

Valerio Castronovo ha scritto molte opere pregevoli, tra cui una monumentale storia della FIAT (*FIAT 1899-1999. Un secolo di storia italiana*, Rizzoli, Milano, 1999, di oltre 2.000 pagine) che ho utilizzato largamente per i primi due capitoli di

[Cento&hellip; e uno anni di Fiat](#)

Ma il suo articolo apparso ieri su Il Sole 24Ore era a dir poco reticente. Lo riproduco comunque, perché è interessante per l'immagine un po' falsata che finisce per dare di una specie di "vocazione americana" della FIAT, che sarebbe finalmente stata coronata dal successo di Marchionne. È l'impressione che Castronovo dà presentando il vecchio senatore Agnelli (che non era il fondatore, ma il conquistatore della FIAT, strappata con metodi scandalosi e illegali ai veri fondatori e legittimi proprietari), come un uomo che agli albori della sua ascesa va negli Stati Uniti e si lega a Henry Ford con rapporti di amicizia dovuti a una comune origine contadina.

In realtà Giovanni Agnelli come capitalista aveva mostrato presto un grande fiuto su due piani: in primo luogo aveva intuito subito la necessità di operare sul mercato mondiale, abbandonando la produzione semiartigianale di vetture di lusso per una produzione in grande serie, anche prima che il mercato italiano le richiedesse, e questo lo aveva osservato con attenzione proprio nelle catene di montaggio della Ford; ma soprattutto Agnelli aveva puntato presto, già nel primo decennio di esistenza della FIAT, sulla produzione per l'esercito (anzi per gli eserciti, dato che aveva fornito motori per sottomarini anche alla Germania fino a poco prima dell'entrata dell'Italia in guerra contro la Triplice). Ma la sua vera forza erano i legami politici italiani, prima con il ministro della Giustizia Vittorio Emanuele Orlando, che gli assicura l'impunità nel processo che ha subito per falso in bilancio, aggio, ecc, poi con i comandi militari che gli garantiscono commesse preziose (fin dalla Guerra di Libia e poi soprattutto nella Grande Guerra). E poi, per tutto il ventennio, con Mussolini.

Risultato: alla fine della prima guerra mondiale la FIAT era passata dai 4.000 dipendenti del 1914 a 40.000, e rappresentava già il 96% della produzione italiana di autoveicoli (inclusi ovviamente soprattutto quelli forniti all'esercito, oltre ad altri prodotti come la mitragliatrice, motori per aerei e navi, piroscafi, ecc.). Ovviamente, mentre per produrre 10.000 auto bisogna trovare 10.000 compratori, per vendere decine di migliaia di auto, camion, ecc. basta trovare e "lubrificare" il canale giusto per battere la concorrenza.

Anche la proiezione internazionale della FIAT non è solo americana: nell'immediato

dopoguerra si installa in Austria perché, nel quadro della ripartizione del bottino bellico, ottiene la maggioranza delle azioni della Alpinen Montangesellschaft, che possiede le redditizie miniere di ferro della Stiria. Dopo l' *Anschluss* si precipita da Mussolini per ottenere assicurazioni che Hitler non tocchi le sue proprietà. Invece quando si accorge di tentativi della General Motors di mettere piede in Italia appoggiandosi su alcuni gerarchi, ottiene subito misure protezioniste da Mussolini, in cambio di un appoggio più esplicito al regime. Intanto dedica grande attenzione e stipula accordi redditizi con il Giappone. Inutile parlare della intensa collaborazione con la Germania nazista durante la Repubblica di Salò, che solo negli ultimi mesi viene affiancata da un doppio e triplo gioco con gli Alleati e la Resistenza (ben presente nelle sue fabbriche, che saranno grazie ad essa salvate dalla distruzione ordinata da Hitler al momento della ritirata).

Vero anche che aveva fatto affari d'oro con l'URSS fin dal 1930, costruendo un enorme stabilimento per la produzione di cuscinetti a sfera, dalle indubbe possibilità di utilizzazione anche militare. Uno stabilimento "chiavi in mano", come quello di auto che suo nipote farà costruire negli anni Sessanta a Togliattigrad.

La proiezione internazionale della FIAT è dunque ben oltre che "americana": dal Brasile alla Polonia alla Serbia, magari per far produrre auto da vendere anche in Italia con lo slogan pubblicitario "Compra italiano"...

L'unica cosa veramente da notare in questo breve articolo, è l'accento alla proposta di riduzione di orario a 32 ore settimanali a parità di salario, fatta con la massima convinzione da Agnelli nel vivo della grande crisi. Varrebbe la pena di ritornarci su più ampiamente. (a.m. 4/1/14)

- - -

**FIAT: quella marcia lunga un secolo**

**Valerio Castronovo**

## Il Sole24Ore

È stata una lunga marcia quella della Fiat negli Stati Uniti, coronata adesso dalla totale conquista della Chrysler. In America Giovanni Agnelli era andato, la prima volta, nell'aprile 1906, per inaugurare a Broadway un'agenzia commerciale della Casa torinese.

Ma soprattutto per osservare, durante una ricognizione alla Ford, i nuovi procedimenti di lavorazione introdotti da Charles Sorensen. E a Detroit c'era tornato tre anni dopo per vedere all'opera la prima linea di montaggio, ripromettendosi da allora di fare come Henry Ford, con cui aveva stabilito personali rapporti di amicizia. C'erano d'altronde alcuni tratti in comune fra loro essendo figli di agricoltori e avendo esordito entrambi con la costruzione di un quadriciclo a motore.

Negli Stati Uniti la Fiat aveva creato successivamente, durante la Grande Guerra, un'officina a Poughkeepsie, nei pressi di New York. Ma il progetto con la Nash Motor Company di Charles Nash (un self-made man con una buona esperienza alla General Motors) per costruire vetture di lusso, nel 1922 venne relegato in un cassetto. D'altronde, la Fiat aveva intanto concentrato ogni sua risorsa nella riorganizzazione della propria fabbrica torinese, su modello fordista, conclusasi nel 1923 con l'attivazione dello stabilimento del Lingotto, il più grande a quel tempo in Europa, e una catena di montaggio a struttura verticale in cui vennero tradotti i precetti di standardizzazione della produzione elaborati da Frederick Taylor. La Fiat ebbe così modo di accrescere le sue esportazioni, essenziali per le proprie fortune, dato che in Italia la domanda era ancora esigua. Ad assecondare la sua ascesa fu anche un cospicuo prestito della Banca Morgan, fiduciosa nelle potenzialità della Fiat, che aveva iniziato a costruire pure motori navali veloci a iniezione diretta in collaborazione con l'americana Nordberg di Milwaukee.

Ad accreditare il senatore Agnelli negli Stati Uniti era stata successivamente la sua proposta, diffusa nel giugno 1932 dalla catena giornalistica dell'United Press, di ridurre le ore di lavoro a parità di salario per riassorbire la disoccupazione e rilanciare la domanda nelle spire della Grande crisi del '29. E se la Fiat era riuscita ad attutire le pesanti ripercussioni della recessione grazie a un accordo con la Russia di Stalin per la realizzazione a Mosca da parte della Riv di un grande stabilimento di cuscinetti a sfera, era stato poi il lancio nel 1936 della «Topolino», la più piccola utilitaria del mondo, a indurre i dirigenti della Ford e della General Motors a valutare l'ipotesi di un «gentlemen's agreement». In pratica, la Casa torinese avrebbe potuto contare su un certo spazio di mercato negli USA per le sue vetture di piccola cilindrata e a basso consumo di carburante; in cambio, le sue agenzie commerciali in Europa avrebbero appoggiato la collocazione di alcuni modelli di grande cilindrata dei due colossi di Detroit. Senonché le sanzioni della Società delle Nazioni contro l'Italia per la guerra d'Etiopia mandarono a monte questo progetto e così pure quello di un accordo fra la Società Italiana Anonima Petroli, controllata dalla Fiat, e la Standard Oil.

