

VIRATE STRATEGICHE:
L'EVOLUZIONE DELLA POSIZIONE DELLA FILCAMS-CGIL
VERSO LA GRANDE DISTRIBUZIONE (1960-1980)

di Antonio Famiglietti

Sin dagli anni Cinquanta, il sindacato del commercio della CGIL (FILCAMS) persegue, di concerto con il PCI, una linea di contrapposizione alla grande distribuzione e di alleanza con il piccolo commercio, per ragioni di politica economica, di equilibri politici e di diffidenza culturale verso l'avvento della società dei consumi. Questa linea, che distanzia la FILCAMS dai tentativi di programmazione del centrosinistra, culmina nella legge 11 giugno 1971, n. 426, che produce l'effetto di rallentare lo sviluppo della grande distribuzione in Italia. La FILCAMS cambierà poi posizione alla fine degli anni Settanta, nel contesto di una trasformazione culturale che riguarda l'intero movimento operaio. Il sindacato del commercio della CGIL comprende le potenzialità della grande distribuzione nel garantire più occupazione, un regime di orario meno gravoso e orari di apertura più lunghi per i consumatori. Il cambiamento di politica è anche influenzato dalla circostanza che nello sviluppo della grande distribuzione, che comunque c'è stato, una parte importante l'ha giocata il movimento cooperativo.

Since the 1950s, CGIL's union of shop and commercial workers (FILCAMS) – in accordance with the Italian Communist Party (PCI) – had been opposing large-scale retail trade, siding with small retailers. Economic policy, political tact, and mistrust towards emerging consumerism are the reasons behind this choice. This strategy opened a gap between FILCAMS and planning efforts of centre-left governments, culminating in the approval of Law no. 426/1971, which slowed down the development of large-scale retail trade in Italy. FILCAMS changed its standpoint at the end of the 1970s, in the context of a radical transformation concerning the whole labour movement. The trade union realised the potentialities of large-scale retail trade in creating new jobs and in offering less heavy working time arrangements and longer opening hours for consumers. A further reason for this policy change is to be found in the circumstance that an important role in the actual growth of large-scale retail trade was played by the cooperative movement.

1. IL CONFLITTO E LE ALLEANZE

“Rivoluzione commerciale” è stato definito l'ingresso della grande distribuzione nel comparto alimentare, paragonabile a ciò che, per il settore manifatturiero, è stato l'avvento della grande fabbrica e, poi, della produzione di serie (Scarpellini, 2001, pp. 82-6). La prima introduzione in Italia del supermercato, nel 1957, provoca una reazione di rigetto da parte dei piccoli operatori del settore. Le aziende della grande distribuzione costitui-

scono nel 1960 l'Associazione Italiana delle Grandi Imprese di Distribuzione (AIGID), all'interno della Confederazione Generale Italiana delle Imprese, delle Attività Professionali e del Lavoro Autonomo (Confcommercio), proprio per agire più autonomamente in tale contesto di ostilità. Allo stesso tempo, la Confcommercio viene accusata di eccessiva arrendevolezza e si creano comitati di commercianti contro i supermercati, soprattutto a Milano, spesso guidati da esponenti del Partito Comunista Italiano (PCI) (ivi, pp. 82-99). L'apertura dei nuovi esercizi è allora regolata da una legge del 1926 (R.D.L. 16 dicembre 1926, n. 2174) che richiede una licenza concessa dal sindaco o dal prefetto, a seconda delle dimensioni del locale: durante gli anni Sessanta, la pressione dei negozianti locali sul prefetto ostacola l'apertura dei supermercati, né appare di grande aiuto la possibilità di inoltrare ricorso al ministero dell'Industria e Commercio (Berger, 1974, pp. 305-6).

Il tema degli indirizzi dello sviluppo dei settori è al centro, sin dagli anni Cinquanta, dell'iniziativa dei sindacati del terziario della Confederazione Generale Italiana del Lavoro (CGIL). La formazione della Federazione Italiana Lavoratori Commercio, Albergo, Mensa e Servizi (FILCAMS) nel 1960, grazie all'unificazione delle federazioni del commercio e dell'albergo e mensa, ha infatti per obiettivo la costruzione di un'organizzazione più forte, «in grado di esprimere una politica sindacale capace di portare un proprio contributo alla battaglia democratica nazionale»¹ in un settore come la distribuzione, dove si formano i prezzi che influenzano il livello reale della retribuzione per tutti i lavoratori (cfr. Famiglietti, 2008). Dagli anni Cinquanta l'elaborazione della FILCAMS riprende la critica della grande impresa monopolistica, chiedendo ai decisori politici di favorire la modernizzazione delle piccole imprese commerciali, attraverso il loro associarsi, anche in forma cooperativa.

Ma che significato ha per la cultura comunista, politica e sindacale, il conflitto contro i monopoli? Secondo F. Barca (1997, p. 80), è a partire dalla fine del 1953 che Togliatti tematizza il contrasto agli interessi dei grandi monopoli sulla base di un'esigenza di sostegno del mercato interno e, quindi, attraverso la difesa economica dei «ceti medi». I monopoli sono tradizionalmente criticati per lo scarso dinamismo imprenditoriale che deriva dalla loro collocazione in una posizione di rendita, detta appunto monopolista². Da qui la predilezione dei monopoli per un settore istituzionalmente protetto come «l'industria bellica pesante» e il loro essere «strutturalmente antitetici all'espansione dei consumi e della produzione» (Gozzini, 1999, p. 186; Starita, 1992, p. 588). Ne consegue, da parte comunista, la scelta di una «linea politica di ricerca della massima unità contro i ristretti nuclei che, in difesa dei propri interessi minoritari, bloccano la libera espansione delle forze produttive» (Gozzini, 1999, p. 195). Il conflitto contro il capitalismo nella sua fase monopolista comporta, quindi, la prospettiva che Di Vittorio delinea sin dal 1952³: una «sana e proficua collaborazione tra due vastissimi strati del popolo italiano: lavoratori e commercianti», dal momento che «ogni schieramento dei ceti medi lavoratori attorno alla classe operaia, su obiettivi concreti d'interesse comune, volti a promuovere il progresso economico e civile della Nazione, è un fatto altamente positivo per il nostro popolo».

Tornando all'espansione della grande distribuzione, la FILCAMS assume un atteggiamento di sostanziale ambivalenza per ciò che riguarda gli aspetti culturali del cambiamento. Già nella relazione al congresso di fondazione del 1960, il segretario generale Cortesi ha evidenziato la maggiore comodità per la donna – allora, evidentemente, la sola addetta alla

¹ Dalla relazione del segretario Cortesi al II Congresso (FILCAMS, 1964, p. 49).

² Diversi commentatori, tra cui Paggi e D'Angelillo (1986, cap. VI), hanno rilevato come vi sia un motivo sottilmente liberista sotteso alla critica dei monopoli propria della cultura economica del PCI.

³ In un articolo su «Lavoro» riprodotto in Di Vittorio (2007, p. 130).

spesa familiare – del supermercato rispetto alla spesa tradizionale⁴. Intuisce, evidentemente, che il cambiamento nelle abitudini dei consumatori – ad esempio gli acquisti a scadenza settimanale invece che quotidiani – sarebbe stato più congruente con la crescente partecipazione femminile al mercato del lavoro (Scarpellini, 2001, p. 119). Allo stesso tempo, però, la grande distribuzione invita a “comprare all'americana” e, quindi, gli esercenti di una zona di Milano, in agitazione nel febbraio 1961 contro l'«improvvisa apertura di uno spaccio plurimo monopolistico», scrivono alla CGIL nazionale per chiedere l'appoggio dei lavoratori con la motivazione che questi «certamente non costituiscono la clientela di moda degli sfarzosi negozi plurimi capitalisti italo-americani»⁵. La strategia delle alleanze che la CGIL condivide con il PCI ha, quindi, una matrice anche *culturale*. In quanto ceto medio, i commercianti si distribuiscono lungo una sezione abbastanza ampia della stratificazione sociale. Si va, per citare Cortesi al II Congresso, dal «conte Borletti», allora presidente della Rinascente e dell'AIGID, a «Caterina la pizzicarola» (FILCAMS, 1964, p. 36). Coloro che si addensano nella parte più bassa condividono con i lavoratori manuali lo stesso ambiente fisico, nei quartieri popolari delle grandi città, e lo stesso modo di vivere. I commercianti milanesi in agitazione scrivono infatti di essere, sia pure “autonomi”, lavoratori che «in unione ai loro familiari si sono prodigati senza limitazione di orario per soddisfare le esigenze dei consumatori e particolarmente di quelli più bisognosi di aiuto, specie nei momenti delicati delle loro lotte per il diritto alla vita, concedendo compatibilmente con le loro possibilità crediti a lungo respiro»⁶.

Se è resa possibile dalla condivisione di questo *milieu* spaziale e culturale, la strategia dell'alleanza che PCI e CGIL concepiscono nei confronti dei commercianti ha, però, radici anzitutto *politiche*. Sylos Labini (1974, p. 103) individua il suo antecedente teorico nel Gramsci critico del Partito socialista del primo dopoguerra, che non seppe conquistare il consenso di «piccoli intellettuali» e «piccoli borghesi» (Gramsci, 1975, p. 322). Il problema di evitare l'isolamento del movimento operaio riguardava, negli anni tra le due guerre, i contadini, soprattutto meridionali (Sassoon, 1980, pp. 288-9). Nell'immediato secondo dopoguerra, Togliatti (1974, pp. 456-84) riprende questa politica estendendola ai ceti medi urbani; una strategia alla base dell'egemonia conquistata in regioni come l'Emilia-Romagna (Hellmann, 1976).

Per ciò che riguarda gli aspetti *economici* della diffusione della grande distribuzione, la tradizionale critica ai monopoli come freno all'espansione delle forze produttive diventa difficilmente sostenibile dopo il miracolo economico (Crainz, 2005). Negli anni Sessanta, infatti, la proposta della CGIL e della FILCAMS di «una programmazione della nostra economia al livello di Governo e con il diretto controllo del Parlamento» si sostiene sulla base dell'argomentazione che «la crescente concentrazione del potere monopolistico, che ha investito anche il commercio e il turismo, ha determinato» non più arretratezza, ma «l'aggravarsi delle sperequazioni tradizionali creandone di nuove: Nord e Sud, rapporto città e campagna, caotico sviluppo urbanistico, crisi dell'agricoltura». Da qui la riproposizione del conflitto, affinché nella programmazione gli interessi «dei gruppi monopolistici privati vengano rapidamente subordinati – secondo i postulati della nostra Costituzione – a quelli dell'intera collettività nazionale». La Risoluzione generale del Congresso del 1964

⁴ Famiglietti (2008, p. 137). Sui vantaggi per gli immigrati meridionali nelle metropoli del Nord e il mescolamento dei ruoli di genere che l'esperienza del supermercato consente, cfr. Scarpellini (2001, pp. 118-9).

⁵ Cfr. Archivio Storico CGIL Nazionale, Atti e corrispondenza, fasc. 189/1961. In questo senso cfr. anche De Grazia (2006, cap. 8).

⁶ *Ibid.* Cfr. anche Scarpellini (2001, p. 44).

continua sostenendo che «presupposto e condizione della stessa programmazione democratica è [...] l'attuazione delle riforme di struttura nei settori determinanti della nostra economia [tra i quali "i settori della distribuzione e del turismo"]», con l'obiettivo fondamentale del totale assorbimento della disoccupazione e della sottooccupazione, l'aumento costante dei salari reali, l'avvio al superamento dei contrasti città-campagna, la soluzione dei problemi meridionali, la lotta contro le speculazioni e il contenimento del costo della vita»⁷.

Nel frattempo, con il procedere del decennio, aumenta la diffusione della grande distribuzione. Una pubblicazione della FILCAMS riprende i dati pubblicati dal rapporto annuale del ministero dell'Industria e Commercio. Al 30 giugno 1966 sono operanti «in Italia 203 supermercati propriamente detti», e più di 300 tra «negozi a libero servizio» e «minimercati». Per ciò che riguarda il commercio al dettaglio non alimentare, «alla fine del 1965» sono soltanto sei i «capoluoghi di provincia privi di magazzini a prezzo unico». La Rinascente-UPIM è diventato un grande gruppo con 150 punti vendita e 15.000 occupati⁸. Ma, qualche mese dopo, la stessa pubblicazione mette in chiaro come l'Italia sia «ancora il paese capitalista dove la rete distributiva è più capillarizzata e dove il numero dei negozi al minuto tende ad aumentare. [...] Alla fine del 1965» vi è «un negozio ogni 53 abitanti, e cioè [...] un terzo dei clienti di un negozio simile della Germania occidentale»⁹. Oltre al conflitto contro i grandi gruppi, quindi, un secondo asse che orienta il discorso dalla FILCAMS sulla riforma del commercio è costituito dal ritardo di modernizzazione che l'Italia presenta rispetto agli altri Paesi europei.

2. DI FRONTE AL CENTRO-SINISTRA

È in occasione del confronto con i documenti dei governi del centro-sinistra che la FILCAMS precisa la sua proposta alternativa sullo sviluppo del commercio. Come la CGIL, la FILCAMS esprime interesse per il *Progetto di programma di sviluppo economico per il quinquennio 1965-69*, elaborato per la prima volta da un governo in Italia¹⁰. Una serie di obiettivi contenuti nel progetto come l'introduzione di uno Statuto dei lavoratori e l'istituzione dell'ordinamento regionale fanno parte di quelle «riforme di struttura» che sono nel programma del PCI ed anche della CGIL (Ginsborg, 1992; Vacca, 2001). Ma, secondo la FILCAMS ed in accordo con la CGIL, l'impianto complessivo del piano promuove «un meccanismo di sviluppo [...] fondato sul predominio dei grandi gruppi economici privati»¹¹. Le implicazioni per il commercio sono che, come affermava Cortesi introducendo il II Congresso, il carattere della riforma «deve essere democratico, in contrapposto ad una operante programmazione dei monopoli» (FILCAMS, 1964, p. 34). Il Piano Pieraccini si pone l'obiettivo di contrastare «la bassa produttività del settore», la cui causa è «indivi-

⁷ Circolare FILCAMS 17/1964. Tali circolari sono conservate presso l'Archivio FILCAMS.

⁸ Il *Notiziario di Organizzazione* n. 6 del marzo 1967, che si trova in AS CGIL Naz., A.C., fasc. 198/1967. Il *Notiziario* e Scarpellini (2001, pp. 266-70) menzionano anche la presenza di formule associative tra commercianti quali le società di acquisto dei dettaglianti e le grandi catene volontarie.

⁹ Il *Notiziario* di settembre, n. 8, ivi.

¹⁰ Sulla successione dei vari documenti di programmazione si vedano Graziani (2000, pp. 104-10) e Righi (2008, p. 59). Secondo Battilani (2006, p. 137), il Piano Pieraccini è sensibilmente meno orientato alla modernizzazione del settore distributivo, rispetto alla versione originaria redatta da Giolitti.

¹¹ In un documento redatto dalla Segreteria nazionale nel marzo 1965, rinvenibile in AS CGIL Naz., A.C., fasc. 167/1965. Cfr. anche Amato (1972, pp. 330-2).

duata [...] nella “polverizzazione” delle strutture al dettaglio e in talune “sovrastrutture” nel commercio all’ingrosso dei prodotti alimentari». In concreto, il Piano intende abolire l’«attuale sistema delle licenze commerciali», sostenere la «naturale diffusione delle medie e grandi imprese» e, nel contempo, incentivare finanziariamente le «imprese commerciali che intendono ammodernare e riorganizzare le loro strutture»¹².

La critica al documento si basa sull’argomentazione che «una riduzione dei costi di distribuzione la quale non comprenda e si accompagni alla contemporanea riduzione o almeno alla stabilizzazione dei prezzi al consumo» implica «elevare indiscriminatamente il reddito delle imprese, e specialmente i margini di profitto delle aziende commerciali capitalistiche le quali già oggi operano sulla base di rilevanti rendite di posizione». Inoltre, «la rinuncia dell’azione pubblica ad intervenire sulle strutture distributive [...] comporta in sostanza» la marginalizzazione delle «forze autonome operanti nel commercio»¹³. Secondo la FILCAMS, invece, «l’azione pubblica per raggiungere la riduzione dei costi di distribuzione e dei prezzi al consumo» deve intervenire su tre piani: finanziario, tecnico e amministrativo, attraverso la creazione di una «Società finanziaria a prevalentemente partecipazione statale», con articolazioni decentrate per gestire i fondi dedicati all’associazione e modernizzazione del piccolo commercio, e di un Istituto nazionale per il commercio interno deputato a sorvegliare e congiunturalmente intervenire sul processo di formazione dei prezzi; infine, basando lo sviluppo del settore «sull’auto-governo delle categorie commerciali con il controllo e nell’ambito delle competenze degli Enti locali e dello Stato»¹⁴.

Come questa proposta si inserisce nel discorso complessivo sullo sviluppo nazionale articolato dalla CGIL ma anche dal PCI? Innanzitutto la lotta anti-monopolista è una contestualizzazione della ricerca di alternative alla società capitalista, in quanto «è nella logica propria ed indiscutibile del capitalismo trasferire i margini di maggiore redditività, derivanti dalla razionalizzazione tecnico-economica, non già sulla riduzione dei prezzi al consumo ma al profitto dell’impresa»¹⁵. Nello specifico del terziario, poi, la FILCAMS argomenta l’esistenza di una relazione di funzionalità reciproca tra piccole e grandi imprese del settore, in quanto «le aziende commerciali e turistiche di tipo capitalistico» sono fiorenti proprio «grazie al carattere arretrato e improduttivo dell’assetto distributivo e turistico del nostro Paese»¹⁶. Una prova è fornita dai dati di bilancio della Rinascente, riportati dalla stampa FILCAMS: quest’azienda denuncia un aumento dei profitti di circa il 60% tra il 1964 e l’anno successivo, che «sono stati realizzati con un limitato aumento delle vendite (+5,7%), e con un blocco salariale, occupazionale e contrattuale che è l’oggetto della [...] vertenza nazionale»¹⁷.

Qui si vede anche il legame tra l’iniziativa sullo sviluppo del settore, il conflitto distributivo e quello sull’organizzazione del lavoro, che la FILCAMS prova ad aprire in quegli anni attraverso la rivendicazione dell’articolazione contrattuale (Cortesi, 1966): i super-profitti delle grandi imprese sono generati, per un verso, dallo sfruttamento della forza-lavoro, ma, per l’altro, dal fatto che i prezzi sono mantenuti a un livello sufficientemente alto da consentire la sopravvivenza delle piccole imprese. Sono quindi i consumatori a pagare que-

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.*

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Documento della FILCAMS-CGIL sulla situazione sindacale nel settore del commercio e del turismo, Comitato Esecutivo FILCAMS, 9/10/64. In AS CGIL Naz., A.C., fasc. 167/1964.

¹⁷ *Notiziario* n. 3, maggio 1966, in AS CGIL Naz., A.C., fasc. 166/1966.

sta collusione implicita, mentre le grandi imprese, in grado di razionalizzare i processi produttivi, godono di una percentuale aggiuntiva di profitto. Questa rendita di posizione rappresenta un privilegio, in quanto consente la realizzazione di guadagni che non sono il corrispettivo di alcuna attività produttiva. Da qui l'analisi sviluppata nei documenti della FILCAMS: la Confcommercio, proprio nel suo lavorare per mantenere immobile l'assetto del settore, è subalterna agli interessi delle grandi imprese¹⁸. In definitiva, la FILCAMS tenta di tracciare un percorso, per un verso, di non conservazione, orientato in senso favorevole al cambiamento, dato l'«interesse diretto» dei «lavoratori dipendenti delle aziende commerciali alla efficienza» del loro settore, per i suoi riflessi occupazionali e retributivi. L'interesse particolare dei lavoratori rappresentati dalla FILCAMS «si identifica con [l']orientamento» della «CGIL volto a far progredire sul piano economico e civile l'intera società nazionale» e, quindi, con l'esigenza di tutelare la generalità dei lavoratori dipendenti interessati a difendere il valore del proprio reddito, attraverso il controllo sulla dinamica dei prezzi al consumo. Prosegue il documento ribadendo che «questa duplice esigenza – interesse materiale diretto e orientamento ideale – può trovare nel metodo della programmazione economica un valido terreno di soluzione positiva». Ma la strategia della «riforma democratica della distribuzione» è alternativa, oltre che all'immobilismo volto a preservare gli interessi costituiti, anche alla «razionalizzazione capitalistica del settore commerciale»¹⁹.

Cortesi, nella sua relazione al Comitato Direttivo della FILCAMS nel luglio 1966²⁰, fa esplicito riferimento all'acquisto della Standa da parte della Edison (che di lì a poco si fonderà con la Montecatini), con i proventi della nazionalizzazione (realizzata dal centro-sinistra) delle compagnie elettriche: un'operazione in cui la logica finanziaria appare nettamente prevalere su considerazioni di ordine produttivo (Scalfari, Turani, 1998, pp. 111-2). Cortesi, però, rende un cattivo servizio al suo uditorio quando sembra mettere le proposte di politica dei redditi da parte dei cattolici democratici e dei laico-socialisti sullo stesso piano della politica economica del ministro del Tesoro Colombo, perseguita in accordo con il governatore della Banca d'Italia Carli. Quest'ultimo, dall'estate 1963, ha imposto la cosiddetta «stretta creditizia» per raffreddare la crescita e indebolire, quindi, la posizione dei sindacati sul mercato del lavoro (Righi, 2008, p. 44). Si tratta di una linea che è davvero antitetica alle istanze del movimento operaio, nel rifiuto di qualsiasi intervento pubblico-programmatico sulle direttrici dello sviluppo e degli investimenti privati e nell'affermazione autocratica dell'autorità manageriale nelle organizzazioni del lavoro (cfr. Craveri, 1995, pp. 154-60). È interessante la notazione di Vacca (2001, p. 105) secondo cui, attraverso la «stretta deflattiva», si ricostituisce «l'unità delle classi capitalistiche» che il centro-sinistra aveva provato a incrinare (cfr. anche De Felice, 1995, p. 863), con i gruppi di interesse ostili al riformismo del centro-sinistra che riacquistano una posizione favorevole di forza. Traslata quest'osservazione al campo di forze che si confrontano nel settore del commercio, sembrerebbe che tra la strategia PCI-CGIL di alleanza tra piccoli commercianti e lavoratori contro i «monopolisti» del commercio²¹ e quella – perseguita dai programmatori del centro-sinistra – di un'alleanza tra grande distribuzione e sindacati per la modernizzazione rapida del settore (cfr. *ivi*, pp. 858-9) prevalga, invece, in questa

¹⁸ Cfr. i *Temi per il dibattito in preparazione del 3° Congresso Nazionale FILCAMS* (gennaio 1968), erroneamente conservato in AS CGIL Naz., A.C., fasc. 167/1965.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Cfr. circ. FILCAMS 30/1966.

²¹ Per la sostanziale omologia della posizione del PCI rispetto a quella della FILCAMS, cfr. Longo (1967).

coniuntura, il compattamento fra piccoli operatori e grande distribuzione su una linea di politica sindacale reazionaria, nel senso letterale del dispiegarsi di una reazione alle conquiste che il sindacalismo del settore commerciale aveva ottenuto fino al 1964. L'impulso a questa linea contrattuale sembra provenire, come denuncia l'analisi della FILCAMS²², proprio dalle aziende della grande distribuzione.

3. LA LEGGE DEL 1971

L'analisi della FILCAMS sembra però imprecisa (o dotata di mera valenza polemica), laddove vede la Confcommercio subalterna agli interessi delle grandi aziende²³. Più convincentemente, il ruolo svolto dalla Confcommercio può essere definito di «mediazione [...] tra le diverse posizioni, mirando, se non a fermare del tutto, a "rallentare" lo sviluppo della grande distribuzione» (Scarpellini, 2001, p. 22). La FILCAMS vede sempre, poi, i rapporti tra i settori economici nel segno di una prevalenza dell'industria sul commercio; supremazia che si eserciterebbe proprio per il tramite del grande capitale. Il tema, che era già presente nella relazione di Cortesi al congresso di fondazione, viene riproposto sulla stampa FILCAMS con la denuncia dell'«interesse sempre crescente del capitale industriale e finanziario per le attività economiche terziarie»²⁴; una visione che si accentua nella seconda metà degli anni Sessanta con l'acquisto anche della Rinascente da parte della FIAT (Hellman, 1976, p. 268). La FILCAMS non sembra invece vedere il processo per cui sono spesso i cambiamenti collegati alle rivoluzioni commerciali a innescare trasformazioni a monte, nella produzione, con riferimento alla «diffusione di cibi preconfezionati, inscatolati e surgelati» e all'«evoluzione in campo alimentare da prodotti anonimi e sfusi a prodotti industriali di marca, imposti da una vivace pubblicità», provocati dalla diffusione dei supermercati; ciò che già si era verificato con l'avvento dei grandi magazzini e dell'abbigliamento di serie (Scarpellini, 2001, pp. 111-6).

Va anche precisato che la strategia delle alleanze della sinistra sindacale e politica non resta incontestata nel corso degli anni Sessanta. Trentin ad esempio, nel suo intervento al Convegno dell'Istituto Gramsci del 1962, sostiene l'alleanza del movimento operaio, piuttosto che con i commercianti, con gli impiegati dell'industria e in particolare i tecnici (Trentin, 1977, pp. 62-6; cfr. anche Hellman, 1976, pp. 258-62). In un'altra prospettiva, ma sempre da un punto di vista industrialista, si situa invece una serie di posizioni espresse sia dalla Confederazione generale dell'industria italiana (Confindustria) che da settori intellettuali e politici vicini al movimento operaio. «Il Sole 24 Ore» e la Confindustria si erano da tempo pronunciati in favore della diffusione dei supermercati, con la motivazione che l'aumento del costo della vita, indotto dalla struttura tradizionale del commercio, retroagiva sui salari tramite la scala mobile (Scarpellini, 2001, p. 255). Un'argomentazione che acquista peso ulteriore quando gli operai industriali, alla fine degli anni Sessanta, si sono rafforzati sul mercato del lavoro e gli industriali propongono «la via della lotta alle rendite attraverso le riforme» (Pizzorno 1980, pp. 89-90). Nella prospettiva di tale «alleanza riformista contro le rendite» si situano anche le teorizzazioni, sviluppate negli ambienti culturali vicino alla sinistra, intorno alla «distinzione tra ceti medi produttivi e parassitari»

²² Cfr. circ. FILCAMS 24/1965.

²³ Si veda ad esempio *Cos'è e quali problemi pone al sindacato il settore monopolistico della distribuzione in Italia*, «FILCAMS Bollettino», nn. 6-7, 1961/62, p. 32 (in Archivio FILCAMS).

²⁴ Ivi, pp. 19-20.

(*ibid.*; cfr. anche Hellman, 1976, p. 275). Ciò implicherebbe un ribaltamento dell'analisi fin lì condotta sulle rendite, a partire dal rilievo che «in Italia il commercio si è configurato come un settore in cui la concorrenza è stata sterilizzata dalla presenza di elevate barriere all'entrata di tipo amministrativo» (Bertozzi, 1996, p. 88). In questo senso vanno le teorizzazioni di Claudio Napoleoni sulla "Rivista trimestrale" a metà degli anni Sessanta (cfr. Berta, 2001, p. 162; Graziani, 2000, pp. 106-7). Secondo i teorici della programmazione Fuà e Sylos Labini, il sovrapprofitto del monopolio sarebbe stato riassorbito, prima o poi, proprio dalla concorrenza innescata dalla liberalizzazione e comunque, nell'ambito della programmazione, sarebbe stato possibile in parallelo adottare misure di protezione sociale per i piccoli operatori espulsi dal mercato (Scarpellini, 2001, pp. 292-3). I lavoratori industriali, poi, avrebbero trovato la loro convenienza nell'"alleanza fra i produttori" grazie al basso livello dei prezzi al consumo (Berta, 2001, pp. 161 e 198).

Si può comunque convenire con Suzanne Berger, che ha studiato l'evoluzione del commercio in Italia e in Francia negli anni Sessanta e Settanta, sul fatto che non esista un sentiero predefinito nella modernizzazione dei settori economici (Berger, 1974, 1981). Sulle cause per cui la struttura della distribuzione in Italia mantenesse un'eccessiva rilevanza della piccola dimensione d'impresa, può essere richiamata l'argomentazione secondo cui in Italia il commercio tradizionale, impegnato nell'assorbimento della manodopera in esubero dagli altri settori economici, diventa l'equivalente funzionale dei sussidi di disoccupazione europei; oppure, più proficuamente, si può immaginare che la partita tra commercio tradizionale e grande distribuzione si decida invece, nei singoli Paesi, sulla base di decisioni politiche, le quali dipendono dai rapporti di forza tra le coalizioni che contingentemente si vengono a determinare tra partiti e gruppi di interesse (Berger, 1974, pp. 309-12).

Per comprendere l'evoluzione della regolazione dell'attività commerciale e, quindi, la struttura della distribuzione, appare centrale la relazione che il sistema politico intrattiene con l'istituzione di rappresentanza del commercio tradizionale. Va premesso che il citato R.D.L. 2174/1926 «non fissava criteri oggettivi per l'assegnazione dei permessi, [...] divenendo fonte di favoritismi e corruzione» (Scarpellini, 2001, p. 48). Ma, a prescindere da questi fenomeni distorsivi, si instaurano dei legami strutturali «tra classe politica periferica e piccola borghesia commerciale», di cui secondo Pizzorno (1980, p. 88) il caso più clamoroso è dato dall'«alleanza consiliare fra PCI e MSI a Bologna nel novembre 1969 (siamo cioè nell'autunno caldo, al punto più alto della lotta di classe in Italia), per favorire il piccolo commercio contro i supermercati».

Il ceto medio tradizionale può anche rivelarsi un pericolo per il sistema democratico se converge con gli strati marginali, soprattutto nelle città meridionali, come mostra la rivolta di Reggio Calabria del 1970; una saldatura politica che già aveva dato prova di sé con il laurismo nella Napoli degli anni Cinquanta (Pizzorno, 1980, p. 85). In termini di consenso elettorale, il ceto medio commerciale costituisce un problema soprattutto per la Democrazia cristiana, direttamente minacciata nel suo bacino dall'«avanzata neofascista alle elezioni del 1972» (Hellman, 1976, p. 291). In effetti, è con la Democrazia cristiana che la Confcommercio intrattiene la relazione più solida. Negli anni Cinquanta, la Democrazia Cristiana (DC) ha aperto le sue liste ai dirigenti locali e nazionali dell'associazione dei commercianti e, in cambio dell'appoggio elettorale, ha realizzato una «politica di sgravi, facilitazioni amministrative e tolleranza fiscale [...] in difesa della piccola impresa e dell'attività autonoma» (Scarpellini, 2001, pp. 55-6).

La DC adotta essa stessa una posizione intermedia, in un bilanciamento costante della sua strategia, favorita anche dalla sua articolazione correntizia interna, rappresentativa

delle diverse, anche opposte, posizioni nel dibattito. Così alla politica condotta, alla fine del decennio Cinquanta, dal ministro dell'Industria e Commercio Colombo che istruisce i prefetti "in senso liberista" e respinge i ricorsi dei commercianti, corrisponde alla fine degli anni Sessanta l'atteggiamento più cauto del nuovo ministro Andreotti e del presidente del Consiglio Moro, favorevoli a un'espansione soltanto graduale dei supermercati (Scarpellini, 2001, pp. 105, 293-4). Da un lato, il partito democristiano mira a far identificare la propria politica con "il nuovo benessere a portata degli italiani", di cui vettori e simboli sono i supermercati, al pari di altri nuovi fenomeni come la pubblicità televisiva; dall'altro, fa approvare leggi in favore dei commercianti sull'assistenza, sul credito e sulle locazioni. Il risultato – come si è già visto – è lo sviluppo della grande distribuzione negli anni Sessanta, che comunque mantiene un tasso di presenza sul mercato molto inferiore a quello degli altri Paesi europei (ivi, p. 22 e *passim*).

Al cambio di decennio arriva a maturazione la necessità della riforma legislativa. La proposta che emerge in commissione della Camera rappresenta un compromesso tra quella del democristiano Origlia – ex presidente dell'Unione commercianti della provincia di Milano – e la proposta del PCI, con relatore il deputato democristiano trentino Helfer. Si arriva così all'approvazione della legge 11 giugno 1971, n. 426, secondo la quale «i comuni capoluoghi di provincia o con una popolazione superiore ai 50.000 abitanti [sono] tenuti a redigere "Piani di sviluppo e di adeguamento dell'apparato distributivo" fissando contingenti quadriennali distinti per settori merceologici». Le commissioni incaricate della stesura di tali piani sono composte dal sindaco, esperti, funzionari di enti parastatali tra cui la Camera di Commercio e nove rappresentanti delle parti sociali: cinque dei commercianti e quattro dei sindacati dei lavoratori. Sulla base del piano, il sindaco autorizza l'apertura di nuovi esercizi e la Giunta regionale quelli di superficie superiore (ivi, pp. 299-300).

La proposta di Helfer sembra incontrare le critiche di gran parte della stampa nazionale, oltre che della Confederazione Generale dell'Agricoltura Italiana (Confagricoltura), di Confindustria e, ovviamente, dell'AIGID. I sindacati di settore si dividono, con la FISASCAT-CISL²⁵ e la UIDACTA-UIL²⁶ critiche perché la legge non favorisce una maggiore efficienza del settore, congelando «di fatto la situazione esistente»; mentre la FILCAMS è soddisfatta per l'«ampio ruolo decisionale attribuito ai comuni e alle regioni», che consente «alle autorità locali di programmare lo sviluppo commerciale, nell'ambito di quello urbanistico». Si schiera a favore della legge anche la Confederazione Italiana Esercenti Attività Commerciali, Turistiche e dei Servizi (Confesercenti), la nuova associazione creata nel 1971 dai commercianti di sinistra (ivi, pp. 303-15).

4. LA SVOLTA

Trascinato dalla crescita dell'intero movimento sindacale, sotto la spinta soprattutto dei metalmeccanici, il sindacalismo del commercio riesce per la prima volta negli anni Settanta a insediarsi nei luoghi di lavoro e a imporre la contrattazione sulle condizioni normative e

²⁵ Vi è continuità nella posizione della Federazione Italiana Addetti Servizi Commerciali, Affini e del Turismo (FI-SASCAT) e della Confederazione Italiana Sindacati Lavoratori (CISL) nel collegamento dell'espansione della grande distribuzione con lo sviluppo di relazioni contrattuali "moderne". Cfr. N. De Pamphilis e M. Romani, *Osservazioni e proposte sui problemi della distribuzione* (Assemblea, 15 e 16 giugno 1966, n. 69/51) in www.cnel.it; AA.VV. (1969), *Contrattazione. Mensile dell'Ufficio sindacale CISL*, n. 18 (nuova serie), dicembre 1976; Garattoni (2013).

²⁶ Unione Italiana Dipendenti Aziende Commerciali, Turistiche e Affini dell'Unione Italiana del Lavoro (UIL).

l'organizzazione del lavoro. La seconda metà degli anni Settanta rappresenta per la FILCAMS il culmine della sua azione collettiva, inteso come capacità di incidere, a partire da un'elaborazione autonoma, sulle politiche commerciali delle singole aziende oltre che sull'organizzazione del lavoro. In un accordo del 1977 alla Standa, i sindacati del commercio ottengono una gestione morbida degli esuberi denunciati dall'azienda (la Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria, CIGS, si applica allora solo alle aziende industriali) e la definizione di un paniere di beni di consumo popolare, il cui prezzo l'azienda si impegna a mantenere a un livello basso²⁷. Per altro verso, nel primo Comitato direttivo unitario che si tiene – nel febbraio 1978 – dopo l'Assemblea confederale dell'EUR, viene chiaramente espresso un giudizio sulle crisi aziendali che le tiene al riparo della critica inerente al conflitto, in quanto si afferma che esse rappresentano dei «dati reali» da cui «non» è possibile «prescindere»²⁸.

Fino a un certo momento del decennio, la posizione della FILCAMS sullo sviluppo del settore resta immutata, corroborata anche da dichiarazioni di dirigenti confederali²⁹. Peraltro, un documento dell'Ufficio Economico e Riforme CGIL sostiene (novembre 1974) che «il costo della distribuzione incide per il 40% sulla spesa del consumatore, ma di questo 40% il 18% è attribuibile ai meno di 100 mila grossisti e il 22% agli 850 mila dettaglianti»³⁰. Nella primavera successiva la delegazione FILCAMS, convocata dalla Commissione Industria della Camera dei Deputati per un'audizione su «Riforma della rete distributiva e legge 426», critica pesantemente «i programmi di espansione» della grande distribuzione con particolare riferimento alle «strutture giganti (ipermercati, centri commerciali) dislocate alle periferie delle città e lungo le direttrici autostradali»: «arrivano a sconvolgere il tessuto sociale ed economico esistente acutizzando l'attuale crisi del dettaglio e provocando crescente disoccupazione», causano «dissesti territoriali, aggravando il caos urbano ed extraurbano, alimentando il fenomeno della rendita dei suoli, creando disservizi e costi infrastrutturali aggiuntivi a carico della collettività»; sono indice di disimpegno dagli «investimenti produttivi», ossia industriali; *last but not least*, «inducono ad un consumismo sfrenato [e] sconvolgono modelli culturali e civili»³¹. Parallelamente viene difesa la legge 426/1971 che, «seppur presenta imperfezioni e necessita di modificazioni, pur tuttavia non può essere messa in discussione nei suoi principi informatori profondamente democratici»³². Nel corso dell'audizione parlamentare, si afferma che l'alternativa allo sviluppo capitalista consiste nell'espansione della «cooperazione per la sua tradizione storica fondata sulla democraticità della istituzione, per la socialità delle funzioni svolte, per l'effetto realmente di calmiera sui prezzi (come la recente crisi ha ampiamente dimostrato), per il suo ruolo di sostegno svolto nei confronti delle esigenze di consumo degli strati più popolari; per lo sforzo continuo di assolvere un compito di «servizio sociale» tra cui si inserisce il programma di espansione specie nel Mezzogiorno» e «i rapporti instaurati con la cooperazione agricola»³³.

²⁷ AS CGIL Naz., A. C., fasc. 187/1977.

²⁸ Cfr. AS CGIL Naz., A. C., fasc. 200/1978.

²⁹ Si veda la critica alla posizione della FISASCAT espressa dal segretario nazionale della CGIL Rinaldo Scheda, intervenuto a Salerno per concludere la Conferenza Meridionale di Organizzazione della FILCAMS, nell'autunno 1975, in AS CGIL Naz., A. C., fasc. 216/1975.

³⁰ *Analisi e proposte per la distribuzione e per una nuova politica dei mercati all'ingrosso*, cfr. AS CGIL Naz., A. C., fasc. 204/1974.

³¹ Nota dell'Agenzia Unitaria Sindacale (AUSI) del 24 aprile 1975, in AS CGIL Naz., A. C., fasc. 216/1975.

³² Circ. FILCAMS 45/1976.

³³ Nota dell'AUSI, cit. Della delegazione FILCAMS fa parte il socialista Gilberto Pascucci, segretario generale aggiunto. Non sono state rinvenute, all'interno del materiale documentario consultato, tracce di una posizione distinta della componente socialista sulle questioni dello sviluppo della distribuzione.

Nella seconda metà del decennio, cominciano a palesarsi però con chiarezza i limiti di funzionamento della legge 426/1971. Nel maggio 1977, in un convegno a Caserta organizzato dall'Associazione Nazionale delle Cooperative fra Dettaglianti (ANCD) e dalla Confesercenti, «i relatori hanno messo in evidenza [...] i ritardi nella approvazione dei piani commerciali», con soli 118 su 545 comuni in Campania che «hanno approvato i piani commerciali»³⁴. A febbraio 1978 il già citato Comitato Direttivo Unitario dei tre sindacati di categoria riporta il pronunciamento dell'Assemblea dell'EUR in favore di una «riforma del settore distributivo che favorisca l'affermazione di forme di distribuzione moderna e organizzata (grande distribuzione, associazionismo fra dettaglianti, cooperazione)»³⁵ (*ibid.*); quindi, mettendo per la prima volta il capitalismo privato sullo stesso piano delle altre forme di grande distribuzione. Il *Documento di discussione* prodotto dal Comitato Direttivo Unitario dell'aprile 1979, in vista della vertenza per il contratto nazionale, si pronuncia molto nettamente sui «limiti di impostazione e gestione della legge 426» che risultano soprattutto in una «mancanza di freno alla concessione indiscriminata delle "licenze"» e, al contempo, nel «mantenimento di un regime protezionistico mediante l'istituto della autorizzazione», che «nei fatti ha funzionato come deterrente contro l'apertura di grandi magazzini, supermercati sia a capitale privato, pubblico, associato e cooperativo». Anche perché la legge «affida formalmente e sostanzialmente la maggioranza alle forze tradizionali presenti nelle commissioni»³⁶.

Sono tre sostanzialmente i motivi alla base di questo mutamento nella posizione della FILCAMS. Il primo riguarda il fatto che, parallelamente alla legge 426/1971, è stata approvata anche la legge 28 luglio 1971, n. 558, che fissa a 44 ore settimanali il limite massimo di orario dell'apertura dei negozi. Una tale restrizione diventa sempre meno sostenibile per i consumatori, soprattutto metropolitani e particolarmente in relazione alla più elevata partecipazione delle donne al lavoro, ma anche per i lavoratori e le lavoratrici, sottoposti a nastri orari estremamente lunghi. Si apre allora la possibilità di una convergenza sulla pressione per una modifica della legge 558/1971, che interverrà nel 1982, tra le rappresentanze del lavoro e la grande impresa commerciale, interessata a un più esteso utilizzo degli impianti, e che promette a quel punto anche di incrementare l'occupazione. Infatti, la modalità organizzativa della grande distribuzione si rivela quella maggiormente attrezzata, grazie all'orario continuato e al lavoro a turni, a realizzare scambi tra riduzione e flessibilità dell'orario, di cui si avvantaggiano peraltro anche i consumatori³⁷. In secondo luogo, influisce senz'altro sul mutamento della strategia della FILCAMS il fatto che quella modernizzazione che non è riuscita al piccolo commercio nella forma associativa (l'eccezione è rappresentata dal CONAD, che acquista rilievo negli anni Ottanta) è invece portata avanti dalla cooperazione di consumo che «alla fine degli anni Settanta [...] si presentava come la maggiore realtà del settore commerciale italiano»³⁸ (Battilani, 2006, pp. 148-54).

Vi è infine una terza ragione alla base del cambiamento di politica della FILCAMS verso lo sviluppo del settore; un motivo più astratto ma forse più decisivo perché agisce maggiormente in profondità sugli schemi mentali dei dirigenti sindacali. La strategia dell'alleanza col piccolo commercio e la contrapposizione alla grande distribuzione hanno

³⁴ *Sindacato domani*, n. 12, maggio 1977, in AS CGIL Naz., A. C., fasc. 187/1977.

³⁵ Cfr. anche circ. FILCAMS 21/1978.

³⁶ AS CGIL Naz., A. C., fasc. 166/1979.

³⁷ Queste questioni emergono nelle circolari 58, 1978, e 9 e 85, 1979.

³⁸ Sul declino del piccolo commercio alimentare negli anni Ottanta, cfr. tra gli altri Zanderighi (1990, pp. 111 e 113).

un senso negli anni Sessanta e Settanta all'interno del conflitto più complessivo, incentrato sulla classe operaia industriale, che corre lungo tutto il secolo. Alla fine degli anni Settanta, quel conflitto perde di forza, come ha mostrato la letteratura storiografica e sociologica. Per un verso, la cultura popolare che sosteneva l'autonomia del movimento operaio si stempera in una più indistinta cultura di massa, in cui acquisiscono maggiore rilevanza il consumo e le possibilità dell'individuo di accedervi (De Felice, 1995, 1996; Paggi, 1989, 1998). Per un altro, entra in crisi la particolare curvatura che l'egemonia dell'operaio massa e del suo "modello proletario" avevano impresso alle politiche rivendicative dalla fine degli anni Sessanta (Accornero, 1992; Bigazzi, 2001; Sangiovanni, 2006). Quali che siano le cause, il cambiamento di politica sindacale della FILCAMS appare netto nel decennio Ottanta, in una misura che la storiografia non ha finora indagato a fondo. Da un lato, la rottura politica con il piccolo commercio non potrebbe essere più decisa che nella mobilitazione del 1982 a favore del disegno di legge Formica sull'introduzione dei registratori di cassa³⁹. Dall'altro, i sindacati del commercio sono all'avanguardia nell'innovazione che, nelle relazioni industriali, si realizza con l'introduzione dei sistemi retributivi flessibili sulla base dei risultati (Pizzinato *et al.*, 1985; Cella, 1989).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AA.VV. (1969), *Primo convegno di studi sulla riforma della disciplina del commercio* (sotto gli auspici della Fondazione Rinaldo Gianoli d'Artogna), Roma, 15-16 luglio.
- ACCORNERO A. (1992), *La parabola del sindacato. Ascesa e declino di una cultura*, il Mulino, Bologna.
- AMATO G. (a cura di) (1972), *Il governo dell'industria in Italia*, il Mulino, Bologna.
- BARCA F. (1997), *Compromesso senza riforme nel capitalismo italiano*, in Id. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma, pp. 3-115.
- BATTILANI P. (2006), *Perché il brutto anatrocchio non è diventato un cigno: la mancata trasformazione dal basso del sistema distributivo italiano*, "Imprese e storia", 33, gennaio-giugno, pp. 111-59.
- BERGER S. (1974), *Uso politico e sopravvivenza dei ceti in declino*, in F. L. Cavazza, S. L. Graubard (a cura di), *Il caso italiano*, vol. 2, Garzanti, Milano, pp. 292-314.
- ID. (1981), *Il regime e la rappresentanza degli interessi: le classi medie tradizionali in Francia*, in Id. (a cura di), *L'organizzazione degli interessi in Europa occidentale*, il Mulino, Bologna, pp. 133-61.
- BERTA G. (2001), *L'Italia delle fabbriche. Ascesa e tramonto dell'industrialismo nel Novecento*, il Mulino, Bologna.
- BERTOZZI P. (1996), *Il quadro normativo*, in L. Pellegrini (a cura di), *La distribuzione commerciale in Italia*, il Mulino, Bologna, pp. 79-113.
- BIGAZZI D. (2001), *Culture ed etiche del lavoro*, in P. Favilli, M. Tronti (a cura di), *La classe operaia: identità e prospettive*, Franco Angeli, Milano, pp. 193-9.
- CELLA G. P. (1989), *Il ritorno degli incentivi. Una ricerca ASAP-CESOS sulle retribuzioni ad incentivo nelle relazioni industriali italiane*, Franco Angeli, Milano.
- CORTESI A. (1966), *La regolamentazione contrattuale dei lavoratori del commercio (1946-1966)*, Ed. Sindacale Italiana, Roma.
- CRAINZ G. (2005), *Storia del miracolo economico. Culture, trasformazioni, identità fra anni cinquanta e sessanta*, Donzelli, Roma (II ed.).
- CRAVERI P. (1995), *La Repubblica dal 1958 al 1992*, UTET, Torino.
- DE FELICE F. (1995), *Nazione e sviluppo: un nodo non sciolto*, in AA.VV., *Storia dell'Italia repubblicana*, vol. II, t. I, Einaudi, Torino, pp. 783-881.
- ID. (1996), *Nazione e crisi: le linee di frattura*, in AA.VV., *Storia dell'Italia repubblicana*, vol. III, t. I, Einaudi, Torino, pp. 8-127.

³⁹ FILCAMS, *Dossier sull'introduzione dei registratori di cassa nel commercio*, in AS CGIL Naz., A. C., fasc. 187/1982.

- DE GRAZIA V. (2006), *L'impero irresistibile. La società dei consumi americana alla conquista del mondo*, Einaudi, Torino.
- DI VITTORIO G. (2007), "In difesa della Repubblica e della democrazia". *Antologia di scritti 1951-1957*, a cura di F. Giasi, Ediesse, Roma.
- FAMIGLIETTI A. (2008), *La nascita della FILCAMS-CGIL. Il sindacalismo dei servizi nel secondo dopoguerra (1944-1960)*, Ediesse, Roma.
- FILCAMS (1964), *Atti del secondo congresso nazionale*, Bologna – marzo, SETI, Roma.
- GARATTONI L. (2013), *Storie della FISASCAT*, vol. 2, supplemento al n. 1 di "Laboratorio terziario".
- GINSBORG P. (1992), *Le riforme di struttura nel dibattito degli anni cinquanta e sessanta*, "Studi storici", 2/3, aprile-settembre, pp. 653-68.
- GOZZINI G. (1999), *Il rapporto tra il sindacato e il PCI*, in M. Antonioli et al. (a cura di), *Le scissioni sindacali: Italia e Europa*, BSF, Pisa, pp. 173-208.
- GRAMSCI A. (1975), *Quaderni dal carcere*, a cura di V. Gerratana, vol. 1, Einaudi, Torino.
- GRAZIANI A. (2000), *Lo sviluppo dell'economia italiana. Dalla ricostruzione alla moneta europea*, nuova edizione, Bollati Boringhieri, Torino.
- HELLMAN S. (1976), *La strategia delle alleanze del PCI e la questione dei ceti medi*, in D. L. Blackmer, S. Tarrow (a cura di), *Il comunismo in Italia e Francia*, Etas libri, Milano, pp. 251-92.
- LONGO L. (1967), *Discorso ai commercianti. Conclusioni del segretario del PCI al convegno di Roma del 22 ottobre*, a cura della Sezione Stampa e propaganda della Direzione del PCI.
- PAGGI L. (1989), *Strategie politiche e modelli di società nel rapporto Usa-Europa (1930-50)*, in Id. (a cura di), *Americanismo e riformismo. La socialdemocrazia europea nell'economia mondiale aperta*, Einaudi, Torino, pp. 5-144.
- ID. (1998), *Un "secolo spezzato". Le periodizzazioni e la ricerca di identità*, in S. Pons (a cura di), *L'età degli estremi. Discutendo con Hobsbawm del "Secolo breve"*, Carocci, Roma, pp. 82-116.
- PAGGI L., D'ANGELILLO M. (1986), *I comunisti italiani e il riformismo. Un confronto con le socialdemocrazie europee*, Einaudi, Torino.
- PIZZINATO A. et al. (1985), *La nuova contrattazione nel terziario. Il caso degli accordi nella grande distribuzione commerciale*, Ediesse, Roma.
- PIZZORNO A. (1980), *I ceti medi nei meccanismi del consenso*, in Id., *I soggetti del pluralismo. Classi, partiti, sindacati*, il Mulino, Bologna, pp. 67-98 (ed. or. 1974).
- RIGHI M. L. (2008), *Gli anni dell'azione diretta*, in L. Bertuccelli et al., *Il sindacato nella società industriale*, Ediesse, Roma, pp. 13-179.
- SANGIOVANNI A. (2006), *Tube blu. La parabola operaia nell'Italia repubblicana*, Donzelli, Roma.
- SASSOON D. (1980), *Togliatti e la via italiana al socialismo. Il PCI dal 1944 al 1964*, Einaudi, Torino.
- SCALFARI E., TURANI G. (1998), *Razza padrona. Storia della borghesia di Stato e del capitalismo italiano, 1962-1974*, Baldini & Castoldi, Milano (ed. or. 1974).
- SCARPELLINI E. (2001), *Comprare all'americana. Associazionismo, imprese commerciali e consumi in Italia (1945-1971)*, il Mulino, Bologna.
- STARITA C. (1992), *Problemi dello sviluppo e trasformazione della politica sindacale nella CGIL degli anni Cinquanta*, "Studi storici", 2/3, aprile-settembre, pp. 583-617.
- SYLOS LABINI P. (1974), *Saggio sulle classi sociali*, Laterza, Roma-Bari.
- TOGLIATTI P. (1974), *Opere scelte*, Editori Riuniti, Roma.
- TRENTIN B. (1977), *Da sfruttati a produttori. Lotte operaie e sviluppo capitalistico dal miracolo economico alla crisi*, De Donato, Bari.
- VACCA G. (2001), *Riformismo vecchio e nuovo*, Einaudi, Torino.
- ZANDERIGHI L. (1990), *Piccole e medie imprese e sviluppo commerciale*, EGEA, Milano.

