria elettrica italiana: il caso della Motor (1895-1923)*, *Energia e sviluppo. L'industria elettrica italiana e la Società Edison*, a cura di B. Bezza, Einaudi, Torino, 1986, pp. 175-210; Id., *Le nuove strategie delle società finanziarie svizzere per l'industria elettrica (1919-1939)*, in «Studi Storici», XXVIII, 1987, 4, pp. 861-907; F. Bova, *American Direct Investment in the Italian Manufacturing Sector, 1900-1940*, in «Business and Economic History», XXIV, 1995, 1, pp. 218-230. In parte, l'argomento degli investimenti esteri (in questo caso indiretti) è trattato anche in S. Licini, *La finanza americana nella storia della Ercole Marelli: il prestito obbliga-*

è stato ostacolato da una visione complessivamente italo-centrica che ha prevalso nello studio dei rapporti tra industria e fascismo. Sin dall'immediato dopoguerra<sup>5</sup>, ma anche successivamente<sup>6</sup>, i diversi studi hanno infatti investigato i legami che gli interessi economici italiani ebbero con il regime, cercando di stabilire l'impatto delle politiche fasciste sulla grande industria e, viceversa, il contributo degli industriali all'ascesa del fascismo al potere o al suo successivo consolidamento.

Come si vedrà, questi legami non possono essere limitati ai soli interessi nazionali, ma spesso si estendevano a quelli esteri, nonostante il nazionalismo economico, almeno formale o, per usare un termine più forte, «immaginario», delle dottrine economiche fasciste<sup>7</sup>. Pur non esaurendo il campo di indagine, questo articolo vuole presentare i tratti salienti di alcune delle principali imprese estere attive in Italia durante il Ventennio, cercando di chiarire se il fascismo rappresentò un ostacolo all'espansione degli interessi industriali esteri in Italia oppure se le multinazionali poterono beneficiare, e in che misura, di un contesto favorevole. Si potrebbe ipotizzare che gli investimenti esteri non siano stati necessariamente ostacolati prima della fase più nazionalista della politica economica fascista rappresentata dalla svolta autarchica degli anni Trenta e dall'adozione di politiche di chiusura verso le importazioni dall'estero. Si anticipa invece che gli attori presenti in Italia non solo godettero di una sostanziale benevolenza negli anni Venti, ma persino nella fase autarchica poterono contare su una serie di vantaggi

gazzonario del 1928, in *Per la storia dell'impresa multinazionale in Europa*, a cura di P. Hertner, gazzonario del 1928, in *Per la storia dell'impresa multinazionale in Europa*, a cura di P. Hertner, Milano, Feltrinelli, 1987 («Quaderni della Fondazione Feltrinelli», 33), pp. 149-160.

<sup>5</sup> Tra le pubblicazioni meno recenti, si veda ad esempio P. Grifone, *Il capitale finanziario in Italia. La politica economica del fascismo*, Torino, Einaudi, 1945; E. Rossi, *I padroni del vapore. La collaborazione Fascismo-Confindustria durante il Ventennio*, Roma-Bari, Laterza, 1955; R. Morandi, *Storia della grande industria in Italia*, Torino, Einaudi, 1966.

<sup>6</sup> Ad esempio: A. Caracciolo, *La formazione dell'Italia industriale*, Roma-Bari, Laterza, 1969; R. Romeo, *Breve storia della grande industria in Italia, 1861-1961*, Bologna, Cappelli, 1972; G. Gualerni, *Industria e fascismo. Per una interpretazione dello sviluppo economico italiano tra le due guerre*, Milano, Vita e Pensiero, 1976; G. Mori, *Il capitalismo industriale in Italia*, Roma, Editori Riuniti, 1977; P. Ciocca, G. Toniolo, *L'Economia italiana nel periodo fascista*, Bologna, il Mulino, 1976; G. Toniolo, *L'economia dell'Italia fascista*, Roma-Bari, Laterza, 1980; V. Zamagni, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica italiana*, Bologna, il Mulino, 1993; R. Petri, *Storia economica d'Italia. Dalla Grande guerra al miracolo economico (1918-1963)*, Bologna, il Mulino, 2002.

<sup>7</sup> Cfr. G. Santomassimo, *La terza via fascista. Il mito del corporativismo*, Roma, Carocci, 2006.

netti. Ciò emerge dallo studio di alcuni settori tecnologicamente avanzati, come quelli dell'alluminio (dove troviamo una parte consistente del settore soggetta a investimenti esteri), del vetro (Saint Gobain), della chimica (Solvay), dei tessuti artificiali (Snia Viscosa) e dei prodotti elettromeccanici (Siemens)<sup>8</sup>. In questi settori, come si vedrà, le multinazionali poterono offrire molti aiuti alle politiche nazionalistiche, da un punto di vista commerciale, tecnologico e finanziario e, al tempo stesso, ricevere dal regime possibilità di sviluppo decisive in un contesto di depressione economica globale come quella degli anni Trenta, che trasformarono l'Italia in un paese dove indirizzare politiche di espansione specifiche. In altri casi, invece, il fascismo ha offerto protezione a grandi interessi nazionali, evitando ad esempio l'investimento di Ford in Italia a causa delle pressioni della Fiat e anesttizzando la penetrazione di Ig Farben nel nostro paese, su richiesta della Montecatini<sup>9</sup>.

Questo articolo cerca di proporre una visione dinamica degli investimenti esteri in Italia durante il fascismo, andando oltre una semplice dicotomia tra interessi nazionali e internazionali. La bibliografia internazionale sulla storia delle multinazionali ha infatti proposto una visione dialettica dei legami coi poteri politici nazionali. In particolare, prendendo spunto dall'orientamento della storica americana Mira Wilkins, gli studi si sono progressivamente focalizzati non solo sulle logiche dell'impresa, sulle quali invece si era basata una serie di studi precedenti<sup>10</sup>, ma piuttosto sulle opportunità

<sup>8</sup> Cfr. V. Cerretano, *Multinational Business and Host Countries in Times of Crisis: Courtaulds, Glanzstoff, and Italy in the Interwar Period*, in «Economic History Review», LXXI, 2018, 2, pp. 540-566; M. Bertilorenzi, *The Italian Aluminium Industry: Cartels, Multinationals and the Autarkic Phase, 1917-1943*, in «Cahiers D'Histoire de l'Aluminium», XLI, 2008, 1, pp. 42-71; Id., *Un investissement français en Italie. Saint-Gobain entre 1889 et Deuxième Guerre mondiale*, in *Industrie entre Méditerranée et Europe, XIX-XX s. Mélanges en honneur de Philippe Mioche*, éd. par M. Carbonell, X. Daumalin, I. Kharaba, O. Lambert, O. Raveux, Aix-en-Provence, Presses de Provence, 2019, pp. 111-129; L. Segreto, *Mutual Attraction: Siemens Investments in Italy, 1855-1968*, in *Multinational Enterprise, Political Risk and Organisational Change: From Total War to Cold War*, ed. by N. Forbes, T. Kurosawa, B. Wubs, London, Routledge, 2018, pp. 109-133.

<sup>9</sup> Su Fiat e Ford, cfr. P.-A. Toninelli, *Between Agnelli and Mussolini: Ford's Unsuccessful Attempts to Penetrate the Italian automobile market in the Interwar Period*, in «Enterprise and Society», X, 2009, 2, pp. 335-377; su Montecatini, cfr. M. Perugini, *Il farsi di una grande impresa. La Montecatini fra le due guerre mondiali*, Milano, FrancoAngeli, 2014.

<sup>10</sup> Cfr. J. Dunning, *American Investment in British Manufacturing Industry*, London, Allen & Unwin, 1958; R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, in «Quarterly Journal of Economics», LXXX, 1966, 2, pp. 190-207; P.J. Buckley, M. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, London, Macmillan, 1976.

offerte dal paese ospitante come fattore decisivo nell'attrarre e successivamente modellare gli investimenti esteri<sup>11</sup>. Adottando quest'approccio per l'Italia, Andrea Colli si è interrogato sull'attrattività del nostro paese per gli investimenti esteri nel lungo periodo e ha proposto una visione secondo cui l'Italia ha fornito opportunità decisive agli attori esteri, i quali hanno a loro volta rappresentato un vettore importante per il trasferimento di tecnologie, capitali e modalità organizzative moderne, che favorirono fenomeni di *catching up* rispetto ai livelli di sviluppo industriale internazionali<sup>12</sup>.

In questo quadro, le politiche e le istituzioni nazionali svolgono un'azione determinante nel creare le opportunità di investimento per le imprese estere<sup>13</sup>. Le imprese multinazionali hanno dimostrato nella storia dell'economia internazionale forti capacità di adattamento rispetto alle fasi di globalizzazione e di deglobalizzazione dell'economia, che le rende attori resilienti e mutevoli in misura maggiore delle imprese che non hanno estensioni estere<sup>14</sup>. Come già notava Stephen Hymer negli anni Settanta, le multinazionali, a differenza delle imprese che operano in un solo paese, «cannot be analysed by economics alone», perché operano su piani in cui la capacità di sfruttare vantaggi derivanti da frammentazioni di natura politica e istituzionale è estremamente rilevante<sup>15</sup>. Seguendo quest'impostazione, si possono concepire in maniera molto ambivalente le politiche che propongono un approccio nazionalistico, come ad esempio le protezioni doganali o le politiche autarchiche stesse. Esse, infatti, non significano necessariamente la fine degli investimenti esteri, ma comportano piuttosto una marcata duplicità. Da un lato, infatti, possono rappresentare un fattore di rischio rispetto al quale le imprese multinazionali devono compiere aggiustamenti volti a sfruttare i vantaggi offerti dal contesto. Dall'altro, possono proteggere e incentivare espansioni notevoli per le imprese estere presenti all'interno

<sup>11</sup> M. Wilkins, *Comparative Host*, in «Business History Review», XXXVI, 1994, 1, pp. 18-50.

<sup>12</sup> Colli, *Multinationals and Economic Development in Italy*, cit.

<sup>13</sup> Cfr. R. Fitzgerald, *The Rise of the Global Company. Multinationals and the Making of the Modern World*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015 e A. Colli, *Dynamics of International Business: Comparative Perspectives of Firms, Markets and Entrepreneurship*, New York, Routledge, 2016.

<sup>14</sup> Cfr. Fitzgerald, *The Rise of the Global Company*, cit. Su globalizzazione e deglobalizzazione, si veda H. James, *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 2001.

<sup>15</sup> S.H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Cambridge (Mass.), The Mit Press, 1976, p. 141.

dell'economia nazionale<sup>16</sup>. Come si vedrà, l'impatto delle imprese multinazionali in alcuni settori industriali è stato molto elevato durante il fascismo, con risultati notevoli in termini di espansione produttiva e di controllo dei mercati nazionali. Allo stesso tempo, il fascismo non ha impedito l'espansione degli affari esteri in Italia, arrivando ad offrire anche situazioni di vantaggio e privilegio rispetto agli stessi attori italiani. Alcune imprese, infatti, estesero il loro controllo su interi settori industriali, portando a termine delle vere e proprie strategie monopolistiche. Altre, invece, beneficiarono dell'espansione dei mercati determinata dall'autarchia e dalle politiche di riarmo, considerando l'Italia un paese ottimale dove portare avanti strategie di investimento. In questo articolo si cercherà di esplorare questa visione dialettica tra multinazionali e fascismo, mostrando che molte imprese seppero cogliere le opportunità di sviluppo dell'economia italiana, evitando di incorrere nei rischi politici rappresentati dagli indirizzi nazionalistici.

1. *Lo Stato e le istituzioni pubbliche. Fattore sostitutivo anche per le multinazionali?* Per capire se il fascismo fornì protezione o vantaggi specifici agli attori esteri che investirono in Italia sembra decisivo analizzare le loro posizioni nel nostro paese proprio confrontandole con quello che già si conosce a proposito del rapporto tra industria e fascismo. Seguendo l'approccio, ormai classico, dell'economia dello sviluppo di Alexander Gerschenkron<sup>17</sup>, a proposito dello Stato come fattore decisivo per l'industrializzazione italiana, la storiografia ha indentificato nei poteri pubblici una delle leve principali dello sviluppo economico sotto il fascismo, sia come «imprenditore», sia attraverso l'Iri<sup>18</sup>, sia come creatore di strutture burocratico-organizzative che inquadravano l'agire dell'impresa privata, come ad esempio le istituzioni corporative, i consorzi volontari o obbligatori e gli enti autarchici per il controllo degli scambi con l'estero e degli investimenti industriali<sup>19</sup>. La storiografia economica ha

<sup>16</sup> G. Jones, Ch. Lubinski, *Managing Political Risk in Global Business: Beiersdorf 1914-1990*, in «Enterprise and Society», XIII, 2011, 1, pp. 85-119; Ch. Lubinski, D. Wadhvani, *Geopolitical Jockeying: Economic Nationalism and Multinational Strategy in Historical Perspective*, in «Strategic Management Studies», XLI, 2019, 3, pp. 400-421; N. Forbes, T. Kurosawa, B. Wubs, *Introduction*, in *Multinational Enterprise, Political Risk and Organisational Change*, cit., pp. 1-19.

<sup>17</sup> A. Gerschenkron, *Il problema storico dell'arretratezza economica*, Torino, Einaudi, 1962.

<sup>18</sup> Cfr., ad esempio, il classico E. Cianci, *Nascita dello stato imprenditore in Italia*, Milano, Mursia, 1977.

<sup>19</sup> Resta magistrale il lavoro di Gualerni, *Industria e fascismo*, cit., al quale bisogna aggiungere i lavori più recenti di A. Gagliardi, *L'impossibile autarchia. La politica economica del fascismo*

prodotto molti studi sul ruolo che le istituzioni ebbero nella concentrazione dell'industria italiana<sup>20</sup>. Gualberto Gualerni avviò una riflessione specifica sui nessi tra potere politico e oligopolio economico, mostrando che il regime volle favorire il processo di concentrazione industriale, «ritenendolo elemento indispensabile al raggiungimento di uno stadio di avanzata industrializzazione»<sup>21</sup>. Nel quadro della storia dell'impresa, a partire dal suo studio sulla Terni, Franco Bonelli ha sostanzialmente sviluppato la visione secondo cui lo Stato fu il fattore determinante del processo di industrializzazione italiana e di creazione della grande industria<sup>22</sup>. Franco Amatori ha successivamente ampliato questa visione, evidenziando come nelle relazioni tra potere politico e gruppi industriali è prevalsa la vocazione profondamente opportunistica del regime fascista. Amatori ha proposto un'interpretazione basata su una logica di *do ut des* tra poteri pubblici e imprese, che mostrava come la partecipazione delle grandi imprese all'economia fascista fosse legata più ad opportunità che ad adesioni ideologiche<sup>23</sup>. Luciano Segreto ha invece mostrato l'alternarsi tra fasi di «luna di miele» tra grandi imprese e regime, come quella del primo fascismo (1922-25) e dell'autarchia (1935-39), e fasi di crisi, in larga parte determinate da vincoli esterni, come gli sviluppi di quota 90 (1926) e il primo tempo dell'intervento statale diretto in economia (1933-34)<sup>24</sup>. Successivamente, Segreto ha anche mostrato che le strutture fasciste, in realtà, non rappresentarono solo delle opportunità, ma comportavano anche rischi per il capitalismo industriale, a causa dell'eccessiva burocratizzazione della vita economica<sup>25</sup>.

*e il Ministero scambi e valute*, Soveria Mannelli, Rubbettino, 2006 e *Il corporativismo fascista*, Roma-Bari, Laterza, 2010.

<sup>20</sup> F. Bonelli, *Il capitalismo italiano. Linee generali d'interpretazione*, in *Storia d'Italia. Annali 1. Dal Feudalesimo al Capitalismo*, a cura di R. Romano, C. Vivanti, Torino, Einaudi, 1978, pp. 1193-1246; F. Amatori, A. Colli, *Impresa e industria in Italia dall'Unità ad oggi*, Venezia, Marsilio, 1999; *Storia d'Italia. Annali 15. L'industria*, a cura di F. Amatori, Torino, Einaudi, 1999; R. Giannetti, M. Vasta, *Storia dell'impresa italiana*, Bologna, il Mulino, 2005.

<sup>21</sup> Gualerni, *Industria e fascismo*, cit., p. 152.

<sup>22</sup> F. Bonelli, *Lo sviluppo di una grande impresa in Italia. La Terni dal 1884 al 1962*, Torino, Einaudi, 1975.

<sup>23</sup> F. Amatori, *The Fascist Regime and Big Business: The Fiat and Montecatini Cases*, in *Enterprise in the Period of Fascism in Europe*, ed. by H. James, J. Tarner, Aldershot, Ashgate, 2002, pp. 62-77.

<sup>24</sup> L. Segreto, *Entrepreneurs and the Fascist Regime in Italy: From the Honeymoon to the Divorce*, in *Enterprise in the Period of Fascism*, cit., pp. 78-93.

<sup>25</sup> Id., *Industrial Capitalism and Political Constraints: The Bureaucratization of Economic Life*



Estendere le analisi storiche sul capitalismo industriale italiano alle imprese estere ci consente di evidenziare meglio un malinteso sulle politiche economiche del fascismo: quello del loro presunto nazionalismo. All'indomani della guerra, Paolo Alatri aveva già sostenuto il carattere opportunistico del nazionalismo fascista, mostrando non solo che l'adesione del fascismo alle ideologie del nazionalismo era stata dettata più da opportunità specifiche che da un convinto programma politico, ma anche che questo nazionalismo non poteva essere equiparato al patriottismo e alla difesa della nazione<sup>26</sup>. Tuttavia, risulta difficile capire se questo malinteso si possa estendere al campo economico, cioè alle politiche che il fascismo adottò progressivamente negli anni Trenta per ridurre le importazioni in un quadro di crescenti vincoli internazionali dovuti sia alla crisi economica internazionale che all'acutizzarsi delle difficoltà strutturali della bilancia dei pagamenti italiana<sup>27</sup>. Questi diversi vincoli macroeconomici hanno plasmato le attività delle multinazionali in Italia, ma non è chiaro se il regime avesse favorito il loro adattamento alle nuove coordinate dell'economia italiana. Da un lato, il regime fascista non mise in campo nessun tipo di provvedimento né per impedire l'espansione degli affari esteri Italia, né semplicemente per controllarli, anzi la legislazione rispetto a essi era estremamente farraginosa. Infatti, non ci sono disposizioni chiare e univoche sulle forme che questi investimenti devono assumere. Dall'altro, il vuoto legislativo relativo alle disposizioni fiscali oppure allo status giuridico degli stessi investimenti esteri, di cui si parlerà fra poco, non fu creato dal regime fascista, ma apparteneva già all'Italia liberale, come aveva evidenziato Francesco Saverio

*during the Fascist Regime*, in *European Business, Dictatorship, and Political Risk, 1920-1945*, ed. by K. Kobrak, P. Hansen, New York, Berghahn Books, 2004, pp. 223-234.

<sup>26</sup> P. Alatri, *L'ideologia del nazionalismo e l'esperienza fascista*, in «Belfagor», III, 1948, 5, pp. 501-520.

<sup>27</sup> Cfr. F. Guarnieri, *Battaglie economiche tra le due Grandi Guerre*, Milano, Garzanti, 1953; G. Tattara, *La persistenza dello squilibrio dei conti con l'estero dell'Italia negli anni Trenta*, in *Ricerche per la storia della Banca d'Italia*, vol. III, *Finanza internazionale, vincolo esterno e cambi, 1919-39*, Roma-Bari, Laterza, 1993, pp. 367-440; P.F. Asso, *L'Italia e i prestiti internazionali 1919-1931. L'azione della Banca d'Italia fra la battaglia della lira e la politica di potenza*, Roma-Bari, Laterza, 1993; G. Federico, S. Natoli, G. Tattara, M. Vasta, *Il commercio estero italiano, 1862-1950*, Roma-Bari, Laterza, 2011; G.C. Falco, *La Bilancia dei pagamenti italiana tra Prima guerra mondiale e 1931*, in *Ricerche per la storia della Banca d'Italia*, vol. VI, *La bilancia dei pagamenti italiana*, Roma-Bari, Laterza, 1995, pp. 3-264; J. Cohen, G. Federico, *The Growth of Italian Economy, 1820-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 2001.



Nitti già nel 1915<sup>28</sup>. Su questo non vi fu alcun tentativo di riforma durante il Ventennio<sup>29</sup>.

Il fascismo non rappresentò un argine al potere degli interessi esteri nell'industria italiana non tanto perché ciò era un altro esempio di quella «distanza fra le parole e i fatti, fra i programmi e le realizzazioni» su cui si è concentrata una parte significativa delle ricerche recenti sulle politiche economiche fasciste<sup>30</sup>, né perché questo può essere considerata un'altra manifestazione dell'affarismo che spesso contraddistinse i rapporti tra regime e attori economici<sup>31</sup>. Il fascismo non ebbe un approccio legislativo specifico verso le imprese estere, tranne che dopo lo scoppio della guerra nel quadro dei provvedimenti rispetto agli interessi dei paesi nemici, perché Mussolini stesso non riuscì mai a definire chiaramente il ruolo di tali imprese rispetto all'autarchia e al problema dell'autonomia e dell'indipendenza economica dell'Italia da raggiungere attraverso l'autarchia. In uno dei più celebri (e forse più citati) discorsi pubblici sull'autarchia, il cosiddetto «piano regolatore» che Mussolini pronunciò davanti all'Assemblea nazionale delle corporazioni nel marzo 1936 per spiegare la svolta autarchica dell'economia italiana, venne infatti proposta una visione sfumata dell'autarchia, secondo cui «nessuna Nazione del mondo può realizzare sul proprio territorio l'ideale dell'autonomia economica, in senso assoluto, cioè al cento per cento». Tuttavia, Mussolini non esitò ad aggiungere che quello autarchico era un processo quasi naturale perché «ogni Nazione cerca di liberarsi nella misura più larga possibile delle servitù straniere»<sup>32</sup>. Non si può stabilire se le imprese estere presenti sul territorio italiano, assieme alla loro tecnologia e ai loro capitali, facciano parte o meno delle «servitù straniere», mentre ne fanno parte, come indicato nel testo quelle ubicate all'estero. Se l'industria estera era in un certo qual modo nemica degli interessi nazionali, questo non significava che gli investimenti esteri in Italia potessero essere considerati tali. Le multinazionali attive in Italia durante il fascismo parteciparono attivamente all'autarchia e il regime non poté, o forse non volle, ridurne il

<sup>28</sup> F.S. Nitti, *Il capitale straniero in Italia*, Roma-Bari, Laterza, 1915.

<sup>29</sup> G. Marongiu, *La politica fiscale del fascismo*, Lungro di Cosenza, Marco Editore, 2005.

<sup>30</sup> Gagliardi, *Il corporativismo*, cit., p. VII.

<sup>31</sup> Cfr. *Il fascismo dalle mani sporche. Dittatura, corruzione, affarismo*, a cura di P. Giovannini, M. Palla, Roma-Bari, Laterza, 2019.

<sup>32</sup> Cfr. *Il piano regolatore della nuova economia italiana, 23 marzo 1936*, riportato in B. Mussolini, *Opera omnia*, a cura di E. Susmel, D. Susmel, vol. XXVII, Firenze, La Fenice, 1959, p. 242.

potere o regolamentarne l'operato perseguendo delle politiche che privilegiassero gli attori italiani: e ciò per ragioni di tipo tecnologico, finanziario o semplicemente per le opportunità che le imprese estere potevano offrire al regime rispetto alla necessità di trasferire tecnologie e ridurre le importazioni di merci dall'estero. Questo appare chiaramente nei settori dove non c'erano campioni nazionali in grado di offrire alternative produttive e tecnologiche. Un esempio è offerto dalla Snia Viscosa, sulla quale attirava già l'attenzione Gualerni che, elencando i vari gruppi industriali favoriti dal fascismo, non esitava a far risaltare la relativa singolarità di quest'impresa «legata peraltro ad un gruppo internazionale»<sup>33</sup>. Infatti la Snia Viscosa, pur essendo un'impresa chiave e per molti versi simbolo dell'industria italiana degli anni Venti e Trenta e spesso assimilata agli stessi campioni nazionali del regime, sia dal punto di vista del suo monopolio nel settore delle fibre artificiali, sia nel quadro delle politiche di sostituzione delle importazioni necessarie a arginare gli squilibri della bilancia dei pagamenti italiana, nel 1928 fu posta sotto il controllo di interessi inglesi (Courtaulds) e tedeschi (Glanzstoff). I nuovi proprietari della Snia Viscosa presero il controllo di quest'impresa per eliminare un pericoloso esportatore nei mercati internazionali dell'epoca e sviluppare delle strategie di controllo tecnologico sul settore a livello continentale. Nel 1939 quest'impresa passò sotto il controllo di interessi francesi (la Comptoir des Textiles Artificiels) e, nonostante l'appartenenza a interessi del campo nemico successivamente all'entrata in guerra dell'Italia nel giugno 1940, non fu neanche posta sotto sequestro, su suggerimento dei dirigenti italiani dell'impresa, in particolare del suo amministratore delegato, Franco Marinotti<sup>34</sup>. Snia Viscosa fu in grado di trovare sbocchi soddisfacenti nel mercato nazionale in sostituzione della perdita delle esportazioni degli anni Venti solo dopo la svolta autarchica, che diede una forte propulsione all'impresa e ai suoi prodotti<sup>35</sup>.

Snia Viscosa non fu la sola impresa estera a beneficiare delle nuove possibilità offerte dall'autarchia. Allo stesso modo, anche Solvay, impresa belga leader mondiale nel settore della chimica, che aveva aperto un impianto a

<sup>33</sup> Gualerni, *Industria e fascismo*, cit., p. 72.

<sup>34</sup> V. Cerretano, *The Benefits of Moderate Inflation: The Rayon Industry and Snia Viscosa in the Italy of the 1920s*, in «Journal of European Economic History», XXXIII, 2004, 2, pp. 233-283. Su Marinotti, si veda anche V. Castronovo, A.M. Falchero, *L'avventura di Franco Marinotti. Impresa, finanza e politica nella vita di un capitano d'industria*, Milano, Marinotti, 2008.

<sup>35</sup> Cfr. V. Cerretano, *Autarchia e multinazionali. Il caso della Snia Viscosa*, in «Ricerche storiche», L, 2020, 1, pp. 17-40.

Rosignano già nel 1914, beneficiò dei mercati autarchici per raddoppiare in tre anni, tra 1934 e 1937, la sua produzione di soda caustica e di carbonato di soda, di cui deteneva il monopolio nazionale<sup>36</sup>. Il successo di Solvay offre spunti per pensare diversamente il settore chimico durante l'autarchia, che favorì non solo i gruppi nazionali, Montecatini *in primis*, come la storiografia ha spesso sottolineato<sup>37</sup>, ma anche le sue competitori dirette. Anche il caso dell'alluminio offre spunti interessanti: questo settore, nonostante la sua portata strategica, era dominato da investimenti esteri, francesi, svizzeri e americani. In particolare, l'Aluminium Industrie Aktien-Gesellschaft, pioniere svizzero che aveva investito a Porto Marghera creando la Società Anonima Veneto Alluminio (Sava) nel 1926, raddoppiò la sua produzione tra 1934 e 1938 e si inserì con profitto nel piano autarchico dell'alluminio, che prevedeva un incremento della sua capacità produttiva entro il 1940 fino ad eguagliare quella del «campione nazionale», la Montecatini<sup>38</sup>. Sempre nel piano autarchico dell'alluminio, un ruolo chiave fu assegnato ad un procedimento produttivo sperimentale considerato come fortemente nazionale, perché utilizzava un minerale, le leuciti, presenti sul suolo italiano. Questo procedimento, anche se inventato da uno scienziato italiano, era passato sotto il controllo della multinazionale americana Alcoa, che aveva investito nel nostro paese nel 1924. A tal proposito, stando ai documenti della Pechiney<sup>39</sup>, l'impresa francese che aveva investito in Italia durante la Grande guerra, «le Gouvernement Italien désire l'accroissement de la production italienne d'aluminium [...] et il verrait d'un œil favorable

<sup>36</sup> Cfr. P. Mioche, *Solvay en Italie. Le case de l'investissement de Rosignano, 1918-1947*, in «Ricerche storiche», L, 2020, 1, pp. 87-104. Su Solvay si veda anche K. Bertrams, N. Coupain, E. Homburg, *Solvay: The History of a Multinational Family Firm*, New York, Cambridge University Press, 2013.

<sup>37</sup> Si veda soprattutto M. Perugini, *Il farsi di una grande impresa. La Montecatini fra le due guerre mondiali*, Milano, FrancoAngeli, 2014. Cfr. inoltre V. Zamagni, *L'industria chimica in Italia dalle origini agli anni '50*, in *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, a cura di F. Amatori, B. Bezza, Bologna, il Mulino, 1991, pp. 69-148; G.J. Pizzorni, *Caratteri e sviluppi dell'industria chimica italiana nella prima metà del Novecento*, in *L'industria chimica italiana nel Novecento*, a cura di G.J. Pizzorni, Milano, FrancoAngeli, 2006, pp. 45-61.

<sup>38</sup> Cfr. Bertilorenzi, *The Italian Aluminium Industry*, cit. e Id., *The International Aluminium Cartel, 1886-1978: The Business and Politics on an Industrial Cooperative Institution*, London-New York, Routledge, 2016, pp. 212-214.

<sup>39</sup> Negli anni Venti si chiamava Compagnie d'Alais, Froges et de la Camargue, mentre assunse nuovamente il nome col quale era nata nel XIX secolo (Pechiney) negli anni Cinquanta.

l'intervention des capitaux américains»<sup>40</sup>. Successivamente, quest'occhio favorevole fu mantenuto anche nel piano autarchico dell'alluminio, secondo cui gli impianti «da leucite» dell'impresa americana avrebbero dovuto equiparare in capacità produttiva quelli di Montecatini e di Sava: quindi nella prospettiva del piano il campione nazionale non avrebbe detenuto più di 1/3 della capacità produttiva italiana<sup>41</sup>.

2. *Le forme degli investimenti esteri in Italia. Difficoltà documentali, opportunità euristiche.* Come si anticipava, le imprese multinazionali in Italia durante il fascismo rientravano in una specie di vuoto normativo e legislativo. Tutto questo determinava, ha notato Anna del Buttero in uno studio confluito poi nei rapporti sull'industria del ministero della Costituente, una sostanziale incapacità da parte dello Stato di individuare, «per mancanza di norme complete e precise», la reale portata degli investimenti esteri nell'industria italiana<sup>42</sup>. Essi potevano assumere tre forme, due delle quali li rendevano non identificabili come esteri dalle istituzioni pubbliche. La prima forma era quella della filiale vera e propria, la cui amministrazione era interamente nelle mani della casa madre estera e non comportava la creazione di un'impresa di diritto italiano. La seconda era la società per azioni di diritto italiano a proprietà totalmente estera. La terza infine era la partecipazione, di maggioranza o minoranza, a imprese di diritto italiano. Solamente la seconda forma, cioè quella della società per azioni di diritto italiano, era pienamente visibile e identificabile come impresa certamente estera, mentre le altre due non consentivano una valutazione precisa del controllo da parte del capitale straniero<sup>43</sup>. Questa frammentazione istituzionale rispetto alla forma giuridica che gli investimenti potevano assumere derivava non tanto da atteggiamenti opportunistici delle imprese, quanto da una legislazione farraginosa che il fascismo aveva ereditato dall'Italia liberale e che, tuttavia, non modificò mai. Mentre nel periodo prebellico

<sup>40</sup> ARP, *Société de l'Aluminium Italien*, 1906 à 1929, Historique et renseignements généraux sur la société, Procès-Verbal de la réunion du lundi 25 aout 1924.

<sup>41</sup> Cfr. Bertilorenzi, *The Italian Aluminium Industry*, cit., p. 40.

<sup>42</sup> A. del Buttero, *La partecipazione del capitale estero nell'industria italiana*, in *Rapporto della Commissione economica presentato all'Assemblea Costituente*, vol. II, *L'industria*, a cura del Ministero per la Costituente, Roma, Istituto Poligrafico dello Stato, 1947, p. 93.

<sup>43</sup> *Ibidem*. Si veda anche E. Rienzi, *L'intervento del capitale straniero nelle società per azioni italiane allo scoppio della Seconda guerra mondiale*, in «Moneta e credito», I, 1948, 2, pp. 179-183.

non esisteva un quadro giuridico internazionale che definisse da un punto di vista legislativo e fiscale gli investimenti esteri, dopo la Prima guerra mondiale le disposizioni contro la doppia imposizione stabilite dalla Commissione della Società delle Nazioni non ridussero i margini di libertà delle imprese multinazionali presenti in Italia. A partire dagli anni Venti, anzi, alcune forme di investimento estero potevano godere di vantaggi fiscali molto importanti: spesso si trattava di vere e proprie esenzioni in un quadro di crescente imposizione fiscale, legata anche alle imposte straordinarie di guerra<sup>44</sup>. Le riforme fiscali introdotte nel corso degli anni Trenta, che sfociarono nelle imposizioni specifiche per le imprese, non cambiarono sostanzialmente il quadro, mantenendo per gli investitori esteri i vantaggi fiscali degli anni Venti<sup>45</sup>.

Rispetto a queste differenti tipologie giuridiche d'investimento, diverse imprese non possono essere identificate come controllate da investimenti esteri. Ad esempio, Snia Viscosa e Sava erano partecipazioni. Anche la Società Italiana Alluminio, a dispetto del nome, era in realtà controllata sin dalla sua creazione nel 1916 dall'impresa francese Pechiney, che investì nel nostro paese per soddisfare le forniture militari della Grande guerra e nel 1924 aprì il suo capitale a un'altra multinazionale del settore, l'americana Alcoa, che assunse prima il 50% del capitale, poi il controllo completo dal 1928<sup>46</sup>. Saint Gobain, impresa vetraria francese che investì in Italia con la costruzione di una fabbrica a Pisa nel 1889, e Solvay avevano invece optato per la forma della filiale pura, che mantennero anche durante tutto il periodo fascista. In nessuno di questi due casi, il regime stimolò la trasformazione istituzionale di questi investimenti in società di diritto italiano. In realtà, solo poche multinazionali avevano adottato questa forma di investimento durante il fascismo. Un esempio è rappresentato da Michelin, che optò nel 1930 per la creazione della Michelin Italia per la gestione degli stabilimenti che il gruppo francese aveva avviato nel 1905<sup>47</sup>. Un altro esempio è fornito

<sup>44</sup> Cfr. M. Pugliese, *L'imposizione delle imprese di carattere internazionale. Società, filiali, cartelli, trusts, holding ed investment trust*, Padova, Cedam, 1930. Pugliese era, assieme ad alcuni protagonisti delle riforme fiscali del secondo dopoguerra, come Sergio Steve ed Ezio Vanoni, allievo di Benvenuto Griziotti. Cfr. G. Ghessi, *L'Archivio Benvenuto Griziotti dell'Istituto di finanza di Pavia*, «Working papers della Società italiana di economia pubblica», marzo 2001.

<sup>45</sup> Cfr. Marongiu, *La politica fiscale*, cit.

<sup>46</sup> Cfr. Bertilorenzi, *The Italian Aluminium Industry*, cit.

<sup>47</sup> Cfr. Assonime, *Società italiane per azioni. Notizie statistiche*, Roma, Castaldi, 1932, p. 122. Su Michelin in Italia non esiste uno studio specifico, ma alcune informazioni sono contenute in Gille, *Les investissements*, cit.

dalla società tedesca Siemens che, sebbene avesse investito in Italia già alla fine del XIX secolo, creò la Siemens Società Anonima per la gestione dei suoi impianti italiani dopo la Grande guerra. Tale scelta era dipesa non tanto da una «italianizzazione» dell'impresa o da pressioni ricevute dalle sfere politiche, quanto da ragioni di ordine amministrativo, per svincolarsi cioè dal sequestro dei suoi beni, avvenuto durante la Prima guerra mondiale<sup>48</sup>. Un ruolo rilevante degli investimenti esteri è rappresentato invece da partecipazioni e acquisizioni. Durante gli anni Venti Solvay, Saint Gobain e Siemens portarono avanti delle strategie di penetrazione negli affari italiani che trasformarono queste imprese in veri e propri gruppi che gestivano ciascuno una decina di partecipazioni, controllando saldamente il rispettivo settore di riferimento, anche se le imprese controllate non potevano essere identificate come possedimenti «esteri»<sup>49</sup>.

Queste differenze istituzionali tra le diverse forme d'investimento sono sfociate in una serie di difficoltà di tipo documentario, oltre che nella frammentazione legislativa di cui sopra. Una delle fonti classiche per lo studio delle società basate in Italia sono le diverse annate dell'«Annuario statistico» dell'Associazione fra le Società per Azioni (Assonime). Queste fonti oggi sono confluite in un database estremamente utile e accessibile, *Imita*<sup>50</sup>, a partire dal quale Andrea Colli ha tentato anche di compiere alcune stime quantitative per stabilire il peso delle multinazionali nell'industria italiana nel lungo periodo, tra 1913 e 1972. L'epoca fascista, secondo questi dati, non rappresentò una battuta d'arresto rispetto agli investimenti esteri, che aumentarono nel corso degli anni Venti rispetto al periodo prebellico e non diminuirono significativamente, sebbene presentino una flessione, neanche durante l'autarchia, malgrado la crisi internazionale avesse causato una contrazione generalizzata degli investimenti. Secondo il database utilizzato da Colli, infatti, al 1913 erano presenti in Italia 164 multinazionali, che pas-

<sup>48</sup> Cfr. Segreto, *Mutual Attraction*, cit.

<sup>49</sup> Su Saint Gobain, si veda Bertilorenzi, pp. 97-100; *Le trasformazioni di una multinazionale*, cit., pp. 71-73; su Solvay, Mioche, *Solvay en Italie*, cit., su Siemens, Segreto, *Mutual Attraction*, cit., pp. 120-122.

<sup>50</sup> Il database *Imita* ([www.imtadb.unisi.it](http://www.imtadb.unisi.it)) è pubblico e le informazioni riprese dagli annuari sono organizzate in anni «banchmark». È possibile fare ricerche incrociate per settore produttivo, anno di fondazione, ragione sociale e nome degli amministratori nei consigli di amministrazione. Tuttavia, non ci sono criteri specifici per identificare le imprese multinazionali. Sulla metodologia utilizzata nella costruzione di questo database, cfr. M. Vasta, *Appendix: The Source and the Imita.db Dataset*, in *Evolution of Italian Enterprises in the 20<sup>th</sup> Century*, ed. by R. Giannetti, M. Vasta, Heidelberg-New York, Physica-Verlag, 2006, pp. 269-273.

sarono a 186 nel 1921, a 248 nel 1927 e divennero 233 nel 1936<sup>51</sup>. Come si vedrà, rispetto a queste stime, l'impatto delle imprese multinazionali in alcuni settori industriali è ancora più elevato: molte imprese estere estesero i loro affari in Italia attraverso forme non visibili in questi annuari, come quelle illustrate poc'anzi (partecipazioni o filiali pure non di diritto italiano). Per questo, si può pensare che, in realtà, la capacità di penetrazione delle imprese multinazionali in Italia sia stata superiore a quanto emerge dai dati utilizzati da Colli, anche per quanto riguarda gli anni Trenta.

Infatti, negli anni Trenta, gli annuari Assonime non sono, purtroppo, una fonte ottimale per lo studio degli investimenti esteri. Se fino al termine degli anni Venti essi contenevano una parte specifica sulle imprese estere in Italia (oltre che a una parte sulle imprese italiane all'estero), questa parte sparisce negli anni Trenta e viene sostituita dalle «società con sede nelle colonie»<sup>52</sup> (e dal 1937 in poi dalle «società con sede nei territori dell'impero e delle colonie»)<sup>53</sup>. Negli stessi anni Dieci e Venti le imprese estere fornivano dati su base volontaria, seguendo delle metodologie spesso eterodosse rispetto a quelle delle imprese italiane per quanto riguarda la valutazione di impianti, capitale e altri elementi del bilancio. Ad esempio, alcune fornivano come capitale sociale un dato che rispecchiava il capitale sociale della casa madre, oppure una stima degli immobilizzi italiani. Le uniche imprese che sono visibili con continuità sono quelle che, essendo presenti tra le imprese estere negli annuari degli anni Venti, crearono delle imprese di diritto italiano negli anni Trenta, come il caso sopra citato della Michelin. Invece, negli annuari dell'Assonime troviamo Saint Gobain solo per gli anni precedenti al 1930, mentre in essi non vi è alcuna traccia di Solvay. Le imprese controllate da Saint Gobain, Siemens e Solvay, invece, non sono assimilabili a investimenti esteri sulla sola base dei dati presenti negli annuari. Nel caso di Saint Gobain, all'indomani dello scoppio della guerra ad esempio, fu la Banca d'Italia che dovette compiere una faticosa ricognizione *ex post*

<sup>51</sup> Colli, *Foreign Enterprises*, cit., pp. 87-111.

<sup>52</sup> Cfr. Assonime, *Società italiane per azioni. Notizie statistiche*, Roma, Castaldi, 1930. Sin dalla sua creazione nel 1907 e fino al 1928, questa pubblicazione è curata dal Credito Italiano: Credito Italiano, *Notizie statistiche sulle società italiane per azioni*, Milano, Credito Italiano (poi Roma, Società Editrice Italiana), varie annate. Sull'annuario, si veda F. Coltorti, *L'annuario dell'Assonime*, in *Tra imprese e istituzioni. 100 anni di Assonime*, vol. V, *Grandi gruppi e informazione finanziaria nel Novecento*, a cura di F. Coltorti, Roma-Bari, Laterza, 2010.

<sup>53</sup> Cfr. Assonime, *Società italiane per azioni. Notizie statistiche*, Roma, Castaldi, 1937.



degli investimenti in Italia del gruppo francese, nel quadro della legislazione di guerra in merito del sequestro dei beni appartenenti ai paesi nemici, dal quale tuttavia non emerse l'intera portata delle espansioni societarie della multinazionale vetraria<sup>54</sup>. Questo ci fa ritenere che, probabilmente, negli anni Trenta le stime di Colli vadano riviste al rialzo riguardo alla reale penetrazione delle multinazionali nel capitalismo industriale italiano.

*3. Italianizzazione o strategie italiane? Credere, investire, espandere.* La tendenza italo-centrica dell'analisi dei rapporti tra potere politico e impresa nel periodo fascista ha a lungo frenato l'indagine sulle multinazionali in Italia. Lo studio delle imprese estere a partire dai loro documenti permette, da un lato, di analizzare la percezione che gli attori esteri ebbero di alcuni snodi centrali della politica economica di governo, dall'avvento al potere di Mussolini, alle politiche economiche dei primi anni del regime, dalla svolta di quota 90 a quella autarchica. Dall'altro, ci consente di cogliere l'entità effettiva della penetrazione del capitale straniero nell'industria italiana. Infatti, un tratto comune di molte imprese multinazionali è stata la tendenza a creare veri e propri gruppi industriali, a partire da strategie di controllo societario e di acquisizioni degli interessi italiani. Seguendo queste due prospettive, si possono analizzare meglio alcune strategie di «italianizzazione» delle imprese multinazionali presenti in Italia nel Ventennio, dietro le quali si celano in realtà strategie di espansione e di controllo monopolistico in molti settori industriali, che miravano all'acquisizione di imprese italiane in difficoltà finanziarie o di attori che, non riuscendo a ottenere tecnologia, si rivolgevano a imprese estere offrendo in cambio partecipazioni al proprio capitale. Diversi dirigenti industriali esteri espressero preoccupazione per le svolte in politica economica del fascismo, temendo che esse potessero in qualche maniera danneggiare gli interessi delle proprie imprese. Sin dai primi anni del regime, infatti, si trovano affermazioni riguardo alla necessità di adeguarsi ad una politica «nazionale», per timore di ripercussioni negative. Nel caso di Saint Gobain, ad esempio, Gustave Wythenove, direttore degli affari in Italia dell'impresa francese, nel 1925 scriveva ai suoi uffici centrali di Parigi che «nous sommes [...] attachés, d'une façon générale, à bien montrer, en toutes circonstances, que la Cie de St Gobain avait en Italie une

<sup>54</sup> Archivio storico della Banca d'Italia, *Ufficio speciale di coordinamento*, Pratica n. 176, fasc. 8, Decreti relativi ad aziende sottoposte a sindacato o sequestro in dipendenza dell'applicazione della legge di guerra, vari dossier, luglio-agosto 1940.

politique nationale, comme si elle était réellement italienne»<sup>55</sup>. Nel caso invece di Pechiney, Louis Marlio, amministratore delegato di Alais, Froges et Camargue e membro del consiglio d'amministrazione della filiale italiana e di varie imprese italiane in cui essa deteneva partecipazioni, nello stesso anno guardava con favore alle politiche di un regime che non esitava a identificare come nazionalista in campo economico, perché avrebbero potuto garantire un'espansione degli affari in Italia «sans craindre la concurrence mondiale»<sup>56</sup>. Allo stesso tempo, non esitava a criticare i governi «faibles» che avevano preceduto l'avvento del fascismo e a lodare il ripristino dell'ordine avvenuto dopo il 1922 e le politiche economiche del ministro De Stefani<sup>57</sup>. Nel rapporto tra multinazionali e fascismo non mancarono neanche manifestazioni di aperto sostegno politico: Philippe Mioche ha recentemente mostrato la propensione di Solvay a finanziare i fasci di Rosignano e di Livorno sin dal 1923 e in misura crescente nel corso degli anni Trenta, sia con sovvenzioni dirette sia con politiche aziendali, come quelle del dopolavoro, in uno stile prossimo a quello del regime<sup>58</sup>. Saint Gobain, invece, non esitò a finanziare la costruzione di una scuola e di una Casa del fascio nel quartiere operaio che aveva eretto accanto al suo stabilimento di Pisa agli inizi degli anni Trenta<sup>59</sup>.

Queste politiche di avvicinamento non sono da considerarsi dettate da una volontà di italianizzare, o fascistizzare, le strutture aziendali o le strategie delle imprese a seguito di una richiesta in tal senso da parte il regime; piuttosto vanno lette come una tendenza ad adattarsi al contesto nel quale le imprese operavano: come ha rilevato Philippe Mioche, Solvay non sovvenzionava il regime a livello locale per simpatia politica, quanto «par réalisme dans le contexte d'un territoire local particulièrement mobilisé en faveur du régime et d'un gouvernement de plus en plus intrusif», fino a considerare le somme versate alle casse del Partito nazionale fascista come una specie di investimento<sup>60</sup>. Allo stesso modo, Saint Gobain concesse questi favori ai poteri politici locali in un momento in cui stava mutando profondamente

<sup>55</sup> Archivio Saint Gobain, Blois, Francia, SGV, Hist. 0001/0259, *Note sur la situation italienne*, février 1925.

<sup>56</sup> ARP, *Société de l'Aluminium Italien*, 1906 à 1929, Historique et renseignements généraux sur la société, Borgofranco, Comparaison avec la Norvège, 1925, p. 3.

<sup>57</sup> *Ibidem*.

<sup>58</sup> Cfr. Mioche, *Solvay en Italie*, cit., pp. 94-95.

<sup>59</sup> Cfr. Bertilorenzi, *Le trasformazioni di una multinazionale*, cit., p. 65.

<sup>60</sup> Mioche, *Solvay en Italie*, cit., p. 96.

il suo approccio al mercato italiano. Sin dai primi anni del XX secolo Saint Gobain aveva utilizzato il mercato italiano come una specie di valvola di sfogo per la sua produzione estera, arrivando a ridurre la produzione nazionale della sua filiale di Pisa per fare spazio all'importazione dalle sue filiali estere e persino da sue imprese concorrenti. Tra 1920 e 1933, la quota del mercato italiano raggiunta dallo stabilimento pisano fu in media del 52%, a fronte di una capacità produttiva sufficiente per soddisfarne il 100%<sup>61</sup>. Successivamente, Saint Gobain modificò radicalmente la sua strategia per la sua fabbrica pisana, diventando il pivot della produzione italiana. Anche quando Saint Gobain perse il monopolio produttivo nel campo delle lastre di cristallo nel 1924, anno in cui venne creata la Vetrocok, impresa appartenente al gruppo della famiglia Agnelli e della Fiat, l'impresa francese non si trovò mai sfavorita rispetto a quello che potremo considerare un «campione nazionale». Saint Gobain seppe infatti consolidare la propria posizione nel paese, ottenendo quote crescenti del mercato delle lastre di cristallo, che dal 1934 in poi non cessarono di aumentare, toccando punte del 90% nella fase autarchica, mentre estese il proprio predominio nelle lastre di vetro ordinario, controllando circa il 70% della produzione nazionale e confinando Vetrocok al 30%<sup>62</sup>.

Quando le coordinate dell'economia italiana cambiarono progressivamente durante gli anni Trenta nella direzione di una chiusura alle importazioni, da un lato, e di un'espansione dettata dalle opportunità dei mercati autarchici, dall'altro, alcune imprese multinazionali concepirono una «strategia nazionale» capace di adeguarsi alle condizioni oggettive del mercato italiano. Questo significò in molti casi l'evoluzione degli investimenti in gruppi diversificati e integrati. Ad esempio, per quanto riguarda la Siemens, possiamo rintracciare scelte simili: nel primo dopoguerra, le scelte della multinazionale in Italia erano dettate non tanto dalla situazione politica nazionale, quanto da una strategia globale che trovava poi applicazione e adattamenti nei vari paesi, Italia compresa<sup>63</sup>. Saint Gobain, da impresa attiva in Italia per la sola produzione delle lastre di cristallo, come anticipato, trovò nel nostro paese le possibilità di espandersi in settori attigui. La multinazionale francese seppe approfittare dell'espansione degli anni Venti per diventare un *trust* vetrario, concedendo tecnologia alle imprese italiane

<sup>61</sup> *Ibidem*.

<sup>62</sup> Cfr. Bertilorenzi, *Le trasformazioni di una multinazionale*, cit., pp. 75-77.

<sup>63</sup> Cfr. Segreto, *Mutual Attraction*, cit., pp. 125-126.

in cambio di partecipazioni al loro capitale. In questa logica, scalò progressivamente una serie di imprese di rilevanza nazionale, come la Balzaretti Modigliani di Livorno, impresa «fascistissima» vicina alla famiglia Ciano e visitata dallo stesso Mussolini nel corso del 1938, la Vetreria Meridionale Ricciardi, la Vetreria Lucchini Perego di Milano, la Miva (produttrice di isolatori elettrici), vicina alla famiglia Ginori Conti. A seguito della crisi internazionale, Saint Gobain seppe poi espandere il proprio controllo, fino a giungere al controllo dell'intero settore vetrario italiano nel corso degli anni Trenta<sup>64</sup>. L'Italia fu anche uno dei paesi dove Solvay raggiunse il massimo grado di sviluppo negli anni Trenta, nonostante avesse investito sin dalla fine del XIX secolo in molti altri paesi, tra cui Francia, Regno Unito, Germania, Stati Uniti e Spagna, perché in Italia trovò opportunità di sviluppo uniche, legate alla chiusura delle importazioni in quel decennio. Lo stabilimento di Rosignano registrò un incremento produttivo tra 1934 e 1939 del 100% per quanto riguarda la soda caustica e del 75% per quanto riguarda il carbonato di sodio, prodotti questi per i quali deteneva praticamente il monopolio<sup>65</sup>. La Sava, filiale italiana di Aluminium Industrie Aktien-Gesellschaft, espandendo la propria produzione nel quadro del piano autarchico dell'alluminio, aveva contribuito a modificare profondamente la geopolitica della produzione internazionale del gruppo svizzero. Fino alla fine degli anni Venti, la capacità produttiva del gruppo restava maggioritariamente ubicata in Svizzera, e l'impresa era soprattutto una grande esportatrice nei mercati globali. Negli anni Trenta, invece, Alusuisse ridusse la propria produzione svizzera (del 75%) per concentrarsi su quella italiana (dove la produzione fu incrementata di 8 volte), sfruttando le ingenti commesse legate alle politiche di riarmo e di sostituzione delle importazioni. In questo quadro, Sava, da filiale «secondaria» del gruppo, divenne un centro produttivo estremamente importante, che da solo superava, nella seconda metà degli anni Trenta, l'intera produzione svizzera del gruppo<sup>66</sup>.

Il caso delle multinazionali attive in Italia durante il fascismo mostra che attori globali e logiche nazionali si interfacciavano tra loro. Le imprese multinazionali trovarono nel nuovo ordine fascista degli anni Venti una straordinaria occasione per estendere i propri affari in Italia sia investendo, sia importando nella Penisola, ma seppero pure approfittare delle opportunità

<sup>64</sup> Bertilorenzi, *Le trasformazioni di una multinazionale*, cit., pp. 78-80.

<sup>65</sup> Bertrams, Coupain, Homburg, *Solvay*, cit., pp. 267-271.

<sup>66</sup> Cfr. M. Bertilorenzi, *The International Aluminium*, cit., pp. 210-212.

di crescita offerte dalla svolta autarchica e dalla politica di sostituzione delle importazioni. Durante l'autarchia, infatti, le imprese multinazionali trovarono nel nostro paese delle opportunità ancora più importanti, inserendosi con profitto nella crescita dei mercati e nella protezione che lo stato offrì alle imprese, non solo italiane, ma semplicemente ubicate nel territorio italiano. Multinazionali come Solvay, Saint Gobain, Snia Viscosa o Sava poterono insomma sviluppare i propri affari nella Penisola al pari delle imprese italiane. A differenza di molte di queste ultime, anzi, esse ottennero deroghe rispetto alle regole del gioco istituite dal regime, gestendo i loro settori rispettivi al di fuori delle regolamentazioni corporative e potendo beneficiare di una non ingerenza da parte del potere politico nella gestione delle loro industrie<sup>67</sup>.

Questo aspetto emerge chiaramente dallo studio di Saint Gobain. Come anticipato, fino al 1934 Saint Gobain utilizzò il mercato italiano per importare in misura crescente lastre di cristallo dall'estero anziché produrle in Italia. Dal 1928, lo fece anche attraverso la creazione di un cartello nazionale, che gestiva il mercato sia delle lastre di cristallo (assieme a Vetrocoké) che delle lastre di vetro ordinario (assieme alle sue controllate e a Vetrocoké stessa). Quando nel 1934, l'*annus horribilis* per i conti della bilancia dei pagamenti italiana, il regime avviò una serie di misure che, anticipando le disposizioni autarchiche del 1936, vietavano le importazioni di tutti quei beni che non erano considerati come necessari o che potevano essere prodotti sul suolo italiano<sup>68</sup>, Saint Gobain rischiò lo scontro frontale con il potere politico italiano, anche a causa di alcuni *escamotages* messi in atto dai direttori di Vetrocoké, in particolare Giuseppe De Benedetti, che cercò di mettere in cattiva luce la multinazionale francese, attirando l'attenzione del governo sulla politica di importazione del gruppo francese in Italia. Il direttore della Confederazione nazionale fascista del vetro, Pietro Bergonzi, non esitò a scrivere a Saint Gobain nel 1935 che «è inammissibile che la Fnf Vetro faccia lavorare meno gli italiani per importare»<sup>69</sup>. A questa critica, si

<sup>67</sup> Cfr. V. Binda, M. Perugini, *I cartelli come istituzione anti-crisi. Il caso italiano (1900-1960)*, in «Ricerche di storia economica e sociale», III, 2017, 1-2, pp. 191-218.

<sup>68</sup> F. Cotula, L. Spaventa, *La politica monetaria tra le due guerre 1919-1935*, Roma-Bari, Laterza, 1993, pp. 192-195 e F. Guarnieri, *Battaglie economiche fra le due guerre*, Bologna, il Mulino, 1988, pp. 111-113.

<sup>69</sup> Archivio Saint Gobain (d'ora in avanti, ASG), SGV, Hist., 001/0259, Lettera di Bergonzi (Fnf Vetro) a Saint Gobain, Ufficio di Milano, 20 febbraio 1935. In alcune fonti, come nella «Gazzetta del Regno d'Italia», Bergonzi è chiamato anche Piero.

aggiunse quella di Erasmo Caravale, funzionario alla Sovrintendenza agli scambi con l'estero, secondo cui non era una prerogativa di Saint Gobain stabilire le importazioni di cristallo in Italia, ma delle autorità politiche<sup>70</sup>. Di fronte a queste contestazioni, Saint Gobain mise in atto una strategia in linea con la politica della sostituzione delle importazioni, che trasformò il mercato italiano in una colossale opportunità di espansione, non solo nelle lastre di vetro, ma anche in tutta un'altra serie di prodotti edili volti alla riduzione del consumo energetico, come mattoni di vetrocemento e diffusori di vetro<sup>71</sup>. Questo bastò per trasformare il giudizio del regime verso Saint Gobain e il cartello nazionale che l'impresa francese controllava. In una pubblicazione ufficiale della Confederazione del vetro e della ceramica del 1940, infatti, si tessevano le lodi di Saint Gobain:

Il lavoro di sviluppo e di modernizzazione della fabbrica pisana non ha avuto tregua; persino nell'immediato dopoguerra, in quel periodo di smarrimento, la società fiduciosa nella vittoria del buon senso e dell'energia degli elementi più sani, non esitò a impegnare importanti lavori di ampliamento e miglìoria [...]. [Saint Gobain] ha validamente contribuito con la sua organizzazione tecnica e con i suoi mezzi tecnici e finanziari allo sviluppo generale delle industrie italiane del vetro, facilitando in amichevole collaborazione con parecchie vetrerie il conseguimento di notevoli progressi<sup>72</sup>.

Non solo gli anni Trenta furono ricchi di opportunità per le imprese estere presenti in Italia, ma anche quando scoppiò la Seconda guerra mondiale esse non subirono sostanziali privazioni o azioni di ostilità palese da parte del regime. Ad esempio, Montecatini tentò di porre sotto il suo controllo i possedimenti di Solvay, cercando anche l'appoggio di Snia Viscosa. Questo tentativo fu bloccato per volere di Mussolini stesso, il quale nel novembre 1941 incontrò a Roma Ernest Solvay, giunto in Italia dopo avere ottenuto il mantenimento dei suoi possedimenti in Germania<sup>73</sup>. Saint Gobain riuscì a evitare un tentativo simile ordito dalla sua avversaria nel campo vetrario,

<sup>70</sup> ASG, SGV, Hist., 001/0259, Resoconto di De Benedetti, Uvi, Incontro al Ministero delle corporazioni, 23 febbraio 1935.

<sup>71</sup> C. Rovini, *L'autarchia economica nell'industria del vetro*, Pisa, Corsi, 1940; Fabbrica pisana Saint Gobain, *Il vetrocemento armato, gli usi, i diversi sistemi, i metodi di posa. Diffusori perfezionati per il vetrocemento armato*, Milano, E. Sormani, 1934 e Id., *Rivestimenti murali moderni. Opalina e Vitrosmalt*, Milano, SA Saint Gobain, 1934.

<sup>72</sup> Confederazione italiana fascista degli industriali del vetro e della ceramica, *L'industria del vetro in Italia*, Roma, Usila, 1940, p. 102.

<sup>73</sup> Cfr. Mioche, *Solvay en Italie*, cit., pp. 101-102.

Vetrocoke e da Edison, quest'ultima interessata a un'espansione nel campo degli isolatori in vetro speciale pyrex, di cui Saint Gobain deteneva la tecnologia<sup>74</sup>. In entrambi i casi, le imprese multinazionali poterono contare sull'appoggio di uomini influenti del regime a livello locale e nazionale, che giocarono un ruolo centrale nella difesa di queste imprese presso il potere centrale. Ciano e Buffarini aiutarono Solvay a organizzare l'incontro con Mussolini e a neutralizzare le operazioni di Montecatini. La famiglia Ginori Conti, dal canto suo, appoggiò Saint Gobain, impresa con la quale aveva stretto un sodalizio sin dal primo dopoguerra, e ottenne di diventare amministratrice dei suoi affari in Italia durante la guerra, evitando che i possedimenti francesi fossero alienati e passassero sotto la proprietà di gruppi italiani<sup>75</sup>. Il governo fascista, tuttavia, non difese gli interessi stranieri, nel caso di Saint Gobain addirittura nemici, solo perché delle eminenti figure politiche intercedettero a favore di queste imprese. Le imprese multinazionali che investivano in Italia sarebbero state possibili alleate dopo la fine della guerra, grazie alle quali si sarebbe potuto accedere a tecnologia che altrimenti, avvalendosi di soli gruppi italiani, non si sarebbe potuta ottenere. Lo stesso Renato Ricci, ministro delle Corporazioni, non esitò ad affermare di fronte alla Corporazione del vetro e della ceramica nel dicembre del 1940 che, benché fosse a favore di una «nazionalizzazione dell'industria vetraria», questa aveva ancora bisogno di Saint Gobain<sup>76</sup>.

4. *Conclusioni.* Il peso degli interessi industriali stranieri durante il fascismo fu tutt'altro che marginale e ne derivarono situazioni di controllo dei mercati nazionali decisamente estese; il che consente di pensare alle multinazionali come a imprese che, nei rispettivi settori, contribuirono alla crescita produttiva nazionale, cogliendo e sfruttando tutte le opportunità offerte dal regime. Nei casi analizzati, le multinazionali estere usarono dapprima le occasioni fornite dalla crisi internazionale per assumere un controllo crescente delle imprese italiane in difficoltà e, successivamente, sfruttarono le politiche autarchiche come leva per promuovere i loro

<sup>74</sup> Cfr. Bertilorenzi, *Le trasformazioni di una multinazionale*, cit., pp. 79-80.

<sup>75</sup> Cfr. M. Lungonelli, M. Migliorini, *Piero Ginori Conti*, Roma-Bari, Laterza, 2002, e Mioche, *Solvay en Italie*, cit. Il figlio di Piero Ginori Conti, ad esempio, fu nominato amministratore dei beni di Saint Gobain in Italia dopo il 10 giugno 1940, quando l'Italia dichiarò guerra alla Francia. Cfr. Bertilorenzi, *Le trasformazioni di una multinazionale*, cit., p. 80.

<sup>76</sup> ASG, CSG 0165-272, Sequestration de l'usine de Pise, estratto del verbale della seduta di Fnf Vetro e Ceramica, 19 dicembre 1940.



interessi da un punto di vista commerciale e di innovazione tecnologica. In questo senso, si può pensare al legame tra interessi esteri e nazionali durante il fascismo in maniera più complessa rispetto a una semplice dicotomia. Se il governo fascista non volle ostacolare la crescita del peso relativo delle multinazionali nei loro rispettivi settori e non identificò gli attori stranieri presenti in Italia con quella «servitù estera» verso la quale era indirizzata l'autarchia, le imprese estere seppero trovare delle opportunità decisive nel contesto creato dalla politica di sostituzione delle importazioni<sup>77</sup>. Queste opportunità erano direttamente proporzionali al loro grado di sviluppo e alle possibilità finanziarie e tecnologiche di cui disponevano: le multinazionali economicamente più prospere e tecnologicamente più all'avanguardia poterono beneficiare in misura anche maggiore dei mercati autarchici e furono considerate dal regime in maniera non dissimile dalle imprese italiane.

La preponderanza tecnologica e di risorse finanziarie delle imprese estere in settori industriali di rilievo anche per le politiche strategiche dell'Italia, come quelli analizzati, fa pensare che il regime non considerasse questi investimenti come una specie di estensione delle «servitù straniere», tanto osteggiate da Mussolini, ma anzi come un mezzo attraverso il quale sarebbe stato possibile acquisire una maggiore autonomia nazionale. In pratica, il regime considerava le imprese estere presenti in Italia come delle vere e proprie imprese nazionali che, nel loro campo specifico, potevano beneficiare delle stesse condizioni delle loro consorelle italiane. Questo potrebbe indurre a considerare il Ventennio come un momento in cui l'Italia abbia rappresentato per gli investimenti esteri un paese molto più accogliente di quanto si potrebbe supporre, e al contempo fa riflettere sulla portata limitata che ebbero le politiche autarchiche, senza altri interventi, nel ridurre il peso degli attori esteri presenti in Italia. Un aspetto importante dell'estensione del peso degli attori stranieri è rappresentato dai vantaggi che essi poterono ottenere dalla legislazione farraginosa che li riguardava. Se da un lato le imprese estere erano equiparate a quelle italiane sotto molti punti di vista, al punto da venire incluse nei «piani autarchici» per l'attuazione di politiche di sostituzione delle importazioni, dall'altro il regime tollerò e mantenne la situazione di favore fiscale

<sup>77</sup> Sulle dinamiche di crescita dei mercati nel contesto delle politiche autarchiche, si vedano V. Zamagni, *Come perdere la guerra e vincere la pace. L'economia italiana tra guerra e dopoguerra 1938-1947*, Bologna, il Mulino, 1997 e Petri, *Storia economica d'Italia*, cit., pp. 126-131.

e di autonomia dal controllo amministrativo di cui beneficiavano gli investimenti stranieri, rendendoli di fatto non molto dissimili da imprese privilegiate, che potevano contare su esenzioni fiscali e amministrative di indubbia rilevanza.