

Massimo Pierdicchi

## IL GRANDE TRADING ITALIANO

### *Il commercio estero italiano tra dopoguerra e boom economico*

In Italia gli anni che seguono la conclusione del secondo conflitto mondiale sono gli anni in cui si pongono le basi dell'affermazione dell'industria come settore trainante dell'economia. Dal 1945 in poi l'Italia vede, infatti, aumentare progressivamente la propria base produttiva ed estendere la quantità di beni esportati.

E' noto come la chiave di questa positiva evoluzione vada ricercata nella competitività della produzione industriale italiana acquisita, soprattutto, grazie al basso costo della manodopera.



Tra gli altri elementi cui tale buona prestazione è debitrice, merita ricordare - in questa sede - un aspetto spesso sottovalutato e comunque poco indagato dalla storiografia economica. Ci riferiamo al ruolo svolto, tra il dopoguerra e gli anni del boom economico, **dalle aziende di trading e dalle imprese specializzate nell'intermediazione del commercio estero**. Grazie al loro contributo le merci italiane riuscivano, infatti, a trovare uno sbocco nei mercati internazionali e le industrie potevano contare sul reperimento di materie prime, non disponibili in Italia, ma indispensabili alla produzione. L'efficacia conseguita nell'esercizio di questa funzione da parte di queste imprese ha condotto a denominare questa esperienza complessiva come "**Grande Trading Italiano**".

Fin dalla sua costituzione come stato nazionale, l'Italia aveva sofferto di scarsa rilevanza negli scambi internazionali e di una marginalità nel commercio estero.

Alla vigilia del secondo conflitto mondiale il peso italiano degli scambi figurava al quarantaseiesimo posto (con una quota dello zero uno per cento) e la configurazione delle partite correnti esibiva regolarmente uno sbilancio a favore delle importazioni.

Nel dopoguerra si apriva una fase nuova che puntava al rilancio economico attraverso una strategia di **sviluppo della base industriale** e di **apertura ai mercati internazionali**. Questo processo di trasformazione era agevolato da taluni interventi destinati ad avere conseguenze positive negli scambi internazionali: la formalizzazione nel 1947 degli "**accordi Gatt**" (General Agreement on Tariffs and Trade che definivano gli standard da adottare nelle transazioni commerciali) e il lancio nel 1948 del "**piano Marshall**" (che disponeva aiuti finanziari ai paesi europei da parte degli Stati Uniti).

Nonostante queste positive misure, l'operatività commerciale in Italia era comunque condizionata negativamente da una strutturale **scarsità di risorse** e da un'**assenza di disponibilità di valute estere**. La lira non era ancora una moneta convertibile e la Banca d'Italia esercitava il monopolio delle

transazioni valutarie. Ciò comportava che ogni pagamento proveniente dall'estero (effettuato necessariamente in divise convertibili diverse dalle lire italiane) obbligava l'esportatore a un'immediata cessione all'Ufficio Italiano dei Cambi della valuta ricevuta.

In questa rarefazione di risorse monetarie, le transazioni trovavano una forma di attuazione mediante la stipula di **accordi bilaterali tra gli stati** che stabilivano delle equiparazioni tra la quantità di merci acquistate e vendute. Di fatto il regolamento di esportazioni avveniva attraverso contestuali importazioni dallo stesso paese dove i beni erano esportati.

L'adozione di queste forme di regolamento finiva per attribuire un'importanza chiave alla tipologia di merci oggetto delle transazioni. Le esportazioni si realizzavano, infatti, se era trovato un acquirente interessato ai beni offerti in contropartita. Poteva poi capitare che le merci disponibili in un determinato paese "a regolamento" delle proprie importazioni potessero trovare uno sbocco in un paese terzo diverso da quello da cui le importazioni erano effettuate dando luogo a operazioni "triangolari".

Tutto questo assegnava una **centralità alle aziende di trading**, alle imprese che erano specializzate nell'individuazione delle combinazioni merceologiche attraverso le quali le transazioni commerciali trovavano una loro attuazione. In fondo si trattava di una raffinata forma di **baratto**. Capitava, infatti, che esportazioni di navi venissero di fatto rese possibili grazie all'acquisto di partite di caffè oppure che vendite di elettrodomestici fossero regolate con fertilizzanti o granaglie.

Questo ruolo di fluidificazione degli scambi esercitato dalle aziende di trading era peraltro avvalorato dal fatto che si esercitava in uno scenario internazionale dove vaste aree adottavano sistemi socialisti di conduzione dell'economia. Un coinvolgimento di tali aree nel processo di scambio richiedeva modalità realizzative che non si esaurivano in un automatico e lineare incontro di domanda e offerta. La conclusione di un accordo commerciale richiedeva, infatti, **competenze politiche, conoscenza dei processi decisionali, introduzione nell'establishment locale**. Se poi si considera che non solo all'esterno, ma anche all'interno (in Italia) vigeva una legislazione basata sul principio che "tutto era proibito tranne ciò che era autorizzato", si capisce quanto fosse delicato il processo di scambio e che tipo di articolate competenze esso richiedesse.

Nell'esercitare questa funzione di collegamento tra merci e mercati le aziende di trading si trovavano a recuperare le **antiche tradizioni commerciali italiane** ed a far leva su quella flessibilità, creatività e intraprendenza che aveva caratterizzato i traffici della penisola italiana fin dall'epoca premoderna. Sempre in linea con le tradizioni italiane, si trattava d'impresе che si reggevano sulla qualità dell'individuo più che sulla forza dell'organizzazione, sull'arte più che sulla scienza.

### ***I protagonisti del Grande Trading Italiano***

Le imprese del Grande Trading si presentano tipicamente di dimensioni contenute. In alcuni casi il loro rafforzamento ha comportato lo sconfinamento nell'operatività industriale. Si tratta comunque di **casi isolati e destinati a insuccesso**.

Il più rilevante esempio di ciò è rappresentato dalla **Ferruzzi** che da impresa ravennate dedicata all'intermediazione di cereali rafforza progressivamente la sua attività diventando uno dei grandi gruppi industriali italiani negli anni Ottanta. Anche in questo caso il passaggio dalla dimensione commerciale a quella industriale non regge nel tempo. Il gruppo, infatti, fallisce quando il suo

# e-Storia

fondatore e artefice **Serafino Ferruzzi** muore in un incidente aereo nel 1979 e la gestione passa al suo successore **Raoul Gardini** che s'impegna ad allontanare l'azienda dalla sua operatività tradizionale.

Serafino Ferruzzi aveva iniziato la sua attività come rappresentante della Montedison dedicandosi poi al commercio di materie prime. In questo campo ottiene risultati brillanti che lo porteranno ad ampliare in misura considerevole l'attività, fino a diventare il **quinto trader mondiale di cereali** con un ruolo rilevante nella **Borsa di Chicago** (ancora oggi la più importante borsa delle materie prime).

L'attività della Ferruzzi si concentra inizialmente sul mercato argentino per poi espandersi in tutto il mondo rafforzandosi nella **logistica per il trasporto delle merci** e poi **nelle produzioni industriali collegate alla lavorazione delle materie prime oggetto di trading**.



**Piero Savoretti** (Torino 1921-Ginevra 2012)

La gran parte delle aziende di trading operanti nel periodo presenta comunque caratteristiche diverse dalla Ferruzzi. Si tratta di aziende con una **specializzazione sicuramente meno marcata** e con un interesse concentrato nell'intermediazione **tra più mercati e più prodotti**. Al centro rimane il servizio di collegamento tra acquirenti e venditori di beni condotto da figure imprenditoriali capaci di concludere affari tra complicazioni burocratiche, ostacoli normativi, lontananze culturali.

A questa categoria appartiene **Dino Gentili** animatore della **Comet** e della **Cogis**. Di famiglia ebraica milanese, dopo aver vissuto a Londra per sfuggire alle leggi razziali rientra in Italia prima della caduta del fascismo e svolge un ruolo importante nella Resistenza militando in Giustizia e Libertà. Membro del partito d'Azione e poi influente esponente del Partito Socialista Italiano, Gentili intrattiene rapporti diretti con **Chou En Lai**, **Fidel Castro** e **Nehru**. Tali relazioni gli consentono di aprire alla produzione italiana mercati fino allora impenetrabili. Con la Cina le relazioni d'affari si realizzano prima del riconoscimento diplomatico da parte del governo italiano, che avverrà negli anni sessanta con il socialista Pietro Nenni ministro degli esteri. La positiva corrente di transazioni intermedie da Cogis non s'interrompe in Cina nemmeno durante le turbolenze della Rivoluzione Culturale. Con Cuba sono realizzate – sempre per il tramite di Cogis – importanti esportazioni di fertilizzanti regolate con importazioni di canna da zucchero.

L'**Urss** è l'area privilegiata di attività di un'altra figura importante del Grande Trading Italiano: **Piero Savoretti**. Torinese, laureato in ingegneria, Savoretti condivide con Gentili una formazione giovanile maturata nel fronte antifascista, nelle formazioni partigiane e poi nel Partito d'Azione. Si trasferisce in Urss nei primi anni cinquanta mosso dall'intuizione delle opportunità commerciali offerte da un paese caratterizzato da un forte fabbisogno di macchinari e di tecnologia. A Mosca si guadagna il rispetto della nomenclatura sovietica e matura una profonda conoscenza dell'ambiente politico ed economico locale.

La **Novasider**, da lui costituita, arriva a rappresentare una sessantina di aziende italiane. A essa si deve l'organizzazione della prima storica visita di aziende italiane in URSS che avviene nel 1956.

All'azione di Novasider è anche ascrivibile l'apertura del mercato degli idrocarburi all'Eni di **Enrico Mattei** e all'**impiantistica con Ansaldo**. La conclusione d'importanti affari con Eni solleverà non poche critiche nel mondo politico italiano che, in un clima da Guerra Fredda, interpretava tale apertura come inizio di una dipendenza dalla Russia, potenza minacciosamente antagonista del mondo occidentale. Riservato e profondo conoscitore del protocollo e della cornice istituzionale, Savoretti svolge un ruolo fondamentale anche nella lunga gestazione dell'affare che condurrà alla creazione di una linea di produzione di autoveicoli **Fiat in URSS**. Qui il mercato delle autovetture risultava particolarmente arretrato. In tutta Mosca esistevano solo sette distributori di carburante. La firma conclusiva del contratto Fiat avveniva nel 1966 per opera di **Kossighin** e **Valletta**; comporterà la produzione a **Togliattigrad** di 600 mila veicoli (tra autovetture e veicoli industriali) e l'impiego di 60 mila dipendenti. Da questa linea produttiva uscirà una versione sovietica della Fiat 124 la **Ziguli**, destinata ad assumere un ruolo importante nella storia della motorizzazione russa.



1966 Firma del contratto a Togliattigrad

Si riconoscono: a sinistra Aleksej Kossighin, Primo Ministro sovietico; a destra Vittorio Valletta, A.D. della Fiat; alle sue spalle, in piedi, Gianni Agnelli.

Una funzione rilevante in questa specifica transazione è esercitata da un'altra azienda di trading italiana attiva sul mercato russo la **Commissaria Internazionale (Commissint)**. Si tratta di una iniziativa costituita per la gestione di operazioni di *clearings* (compensazioni) negli anni cinquanta e gestita con successo da un brillante trader, **Giulio Pugliese**. Pugliese approda alla Commissaria Internazionale dopo aver ricoperto posizioni di rilievo in Fiat; tra i suoi compiti figura l'utilizzo della trading company anche a supporto dell'azienda automobilistica italiana: la vendita di auto è compensata dalla collocazione di semi di girasole, torba, aeromobili, eccetera.

L'operatività di Pugliese si amplia nel tempo e ottiene risultati importanti in **Cina** dove realizza una storica esportazione di autocarri refrigerati regolata con importazioni di carne di maiale.

Tra le altre figure d'**imprenditori** commerciali ascrivibili alla compagine del Grande Trading ricordiamo infine anche **Alberto Levi**, attivo soprattutto in Urss e specializzato nel mercato del cotone, **Giulio Tamaro**, attivo nel commercio collegato al settore tessile e **Jack Clerici**, specializzato soprattutto negli approvvigionamenti di carbone.

### *Fine del Grande Trading*

**Il Grande Trading appartiene al passato.** Rappresenta un capitolo chiuso della storia economica italiana del dopoguerra. Si tratta, infatti, di un'esperienza maturata in una congiuntura particolare, radicalmente diversa dall'attuale. Il Grande Trading nasce e si sviluppa quando le giovani aziende italiane si affacciavano per la prima volta nei mercati internazionali e quando il commercio estero si doveva misurare con barriere, ostacoli normativi, regole non omogenee di governo dell'economia. Oggi questo scenario non esiste più e le modificazioni intervenute hanno comportato una progressiva erosione di quello spazio operativo in cui l'attività specializzata di intermediazione commerciale trovava una sua ragion d'essere.

# e-Storia

La **globalizzazione** ha integrato l'economia mondiale collocandola in modo uniforme sotto la legge del mercato. Al contempo le **aziende hanno accresciuto internamente le proprie competenze commerciali** e sono ora in grado di presidiare direttamente le funzioni che prima erano delegate agli esperti di trading. A tutto ciò va aggiunta la rivoluzione tecnologica rappresentata da **internet** che ha rivoluzionato nei tempi e nei modi le forme di conseguimento delle informazioni ed ha annullato ogni distanza tra produttori e consumatori. L'intermediazione commerciale appare così una delle numerose vittime di quel **"dominio della tecnica"** che fa guadagnare efficienza ma che si accompagna a una preoccupante marginalizzazione del **"fattore umano"**.

## Bibliografia

Dante Ferrari *Il Grande Trading Italiano. Storie di operatori con l'estero* Milano 1998;

Luigi De Rosa *Lo sviluppo economico dell'Italia dal dopoguerra ad oggi* Bari 2007;

Collana Storica della Banca d'Italia *Il commercio estero italiano 1862-1950* Bari 2012;

Filippo Sbrana *Guido Carli da banchiere a governatore. Economia, relazioni internazionali, commercio estero (1952-1960)* Napoli 2013;

AAVV *Politica ed economia nelle relazioni internazionali dell'Italia del secondo dopoguerra. Studi in onore di Sergio Angelini* Studium 2002

---

## STORIA E NARRAZIONI

L'epoca della Ricostruzione e dello sviluppo economico italiano sono state oggetto di molte opere artistiche. Di seguito proponiamo un saggio ed un film. In entrambi i casi emerge, almeno in parte, il clima di quel periodo caratterizzato da processi di sviluppo e da sorde lotte di potere.

Un documento	Un film
<p><i>Mattioli e Cuccia</i> di Sandro Germi Giulio Einaudi Editore, 2011</p>	<p><i>Il caso Mattei</i> di <b>Francesco Rosi</b>. Con Gian Maria Volonté, Peter Baldwin, Luigi Squarzina, Renato Romano. Drammatico, durata 118 min. Italia 1972 E' possibile anche trovare alcune scene tratte da questo film su <a href="http://www.youtube.com/watch?v=11f27ZwQb4w">http://www.youtube.com/watch?v=11f27ZwQb4w</a> Durata min. 9:58</p>
<p>Raffaele Mattioli ed Enrico Cuccia i due banchieri italiani più rappresentativi del Novecento. Entrambi progressisti ma con sensibilità diverse. Lavorarono insieme nella Banca Commerciale Italiana e crearono Mediobanca affidata a Cuccia e destinata a sostenere lo sviluppo delle imprese italiane. Quando Cuccia iniziò la trasformazione di Mediobanca in "banca d'affari" con l'assunzione di eccessive partecipazioni nei maggiori gruppi industriali italiani, nacque una "querelle" fra i due fondatori.</p>	<p><i>Il caso Mattei</i> è un thriller politico alla ricerca dei nessi segreti e nascosti del potere. Ci racconta la storia di Enrico Mattei, deciso a rendere l'Italia più autonoma nel campo energetico contro gli interessi delle compagnie petrolifere americane e dei loro sodali.</p>

Stefano Zappa

Anno IV - numero 2 - Giugno 2014

Pagina 25 di 39