



FEDERAZIONE NAZIONALE
IMPRESE ELETTROTECNICHE
ED ELETTRONICHE



CONFINDUSTRIA

DAL 1945 IL VALORE DELL'INNOVAZIONE

SESSANT'ANNI DI ASSOCIAZIONISMO IMPRENDITORIALE ANIE E LA TRASFORMAZIONE DELL'ITALIA INDUSTRIALE

Fabio Lavista

60
60 ANNI INSIEME

Credits

Milano, giugno 2007

Progetto grafico:

Conte Oggioni & Partners

Via V. Monti, 11

20123 Milano

tel. +39.02.436955

fax +39.02.43993347

www.conteoggionipartners.it

info@conteoggionipartners.it

Stampa:

Graphiti

Viale della Repubblica, 2

20010 Cornaredo (Mi)

tel. 02.93565179

www.graphiti.it

info@graphiti.it

Vol. 3° della collana “Celebrazioni” pubblicata a cura del Centro di Ricerca sull’Imprenditorialità e gli Imprenditori (EntEr) dell’Università Bocconi

Indice

7	Prefazione di Guidalberto Guidi
8	Prefazione di Ferruccio de Bortoli
15	Introduzione
19	<u>Parte I - La Ricostruzione</u>
21	Una nuova associazione
21	La costituzione di ANIE nell'ambito della rinascita associativa del dopoguerra
27	Condizioni del settore elettrotecnico dopo la seconda guerra mondiale
32	Prima strutturazione organizzativa
36	Le aree di intervento
36	Prime necessità
42	Il piano Marshall e l'integrazione europea dell'economia italiana
52	Le aziende elettrotecniche e gli aiuti internazionali
57	Non solo rappresentanza politica: il problema tecnico
57	Unificazione e normazione
60	La nascita di IMQ e il progetto "Marchio collettivo ANIE"
75	<u>Parte II - Dal miracolo economico alla crisi degli anni '70</u>
77	Variazioni del perimetro associativo
77	Il boom economico e lo sviluppo del settore dei beni di consumo durevoli: gli elettrodomestici
88	La nazionalizzazione dell'industria elettrica
96	Cambiamenti del mercato e azione normativa
96	Le prime direttive europee
102	Standardizzazione di un mercato "protetto"
107	Anni di trasformazioni, crisi e ristrutturazioni
107	L'elettronica professionale e di consumo
120	Difficoltà economiche e ripensamento del sistema Confederale

143 Parte III - Trasformazioni strutturali e modifiche organizzative

145 Gli anni Ottanta

145 “Avanti piano, quasi fermi”

150 Internazionalizzazione e apertura dei mercati

156 Federazione ANIE

156 Un nuovo statuto per Confindustria: la riforma Mazzoleni

163 La Commissione rapporti interni ANIE

171 La federazione nazionale di categoria

188 Conclusione

192 Bibliografia

202 Ringraziamenti

203 Elenco abbreviazioni archivistiche

204 1945-2007: Presidenti e Direttori generali ANIE

Prefazione di Guidalberto Guidi

In occasione del sessantennio della federazione che abbiamo festeggiato il 23 novembre 2005 al Teatro Dal Verme alla presenza del Presidente confederale e di molti soci abbiamo pensato di avviare anche una riflessione sulla storia di ANIE che ne illustrasse i vari passaggi attraverso un esame dello sviluppo dell'industria italiana nel dopoguerra di cui ANIE è stata, con modalità diverse nei diversi periodi, protagonista.

Di qui l'idea di affidare a ENTER, centro dell'Università Bocconi che nella sua pur recente storia si è specializzato nella realizzazione di volumi rievocativi di importanti protagonisti del mondo industriale italiano, compiendo una felice sintesi tra competenze di storia economica e di economia industriale.

Il lavoro che ne è risultato, frutto sia di attenta lettura di documenti che di colloqui con numerosi protagonisti della storia di ANIE, merita una riflessione che, partendo dalla storia, si proietti nel futuro della nostra economia. Quali sono le condizioni che possono consentire una ripresa di settori così importanti della economia italiana quali quelli rappresentati da ANIE che fino al 2000 sono cresciuti più dell'insieme dell'industria e da tale data hanno segnato un vistoso arretramento, solo attenuato dalla ripresa del 2006?

Il rilancio di una nuova stagione di crescita dell'economia italiana, supportata da un'industria manifatturiera ridotta nelle dimensioni occupazionali per effetto della globalizzazione e della terziarizzazione, ma rafforzata nel livello di produttività e competitività e forte di risorse umane e imprenditoriali di eccellenza, è certamente nell'interesse di ANIE, ma anche di tutto il Paese.

Consegniamo dunque questo volume agli studiosi di storia economica e di economia industriale, ma auspicando anche che il dibattito si allarghi a coloro che hanno in mano le leve dello sviluppo industriale italiano con i quali siamo pronti a confrontarci e collaborare

Guidalberti Guidi
Presidente Federazione ANIE

Prefazione di Ferruccio de Bortoli

Come doveva sentirsi il primo presidente di ANIE, Piero Anfossi, predecessore di Guidalberto Guidi, il 29 ottobre del 1945, quando la nuova associazione venne fondata? Orgoglioso? Sì perché gli iscritti dai 18 iniziali erano già un centinaio. Fiducioso? Sì, perché nonostante macerie e miseria, lo spirito d'intrapresa e la voglia di lavorare erano palpabili nel clima convulso del primissimo Dopoguerra. Consapevole? Sì, perché le distruzioni belliche non avevano del tutto cancellato né il tessuto di imprese meccaniche ed elettrotecniche né i saperi di tecnici e maestranze. L'orizzonte era finalmente libero e nessun traguardo poteva considerarsi irraggiungibile. Il miracolo economico era alle porte anche se nessuno lo aveva ancora previsto.

Nel parlare della storia dei sessant'anni di ANIE, scritta da Fabio Lavista, siamo sicuri di poter dire che orgoglio, fiducia e consapevolezza nelle proprie possibilità, rimangono qualità intatte, e addirittura irrobustite negli anni, di una grande associazione d'impresa ormai protagonista del mercato globale. Il codice genetico è questo; la mappa del dna imprenditoriale è inconfondibile. Se vogliamo è il primo marchio di qualità, la prima certificazione.

Dalle difficoltà per la ricostruzione del nostro Paese alle battaglie in ambito Ue per la standardizzazione tecnica e ai sistemi di qualità. La trasformazione dell'industria italiana, una vera e propria rivoluzione in poco più di mezzo secolo, è straordinaria e Fabio Lavista l'analizza compiutamente evidenziandone i punti critici che hanno cambiato volto all'Italia. Una doppia lettura. Da una parte un comparto industriale che cresce, dall'altra un Paese che si sviluppa in un groviglio all'apparenza inestricabile di contraddizioni. In primo luogo la mancanza di cultura e politica industriale, ma anche l'enorme peso della burocrazia, a tratti soffocante, e che – nonostante tutte le promesse – frena ancora l'attività e la crescita dimensionale delle aziende. E un diffuso pregiudizio antindustriale sia di matrice marxista, sia di impronta cattolica, certo più attenuata ma non assente.

Come antidoto alla burocrazia le imprese hanno potuto contare sull'associazionismo, che ha saputo cambiare pelle ogni volta che le nuove esigenze lo richiedevano. Nel Dopoguerra, per

esempio, ANIE ha trattato con il Governo i criteri per la distribuzione delle materie prime, come il piombo per gli alimentatori o le pile. Anche se poi per molti mesi – denunciarono gli industriali – l'accordo rimase lettera morta costringendo gli imprenditori “ad alimentarsi unicamente dalla non mai abbastanza deprecata (o provvidenziale?) borsa nera”. Parole forti, quelle usate allora dal presidente Anfossi, ma che testimoniano le gravi difficoltà in cui erano costrette a operare le imprese e il ruolo, insostituibile, svolto dall'associazione di categoria.

La missione di ANIE, come testimonia il libro di Lavista, non si è limitata a una sia pure indispensabile azione di *lobbying* e di difesa degli interessi di settore, ma ha dovuto – forse più di altre associazioni – impegnarsi in prima linea nella definizione di standard tecnici e di certificazione sempre più evoluti e affinati. Questo spiega il particolare doppio volto di ANIE: associazione moderna di imprese ma anche presidio tecnologico e normativo; soggetto politico-sindacale ma anche luogo di sintesi di sistemi e brevetti.

Un impegno complesso e articolato, manifestatosi in modo più evidente nel momento in cui si è trattato di aprire l'Italia alla concorrenza internazionale (che avrebbe portato alla crisi settori arretrati o troppo protetti e aziende che non erano state in grado di innovare per tempo prodotti e processi) e di definire standard per il mercato europeo. Anche in quella occasione le industrie del settore hanno potuto contare su un nuovo ruolo dell'associazione che ha partecipato alle trattative senza avere, spesso, alle spalle l'appoggio del Governo o il concreto aiuto delle burocrazie nazionali di Paesi più forti e organizzati. Una situazione che continua ancora oggi, con l'Italia che è sempre più sottorappresentata negli organismi internazionali – come ha spesso documentato Il Sole-24 Ore – soprattutto là dove si decide il futuro dell'industria. E proprio in situazioni come queste il ruolo delle associazioni industriali è ancora più importante e prezioso.

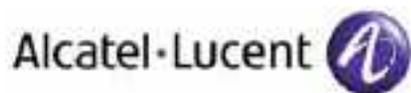
Non bisogna dimenticare, infine, che leggere la storia di ANIE permette di ripercorrere anche una buona parte delle tappe più significative del miracolo economico degli anni Cinquanta e Sessanta - quando l'Italia ha saputo conquistarsi una posizione forte (tutt'ora

molto forte) nella produzione mondiale di elettrodomestici – e dei successi attuali del *made in Italy*, dove le capacità tecnologiche hanno saputo coniugarsi efficacemente con la genialità dei più famosi designer. E non si può non notare, nel concludere la presentazione di questo bel lavoro storico che dovrebbe appassionare anche i non specialisti, come la comunità professionale di ANIE abbia posto negli anni all'attenzione del mondo economico e della società, le principali tematiche dell'internazionalizzazione e della globalizzazione. Interrogativi sollevati per tempo, qualche volta forse prematuramente. Come il grado di penetrazione delle multinazionali e la necessità di delocalizzare alcune produzioni. O l'importanza strategica della dimensione aziendale necessaria anche per rispondere alle sfide sempre più decisive dell'innovazione e della ricerca; la straordinaria carta competitiva rappresentata dal marchio e dal *design* e, infine, la consapevolezza che nei mercati del futuro si vince con la qualità del prodotto, la sua originalità e riconoscibilità e un servizio ritagliato sulle esigenze del singolo acquirente, *business* o *consumer*. Industria più servizio su misura del cliente. Il vero *made in Italy* in fondo è questo.

P.S. Non ultima appare, nelle pagine finali, la questione della progressiva internazionalizzazione della domanda di rappresentanza. Un tema cruciale non soltanto per il mondo associativo industriale e non privo di istanze centrifughe. L'ANIE saprà affrontare e crediamo vincere anche questa inedita sfida. E' già successo.

Ferruccio de Bortoli
Direttore Il Sole 24 Ore

Hanno contribuito alla celebrazione del sessantennale di ANIE e alla realizzazione del volume

The logo for ABB, consisting of the letters 'ABB' in a bold, red, sans-serif font.The logo for PRYSMIAN, featuring a stylized graphic of three horizontal lines on the left and the word 'PRYSMIAN' in a bold, black, sans-serif font. Below it, the text 'CABLES & SYSTEMS' is written in a smaller, red, sans-serif font.The logo for Alcatel-Lucent, featuring the text 'Alcatel-Lucent' in a black, sans-serif font next to a blue circular icon containing a white stylized 'A'.The logo for SIEMENS, consisting of the word 'SIEMENS' in a bold, black, sans-serif font.The logo for MAGNETI MARELLI, featuring the words 'MAGNETI' and 'MARELLI' stacked vertically in a bold, blue, sans-serif font.The logo for Sirti, featuring a stylized blue graphic of three lines forming a corner on the left and the word 'Sirti' in a blue, sans-serif font.The logo for Palazzoll, featuring a stylized graphic of three vertical lines on the left and the word 'Palazzoll' in a bold, blue, sans-serif font.

Un particolare ringraziamento per il sostegno accordato alla celebrazione del sessantennale ANIE a

DUCATI ENERGIA

ERICSSON

LEUCI

SALVI



La vera qualità non ammette errori.

Anche se la perfezione non esiste, molte aziende la cercano insieme a noi. Per questo chiedono a IMQ di verificare e certificare i loro prodotti e i loro sistemi di gestione e di controllare gli impianti, il rispetto dei principi di efficienza energetica e la qualità degli ambienti di lavoro.

IMQ, via Quintiliano 43 - 20138 Milano - tel. 0250731 - info@imq.it - www.imq.it

IMQ è lo Istituto Italiano di prove e certificazioni per la sicurezza e la qualità di prodotti e impianti. IMQ è accreditato dai 5 Istituti quali enti di certificazione di prodotto e di sistemi di gestione aziendali. Dal 2008 come laboratorio di prove (per i controdotti) e dal 2011 come centro tecnico (Centro 21).

Certificazione di prodotti (elettrici, elettronici, gas, agroalimentare)

Marchi di sicurezza e di prestazione (IMQ, IMQCSV, IMQCOG, IMQ Performance, IMQ Quality, IMQFood).

Marchi di sicurezza europei (EAR, ENEC, Keymark, OCA-EMQ).

Directive europee: prove e certificazioni CE

IMQ è organismo notificato per le direttive Ascensori, ATEX, BT, CPD, Dispositivi medici, DII, EMC, Gas, Giocattoli, Macchine, Fertilizzanti azotati, RTTE.

Certificazione sistemi di gestione aziendali

In conformità con le principali norme di riferimento, in particolare: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 13485, ISO/IEC 27001, ISO 22000, HACCP.

Verifiche su impianti (elettrici, ascensori, sistemi di sicurezza) ed immobili

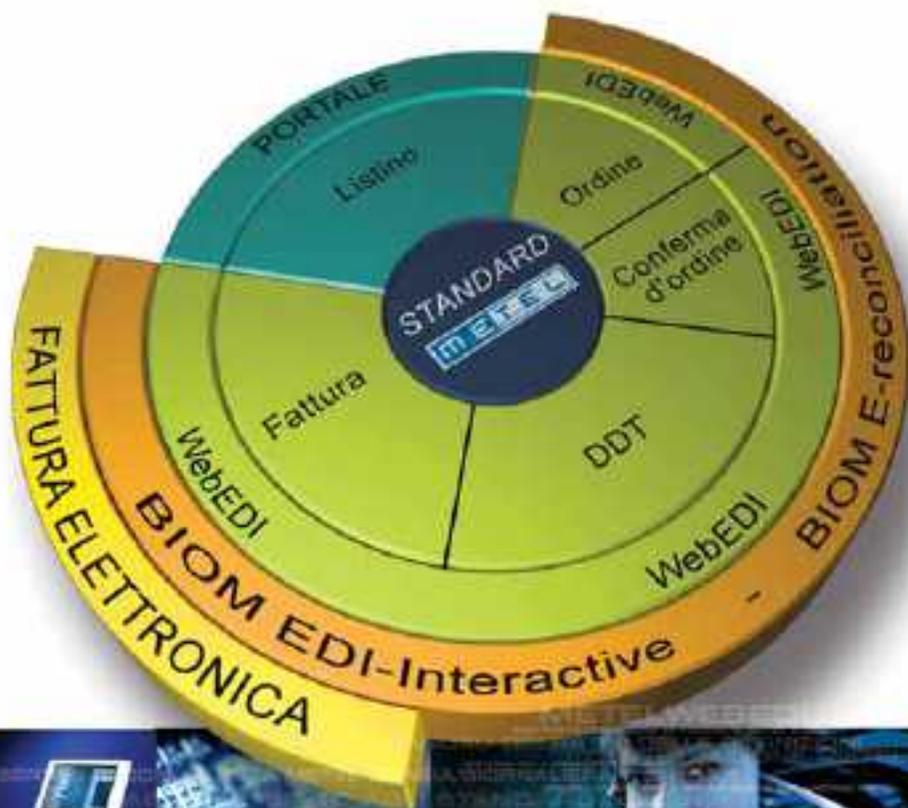
Testing

Prove di sicurezza, di prestazione, di affidabilità, prove climatiche e meccaniche, rumore EMC, termostati intelligenti.

Assistenza all'esportazione

Elenco marchi europei e internazionali, verifiche di compliance, assistenza doganale/commerciale.





Agenzia idee e Soluzioni - www.idealabgroup.it



NUOVE SOLUZIONI PER IL TUO BUSINESS

Metel offre soluzioni complete ed integrate per la gestione dei documenti amministrativi e fiscali

Ogni attività che Metel propone ha come obiettivo quello di creare valore e vantaggi concreti per le aziende che usufruiscono dei suoi servizi.

CONTATTI:
metel@metel.it - www.metel.it
tel. +39 02 34536118 - fax +39 02 34934145
Via Gattamelata, 34 - 20149 Milano - Italia

METEL

standard di settore

Introduzione

Quella che viene presentata nelle pagine seguenti è la ricostruzione dei primi sessant'anni di attività della Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche (ANIE), un'associazione di categoria sorta nell'immediato Dopoguerra, sull'onda della rinascita associativa di quegli anni e che fin dai suoi albori è entrata a far parte del sistema confindustriale.

Essendo questa la storia di un'associazione di categoria, non può necessariamente non essere anche la storia del settore rappresentato, del quale l'associazione è a un tempo l'espressione e, più o meno felicemente, l'interprete delle esigenze. Come si vedrà nel corso della ricostruzione, l'associazione non è stata infatti solo un tramite per veicolare le istanze provenienti dai suoi associati, ma anche un mezzo di strutturazione del settore stesso avendo svolto e svolgendo un ruolo molto importante nel campo della normazione e della unificazione tecnica e, quando ha potuto, anche di indirizzo, influenzando direttamente le scelte di politica industriale dell'autorità pubblica.

Allo stesso modo, la storia di ANIE, essendo questa entrata a far parte fin dai suoi primi anni di vita nel sistema confederale, non può non essere anche una storia del sistema stesso in quanto le vicende dell'associazione hanno ovviamente risentito delle contraddizioni e delle trasformazioni dei meccanismi di rappresentanza nel loro complesso.

Proprio per sottolineare questa duplice linea di lettura del percorso associativo si è cercato di non limitare la ricostruzione a un racconto cronologico della vita dell'associazione. Si è deciso quindi di centrare l'attenzione su quei momenti temporali che meglio permettevano di mettere in relazione i passaggi nodali dell'evoluzione organizzativa di ANIE e delle politiche da quest'ultima perseguite con le trasformazioni del settore elettrotecnico, e quindi con i cambiamenti del perimetro associativo, con il modificarsi del peso relativo dei vari settori all'interno dell'associazione e delle scelte che per questa via si determinavano. Allo stesso tempo si è cercato di legare la storia di ANIE alle modificazioni che hanno caratterizzato nei medesimi anni la vita di Confindustria, nella convinzione che la storia di un'associazione di categoria non possa essere ridotta a una

semplice cronaca della trasformazione dei settori da questa rappresentata, come se la sua struttura e la sua azione fossero deterministicamente derivate da questi e le sue dinamiche organizzative interne non avessero rilevanza.

Si è pertanto scelto di focalizzare l'attenzione su tre fasi che hanno segnato altrettante cesure nella vicenda storica di ANIE.

Innanzitutto il periodo della Ricostruzione, quello che vide la costituzione dell'associazione e durante il quale essa esercitò un ruolo determinante nei processi di riconversione e ristrutturazione post bellica, in virtù della autorevolezza che essa fu in grado di affermare sul piano tecnico, ma anche grazie alle pressioni politiche che essa riuscì a esercitare, sia per le capacità della sua dirigenza e la rete di relazioni che essa costruì, sia per il peso che il settore rivestiva in quel frangente e, più in generale, per la consonanza di vedute esistente in quegli anni tra gli organismi di rappresentanza imprenditoriale e i coevi governi centristi.

La fase successiva è quella che cominciò negli anni '60, dopo la fine del miracolo economico, e che si protrasse per tutti gli anni '70, quando dopo una forte trasformazione e crescita del perimetro associativo di ANIE, eredità dello stesso boom economico, si aprì un periodo di profonda crisi dell'intero settore, sia per via della difficile congiuntura internazionale, sia per l'acuirsi a livello locale dello scontro sociale, sia, infine, per la mancanza, specie nei settori a più elevato contenuto tecnologico, di adeguate politiche industriali di sostegno e di sviluppo. Una crisi economica che fu anche una crisi della rappresentanza, che ebbe conseguenze rilevanti sul sistema confederale, almeno a livello di dibattito interno, sia al centro, sia alla periferia.

L'ultima fase considerata inizia con gli anni '80 durante i quali si assistette a una lenta e difficile fuoriuscita dalla crisi, in una situazione complicata dall'acuirsi della concorrenza internazionale, dalla crescita dell'investimento estero in Italia, dalla progressiva integrazione dei mercati e dalle crescenti difficoltà incontrate dalle imprese nazionali nel farvi fronte, soprattutto per via delle loro ridotte dimensioni in settori che vedevano

l'affermarsi di colossi multinazionali. Situazione che non mancò di avere ripercussioni anche sull'associazione che fu portata a rivedere la sua strategia di rappresentanza e a mettere in atto una profonda trasformazione organizzativa, attraverso il passaggio da semplice associazione di categoria aderente a Confindustria a quello di federazione nazionale di settore.

Sono quelle richiamate qui brevemente trasformazioni che, come si cercherà di mettere in evidenza in chiusura di questo saggio, hanno ancora oggi conseguenze profonde sull'attività dell'associazione e che, in un certo qual modo, non hanno trovato ancora risposte definitive, nel contesto di un mercato in cui la globalizzazione e la progressiva ricollocazione dei centri decisionali e di governo dell'economia impongono una continua ridefinizione in termini organizzativi delle associazioni di categoria e, più in generale, un ripensamento dei meccanismi di rappresentanza, per via dei forti effetti centrifughi che da esse derivano.

Parte I - La Ricostruzione



FEDERAZIONE NAZIONALE
IMPRESE ELETTROTECNICHE
ED ELETTRONICHE



CONFINDUSTRIA

DAL 1945 IL VALORE DELL'INNOVAZIONE



Una nuova associazione

La costituzione di ANIE nell'ambito della rinascita associativa del dopoguerra

“Elemento di fusione fra gli industriali associati i quali devono trovare in essa lo strumento per far conoscere i loro problemi tecnici ed economici nel nostro paese e all'estero”, con queste parole veniva presentato ai lettori nel gennaio del 1948 il primo numero della rivista “*Industria Italiana Elettrotecnica*”¹, il periodico pensato per sostituire un preesistente bollettino mensile in qualità di organo ufficiale dell'Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche. Non molto dissimili erano d'altro canto gli obiettivi con cui era stata creata la stessa associazione circa due anni e mezzo prima, il 29 agosto 1945.

Quello che aveva spinto diciotto aziende del settore elettrotecnico² a dare vita a Milano a un proprio organismo di rappresentanza era stata infatti la volontà “di tutelare in ogni campo gli interessi di carattere generale e collettivo delle imprese associate; di collaborare e contribuire con ogni mezzo allo studio e alla risoluzione di problemi concernenti l'industria elettrotecnica; di promuovere e favorire accordi di interesse comune fra le associate o fra di esse e altri enti”³.

La neonata associazione si riproponeva in altre parole di riprendere quel lavoro di rappresentanza degli interessi economici e politici del mondo industriale che il precipitare degli eventi bellici aveva prima interrotto e poi radicalmente trasformato, riportandolo in un certo senso alla sua vocazione originaria.

1 *Presentazione*, in “*Industria Italiana Elettrotecnica*”, a. 1 (1948), n. 1, p. 3.

2 Davanti al notaio Mario Ronchetti di Milano, il 29 agosto 1945, si presentarono per costituire l'Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche: Piero Anfossi, amministratore delegato delle Industrie Elettriche di Legnano, Pier Luigi Cinti, in rappresentanza delle Officine Trasformatori Elettrici di Bergamo, Francesco Scotti, amministratore e direttore della Scotti Brioschi e C. di Milano, Carlo Barracchia, direttore della Compagnia Generale di Elettricità di Milano, Giorgio Magrini, vice direttore commerciale della Ducati di Milano, Enrico Ferrari e Italo Castelli, in rappresentanza della Siemens di Milano, Ugo Pollice, titolare della Ing. Ugo Pollice di Milano, Augusto Schmid, direttore generale della Adda Officine Elettrotecniche e Meccaniche di Lodi, Leonardo Brasca, commissario della Fabbrica Italiana Magneti Marelli di Milano, Giacomo Rando,

Una nuova associazione

Il 13 giugno 1944 infatti, dopo la liberazione di Roma, l'Allied Military Government per mezzo di un provvedimento specifico, recepito dalla legislazione italiana qualche mese dopo con il DL luogotenenziale numero 369 del 23 novembre 1944, aveva sciolto tutte le preesistenti organizzazioni dei lavoratori e dei datori di lavoro.

Negli stessi mesi che intercorsero tra i due provvedimenti - quello del governo alleato e il decreto luogotenenziale - a Roma furono avviate delle consultazioni tra alcuni imprenditori italiani, con il fine di ridare vita su nuove basi alla Confederazione Generale dell'Industria Italiana (Confindustria), una volta che la liberazione dell'Italia settentrionale ne avesse offerto l'occasione.

Prese avvio così un processo costituente che ebbe come prima manifestazione pubblica una assemblea tenutasi a Roma il 12 settembre 1944, a cui parteciparono i rappresentanti di 17 federazioni nazionali di categoria, di 9 associazioni regionali, di 14 associazioni provinciali e di 170 aziende che fino a quel momento avevano aderito al sistema confederale fascista, e che trovò la sua conclusione con la prima assemblea dei delegati della rinata Confindustria che si svolse, sempre a Roma, il 10 dicembre 1945⁴.

Un processo costituente che, come si accennava poco prima, portò alla ricostituzione della confederazione sulla base delle linee guida che avevano contrassegnato la Confindustria dalla sua nascita fino al primo Dopoguerra e precedentemente alla trasformazione corporativa della rappresentanza degli interessi, messa in atto dal regime fascista a partire

procuratore della Edison - Sezione Accumulatori di Milano, Mario Soldini, consigliere delegato della Tecnomasio Italiana Brown Boveri di Milano, Luigo Tommasi, direttore centrale della Ercole Marelli di Milano, Dante Farinelli, in rappresentanza della A. Croci e U. Farinelli di Milano, Carlo Roda, direttore della FACE - Fabbrica Apparecchiature Comunicazioni Elettriche di Milano, Giuseppe Bauchiero, direttore tecnico della Istrumenti di misura CGS di Milano, Ugo Alloisio, vice direttore centrale della Pirelli di Milano, Carlo Brioschi, procuratore della S. A. Monti e Martini, Antonio Strada, amministratore unico della OEC - Officina Elettrotecnica Comense di Como; cfr. Archivio ANIE, *Atto costitutivo dell'Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche - ANIE*, a rogito dott. Mario Ronchetti, (Milano), n. di rep. 17911, 29 agosto 1945, pp. 1-3.

³ *Ibidem*, p. 4.

dalla promulgazione della legge numero 536 del 3 aprile 1926 sulla disciplina giuridica dei rapporti collettivi di lavoro. Sulla base del nuovo statuto che verrà approvato nel corso del 1946, dopo un lungo processo negoziale cui prese parte tra gli altri anche Piero Anfossi, il primo presidente di ANIE⁵, la confederazione tornava infatti a essere quella libera associazione di secondo grado, unione di vari organismi territoriali e di categoria, che era stata nel suo primo decennio di vita⁶.

Senza soffermarci ora sui problemi che la nuova configurazione giuridica e organizzativa di Confindustria comporterà, soprattutto in merito all'annosa questione del "doppio inquadramento" delle aziende nelle associazioni territoriali e in quelle di categoria, bisogna sottolineare come alla ricostituzione della confederazione fece da corollario una più generale rinascita organizzativa degli interessi imprenditoriali. Questo sia al di fuori del perimetro di Confindustria, dove tra il 1946 e il 1947 nacquero la Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (Confapi), la Confederazione Generale dell'Artigianato Italiano (Confartigianato) e la Confederazione Nazionale dell'Artigianato (CNA), sia all'interno della stessa area di influenza della confederazione maggiore.

Da questa rinascita associativa non fu esente nemmeno il settore meccanico nell'ambito del quale, fin dalla metà del secondo decennio del Novecento, operava l'Associazione Nazionale fra gli Industriali Meccanici e Affini (Anima), sostituita poi, nei mesi a cavallo tra la fine del 1934 e l'inizio del 1935 dalla Federazione Nazionale Fascista degli Industriali Meccanici e

4 Sui primi passi della rinata Confindustria cfr. O. Bazzichi e R. Vommaro (a cura di), *Guida all'archivio storico della Confindustria*, Roma, Sipi, 1990.

5 Proprio nel corso della prima assemblea dell'associazione, quando fu presentata e approvata la proposta di adesione di ANIE a Confindustria, Anfossi fece presente di aver partecipato presso la Camera di Commercio di Milano ad alcune riunioni in merito alla stesura del nuovo statuto della confederazione; cfr. ANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 29 ottobre 1945*.

6 Su queste trasformazioni cfr.: V. Castronovo, *Ottant'anni di Confindustria*, Roma, Sipi, 1990; M. Maraffi, *L'organizzazione degli interessi industriali in Italia, 1870-1980*, in A. Martinelli (a cura di), *L'azione collettiva degli imprenditori italiani*, Milano, Edizioni di Comunità, 1994 e P. Angelini, *La Confindustria. Profilo storico e organizzativo*, Milano, Federlombarda, 1981.

Metallurgici.

Immediatamente dopo la fine della seconda guerra mondiale, nel maggio 1945, Anima fu ricostituita, dapprima come Associazione Industrie Metallurgiche e Meccaniche Italiane (AIMMI) e poi con il suo nome originario, con l'intento di riunire nuovamente sotto un unico organismo le industrie operanti nel settore.⁷ Tentativo che però, come accadde in altri comparti produttivi, non andò a buon fine: solo tre mesi dopo, sempre a Milano, come si è visto, verrà fondata ANIE e nel dicembre dello stesso anno verrà creata l'Unione dei Costruttori di Macchine Utensili (UCIMU)⁸. Nel breve giro di un paio di anni gli organismi rappresentativi del settore meccanico si moltiplicarono arrivando a circa una ventina; molti di questi tra l'altro decisero di non aderire al sistema confederale, creando non pochi problemi in termini di rappresentanza del settore stesso⁹.

È difficile ritrovare nelle fonti dell'epoca una esplicita spiegazione delle motivazioni alla base di queste scelte che sicuramente, almeno nell'immediato, non contribuirono a rinforzare il sistema di rappresentanza, segmentandolo e rendendo estremamente complicato giungere a una sintesi delle varie posizioni espresse dagli associati. Indubbiamente un ruolo non secondario in questi sviluppi fu giocato dalle ambizioni e dai personalismi di alcuni degli attori coinvolti, dalla possibilità offerta dal nuovo sistema di occupare posizioni di prestigio e influenza, ma un certo peso lo ebbe anche la progressiva specializzazione delle imprese e dei settori industriali, la necessità per le aziende di aderire a organismi sentiti come vicini alle proprie istanze e presso i quali fosse possibile trovare facilmente ascolto e sostegno.

Questo fu ad esempio il caso di UCIMU che fin dalla sua nascita si configurò come un

⁷ Sulla storia di Anima cfr. A. Fedeli, *La storia di Anima dal 1914 al 2004*, Milano, Anima, 2004.

⁸ Sulla nascita di UCIMU cfr. G. M. Longoni, *L'origine e l'affermazione dell'Unione dei costruttori italiani di macchine utensili (UCIMU)*. 1945-1954, in "Archivio Storico Lombardo", a. CXIX (1993), pp. 369-402.

⁹ Cfr. E. Vandone, *Come fare?*, in "Rivista di meccanica", n. 10, 29 gennaio 1951, p. 3.

sistema per selezionare tra i tanti produttori di macchine utensili italiani, quelli dediti alla creazione della “macchina utensile di qualità”, attraverso la subordinazione dell'accettazione di nuovi soci al superamento di una sorta di “prova d'arte” giudicata dal Collegio dei probiviri della stessa associazione e per mezzo dell'attribuzione di un marchio di qualità alle aziende che rispettavano determinati standard tecnici¹⁰.

Allo stesso modo fu il caso anche di un'associazione come ANIE che si poneva fini maggiormente “universalistici” e che dichiarava nel suo statuto che per l'ammissione all'associazione, previa decisione positiva del consiglio direttivo, era sufficiente che i nuovi soci ne accettassero e sottoscrivessero lo statuto¹¹. Come vedremo, anche per questa associazione alcuni anni dopo si porrà il problema di istituire un marchio proprietario in tutto e per tutto simile a quello proposto da Ucimu, ma il problema fin dall'inizio non era solo questo: le aziende elettrotecniche operavano in settori in cui i processi di unificazione e, ancor più, di normazione giocavano un ruolo importantissimo e nei quali le decisioni pubbliche nazionali e internazionali avevano ripercussioni immediate e profonde, non solo in materia di normative riguardanti la sicurezza dei prodotti posti sul mercato ma anche, e soprattutto, in merito agli sviluppi di settori strategici quali quello dell'energia elettrica, dei trasporti pubblici o delle telecomunicazioni, che rappresentavano i naturali mercati di sbocco di molti produttori elettrotecnici. Le aziende operanti in questo settore si trovavano quindi nella necessità di disporre sia di un'associazione di rappresentanza che fosse in grado

¹⁰ La macchina utensile di qualità era definita quale quella in grado di eseguire l'operazione per cui era stata costruita con “la minore discordanza dalla misura richiesta e per un periodo di tempo ragionevolmente lungo”; su questo cfr. G. M. Longoni, L'origine e l'affermazione dell'Unione dei costruttori italiani di macchine utensili (Ucimu). 1945-1954, cit., p. 373, da cui è tratta la citazione, e A. Chiesi, L'articolazione settoriale della rappresentanza. Il caso del settore chimico, in A. Martinelli (a cura di), *L'azione collettiva degli imprenditori italiani*, Milano, Edizioni di Comunità, 1994, pp. 238-239, dove, prima di affrontare il caso del settore chimico, viene effettuata una panoramica su alcune associazioni di categoria e tra queste è presente anche Ucimu.

¹¹ Cfr. AANIE, b. “Atto costitutivo e primo statuto”, *Statuto dell'Associazione Nazionale Industrie Elettrotecniche*, 11 settembre 1945, p. 8.

Una nuova associazione

di agire con competenza e immediatezza nel farsi del processo di normazione e unificazione e allo stesso tempo fosse in grado di dialogare con le istituzioni pubbliche cui era demandato il compito di regolare i mercati di riferimento. Un'associazione quindi con un discreto grado di specializzazione che fosse in grado di sostenere le istanze dei suoi associati sul piano nazionale e sullo quello internazionale.

Una riprova di quanto fosse sentita questa esigenza può forse trovarsi nel fatto che già pochi mesi dopo la fondazione della nuova associazione, alla prima assemblea generale del 29 ottobre 1945, il presidente di ANIE poteva constatare come dai 18 soci iniziali, “a seguito dell’opportuna azione [svolta] presso le altre ditte”, si fosse ormai passati a oltre un centinaio di iscritti e come l’associazione rappresentasse ormai aziende dalle quali dipendevano circa 45.000 lavoratori, operanti principalmente nei settori delle costruzioni elettromeccaniche, della fabbricazione di apparecchiature elettriche e di strumenti per la radiotrasmissione¹². Ancora, nei primi mesi dell’anno successivo i soci sarebbero saliti a 164, con 60.000 dipendenti, per quasi duplicarsi nel corso del 1947, arrivando a 303 imprese con 70.000 dipendenti¹³, giungendo dunque a rappresentare più del 66% del settore in termini di imprese e circa il 69% in termini di addetti¹⁴. Una chiara testimonianza che la scelta in favore della specializzazione trovò i favori delle aziende del settore, ma anche del fatto che fin dai primi mesi di esistenza dell’associazione si posero alla dirigenza seri problemi di ordine organizzativo.

Prima di vedere nello specifico quelle che furono le risposte che questa diede ai problemi interni e in quali campi si dispiegò l’azione di ANIE negli anni della Ricostruzione sarà però bene accennare alle condizioni in cui si venne a trovare il settore elettrotecnico al termine

¹² Cfr. AANIE, *Verbale dell’assemblea generale dei soci del 29 ottobre 1945*.

¹³ Cfr. AANIE *Relazione del Consiglio direttivo alla Assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, p. 91.

¹⁴ Al termine del 1947 la consistenza dell’intero settore era stimata in 456 imprese per un totale di 101.422 occupati; cfr. ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 115, f. 1, Siaì, *L’industria elettrotecnica italiana*, 1 dicembre 1947.

delle operazioni belliche, per meglio comprendere la natura di alcune scelte operative e organizzative che furono compiute in quegli anni.

Condizioni del settore elettrotecnico dopo la seconda guerra mondiale

Un'idea abbastanza chiara di quale fosse il quadro dell'industria elettrotecnica nazionale negli anni immediatamente successivi alla fine della seconda guerra mondiale è possibile trarla dai lavori di indagine e studio portati avanti dalla Sottocommissione Industria Alta Italia (SIAI) del Ministero dell'Industria e del Commercio, uno degli organismi creati all'indomani del conflitto con il compito di governare il caotico avvio del processo di ricostruzione economica, ai lavori del quale parteciparono molti delegati della stessa ANIE¹⁵. Tra i consulenti della Sezione elettrotecnica della SIAI figuravano infatti, oltre al già menzionato Piero Anfossi, inserito nel sotto-gruppo "Trasformatori", anche i due vice-presidenti di ANIE, Leopoldo Targiani e Giuseppe Soffietti, rispettivamente facenti parte dei sotto-gruppi "Motori e generatori" e "Apparecchi radio", così come molti dei fondatori e dei consiglieri dell'associazione¹⁶.

Come vedremo, saranno stretti i legami tra il nuovo organismo di rappresentanza degli industriali elettrotecnici e la sottocommissione ministeriale, specialmente negli anni di avvio del Piano Marshall: da un lato infatti il Ministero decise di appoggiarsi alle associazioni di

¹⁵ La Siai era una delle quattro sottocommissioni, le altre tre erano Italia Centrale, Italia Meridionale e Sicilia che componevano la Commissione Centrale Industria (CCI) del Ministero dell'Industria e del Commercio. Quest'ultima era subentrata nel febbraio del 1946 al Consiglio Industriale Alta Italia (CIAI), organismo che a sua volta era stato creato pochi mesi prima dalla Commissione Centrale Economica (CCE) del Clnai, dal Ministero dell'Industria e del Commercio e dal Commissario per il Ministero della Produzione Industriale dell'ex RSI, in accordo con il Governo Militare Alleato. Compito del Ciai e della Cci, almeno negli intenti dei loro promotori, sarebbe dovuto essere la programmazione della produzione industriale attraverso rilevamenti statistici, accertamenti di fabbisogni e ripartizioni di materie prime. Sull'operato di questi due organismi cfr. G. Maione, *Tecnocrati e Mercanti. L'industria italiana tra dirigismo e concorrenza internazionale (1945-1950)*, Milano, Sugarco Edizioni, 1986; L. Ganapini, I pianificatori liberisti, in M. Flores et al., *Gli anni della Costituente. Strategie*

categoria per affrontare il difficile processo di ripristino dell'economia, dall'altro le stesse associazioni di categoria avevano tutto l'interesse a partecipare ai lavori della sottocommissione poiché era questa a decidere in merito all'approvvigionamento delle materie prime, a provvedere alla stesura dei piani di primo aiuto e alla distribuzione degli aiuti stessi sulla base degli studi compiuti. Essa in questo modo diveniva un centro di incontro del mondo industriale e un mezzo di raccolta di un notevole quantitativo di informazioni sullo stato dei vari settori produttivi.

Proprio una delle prime relazioni stilate dalla Sezione elettrotecnica ben documenta lo stato del settore omonimo all'indomani del conflitto: la sezione inquadrava 456 aziende per lo più situate nelle tre regioni del triangolo industriale: Lombardia, Piemonte e Liguria. Nella sola Lombardia era concentrato circa il 66% delle imprese e più del 70% degli occupati, a riprova del fatto che sempre qui si trovavano anche le aziende di maggiori dimensioni, circa il 14% delle imprese si trovava poi in Piemonte e il 6% in Liguria. Poco o nulla vi era al di fuori delle tre regioni menzionate: un 4% di industrie elettrotecniche era installato nel Veneto, un 3% nell'Emilia e poi una quindicina di imprese sparse tra Toscana, Lazio e Campania¹⁷.

In generale la guerra non aveva comportato gravi danni per le industrie del settore poiché, essendo queste situate prevalentemente nell'Italia centro-settentrionale, non si erano trovate coinvolte in operazioni belliche di rilievo; si stimava che l'efficienza produttiva, prescindendo da alcuni aumenti di attrezzatura, che in alcuni casi si erano verificati anche

dei governi e delle classi sociali, Milano, Feltrinelli, 1983, pp. 77-127 e C. Daneo, *La politica economica della ricostruzione, 1945-1949*, Torino, Einaudi, 1975, pp. 72-87 e 127-140.

¹⁶ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, f. 119, *Sezione elettrotecnica - Liste consultori*.

¹⁷ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 115, f. 1, SIAI, *L'industria elettrotecnica italiana, 1 dicembre 1947*, p. 3. Sulle condizioni dell'industria elettromeccanica nel dopoguerra cfr. anche ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 115, f. 1, SIAI, *Situazione generale dell'industria elettrotecnica italiana*, 28 novembre 1946 e ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, SIAI, *Rapporto annuale sulla situazione dell'industria elettrotecnica (1947)*, 4 marzo 1948.

durante il periodo di guerra, nel maggio 1945 fosse pari al 92% di quella prebellica. Allo stesso modo, a differenza di quello che era accaduto in altri comparti industriali, non si erano posti gravi problemi di riconversione poiché, spiegava la stessa relazione, l'elettrotecnica provvedeva “ai fabbisogni civili e industriali più disparati”. Per lo più si trattava di reindirizzare produzioni che potevano andare bene sia per l'industria bellica sia per quella mirante a produzioni civili; l'unica situazione che destava qualche preoccupazione era semmai quella dei produttori di apparecchi radioelettrici, che negli anni di guerra si erano fortemente specializzati nella preparazione di apparecchi radio-professionali per le forze armate, ma la cosa sarebbe stata facilmente risolvibile introducendo produzioni non troppo dissimili, orientate però al mercato. Nemmeno il rientro nelle proprie sedi delle industrie che avevano trasferito le attrezzature in località di sfollamento, aveva richiesto “la risoluzione di problemi importanti, se pure [aveva] ritardato, in alcuni casi, per le inevitabili difficoltà di trasporto, la sistemazione di quelle ditte, alcune di notevole importanza, che si trovavano in località distanti e poco munite di mezzi di trasporto”¹⁸.

I problemi dunque non derivavano direttamente dal conflitto bensì dalla difficile situazione che la sua fine aveva determinato; quel 92% di capacità produttiva prebellica prima menzionato era infatti solo teorico in quanto vi erano enormi difficoltà per accaparrarsi le materie prime necessarie alla produzione e i semi-lavorati provenienti per lo più da altri settori, anch'essi sottoposti alle medesime ristrettezze. Mancavano in tutto o in parte rame, stagno, nickel, lamiere magnetiche, polvere di bachelite, resine dielettriche, gomma, cotone, tutte le materie base per produrre gli isolanti e, soprattutto, mancava il combustibile.

Questo impediva di approfittare delle occasioni che il processo di ricostruzione ormai alle porte offriva, “il mercato [infatti] richiedeva affannosamente alcuni prodotti, in conseguenza anche del ripreso contatto con i consumatori del centro-sud, indispensabili per

¹⁸ *Ibidem*, pp. 1-3.

la ripresa della vita civile, quali: lampadine elettriche, cavi e conduttori elettrici isolati, materiale da installazione, trasformatori per reti di distribuzione, motori elettrici di media e piccola potenza”. I grossi acquirenti, che erano poi il mercato di riferimento di molte delle aziende inquadrate nel settore, “e cioè le imprese produttrici di energia elettrica, le Ferrovie dello Stato, le aziende telefoniche di stato e quelle in concessione”, non avevano ancora approntato i loro piani di ricostruzione, ma già il mercato dava segnali di ripresa per molti dei prodotti che il comparto elettrotecnico poteva offrire¹⁹.

In effetti proprio questa era una delle caratteristiche del settore, quella di riunire in sé sotto-categorie molto differenti tra di loro, per mercati di riferimento, per tipologie e tecnologie produttive, per classi dimensionali delle imprese e quindi, elemento importante nell’ottica a cui si sta guardando alla storia del settore, per bisogni e richieste che queste rivolgevano agli organismi di rappresentanza e alle istituzioni pubbliche. La relazione divideva l’industria elettrotecnica in 21 gruppi produttivi che, si noti per inciso, erano ripresi con pochissime variazioni dalla struttura organizzativa di ANIE²⁰. Questi 21 gruppi erano per lo più composti da piccole e medie industrie. Solo 6 complessi infatti potevano essere considerati effettivamente grandi, con un numero di dipendenti compreso tra i 3.000 e i 5.000; seguivano 10 aziende con dipendenti compresi tra 1.000 e 3.000; 22 ditte con dipendenti tra i 500 e i 1.000; le restanti 321 società avevano tutte meno di 500 dipendenti e molto nutrito era il gruppo di quelle al di sotto dei 50 dipendenti.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ I gruppi produttivi erano: 1 - “Macchine e trasformatori di grande potenza”; 2 - “Materiale di trazione”; 3 - “Macchine e trasformatori di piccola e media potenza”; 4 - “Apparecchi elettrici di comando e regolazione”; 5 - “Materiale elettrico da installazione”; 6 - “Corpi illuminanti”; 7 - “Forni elettrici, caldaie elettriche, saldatrici”; 8 - “Elettrodomestici”; 9 - “Apparecchi elettrici di misura”; 10 - “Equipaggiamenti elettrici per autoveicoli, avio, ciclo, motociclo”; 11 - “Lampade elettriche”; 12 - “Valvole termoioniche”; 13 - “Apparecchi per telefonia e telegrafia”; 14 - “Apparecchi Radioriceventi”; 15 - “Condensatori ed accessori per correnti deboli”; 16 - “Apparecchi per cinematografia”; 17 - “Apparecchi elettromedicali e tubi roöntgen”; 18 - “Cavi e conduttori elettrici isolati”; 19 - “Accumulatori e pile”; 20 - “Materiale dielettrico”; 21 - “Prodotti di carbone”.

Se però si andavano ad analizzare le classi dimensionali maggiormente nel dettaglio si scopriva che queste non erano distribuite in maniera uniforme. Si poteva innanzitutto fare una macro distinzione tra alcuni gruppi, composti da poche grandi aziende, ognuna delle quali con un gran numero di occupati, che avevano come mercati di riferimento l'industria elettrica ("Macchine e trasformatori di grande potenza", una decina di aziende per un totale di 6.500 dipendenti; "Macchine e trasformatori di piccola e media potenza", 90 imprese per circa 15.000 dipendenti; "Apparecchi elettrici di comando e regolazione", 70 ditte per 8.000 dipendenti) e l'industria del trasporto pubblico ("Materiale di trazione", 7 imprese per 5.000 dipendenti), o entrambi questi settori ("Cavi e conduttori elettrici isolati", 25 aziende con circa 9.400 dipendenti), e gli altri gruppi che riunivano aziende, spesso piccole o al più medie, che avevano invece mercati di riferimento meno delimitati e soprattutto meno dipendenti dalle scelte di investimento pubbliche o dei grandi gruppi elettrici. Tra questi un posto certo di rilievo, almeno in termini di occupati, era ricoperto dai produttori di apparecchi radioriceventi, 70 imprese che occupavano circa 13.500 dipendenti, il raggruppamento più grosso di tutto il settore in termini di occupati, anche se non necessariamente per valore della produzione.

In generale l'ammontare complessivo della produzione elettrotecnica nel 1947 veniva considerato pari a 112.350 milioni di lire di cui 17.150 milioni erano diretti verso i mercati esteri. La produzione prebellica - veniva considerato come anno "normale" il 1939 - rapportata a quella del 1947, era in realtà superiore del 17%, vi era però da dire che esistevano ancora ampi margini di crescita poiché la capacità massima dell'industria elettrotecnica era stimata pari a 155.000 milioni di lire²¹. Molto sarebbe dipeso dalla disponibilità di materie prime, di mezzi finanziari e, soprattutto per quello che concerneva l'export, dalla capacità di contenere i costi di produzione.

21 ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 115, f. 1, Siai, *L'industria elettrotecnica italiana, 1 dicembre 1947*.

Prima strutturazione organizzativa

Date le caratteristiche del comparto elettrotecnico, durante le prime due assemblee generali di ANIE, che si tennero rispettivamente il 29 ottobre e il 3 dicembre 1945 nella prima sede dell'associazione in via Caradosso a Milano, si cercò innanzitutto di delinearne il quadro di funzionamento attraverso un processo di negoziazione mirante a rappresentare al meglio le varie componenti del settore²².

Come si è detto, fu eletto primo presidente dell'associazione Piero Anfossi, amministratore delegato delle Industrie Elettriche di Legnano, attorno al quale l'idea di creare un organismo di rappresentanza degli interessi degli industriali elettrotecnici era nata e si era sviluppata. Si decise poi di nominare due vice-presidenti, in maniera tale che l'ufficio di presidenza potesse garantire gli interessi sia della grande, sia della media, sia della piccola industria. Di conseguenza, poiché Piero Anfossi era un rappresentante delle medie imprese, furono eletti vicepresidenti Leopoldo Targiani, della Compagnia Generale di Elettricità di Milano, e Giuseppe Soffietti, della Watt Radio di Torino.

Allo stesso modo gli associati si premurarono di garantire un'adeguata rappresentanza territoriale, stabilendo che fossero eletti due membri aggiuntivi nel consiglio direttivo in rappresentanza rispettivamente del Piemonte e della Liguria. Inizialmente venne richiesta la stessa opzione anche per il Veneto, ma si decise poi di far cadere la proposta per via della scarsa consistenza numerica dei soci provenienti da quella regione. La distribuzione territoriale degli associati ricalcava d'altro canto quella dell'intero settore: una preminenza assoluta di quelli provenienti dalla Lombardia, cui facevano seguito quelli stabiliti in Piemonte e in Liguria e una sparuta minoranza di aziende installate nelle altre regioni d'Italia. In particolare, vi erano solo due aziende provenienti dall'Italia centro-meridionale;

²² Cfr. AANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 29 ottobre 1945* e AANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 3 dicembre 1945*.

prevedendo però futuri possibili sviluppi dell'industria elettrotecnica in queste regioni, si decise di riservarsi la possibilità di eleggere un terzo vicepresidente proprio in rappresentanza dell'industria centro-meridionale; cosa che avverrà di lì a poco con la nomina di Luigi Tommasi della Ercole Marelli²³.

Allo stesso modo era equiparabile a quella dell'intero settore elettrotecnico la distribuzione degli associati per categorie produttive, al punto che la strutturazione di ANIE non differì molto da quella che solo pochi mesi dopo verrà adottata per la Sezione Elettrotecnica della SIAI. ANIE fu suddivisa dapprima in 23 gruppi, poi portati a 25, tra i quali figuravano sostanzialmente le stesse classi produttive che si sono viste precedentemente parlando della Sottocommissione Ministeriale, con pochissime eccezioni, come ad esempio il venticinquesimo gruppo "Varie", istituito per riunire le aziende che svolgevano produzioni difficilmente inquadrabili in una categoria precisa, come era il caso gli stampatori di materie plastiche per il settore elettrotecnico che furono dapprima inseriti tra i produttori di materiali da installazione e poi spostati nel gruppo venticinquesimo²⁴.

Anche in questo caso il principio che regolò la formazione dei gruppi fu quello di cercare di rappresentare nel miglior modo le varie componenti presenti nei sotto-settori. Proprio su questo tema si aprì un dibattito durante la seconda assemblea generale di ANIE quando dalla platea si levarono alcune critiche circa lo scarso spazio lasciato alle piccole imprese in seno ai gruppi; pochi infatti erano, secondo i sostenitori di questa obiezione, i

²³ Cfr. AANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 9 maggio 1947*.

²⁴ I gruppi in cui furono suddivise le imprese associate furono: 1 - "Trasformatori"; 2 - "Generatori e motori"; 3 - "Raddrizzatori e saldatrici"; 4 - "Trazione"; 5 - "Apparecchiature Alta Tensione"; 6 - "Apparecchiature Bassa Tensione"; 7 - "Morsetterie varie"; 8 - "Materiale da installazione e tubi isolanti"; 9 - "Forni elettrici - impianti termoelettrici industriali"; 10 - "Corpi illuminanti"; 11 - "Apparecchi elettrodomestici"; 12 - "Lampadine"; 13 - "Apparecchi e trasformatori di misura"; 14 - "Apparecchi per telefonia e telegrafia con e senza fili"; 14 - "Costruttori radio e televisione"; 15 - "Ascensori e montacarichi"; 16 - "Apparecchi elettromedicali e tubi roentgen"; 17 - "Accumulatori e pile"; 18 - "Cavi e conduttori isolati"; 19 - "Materiali dielettrici"; 20 - "Prodotti di carbone"; 21 - "Apparecchi elettrici per avio, auto, moto e ciclo"; 22 - "Isolatori e pezzi stampati in materiale ceramico, vetro ecc."; 23 - "Apparecchi cinematografici"; 25 - "Varie".

rappresentanti di queste imprese che comparivano come capigruppo. La questione non era secondaria, erano proprio queste figure infatti a comporre il comitato direttivo dell'associazione, rappresentando quindi uno dei capisaldi dell'intero sistema ANIE. Fu in questo caso lo stesso Anfossi a dirimere personalmente la questione, mostrando come la situazione dipendesse dalla configurazione del settore che vedeva una preminenza della media impresa (dei 21 capigruppo nominati fino a quel momento, solo 7 appartenevano infatti a grandi imprese) e dal fatto che la piccola impresa non rappresentava se non una piccolissima minoranza della compagine associativa²⁵. In realtà, come si è visto, la piccola impresa nel settore non aveva un ruolo trascurabile, sicuramente però le aziende che rientrano in questa categoria erano quelle meno propense ad aderire all'Associazione, riconfermando così un tratto distintivo di tutto il sistema confederale che faticava a coinvolgere le imprese appartenenti alle classi dimensionali inferiori²⁶.

I gruppi fin dalla loro nascita si vennero a configurare come delle entità che godevano di una certa autonomia rispetto all'associazione. Proprio su questo punto insistette ancora Anfossi durante la prima riunione di ANIE sottolineando “la necessità che in tutti i gruppi si raggiung[esse] un numero cospicuo di adesioni perché in tale modo ogni gruppo [avrebbe potuto] affrontare efficacemente i vari problemi che lo interessa[vano] sapendo di rappresentare una maggioranza e non una frazione di quel determinato settore e ciò anche per evitare l'invasione di altre associazioni che [stavano] sorgendo o [erano] già sorte”²⁷. L'autonomia dei gruppi era da un lato una necessità imposta dalla specializzazione e dalla eterogeneità delle produzioni ma anche un sistema per non perdere posizioni nell'ambito di quella rinascita associativa interna ed esterna al sistema confederale

²⁵ Cfr. AANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 3 dicembre 1945*.

²⁶ Su questo tema cfr. i saggi contenuti in A. Martinelli (a cura di), *L'azione collettiva degli imprenditori italiani*, Milano, Edizioni di Comunità, 1994.

²⁷ AANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 29 ottobre 1945*.

di cui si è parlato in apertura.

Ultimo tassello della strutturazione organizzativa di ANIE fu proprio l'adesione a Confindustria. La proposta fu fatta dallo stesso presidente nella riunione del 29 ottobre e fu approvata all'unanimità dall'assemblea; già nel successivo incontro del 3 dicembre Anfossi poteva riferire di un suo viaggio a Roma per partecipare a una riunione preparatoria della successiva assemblea confederale del 10 dicembre, durante la quale si era stabilito che ad ANIE sarebbero spettati 22 voti e si era deciso che, in base allo statuto, l'associazione avrebbe disposto di due delegati in seno al Consiglio di Confindustria.

Le aree di intervento

Prime necessità

Come si è visto, alla ripresa delle attività economiche dopo la fine della seconda guerra mondiale l'industria elettrotecnica si trovava in discreto stato: le distruzioni erano state minime e pure scarsi si presentavano i problemi legati alla riconversione di produzioni belliche; il settore poteva vantare prospettive per il futuro che, se non erano del tutto rosee, quantomeno sembravano promettenti sul medio periodo; il mercato infatti aveva cominciato a richiedere con insistenza i suoi prodotti e si poteva a ragione sperare che la messa a punto dei piani di ripristino e sviluppo dei settori energetico e dei trasporti avrebbe ulteriormente incrementato questa richiesta; il comparto poteva inoltre disporre di un'associazione di categoria ben inserita nel mondo industriale, in quello delle istituzioni preposte alla regolazione della ricostruzione economica e con buoni contatti internazionali²⁸.

Le possibilità di sviluppo per il settore erano quindi abbastanza realistiche, ma nell'immediato queste occasioni di crescita erano strettamente vincolate alla capacità di ovviare a due pressanti problemi che le industrie elettrotecniche si trovavano di fronte: l'enorme difficoltà nel reperire le materie prime necessarie alle produzioni e la insufficiente disponibilità di mezzi finanziari che impediva, tra l'altro, l'ammodernamento degli impianti necessario per poter abbattere i costi di produzione e concorrere sui mercati internazionali che si andavano aprendo proprio in quel periodo.

Saranno questi i temi su cui si troverà a intervenire ANIE nei suoi primi anni di vita: la

²⁸ Il presidente di ANIE già durante la terza assemblea generale dei soci, quella del 12 maggio 1948, poteva annunciare all'assemblea che l'associazione era "sulla strada dei diretti contatti con le associazioni consorelle straniere" e che in particolare si erano stretti contatti con il Syndicat Général de la Construcion Electrique di Francia, per poter meglio interagire nel processo che avrebbe dovuto portare alla unione doganale italo-francese che si stava progettando in quegli anni. I rapporti con le omologhe associazioni di categoria straniere avevano infatti importanza a livello conoscitivo ma anche, e soprattutto, a livello politico. Cfr. AANIE, *Verbale dell'assemblea generale dei soci del 12 maggio 1948*.

ripartizione delle materie prime, l'apertura dei mercati e l'accesso agli aiuti internazionali erogati attraverso l'European Recovery Program (ERP).

Prima ancora che si cominciasse a parlare di Piano Marshall e di aiuti sotto forma di prestiti e possibilità di acquistare macchinari all'estero, il problema all'ordine del giorno era però la necessità di accaparrarsi le materie prime e i semilavorati speciali indispensabili per riavviare le produzioni. In merito, proprio la già menzionata Sottocommissione Industria Alta Italia fu incaricata di compiere delle indagini per conoscere quali fossero i reali bisogni dei vari comparti industriali e stilare, sulla base dei dati raccolti, dei piani di distribuzione delle materie prime messe a disposizione dalla United Nations Relief and Rehabilitation Administration (UNRRA), il primo organismo internazionale creato nel 1943 con l'intento di favorire la ricostruzione dei Paesi coinvolti nel conflitto bellico.

Come veniva spiegato in una relazione della stessa SIAI del novembre 1946, dopo aver "tenute bloccate" durante gli ultimi mesi di guerra alcune materie prime, "di preminente interesse", per rivolgerle a quegli usi che si ritenevano al momento più urgenti, "in un secondo tempo si [era] cercato di rapidamente svincolare tutto il complesso delle materie prime, per concentrare tutto lo sforzo nell'ottenimento di un aumento della produzione"²⁹. Si riteneva infatti indispensabile l'innalzamento dei livelli produttivi sia per eliminare le molte strozzature che frenavano la ripresa economica e, per questa via, sanare la piaga della disoccupazione, sia per dare un forte impulso alle esportazioni, tentando così di riequilibrare la bilancia dei pagamenti. In questo sforzo furono impegnate direttamente le varie Sezioni della SIAI in collaborazione con il Centro studi e piani tecnico-economici dell'IRI, che in quegli anni svolse funzioni di consulenza non solo per l'Istituto romano, ma

²⁹ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 115, f.1 SIAI, *Situazione generale dell'industria elettrotecnica italiana*, 28 novembre 1946, p. 3.

³⁰ Sul ruolo dell'IRI nella redazione dei piani di approvvigionamento cfr. F. Ricciardi, *Il "management" del "governo della scarsità". L'IRI e i piani di ricostruzione economica (1943-1947)*, in "Studi storici", a. 46 (2005), n. 1, pp. 127-154.

anche per il Ministero dell'Industria e del Commercio³⁰.

Ovviamente nel lavoro delle Sezioni furono coinvolte anche le associazioni di categoria dei vari settori industriali che si adoperarono per fornire informazioni utili a conoscere lo stato in cui versavano i vari comparti di riferimento e per decidere poi come ripartire le materie prime e i semilavorati ottenuti. Nonostante questi necessari contatti e il ruolo di consulenti tecnici che molti dei rappresentanti delle associazioni di categoria erano chiamati a ricoprire gran parte del mondo industriale non vedeva però con favore questi tentativi di programmare la ricostruzione industriale del paese, visti spesso come una indebita ingerenza dello Stato nei fatti economici. Chiaramente si espresse più volte contro l'operato della SIAI e degli organismi ad essa collegati la Confindustria³¹, ma la polemica riguardava anche le associazioni direttamente coinvolte nei lavori delle Sezioni della SIAI.

A queste differenze di posizione è possibile ad esempio far risalire alcune divergenze nei giudizi espressi da ANIE e da alcuni commissari della Sezione elettrotecnica sull'attività svolta in quegli anni per realizzare il cosiddetto "piano di primo aiuto", che fu definito immediatamente dopo il 25 aprile 1945, il successivo piano di "transizione", redatto negli ultimi mesi dello stesso anno, e poi il piano di approvvigionamento per l'anno 1946. Parlando proprio di quest'ultimo, la relazione della SIAI precedentemente citata, dopo aver constatato come i materiali richiesti all'UNRRA non fossero ancora arrivati per intero, sosteneva che si potesse affermare che gli aiuti "nel loro complesso, [avevano] soddisfatto le necessità dell'industria"³². Si ammetteva una certa saltuarietà negli arrivi di materie prime, "dovuta a situazioni contingenti per cui spesso [erano] mancati materiali complementari di altri già arrivati", ma lo si faceva con tutt'altro tono rispetto ad alcune aspre prese di posizione di ANIE.

³¹ L. Ganapini, *I pianificatori liberisti*, cit. e C. Daneo, *La politica economica della ricostruzione*, cit.

³² ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 115, f.1 SIAI Situazione generale dell'industria elettrotecnica italiana, 28 novembre 1946, pp. 3-4.

Nel corso dell'assemblea generale dei soci del maggio 1948 il presidente di ANIE, Piero Anfossi, lamentava ad esempio le gravi inadempienze nella distribuzione del piombo, materia prima vitale per le industrie dei cavi, dei conduttori, degli accumulatori e delle pile. Se le trattative con il ministero avevano portato “a una certa disciplina della ripartizione di tale materiale” per parecchi mesi non si era ottenuto tuttavia alcun risultato pratico poiché, sempre a detta di Anfossi, “per molte cause - alcune delle quali mi sia permesso affermarlo ancora una volta, poco attendibili - non venne realizzata quella produzione che era stata assicurata come attuabile e le nostre industrie, se non vollero chiudere i battenti, dovettero alimentarsi unicamente dalla non mai abbastanza deprecata (o provvidenziale?) borsa nera”³³.

Quasi un decennio dopo, durante l'assemblea annuale del 1956, passando in rassegna i primi dieci anni di esistenza di ANIE, si ricordava come il rifornimento di materie prime negli anni del dopoguerra, “avvenuto con la saltuarietà a tutti ben nota, attuatosi attraverso difficoltà di ogni sorta e anche senza una visione precisa delle necessità della industria e senza un programma realistico delle sue possibilità, appesantito dai continui e spesso inopportuni interventi degli organi burocratici, [era] stato ben lontano da quanto poteva desiderarsi e, forse non tanto per la scarsità dei beni importati dall'estero, quanto per le irregolarità con cui tali beni [erano] stati distribuiti”. Si ricordavano infatti con disapprovazione i ritardi nelle consegne di macchinari per via della mancanza di materie prime che, “in qualche caso giacevano accatastate per lungo tempo sulle banchine dei porti deteriorandosi”, come allo stesso modo erano rimasti “per mesi e mesi a giacere negli uffici ministeriali, centrali e periferici, i piani di ripartizione di materiali preziosi quali: rame, tungsteno, nichel-cromo, polvere di ferro, colofonia e reddite”³⁴.

Alle critiche mosse da ANIE, che mettevano in luce oggettive carenze e inefficienze del

³³ *L'assemblea generale di ANIE*, in “*Industria italiana elettrotecnica*”, a. 1 (1948), n. 5 (maggio), p. 4.

³⁴ ANIE, *Relazione del Consiglio direttivo all'assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, p. 92.

sistema di distribuzione dei primi aiuti, facevano da contraltare le accuse dei commissari della Sezione elettrotecnica che lamentavano l'esclusivo rapporto di ANIE con le istituzioni del governo centrale. In realtà, per ammissione della stessa relazione prima citata, non si poteva parlare di vere e proprie interferenze o meglio, "se si [erano] verificate delle interferenze, esse [potevano] essere state provocate dagli stessi organi ministeriali che, invece di appoggiarsi alle loro organizzazioni, si affida[vano] alla Confederazione dell'Industria e alle Associazioni di categoria". Fermo restando che la Sezione aveva sempre collaborato con ANIE, si trattava di capire per i commissari quale fosse "il pensiero degli organi ministeriali su l'utilizzazione di queste organizzazioni periferiche come organi consultivi"³⁵.

Polemiche queste che mostrano chiaramente quali fossero le tensioni insite nel processo di Ricostruzione, quali le divergenze che talvolta era dato di ritrovare all'interno di una singola istituzione, coniugate come tensioni tra centro e periferia, o che invece sorgevano tra istituzioni pubbliche e organismi di rappresentanza del mondo industriale. Tensioni che nascondevano talvolta dietro questioni pratiche quello che era il vero motivo di scontro: le modalità del processo di ricostruzione economica; se cioè, come chiedevano taluni membri della SIAI, si fosse dovuto attraverso la Commissione centrale industria e le sue sottocommissioni selezionare e programmare questo processo o se, come chiedevano molti industriali, si sarebbe dovuto lasciare fare al mercato e alle singole imprese.

Senza entrare qui nel merito di questo dibattito, che porterebbe molto lontani rispetto ai temi che si stanno trattando, bisogna tenere conto di un altro elemento: il lavoro di ANIE con la SIAI e il rapporto preferenziale che riuscì a stabilire con i ministeri economici stanno a testimoniare non solo l'intraprendenza dell'associazione ma anche la sua capacità di imporsi come punto di riferimento per quello che riguardava le questioni

³⁵ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, SIAI, *Rapporto annuale sulla situazione dell'industria elettrotecnica* (1947), 3 marzo 1948, p. 29.

tecnico-economiche. ANIE godeva di un'indiscussa autorità tecnica, che le derivava dalla sua capacità di rappresentare buona parte del settore elettrotecnico e che le permetteva di svolgere funzioni di consulenza nei confronti degli organismi ministeriali centrali e periferici, andando a interagire nel processo di distribuzione degli aiuti e ottenendo per questa via benefici per i suoi associati.

Questo ruolo verrà svolto appieno dall'associazione negli anni compresi tra il 1948 e il 1952, gli anni del Piano Marshall, ma se ne può trovare traccia già nel primo biennio postbellico. L'esempio più significativo ne è forse il cosiddetto accordo ANIE-Siderurgici, siglato nel 1946. Una delle materie prime che scarseggiavano in quegli anni, ma che era di importanza fondamentale per l'industria elettrotecnica, era infatti il lamierino magnetico; l'accordo del '46, siglato con le aziende operanti nel settore siderurgico, era volto a dare una certa stabilità ai prezzi di questo materiale e, soprattutto, a garantire una certa continuità delle forniture. I siderurgici infatti erano poco interessati alla produzione del lamierino magnetico e tendevano a orientarsi verso produzioni maggiormente redditizie; il contratto garantiva invece una produzione di lamiere magnetiche pari a 900 tonnellate mensili. I fabbisogni dell'industria italiana erano molto più elevati, si stimava infatti che si aggirassero intorno alle 24.000 tonnellate annue, ma avere la garanzia di poter disporre di circa la metà del fabbisogno a prezzi concordati, dava sicuramente una certa stabilità al mercato. Questo accordo, che fu un successo per ANIE, verrà rinnovato e rinegoziato negli anni successivi, anche dopo all'approvazione del decreto n. 405 del 19 maggio 1947, che istituì una particolare disciplina per la distribuzione dei materiali siderurgici.

Le nuove disposizioni stabilirono che le aziende siderurgiche avrebbero dovuto riservare il 60% della produzione per soddisfare le esigenze cosiddette "preferenziali"³⁶, mentre il

³⁶ Il decreto considerava esigenze "preferenziali" quelle delle Ferrovie dello Stato e in concessione, quelle della Marina mercantile, quelle dell'industria elettrica, quelle dei lavori pubblici, quelle dell'agricoltura, quelle delle industrie che producevano per l'esportazione e, più in generale, quelle delle amministrazioni militari e delle altre amministrazioni centrali dello Stato. Cfr ANIE, *Relazione del Consiglio direttivo all'assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, pp. 93-94.

restante 40% poteva essere liberamente utilizzato per gli altri bisogni civili e industriali. In considerazione del grande interesse che la distribuzione di queste materie prime rivestiva per le aziende associate, ANIE provvide molto celermente a mettersi in contatto con i competenti uffici ministeriali per la “migliore” assegnazione del materiale disponibile, riuscendo quello stesso anno a ottenere per le sue associate circa 11.000 tonnellate di lamierino magnetico, divise quasi al 50% tra quota libera e quota preferenziale³⁷.

Il piano Marshall e l'integrazione europea dell'economia italiana

I giudizi negativi espressi sul delicato problema degli approvvigionamenti traevano probabilmente origine anche da un peggioramento del quadro economico che faceva per certi versi apparire infondate le previsioni ottimistiche formulate solo qualche mese prima. Alla fine del 1947 infatti l'industria elettrotecnica si trovava nuovamente in “una situazione di disagio”, anche a seguito della stretta creditizia che era stata deliberata nel corso di quell'anno³⁸. Come sottolineava il direttore della Sezione elettrotecnica della SIAI in una relazione spedita proprio in quei mesi all'allora Ministro dell'Industria e del Commercio, Roberto Tremelloni, superate in qualche maniera le difficoltà di approvvigionamento delle materie prime, l'industria si era trovata di fronte a “una deficienza di richieste, in una attesa di ribassi, non giustificati invero da effettive ragioni tecniche”³⁹.

La situazione non era praticamente di molto mutata nel corso dei primi mesi del '48 poiché,

³⁷ *L'assemblea generale di ANIE*, in “Industria italiana elettrotecnica”, a. 1 (1948), n. 5 (maggio), p. 4.

³⁸ Tra il luglio e il novembre 1947 fu inaugurata, con l'obiettivo di tenere sotto controllo il tasso di inflazione, la cosiddetta “linea Einaudi”, che si concretizzò nell'aumento delle riserve bancarie, nell'innalzamento del tasso di sconto, che passò dal 4% al 5,5%, e nell'apprezzamento della lira nei confronti del dollaro. Sulla politica economica di quegli anni cfr. C. Daneo, *La politica economica della ricostruzione*, cit. M. Salvati, *Stato e industria nella ricostruzione. Alle origini del potere democristiano (1944/1949)*, Feltrinelli, Milano 1982 e V. Zamagni, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1981)*, Bologna, il Mulino, 1990, pp. 403-422.

a fronte della diminuzione dei prezzi di vendita che comunque si era verificata, si erano registrati aumenti dei costi per adeguamenti salariali o fiscali, che avevano avuto poi ripercussioni anche sulle esportazioni. La produzione nel corso dell'anno non avrebbe potuto, in quelle condizioni, mantenere l'andamento crescente che l'aveva caratterizzata dal 1945 in poi; al limite si sarebbero potuti ripetere i risultati ottenuti nel 1947, quando ancora permanevano grosse difficoltà di approvvigionamento.

Le prospettive di gran parte dell'industria elettrotecnica erano comunque legate ad alcuni programmi di investimento pubblici e privati che si andavano sviluppando, o che si sarebbero dovuti sviluppare negli anni successivi: il programma per i nuovi impianti elettrici, il programma di sviluppo dei trasporti interni, il programma di ricostruzione della rete telefonica e telegrafica nazionale e il programma di sostituzione delle attrezzature industriali. Di questi quattro progetti solo il primo sembrava avviato verso la realizzazione; l'ultimo, all'inizio del 1948, non aveva ancora mosso i primi passi, mentre quelli relativi ai trasporti e alle comunicazioni telefoniche si trovavano in una fase di stallo per via di scarse disponibilità finanziarie.

Molto sarebbe dipeso dunque dall'afflusso di aiuti che il programma annunciato il 5 giugno dell'anno precedente dal Segretario di Stato americano, George Marshall, avrebbe veicolato verso l'Italia. D'altro canto, faceva realisticamente notare un memorandum sui piani che il già menzionato Centro studi e piani tecnico-economici dell'IRI, diretto da Pasquale Saraceno, produsse per l'applicazione in Italia dello European Recovery Program, "la particolare struttura dell'organismo produttivo italiano e la sua situazione economica connessa al recente passato prebellico e alle condizioni determinate dalla guerra e dall'immediato Dopoguerra, [imponivano] alla sua linea generale di sviluppo nel corso del quadriennio ERP uno specifico andamento". L'esercizio 1948-1949 avrebbero ancora visto

39 ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, P. Pittaluga, *Situazione attuale dell'industria elettrotecnica*, 16 settembre 1948, p. 1.

il sistema impegnato in uno sforzo di graduale riassetto, senza significativi incrementi della attività economica; solo durante l'esercizio seguente, quello 1949-1950, si sarebbe potuto assistere alla "totale eliminazione dei fattori negativi caratteristici dell'immediata fase postbellica; e notevoli passi si [sarebbero compiuti] per l'adeguamento della struttura produttiva alle esigenze connesse alle finalità di raggiungimento di un'economia 'vitale' e di inserimento del complesso nazionale in un sistema europeo, ove le stesse condizioni di 'vitalità' [fossero] raggiunte grazie a un comune sforzo di collaborazione"⁴⁰.

In queste brevi note, che racchiudevano tra l'altro l'essenza del progetto che prese il nome di Piano Marshall, un programma di aiuti economici volto al riassetto delle economie dei paesi europei, al riequilibrio delle loro bilance dei pagamenti e alla loro integrazione economica⁴¹, stava la promessa di una ripresa industriale favorita da nuovi piani di investimento che il sostegno finanziario statunitense avrebbe reso possibili.

In particolare, per quello che riguardava l'industria elettrotecnica, era di fondamentale importanza il "Piano di costruzione dei nuovi impianti elettrici" elaborato nel corso del 1947. Questo prevedeva un progressivo incremento della producibilità annua di energia elettrica per un totale di 10.460 milioni di kWh entro il 1951, cifra che fu poi ulteriormente rivista al rialzo. In cambio di alcuni aumenti tariffari da concedere alle imprese elettriche venne infatti richiesto a queste ultime di assumere l'impegno di portare a

⁴⁰ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, *Memorandum generale sul programma italiano per gli anni 1949-1950*, sd (ma 1948).

⁴¹ Sulla genesi e gli sviluppi del piano Marshall cfr. C. S. Maier, *The Two Postwar Eras and The Conditions for stability in Twentieth-Century Western Europe*, in "The American Historical Review", a. 1981, n. 2, pp. 327-367; P. P. D'attorre., *Il piano Marshall. Politica, economia, relazioni internazionali nella ricostruzione italiana*, in "Passato e Presente", a. 1985, n.7, pp. 31-63; C. Esposito, *Il piano Marshall. Sconfitte e successi dell'amministrazione Truman in Italia*, in "Studi storici", a. 37 (1996), n. 1, pp. 69-91; C. Spagnolo, *La polemica sul 'Country Study'. Il fondo lire e la dimensione internazionale del Piano Marshall*, in "Studi storici", a. 37 (1996), n. 1, pp. 93-143 e C. Spagnolo, *La stabilizzazione incompiuta. Il piano Marshall in Italia (1947-1952)*, Roma, Carocci, 2001.

termine la costruzione di nuovi impianti idroelettrici che avrebbero dovuto portare nel 1952 a ulteriori aumenti della producibilità media annua idroelettrica di 5.830,9 milioni di kWh. Più in generale, il nuovo programma concordato tra il Ministero dei Lavori Pubblici, le aziende elettriche, quelle elettrocommerciali e le municipalizzate stabiliva che nel 1952 sarebbero dovuti risultare operativi 79 nuovi impianti idroelettrici per una producibilità di 7.931,65 milioni di kWh, 15 nuovi impianti termoelettrici per una producibilità di 1.210 milioni di kWh e 2 impianti geotermici per una producibilità di 1.850 milioni di kWh.

Il programma, che avrebbe permesso di ottenere nell'anno 1953 una producibilità pari a 33.900 milioni di kWh⁴², non sarebbe stato comunque sufficiente per coprire l'intero fabbisogno nazionale, si sarebbe anzi potuto prevedere un deficit di circa 7.000 milioni di kWh da colmare "con importazioni o mediante altre fonti di energia". Il programma quadriennale italiano ERP presumeva infatti per il 1952/1953 il raddoppio della produzione industriale del 1947; questo raddoppio, "pur non considerando una più spinta meccanizzazione da cui [sarebbe conseguita] una maggiorazione dei consumi specifici, [avrebbe dovuto] analogamente raddoppiare la richiesta di energia dell'anno 1947 [facendo] raggiungere quindi alla produzione i 41 miliardi circa di kWh". L'Italia non sarebbe stata dunque in grado di fornire energia all'estero con continuità, a differenza di quanto auspicato dal programma ERP, al più si potevano prevedere scambi di energia stagionali nel quadro "dell'auspicata collaborazione europea". In questo senso andavano anche le trattative avviate per la realizzazione di alcuni impianti idroelettrici che interessavano il territorio italiano e quello dei suoi paesi confinanti come quello del Moncenisio, dell'Hinterrhein-Val di Lei, dell'Albigna e della vallata dello Spoel o gli accordi italo-austriaci per lo studio della utilizzazione delle risorse idriche del Tirolo e della Carinzia.

Al di là delle politiche e degli accordi internazionali, quello che però contava per l'industria

⁴² Alla metà del 1948 la producibilità degli impianti italiani era di 22.900 milioni di kWh.

elettrotecnica italiana era che l'imponente piano di accrescimento della capacità energetica del paese comportava un fabbisogno di macchinario ingente: a parte due turbogeneratori, che per le loro caratteristiche sarebbe stato necessario acquistare all'estero, vi era un enorme bisogno di turbine, alternatori e trasformatori, materiale che, sottolineava ancora il programma, doveva essere "tutto costruito in Italia"⁴³.

Ma i benefici che l'industria elettrotecnica avrebbe tratto dal Piano Marshall non dipendevano solo dai progetti di sviluppo del settore elettrico; come faceva notare una nota dell'ingegner Pittaluga, direttore della Sezione elettrotecnica della Siai, pubblicata su l'"*Industria Italiana Elettrotecnica*" nel giugno del 1948, "anche i trasporti interni [erano] compresi nel programma di ricostruzione", era infatti previsto "il rifacimento dei mezzi di trasporto all'interno delle città, andati distrutti o danneggiati durante la guerra" e sarebbe inoltre venuto a completamento "quel ciclo di ricostruzione ferroviaria da noi iniziato subito dopo il 25 aprile 1945 e che [sarebbe dovuto] terminare nel 1950, per dare seguito a una ripresa ad ampia visione dell'elettrificazione della rete ferroviaria italiana".

Certo, era evidente che molti settori del comparto elettrotecnico non erano direttamente toccati da questi sviluppi, si pensi ad esempio ai produttori di apparecchi radioriceventi o di apparecchi per le telecomunicazioni o ancora ai produttori di valvole termoioniche o di lampade, ma bisognava tenere conto che comunque "indirettamente, nuova attività [sarebbe stata] data a molti gruppi produttivi dell'industria elettrotecnica dalle notevoli quantità di energia che [sarebbero state] immesse sul mercato con i programmi di nuovi impianti, energia da utilizzare in impianti industriali o per usi civili". La disponibilità di energia avrebbe cioè svolto la funzione di volano per la ripresa di tutte le attività e da questo sarebbe di conseguenza dipeso l'aumento della domanda di prodotti elettrotecnici.

⁴³ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, *Programma di costruzione dei nuovi impianti elettrici*, sd (ma seconda metà del 1948). Sui programmi energetici e, più in generale, sul piano Marshall e l'industria elettrotecnica cfr. G. Maione, *Tecnocrati e mercanti*, cit. pp. 264-280.

Era “interessante a questo riguardo notare”, concludeva Pittaluga portando un esempio forse, “che altri settori produttivi ‘programmati’ come la siderurgia [avevano] programmi di rinnovamento delle loro attrezzature produttive, sì da richiedere un contributo notevole di equipaggiamenti elettrici che [sarebbero stati] forniti dal nostro settore”⁴⁴.

Ma l’European Recovery Program e il contesto entro cui era stato pensato, l’integrazione delle economie dei paesi aderenti alla Organizzazione Europea per la Cooperazione Economica (OECE) attraverso la liberalizzazione degli scambi, avrebbe avuto su tutte le industrie elettromeccaniche anche dei risvolti diretti in quanto, si ricordava in una relazione della SIAI del 1948, gli effetti che si attendevano dall’attuazione dell’ERP erano essenzialmente due: il potenziamento del settore attraverso “l’impianto di nuovi macchinari”, che avrebbero prodotto miglioramenti nella qualità dei prodotti, aumenti della produttività e riduzioni dei costi di produzione, e l’intensificazione degli scambi commerciali tra i vari paesi partecipanti⁴⁵. Due obiettivi che, almeno per l’Italia, erano strettamente correlati. L’industria elettrotecnica italiana infatti, non avendo riportato durante la guerra distruzioni gravi ai propri impianti, si era subito trovata nel Dopoguerra nelle condizioni di poter fare fronte alle richieste di prodotti provenienti dall’estero, ma questa, alla prova dei fatti, si era dimostrata solo una fortunata occasione congiunturale. Alcune produzioni specializzate, come ad esempio gli apparecchi elettrici di misura o quelli per la cinematografia, avevano beneficiato della temporanea scomparsa della concorrenza tedesca e, più in generale, si era potuto approfittare del fatto che paesi come gli Stati Uniti, la Svezia o la Svizzera erano impegnati a chiudere numerose commesse

44 P. Pittaluga, *...e qualche considerazione sul programma elettrico dell’ERP*, in “Industria Italiana Elettrotecnica”, a. 1 (1948), n. 6 (giugno), pp. 5-6.

45 ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, SIAI, *Considerazioni sugli effetti che si attendono dall’attuazione dell’ERP sul potenziamento del settore elettrotecnico*, estratto di una relazione spedita dal presidente della Sezione elettrotecnica della Siai, G. Bauchiero, alla stessa Siai in occasione della revisione del Piano a lungo termine, sd (ma primi mesi del 1949).

pregresse. Ora che questi si riaffacciavano sui mercati da loro tradizionalmente forniti gli spazi per l'export italiano si restringevano drammaticamente. Occorreva quindi che l'industria italiana fosse in grado di “adeguatamente attrezzarsi per sostenere questa concorrenza, soprattutto decisamente avviandosi all'affinamento dei costi”, attraverso l'ammodernamento dei mezzi di produzione e delle attrezzature esistenti secondo “gli indirizzi e i risultati delle più recenti ricerche effettuate all'estero”⁴⁶.

La liberalizzazione degli scambi e il rinnovo delle attrezzature attraverso gli aiuti forniti dal piano Marshall saranno due temi sui quali ANIE avrà modo in questi anni di spendersi per sostenere gli interessi dei suoi associati. Tralasciando per il momento il secondo punto, si richiama ora l'attenzione sulla cruciale questione della liberalizzazione dei commerci, intimamente connessa con il nuovo assetto politico internazionale del dopoguerra e la volontà da parte americana di creare per questa via un mercato unico e di massa in Europa⁴⁷.

Il 30 giugno 1949 il Consiglio dell'OECE aveva approvato una proposta della European Cooperation Administration di Washington, l'amministrazione americana responsabile del funzionamento dell'ERP, in base alla quale i paesi partecipanti si sarebbero dovuti impegnare a prendere misure atte a eliminare progressivamente le restrizioni alle importazioni. In quella sede fu stabilito che le nazioni aderenti all'OECE avrebbero dovuto liberalizzare il 50% del valore delle loro importazioni dell'anno 1948 per le categorie dei prodotti alimentari, delle materie prime e dei prodotti finiti. L'Italia, che ancora non aveva approvato una nuova versione della sua tariffa doganale, risalente ormai al 1921, ottenne una deroga: avrebbe dovuto liberalizzare il 50% dei prodotti alimentari e delle materie prime entro il dicembre 1949, ma avrebbe potuto limitare la liberalizzazione dei prodotti

⁴⁶ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, SIAI, *Rapporto annuale sulla situazione dell'industria elettrotecnica (1947)*, 3 marzo 1948, pp. 20-27.

⁴⁷ Sulla questione della integrazione europea cfr. C. Spagnolo, *La stabilizzazione incompiuta*, cit., pp. 243-274.

finiti al solo 20% del valore delle importazioni del 1948, riservandosi di liberalizzare il restante 30% all'approvazione della nuova tariffa. In una successiva riunione del 31 gennaio 1950 il Consiglio dell'OECE decise poi di proseguire sulla strada della liberalizzazione, stabilendo di portare la percentuale di prodotti liberalizzati al 60% e prospettando un'ulteriore crescita di 15 punti percentuali di questa quota entro la fine dell'anno⁴⁸.

ANIE, come ricorda la relazione del Consiglio direttivo del 1956 prima citata, si premurò di “studiare a fondo il problema”, per fare in modo che questi provvedimenti avessero il minor impatto possibile sull'economia del settore, sostenendo a gran voce la proposta di dilazionamento della liberalizzazione dei prodotti finiti e sottoponendo al governo le liste di prodotti da liberalizzare. Il nocciolo della questione si spostava però sul problema della nuova tariffa doganale che fu approvata con il DPR n. 442 del 7 luglio 1950.

I problemi sollevati dalla nuova tariffa erano in realtà più d'uno: la prima versione del progetto risaliva infatti agli anni 1937-1942 ed era pertanto necessario aggiornare la classificazione e la nomenclatura delle merci per adeguarla ai progressi tecnologici realizzati nel frattempo; secondariamente, fermo restando che si passava da dazi calcolati sul peso delle merci a dazi conteggiati sul valore, bisognava tradurre i dazi iscritti nel progetto originario in percentuali di incidenza sui valori del 1947. In questo lavoro la stessa ANIE svolse un importante ruolo di consulenza dando vita, al suo interno, a una apposita Commissione di studio per gli affari doganali; il problema principale era però un altro: il nuovo dazio sul valore risultava dalla sintesi tra il dazio generale stabilito dalla nuova tariffa, quello fissato con il DPR precedentemente citato, il dazio cosiddetto convenzionato, quello cioè stabilito con accordi bilaterali o multilaterali con paesi stranieri e gli eventuali dazi temporanei. Questo stava a significare che il dazio reale veniva

⁴⁸ Cfr ANIE, *Relazione del Consiglio direttivo all'assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, pp. 137-146 e F. Fauri, *I negoziati commerciali dell'Italia dal 1947 al 1953*, in “Rivista di storia economica”, a. 1995, n. 3, pp. 331-366.

a dipendere, più che dalla nuova tariffa doganale, dal General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) siglato il 30 ottobre 1947 a Ginevra e sottoscritto anche dall'Italia durante la sua seconda sessione svoltasi a Annecy tra l'11 aprile e il 27 agosto 1949. Proprio per questo la Commissione di studio per gli affari doganali di ANIE, pur non potendo partecipare direttamente ai lavori delle varie sessioni del GATT, si premurò di offrire anche in questo caso la sua consulenza ai funzionari ministeriali che vi partecipavano, poiché il lavoro di supporto era anche un valido strumento di controllo e filtro sullo stesso processo di liberalizzazione⁴⁹.

L'associazione nel frattempo aprì un secondo fronte di pressione sul governo per quello che concerneva la questione dei dazi cosiddetti temporanei. La legge n. 993 del 24 dicembre 1949 dava infatti facoltà al governo di decidere in che forma applicare la nuova tariffa doganale; il governo cioè poteva, nei primi due anni dalla sua entrata in vigore, decidere di sospendere in tutto o in parte i dazi da questa contemplati o applicarli in misura ridotta, in relazione alla situazione dei mercati e alle esigenze degli approvvigionamenti. Il governo, sentito il parere della Commissione parlamentare incaricata di approfondire la questione della applicazione delle nuove tariffe, che le aveva giudicate eccessivamente elevate, decise in conseguenza di sospenderne l'applicazione e stabilì una generale riduzione dei dazi in linea con la politica di liberalizzazione decisa durante le sessioni del GATT⁵⁰.

ANIE, così come altre associazioni di rappresentanza e come anche la stessa Confindustria,

⁴⁹ Cfr. C. Bruno, *La nuova tariffa doganale italiana e le trattative del GATT*, in "Industria Italiana Elettrotecnica", a. 3 (1950), n.11/12 (novembre/dicembre), pp. 9-16 e ANIE, *Relazione del Consiglio direttivo all'assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, pp. 161-196.

⁵⁰ I dazi *ad valorem* previsti dalla tariffa generale in misura superiore all'11% venivano ridotti a una misura pari all'aliquota medesima aumentata della metà della differenza fra il dazio previsto nella tariffa generale e la predetta aliquota dell'11% (la riduzione avveniva cioè secondo la formula $\frac{X+11}{2}$ dove X era il dazio della tariffa generale superiore all'11% del valore). Cfr. *Ibidem*.

⁵¹ Cfr. C. Daneo, *La politica economica della ricostruzione*, cit., pp. 298-300.

nella figura del suo presidente, Angelo Costa, protestarono e cercarono di opporsi a questa decisione, senza però ottenere alcun risultato⁵¹. D'altro canto il processo di liberalizzazione si inseriva nel contesto di vincoli internazionali difficilmente eludibili, semmai, come vedremo nel prossimo paragrafo, si trattava di rinnovare gli impianti e aumentarne la produttività per concorrere su di un mercato che si andava sempre più internazionalizzando.

L'azione dell'associazione fu coronata però da alcuni successi nel suo operato in qualità di consulente, ruolo meno appariscente ma proprio per questo forse in grado di garantire risultati maggiormente tangibili; per limitarci a un solo esempio si consideri quanto accadde durante le trattative della terza sessione tariffaria del GATT di Torquay che ebbe luogo tra il 28 settembre 1950 e il 21 aprile 1951. In quell'occasione ANIE fece soggiornare per alcuni mesi un suo gruppo di esperti, guidati dallo stesso presidente Anfossi, nella città inglese con lo scopo, nelle parole della stessa associazione, di “arginare ulteriori concessioni”. Durante le trattative italo-germaniche, le più delicate per il settore elettrotecnico, “la delegazione italiana [mostrò] molta comprensione” facendo praticamente gestire la trattativa al gruppo di consulenza di ANIE. Questo entrò in contatto con un'analogo delegazione dell'associazione di categoria degli elettrotecnici tedeschi e riuscì a convincerli “ad abbandonare la loro richiesta di riduzione di ordine generale per quasi tutti i prodotti del settore, ripiegando su quelle voci di macchinario per le quali una facilitazione doganale non avrebbe dovuto disturbare troppo, secondo il punto di vista tedesco, il mercato italiano”⁵².

⁵² ANIE, *Relazione del Consiglio direttivo all'assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, p. 180.

Le aziende elettrotecniche e gli aiuti internazionali

L'European Recovery Program, della cui genesi si è prima parlato, nella pratica consisteva nella concessione di aiuti sotto due differenti forme: degli aiuti gratuiti costituiti da materie prime o semilavorati che gli Stati Uniti mettevano a disposizione del governo italiano e che poi quest'ultimo rivendeva sul mercato nazionale, destinando il ricavato a un fondo di contropartita, detto "fondo lire", utilizzabile per i bisogni della ricostruzione o per la formazione di riserve, previo accordo con il governo americano; dei prestiti alle imprese, a condizioni particolarmente favorevoli, per finanziare l'acquisto di macchinari sul mercato statunitense che non fossero reperibili su quello locale.

La macchina per l'assegnazione degli aiuti era dal punto di vista organizzativo piuttosto complessa, coinvolgeva vari ministeri, il Comitato Interministeriale per la Ricostruzione (CIR), l'Istituto Mobiliare Italiano (IMI) e la Delegazione Tecnica Italiana a Washington (DELTEC). Come nel caso degli aiuti UNRRA gli aspetti di studio, programmazione e contatto con le associazioni di categoria furono appannaggio del Ministero dell'Industria e del Commercio e dei suoi organismi periferici, nella fattispecie la Commissione Centrale Industria e di conseguenza la SIAI prima menzionata.

Anche in questo caso ANIE, valendosi degli ormai pluriennali contatti stabiliti con questi organismi, svolse un'azione sul piano internazionale per la raccolta di dati da inserire poi nelle relazioni del Ministero, in particolare "l'intervento diretto del presidente dell'associazione presso la Delegazione italiana a Parigi in sede OECE, valse ad ottenere l'inserimento di tali dati relativi al settore elettrotecnico separatamente da quelli della meccanica in generale, elaborati e presentati dalla Delegazione nel consesso internazionale"⁵³.

L'operato di ANIE non si limitò solo alla fase preparatoria, ma proseguì anche durante la

⁵³ *Ibidem*, p. 98.

pratica attuazione del piano: l'associazione si occupava infatti di impartire alle associate le disposizioni relative alle modalità per gli acquisti, seguiva le revisioni dei piani contingenti trimestrali, assisteva le associate nell'inoltro e nello svolgimento delle pratiche burocratiche relative alla richiesta di aiuti e, soprattutto, partecipava "per la tutela degli interessi del settore" ai Comitati di ripartizione delle Procurement Authorisations, che avevano il compito di autorizzare l'importazione di apparecchiature e macchinari usufruendo dei prestiti agevolati.

Il ruolo non era di secondaria importanza poiché, come si è detto, le autorizzazioni venivano concesse solo per macchinari di cui non esistevano esemplari consimili prodotti in Italia per cui, partecipare ai Comitati del Ministero dell'Industria e del Commercio, equivaleva a controllare che questo vincolo fosse realmente rispettato. Se prendiamo ad esempio in considerazione i due turbogeneratori di cui si è parlato in merito al piano di sviluppo dell'industria elettrica, che secondo gli estensori dello stesso piano si sarebbero dovuti acquistare all'estero, possiamo trovare la lettera di protesta che ANIE scrisse al Ministero perché "l'industria italiana [era] largamente in grado di poter costruire dette macchine sia dal punto di vista tecnico sia dal punto di vista economico-commerciale"⁵⁴.

In merito a queste questioni si aprì in quegli anni una polemica con il governo italiano perché la concessione di finanziamenti era stata legata esclusivamente all'acquisto di attrezzature negli Stati Uniti con il corollario, secondo ANIE, di "favorire acquisti in dollari in casi in cui vi sarebbe stata la possibilità di acquistare attrezzature in un'altra valuta o in lire, ponendo così in posizione di svantaggio le aziende produttrici nazionali e anche quei settori che non potevano trovare le attrezzature necessarie negli Stati Uniti". Il giudizio era d'altra parte condiviso anche dal direttore della Sezione elettrotecnica della Siai che, nel

⁵⁴ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, lettera di ANIE alla Direzione Generale Industria del Ministero dell'Industria e del Commercio, 14 settembre 1948; sui medesimi temi vedi anche *Assemblea generale dei soci di ANIE del 30 maggio 1950*, in "Industria Italiana Elettrotecnica", a. 3 (1950), n. 5 (maggio), pp. 7-11.

settembre del 1948, affermava che mentre si nutrivano speranze per lo sviluppo di alcune attività produttive inerenti il settore, si avevano anche “timori per l’importazione di macchinari (a prestito)” che avrebbero potuto “disturbare il ritmo produttivo dell’industria italiana”⁵⁵.

In realtà la polemica un po’ stupisce dal momento che la stessa industria elettrotecnica aveva necessità di acquistare e acquistò macchinari all’estero. Un promemoria di ANIE per l’esercizio 1949/1950 prevedeva ad esempio investimenti per circa 8.200.000 dollari di cui 4.200.000 per manutenzioni e rinnovi di impianti già esistenti e 4.000.000 per ampliamenti di vecchi impianti o costruzione di nuovi. Della cifra totale 6.100.000 dollari riguardavano acquisti di nuove macchine mentre i restanti 2.100.000 dollari erano per costruzioni civili o per la sistemazione delle stesse macchine. Dei 6.100.000 dollari che sarebbero stati spesi per il macchinario 3.600.000 sarebbero affluiti sul mercato italiano, mentre gli altri 2.500.000 avrebbero preso la via degli Stati Uniti⁵⁶.

Lo stesso discorso è possibile fare prendendo in considerazione non tanto l’associazione, quanto le singole aziende. Furono molte quelle che richiesero finanziamenti ERP per l’acquisto di macchinari negli USA. Scorrendo l’elenco delle imprese che avevano posizioni aperte presso il Comitato IMI-ERP, l’organismo che si occupava materialmente della erogazione dei finanziamenti, è possibile infatti incontrare molti associati ANIE; per limitarci solo a qualche esempio tra i fondatori dell’associazione, nell’elenco compaiono la Tecnomasio Italiano Brown Boveri⁵⁷, la C.G.E.⁵⁸, la Società Scientifica Radio Brevetti Ducati⁵⁹, la F.A.C.E.⁶⁰, la Siemens⁶¹, la Ercole Marelli⁶² e la Pirelli⁶³. Aziende che sul

⁵⁵ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, P. Pittaluga, *Situazione attuale dell’industria elettrotecnica*, 16 settembre 1948, p. 2.

⁵⁶ ACS, MIC, CCI-SIAI (1945-1949), b. 112, ANIE, *Promemoria sugli investimenti del settore elettrotecnico per l’anno 1949-1950*, 31 dicembre 1948.

⁵⁷ ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 13, f. 196.

⁵⁸ ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 9, f. 143.

mercato americano acquistavano gli ultimi ritrovati in fatto di macchinari quali ad esempio torni della Cincinnati Planer Company di Cincinnati, alesatrici della Giddins & Lewis Machine Tool Company di Fond du Lac nel Wisconsin, torni automatici della National Acme Company di Cleveland oppure torni paralleli della American Tool Works Company sempre di Cincinnati. Tutte macchine dotate di alte capacità produttive, automatiche o semiautomatiche, spesso multifunzione e in grado di svolgere più di una operazione contemporaneamente⁶⁴.

Anche le industrie elettrotecniche dunque, così come quelle di molti altri settori industriali, usufruirono, nei quattro anni di durata del programma ERP, della possibilità di acquistare macchinari aggiornati per mezzo dei finanziamenti messi a disposizione dalla European Cooperation Administration. Al termine del quadriennio, mentre prendeva decisamente piede la nuova campagna produttivistica statunitense e, in seguito allo scoppio della guerra di Corea, le strutture di assistenza dell'ECA venivano inquadrare e “militarizzate” nell’ambito della neonata Mutual Security Agency (MSA)⁶⁵, il periodo di ricostruzione delle strutture basilari dell’economia nazionale poteva dirsi concluso.

Per quello che concerne nello specifico il settore elettrotecnico, alla metà degli anni '50 era possibile rilevare come la produzione, che aveva ormai raggiunto il valore di 260 miliardi di lire, fosse cresciuta circa dell'80% tra gli anni 1948 e 1953, percentuale che saliva fino all'86% se, anziché tenere conto del valore in lire della produzione, si fosse fatto

59 ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 8, f. 124.

60 ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 8, f. 126.

61 ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 5, f. 72.

62 ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 5, f. 71.

63 ACS, MIC, DGPI (1944-1959), *Finanziamenti ERP*, b. 32, f. 596.

64 Sulle tendenze evolutive delle macchine utensili in quegli anni cfr. M. Chalvet, *L'evoluzione della macchina utensile*, in “Macchine”, a. 8 (1953), n. 2 (febbraio), pp. 145-156 e L. Donvito, *L'evoluzione della macchina utensile secondo i nuovi criteri produttivi*, in “Rivista di meccanica”, a. (1953), n.58 (31 gennaio), pp.31-36.

Le aree di intervento

riferimento agli indici di produzione. L'aumento era stato costante nei quattro anni dell'ERP e anche oltre fino al 1955.

Permanevano comunque degli squilibri e dei segnali che destavano preoccupazione: “mentre dall'esame generale della produzione del settore si [potevano] trarre conclusioni abbastanza favorevoli, da quello più dettagliato dei singoli settori e in particolare dall'andamento degli scambi commerciali con l'estero, [nascevano] considerazioni tutt'altro che confortanti”⁶⁶. Innanzitutto bisognava rilevare un incremento radicale delle importazioni cui non faceva riscontro una adeguata crescita delle esportazioni e poi si poteva notare un certo rallentamento in alcuni settori di grande importanza quali ad esempio quello delle macchine per la produzione e il trasporto di energia elettrica e la produzione di equipaggiamenti elettrici industriali che, dopo aver raggiunto la loro massima espansione negli anni 1951/1952, in relazione agli investimenti previsti dal programma ERP, avevano cominciato a contrarsi. Per contro settori come quello delle apparecchiature per telecomunicazioni, delle apparecchiature elettriche per autoveicoli e soprattutto quello dei beni di consumo registravano costanti aumenti, a testimonianza di trasformazioni nelle politiche industriali, nelle preferenze del mercato e nella società. Trasformazioni che, come avremo modo di vedere in seguito, avranno ripercussioni anche su ANIE, modificando il peso relativo dei singoli settori in seno all'associazione.

⁶⁵ Sulla trasformazione delle strutture preposte all'erogazione degli aiuti e più in generale sulle politiche della produttività cfr. C. Maier, *The Politics of Productivity: Foundations of American International Economic Policy After World War II*, in “International Organization”, a. 1977, n. 4, pp. 607-633; J. McGlade, *Lo zio Sam ingegnere industriale. Il programma americano per la produttività e la ripresa economica dell'Europa occidentale (1948-1958)*, in “Studi storici”, a. 37 (1996), n. 1, pp. 9-40.

⁶⁶ ANIE *Relazione del Consiglio direttivo alla Assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, p. 25.

Non solo rappresentanza politica: il problema tecnico

Unificazione e normazione

Vi è un ultimo aspetto dell'attività di ANIE nei suoi primi anni di vita che è per ora rimasto sullo sfondo, un elemento che aveva nella vita dell'associazione un'importanza primaria al punto che non sarebbe errato affermare che proprio da questo derivava l'autorità tecnica dell'associazione cui si è fatto cenno più sopra. Questo era il ruolo svolto nell'ambito dei processi di unificazione e normazione dei prodotti elettrotecnici.

La necessità di disporre di norme per il collaudo del materiale elettrico, per la sua nomenclatura e classificazione era cosa che risaliva all'inizio del secolo: già durante il Congresso Internazionale di Elettricità tenutosi a Saint Louis nel 1904 da più parti era giunta la proposta di avviare su questi temi una qualche forma di cooperazione internazionale tra le associazioni tecniche dei singoli paesi. Il settore d'altro canto ben si prestava all'opera di normalizzazione, “nel campo elettrotecnico - infatti - l'unificazione, nel senso più lato della parola, si impone[va] e si estende[va] più che in ogni altro: norme di collaudo e di dimensionamento [erano] indispensabili per far sì che i vari tipi di macchine e apparecchi elettrici posti sul mercato [avessero] requisiti tecnici fondamentali che ne [garantissero] l'impiego e la durata”⁶⁷.

Inoltre, per via della sua relativa concentrazione e della particolare formazione degli ingegneri elettrotecnici, molto vicina alle scienze fisiche, il comparto era storicamente uno di quelli più sensibili a queste tematiche, si pensi ad esempio ai dibattiti svolti fin dai suoi primi anni di vita in seno all'Associazione Elettrotecnica Italiana (AEI)⁶⁸, ente fondato da Galileo Ferraris il 1 gennaio 1897⁶⁹ che riuniva i professionisti del settore.

⁶⁷ P. Anfossi, *Il marchio di qualità degli apparecchi elettrici e l'unificazione, salvaguardia contro gli infortuni elettrici*, in “*Industria Italiana Elettrotecnica*”, a. VI (1953), n. 7/8 (luglio/agosto), pp. 15-21. L'articolo riprendeva il testo di una lezione tenuta da Anfossi, in qualità di presidente di Imq, all'Itis Molinari di Milano per conto dell'Associazione Nazionale Periti Industriali.

⁶⁸ Oggi AEIT - Federazione Italiana di Elettrotecnica, Elettronica, Automazione, Informatica e Telecomunicazioni.

Fu così che nacque la International Electrotechnical Commission (IEC), cui anche l'Italia aderì nel 1907 istituendo il Comitato Elettrotecnico Italiano (CEI), che altro non era che il comitato nazionale della IEC che provvedeva all'emanazione delle norme di collaudo e di dimensionamento. La complessa stratificazione del meccanismo di normazione e unificazione prevedeva infatti tre livelli sovrapposti: quello internazionale, che trattava di "un piccolo numero di argomenti di interesse generale", quello nazionale, che sostanzialmente di occupava di tradurre e portare a conoscenza dell'industria locale ciò che il livello superiore aveva deliberato, e infine un ultimo livello aziendale, che aveva il compito di rendere esecutive le norme nazionali in ogni singola realtà produttiva⁷⁰.

Dopo la guerra, nel 1946, le Nazioni Unite costituirono un organismo avente per scopo il coordinamento e l'unificazione delle norme industriali, la International Standardization Organisation (ISO), che recuperava l'eredità di un altro organismo che si era occupato di normazione tra il 1926 e il 1942, la International Federation of the National Standardizing Association (ISA), che per prima aveva cercato di armonizzare le norme nazionali istituite nei vari paesi. In Italia, fin dal 1921, operava l'Ente Italiano di Unificazione (UNI), costituito come libera associazione con forma federativa entro la quale a ciascun settore di produzione industriale veniva affidato lo studio e l'elaborazione delle relative tabelle di unificazione. Da questo meccanismo era però escluso il settore elettrotecnico che continuava a usufruire di un sistema specifico di normazione e unificazione.

Sempre nel 1946 infatti gli enti interessati alla normalizzazione elettrotecnica, il Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), l'AEI, l'ANIE e l'Associazione Nazionale Imprese Produttrici e Distributrici di Energia Elettrica (ANIDEL) ricostituirono il CEI affidandogli

⁶⁹ Per un profilo storico dell'AEI cfr. *Appunti su un secolo di storia AEI*, documento elettronico dell'AEI reperibile al seguente indirizzo www.aei.it/ita/storiaaei.html. Su questo tema, per quello che però riguarda gli Stati Uniti, cfr. D. F. Noble, *Progettare l'America. La scienza, la tecnologia e la nascita del capitalismo monopolistico*, Torino, Einaudi, 1987.

⁷⁰ Cfr. G. Gallo, *Problemi di unificazione interna*, in "Industria Italiana Elettrotecnica", a. 1 (1948), n. 7 (luglio), pp. 12-15.

la compilazione delle norme di collaudo e dell'elaborazione delle tabelle di unificazione del settore elettrotecnico.

In realtà l'opera di unificazione fino al 1947 fu svolta da ANIE stessa; nell'ambito della sua Segreteria tecnica era stato infatti costituito un Ufficio di preunificazione che nel corso del 1947 si decise di trasformare in un ufficio di unificazione a carattere nazionale, in modo tale che alla sue attività partecipassero “oltre che i costruttori anche i consumatori, gli installatori e tutti quegli enti e persone interessati all'unificazione elettrotecnica”. Il 13 dicembre di quell'anno fu dunque stipulata una convenzione tra ANIE, ANIDEL e CEI per la creazione dell'Ufficio di Unificazione Elettrotecnica (UNEL), colmando così la mancanza di “un organismo che si occupasse delle unificazioni dimensionali e formali le quali, in accordo con le norme emanate dal CEI, rendessero possibile, mediante la preparazione di specifiche tabelle, la intercambiabilità degli oggetti e consentissero di giungere alla più razionale ed economica produzione industriale”⁷¹. Si poteva insomma sviluppare anche in Italia quella “proficua e duplice attività che [consisteva] nella elaborazione di norme di collaudo di materiali elettrici, mediante i quali si [fissavano] i loro requisiti tecnici fondamentali, e di tabelle dimensionali che stabili[vano], per i singoli prodotti, delle serie di tipi, fissandone il dimensionamento di alcuni elementi in modo da consentirne la facile e pronta intercambiabilità, nonché normalizzarne la produzione corrente, quella cioè formata dalla grande massa della produzione industriale”⁷².

71 ANIE *Relazione del Consiglio direttivo alla Assemblea generale dei soci*, Milano, 20 giugno 1956, pp. 217-224.

72 P. Anfossi, *Il marchio di qualità degli apparecchi elettrici e l'unificazione, salvaguardia contro gli infortuni elettrici*, cit., p. 16.

La nascita di IMQ e il progetto “Marchio collettivo ANIE”

La necessità di disporre di norme di collaudo e di tabelle di unificazione andava indubbiamente incontro al bisogno di aumentare la produttività dell'industria italiana e a quello di ridurre i costi di produzione, ma aveva anche importanti risvolti sul piano della sicurezza dei prodotti e sulla possibilità di selezionarli prima del loro arrivo sul mercato, mediante l'assegnazione di un marchio di qualità. Erano infatti le norme CEI e le tabelle dell'UNEL a costruire la base “per raggiungere la massima sicurezza di impiego dei materiali elettrici”.

In altri paesi, per alcune categorie di prodotti di uso comune e domestico, quali ad esempio prese, spine, interruttori, portalampade, apparecchi elettrodomestici termici o radio trasmettitori, quelli rivolti insomma a un utilizzatore non necessariamente esperto, esistevano già da alcuni decenni organismi nazionali che controllavano la corrispondenza degli stessi prodotti alle norme di sicurezza. Con il medesimo scopo nel dicembre del 1951, sempre mediante una convenzione tra ANIE, ANIDEL, CNR e CEI fu data vita all'Istituto Italiano del Marchio di Qualità (IMQ) il quale, non esistendo in questo campo un sistema di controllo pubblico, solo avrebbe “consentito l'accertamento della rispondenza di materiali e di apparecchiature alle prescrizioni contenute nelle norme CEI e nelle tabelle UNEL”⁷³.

D'altro canto già nel 1949 l'Italia aveva aderito alla Commission Internationale de Réglementation en vue de l'Approbation de l'Équipement Electrique (CEE), un organismo operante solo in Europa con il compito di stabilire le caratteristiche a cui doveva corrispondere il materiale elettrico di uso corrente per garantire la sicurezza dell'utilizzatore finale. Con la creazione di IMQ e l'assegnazione di un marchio a quei prodotti che rispettavano le norme elaborate dal CEI e le tabelle dell'UNEL l'Italia non faceva altro che adeguarsi alla tendenza europea.

⁷³ *Ibidem*, p. 17

Nel complesso sistema di normazione e unificazione ANIE, come si è visto, giocava un ruolo centrale, a riprova ancora una volta della sua capacità di porsi come interlocutore privilegiato in tutte le questioni tecniche riguardanti il suo settore di riferimento. Capacità che, proprio negli anni in cui prendeva avvio il progetto IMQ, che divenne operativo solo nel 1955, portò l'associazione a dare vita a un proprio sistema di marchiatura di alcuni prodotti elettrotecnici.

Nel 1950, in occasione della XVII Mostra nazionale della radio e della televisione, manifestazione annuale nella cui organizzazione compariva anche il “Gruppo produttori radio e televisione” di ANIE, venne infatti presentata la prima serie di radiorecettori marchiati “ANIE”. Questa si caratterizzava, si legge nelle pagine de “L’Industria italiana elettrotecnica”, per “prezzo modico, affinate caratteristiche tecniche, accurata finitura estetica e concessione di particolari facilitazioni all’acquirente”⁷⁴. Un marchio dunque che non era direttamente legato a questioni di sicurezza, ma che aveva caratteristiche più squisitamente commerciali che lo rendevano forse accostabile, più che al marchio IMQ, ai sistemi di marchiatura adottati da altre associazioni di categoria, quale ad esempio quello di UCIMU di cui si è parlato in apertura di questo saggio.

L’anno successivo, in concomitanza con la XVIII Mostra nazionale della radio e della televisione, la “Serie ANIE” venne immessa sul mercato; il successo del marchio andò però ben al di là delle previsioni iniziali al punto che, cinque anni più tardi, nel 1956, l’Associazione si dovette porre il problema di una modifica statutaria che contemplasse il marchio ANIE in un nuovo articolo dello statuto perché il nome, specialmente nel campo della radio e della televisione - ma il problema riguardava forse anche altri prodotti poiché la modifica proposta non specificava dei gruppi di riferimento - aveva raggiunto, a livello nazionale, una “risonanza tale” che meritava di essere debitamente protetto, onde evitarne

⁷⁴ S. Ercolani, *L’evoluzione di due manifestazioni*, in “Industria Italiana Elettrotecnica”, a.14 (1968), n. 8 (agosto), pp. 553-558

Non solo rappresentanza politica: il problema tecnico

l'uso da parte di terzi non qualificati⁷⁵.

La vicenda insomma sembra essere paradigmatica e mostrare ancora una volta quella preminenza tecnica di ANIE nel settore da cui, come abbiamo visto, discendeva anche buona parte dell'efficacia della sua azione politica.

⁷⁵ AANIE, b. "Marchio collettivo ANIE", lettera di Piero Anfossi a tutte le aziende associate, 17 gennaio 1956. Il marchio ANIE trovò applicazione nel corso degli anni '50 principalmente nel campo radio televisivo, accompagnando la diffusione dei nuovi media su tutto il territorio nazionale. La documentazione disponibile non fornisce informazioni sul suo successivo abbandono e sulle ragioni di questo, che molto probabilmente hanno a che vedere con la natura commerciale del marchio stesso. La maggiore conoscenza dei prodotti radio televisivi da parte dei consumatori, per via della loro sempre più pervasiva diffusione, e la crescente capacità di auto-promozione delle aziende costruttrici resero infatti con tutta probabilità superflua l'esistenza di un simile segno distintivo.



Il reparto montaggio della A. Croci & Farinelli di Milano
negli anni '40



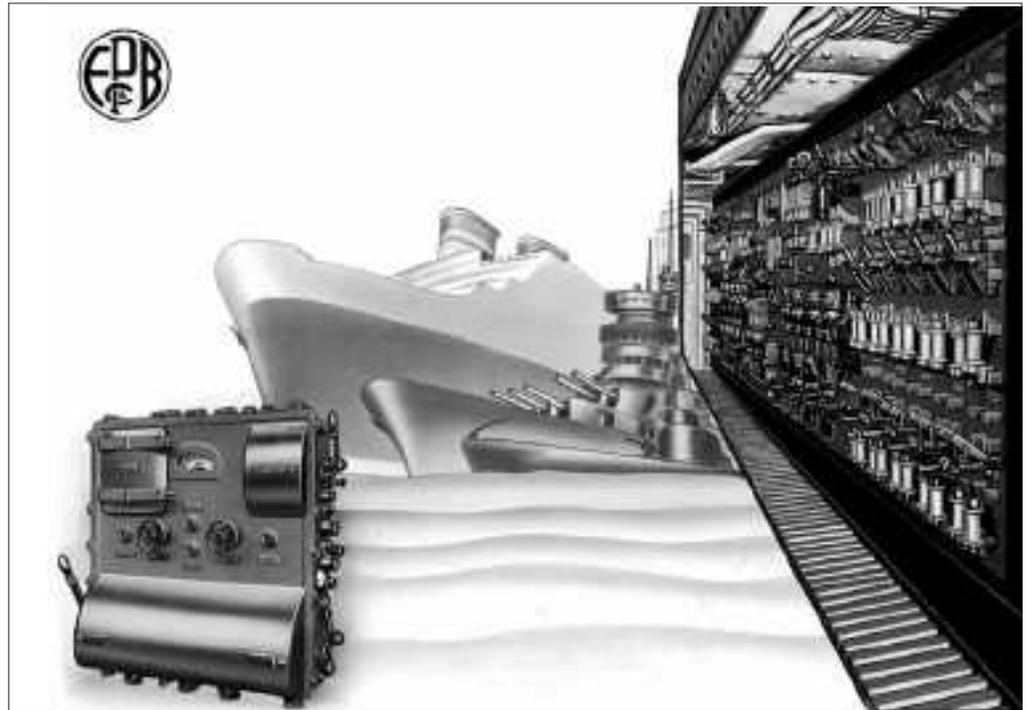
Le maestranze della A. Croci & Farinelli di fronte allo stabilimento
(metà degli anni '40)



Fabbrica Italiana Magneti Marelli, reparto valvole per radio dello stabilimento di Pavia nel 1938



Il reparto torneria della Federico Palazzoli & C. di Brescia in una foto del 1924



Pagina pubblicitaria della Federico Palazzoli & C. degli anni '40



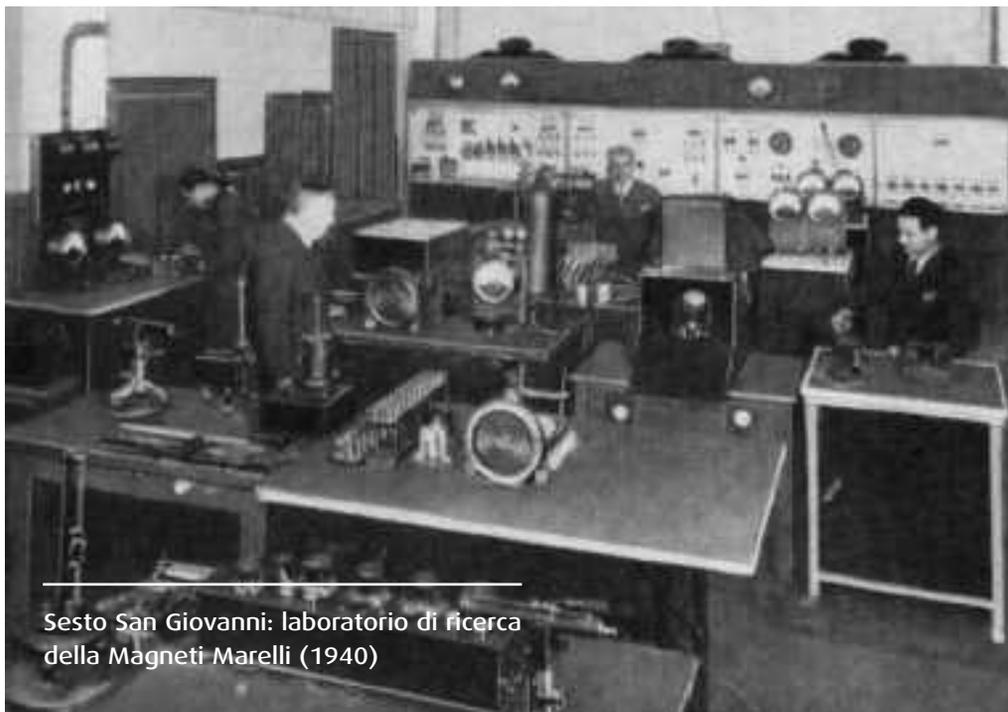
Posa di cavi Pirelli nella prima metà del '900



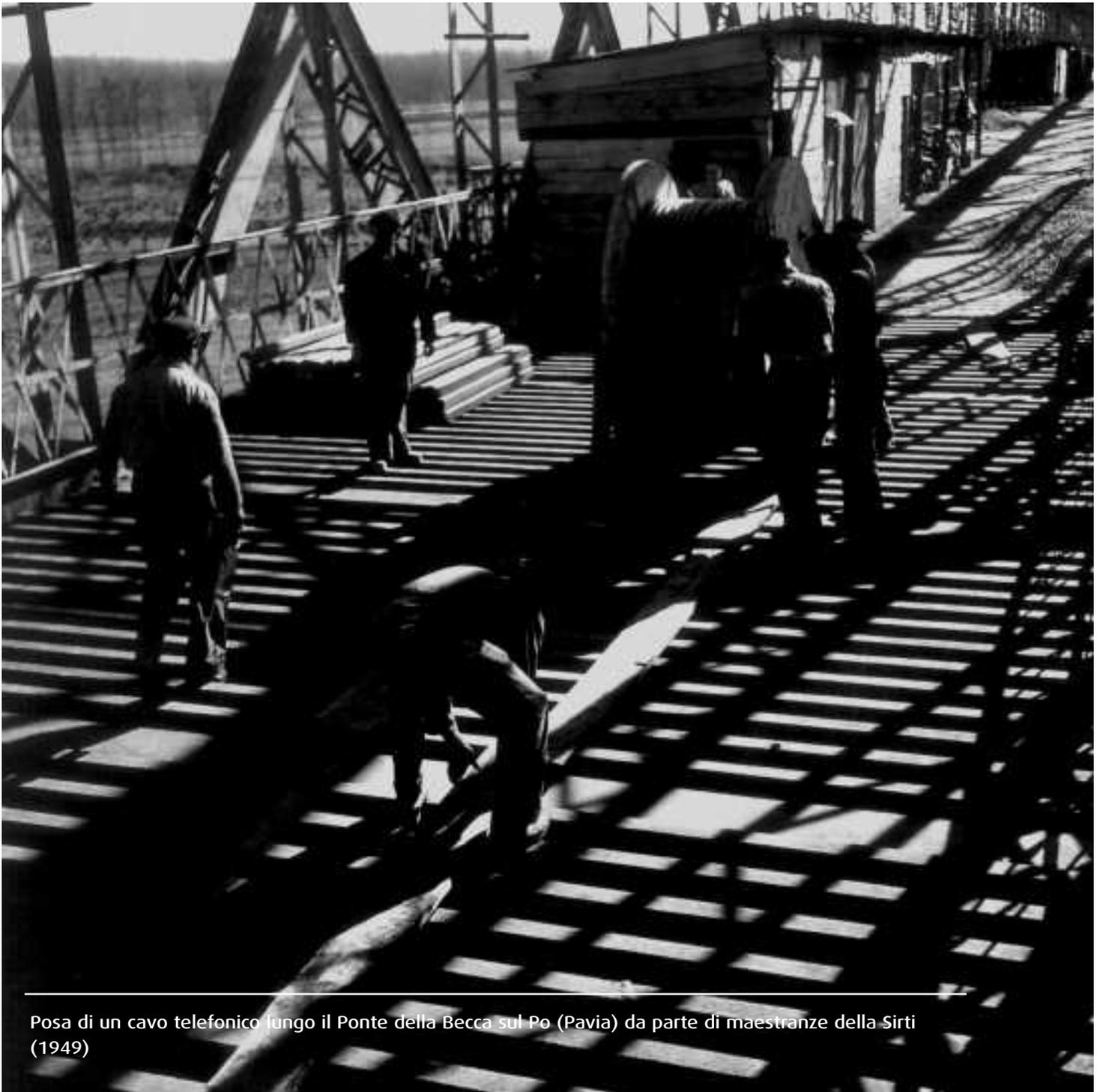
Uno stabilimento della Pirelli per la produzione di cavi nella prima metà del '900



La produzione della struttura portante della Radiomarelli
(Sesto San Giovanni, 1935)



Sesto San Giovanni: laboratorio di ricerca
della Magneti Marelli (1940)



Posa di un cavo telefonico lungo il Ponte della Becca sul Po (Pavia) da parte di maestranze della Sirti (1949)



Sirti: posa di un cavo telefonico lungo la linea ferroviaria Genova-Pisa (1949)



L'Associazione Radiotecnica Italiana nell'ottobre del 1929 organizza la I Mostra Nazionale della Radio (1929, dall'Archivio ANIE)



Milano, Palazzo dell'Arte, la XV Mostra Nazionale della Radio ospita la I Esposizione Internazionale della Televisione (1949)



Manifesto pubblicitario della I Esposizione Internazionale della Televisione (1949)



Il Gruppo Costruttori Apparecchi Radio di ANIE alla Mostra Nazionale della Radio (1949)



Nel 1951 nasce l'Istituto Italiano del Marchio di Qualità (IMQ)