

Lo storico statunitense Leo Huberman (1903-1968) è stato insieme a Paul Sweezy la colonna portante della *Monthly Review*, una rivista di impostazione marxista che, fondata nel 1949 e tuttora pubblicata, si occupa di storia e politica. Huberman è anche autore di una fortunata *Storia popolare degli Stati Uniti*, da lui stesso definita come la «storia della costruzione di una nazione vista attraverso gli sforzi degli uomini, delle donne e dei bambini [...] la storia di un'incredibile espansione economica sotto il predominio delle grandi società per azioni». Le pagine qui proposte illustrano, con la semplicità di linguaggio propria dei grandi storici, proprio lo scottante argomento delle società per azioni, ovvero delle *corporations* che a fine Ottocento prendono il controllo della vita non solo economica degli Stati Uniti.

Radiografia delle corporations statunitensi

L. Huberman

Storia popolare degli Stati Uniti

Einaudi, Torino, 1977, pp. 216-220.

Una produzione su vasta scala di questo genere [Huberman fa riferimento ai dati industriali da lui precedentemente presentati, che mostrano la «posizione economica degli Stati Uniti», n.d.r.] richiedeva grandi quantità di denaro. Gli Stati Uniti erano un teatro troppo gigantesco per operazioni su scala ristretta, e macchinari e grossi stabilimenti erano costosi. Gli uomini d'affari avevano bisogno di fondi enormi per realizzare i loro piani ambiziosi. Come li reperirono?

Prima della Guerra civile [il conflitto aperto dalla secessione del Sud e combattuto dal 1861 al 1865, n.d.r.] un individuo poteva possedere e gestire da sé un'impresa, e così solitamente avveniva. Ma era un sistema non più adatto a un mondo in mutamento: il denaro di un solo individuo non era sufficiente a realizzare grandi progetti.

Vari individui potevano mettersi in società, e questo naturalmente significava più denaro a disposizione. Anche questo era un sistema comune prima della Guerra civile. Ma una società di questo genere presentava un grande svantaggio per gli uomini d'affari. Se la ditta aveva successo c'erano profitti da dividere e tutto andava per il meglio. Ma se non funzionava e cominciava ad accumulare debiti, i soci si trovavano in grosse difficoltà. Secondo la legge erano responsabili di tutti i debiti della società, indipendentemente dalla quota investita nell'affare. Jones e Smith, per esempio, si mettono in società. Jones investe 10 000 dollari, tutto il denaro che ha. Smith ha altri interessi da seguire e contribuisce solo con 5000 dollari. Jones riceverà due terzi dei profitti, e Smith solo un terzo. Ma se non ci sono profitti, se la ditta di Jones e Smith va a rotoli, piena di debiti, Jones, avendo investito tutto ciò che aveva, non è in grado di pagare neanche la minima parte del passivo. Smith invece ha più mezzi e anche se possiede solo una quota di un terzo della società deve provvedere al pagamento di tutti i debiti. Com'è naturale gli uomini d'affari un po' accorti diffidavano di questo tipo di società.

C'era però un tipo di società in cui si poteva evitare il pericolo di cui abbiamo parlato: la *corporation*, o società per azioni. La *corporation* aveva particolari caratteristiche che ne facevano uno strumento singolarmente adatto all'epoca moderna, così adatto, in

effetti, da meritarsi il nome di «madre delle grandi imprese».

Una società per azioni poteva raccogliere grossi capitali accettando centinaia di soci. Per esempio, poteva emettere mille azioni del valore di 100 dollari. Piccoli azionisti potevano acquistarne due, dieci, alcune dozzine; una banca e una società d'assicurazioni centinaia. A operazione conclusa il capitale raccolto era di 100 000 dollari.

Era il principio della responsabilità limitata ad attrarre l'investitore verso la società per azioni; la responsabilità dell'azionista si limitava alla somma investita: se l'impresa falliva, chi aveva una partecipazione di 5000 dollari perdeva questi 5000 dollari e basta. Anche se era milionario non era tenuto a pagare i debiti della società. Dal punto di vista dell'uomo d'affari, la responsabilità limitata rappresentava un grosso vantaggio rispetto alla società ordinaria.

Un altro vantaggio era la rapidità con cui la partecipazione in una società poteva essere trasferita a un'altra persona. Nelle società del vecchio tipo se un socio voleva ritirarsi gli sarebbe occorso un certo tempo prima di uscire dall'impresa. Con la società per azioni la cosa era diversa. Un azionista per ritirarsi non doveva fare altro che mettere in vendita le sue azioni in borsa. Sapendo di potersi ritirare facilmente da un'impresa, gli uomini d'affari si sentivano maggiormente invogliati ad entrarvi. Gli uomini d'affari dunque investirono il loro denaro nelle corporazioni.

Era, tra l'altro, un sistema che permetteva all'investitore accorto di limitare i rischi investendo non in una o due società soltanto ma in molte. A differenza dell'agricoltore che si specializzava in una sola coltura, chi aveva denaro acquistava azioni in diverse società. Se una o due andavano in passivo aveva le spalle coperte: il resto della sua fortuna era investito altrove.

Un ulteriore vantaggio della corporation era la sua continuità. Supponiamo che venti persone creino una società per azioni. Agli occhi della legge esistono ventun persone. La società per azioni, questa persona artificiale creata dalla legge, è un essere distinto dai membri che la compongono, e continua a esistere anche dopo la loro morte. Con la società ordinaria era diverso: la morte di un socio comportava la liquidazione o la riorganizzazione dell'impresa. Questa continuità della corporation costituiva un altro motivo di attrazione per l'investitore.

Furono questi e altri vantaggi a fare della società per azioni lo strumento principe per la raccolta di capitali dopo la Guerra civile.

Chi dirigeva gli affari di una società per azioni? Ovviamente era impossibile che migliaia di persone se ne occupassero direttamente, e il compito di gestire l'impresa veniva delegato a un consiglio d'amministrazione.

Con ampi fondi a disposizione un consiglio d'amministrazione abile e dinamico poteva trasformare un pigmeo in una gigantesca società per azioni. Dopo il 1890 gli Stati Uniti assistettero allo sviluppo di più d'una società che continuò a crescere fino a essere valutata, nel 1932, un miliardo di dollari. Fu, come giustamente venne chiamata, l'era del grande capitale.

Come si svilupparono le società per azioni?

Fino al 1890 gli uomini d'affari più intraprendenti si facevano concorrenza; dopo il 1890 si unirono in cartelli.

Compresero che la via per giungere a forti profitti passava attraverso il controllo di ogni prodotto necessario alla loro attività. Andrew Carnegie iniziò la sua attività come fabbricante d'acciaio. Per produrre l'acciaio occorrevano ferro, carbone, coke e calcare. Per trasportarlo occorrevano ferrovie e navi. I fabbricanti d'acciaio del passato compravano il ferro da un produttore, il carbone da un altro, il coke da un terzo e il calcare da un quarto ancora. Ciascuno di questi fornitori avrebbe aggiunto il proprio profitto al costo del prodotto che vendeva. Carnegie decise di eliminare questa stratificazione

di profitti. Invece di acquistare da quattro produttori diversi decise di acquistare da uno soltanto: se stesso. Comperò le miniere di ferro e di carbone, gli impianti per la produzione di coke e i depositi di calcare che gli occorreavano.

Ma le miniere di ferro erano nel Minnesota, ai margini del Lago Superiore, e l'acciaieria era a Pittsburgh, in Pennsylvania. Il ferro doveva venire trasportato per nave a un porto sul lago Erie, e di qui inoltrato per ferrovia fino all'acciaieria. I proprietari delle navi e della ferrovia traevano profitti da questi trasporti. Carnegie acquistò dunque le navi e la ferrovia ed eliminò quest'altro profitto di terzi.

Alcuni di questi proprietari di miniere, di ferrovie e di impianti di coke non intendevano vendere le società che possedevano, ma erano interessati ad aggregarsi a Carnegie e così fecero. Nell'impero di Carnegie c'era posto per ogni settore connesso con la produzione dell'acciaio. Carnegie assorbì una società dopo l'altra.

Il successo della Carnegie steel company dipendeva dunque dal fatto che essa disponeva in proprio di tutto ciò ch'era necessario alla produzione dell'acciaio. Cosa avvenne di quelle acciaierie, non organizzate come la Carnegie, che dipendevano ancora da fornitori esterni? Non potevano ovviamente vendere ai prezzi di Carnegie, e questi catturò fette sempre maggiori del loro giro d'affari. Non passò molto tempo e la Carnegie steel company ebbe in mano buona parte del mercato dell'acciaio degli Stati Uniti.

Nel 1901 la società, che produceva acciaio grezzo, entrò in combinazione con le maggiori imprese di acciaio lavorato, creando la United States Steel corporation, la prima impresa degli Stati Uniti a raggiungere la quota di un miliardo di dollari di capitale. Tra i beni di sua proprietà poteva contare cento altiforni, centoventicinque battelli a vapore, millequattrocento locomotive, trecentomila acri di giacimenti di carbone e dalla metà ai tre quarti dei giacimenti di ferro negli Stati Uniti.

Altre imprese crebbero anch'esse fino ad assumere dimensioni gigantesche. Negli anni '70 del secolo scorso [il XIX secolo, n.d.r.] chi operava nel campo della raffinazione del petrolio si trovava, lentamente ma inesorabilmente, messo con le spalle al muro da un concorrente spietato. La Standard oil company di John D. Rockefeller si era posta l'obiettivo del controllo assoluto dell'industria petrolifera, ed era decisa a raggiungerlo con qualsiasi mezzo. La sua storia è una storia di società di raffinazione che abbandonano una dopo l'altra la lotta e vendono gli impianti alla Standard oil.

George O. Baslington, uno dei soci della ditta Hanna, Baslington & company, testimoniò quanto segue, sotto giuramento, davanti al tribunale della contea di Cuyahoga (Ohio): «Nella primavera del 1869 la nostra società iniziò la costruzione di impianti di raffineria a fianco della linea ferroviaria della Cleveland and Columbus, e investì nei lavori circa 67 000 dollari, fino al completamento degli impianti... Dal 1° giugno 1869 al 1° luglio 1870 la raffineria aveva prodotto un utile di 40 000 dollari, al netto di tutte le spese di gestione di detti impianti, e corrispondenti a circa il 60 per cento del capitale investito». Baslington proseguì poi spiegando come nel febbraio del 1870 la sua società fu avvicinata dalla Standard oil, la quale manifestava l'intenzione di rilevarla. I soci della Hanna, Baslington & company investigarono e scoprirono con sorpresa che la Standard aveva già acquisito il controllo di quasi tutte le raffinerie di Cleveland, che «aveva ottenuto dalle varie compagnie ferroviarie, per il trasporto di petrolio grezzo e raffinato, tariffe tali da mettere le altre società nell'impossibilità di competere con essa... Rockefeller... dichiarò che la Standard oil controllava in maniera tale le raffinerie della Città di Cleveland... che era inutile tentare di fare affari in concorrenza con la Standard oil». Baslington si interessò della cosa e verificò che le affermazioni di Rockefeller erano esatte: le ferrovie facevano pagare di più i trasporti alla sua società che alla Standard oil. L'alternativa era: vendere la società o perdere tutto. Baslington dovette non solo vendere, ma anche accettare quello che la Standard gli offriva: 45 000 dollari

per impianti che gli erano costati 67000 dollari e che in un solo anno avevano dato un profitto di 40 000 dollari

Ci furono altri come Baslington. Nel 1880 George Rice, un raffinatore indipendente di Marietta (Ohio), possedeva un vagone cisterna per il trasporto del greggio da Macksburg, sempre nell'Ohio. La ferrovia gli faceva pagare 17 dollari e 50 centesimi il barile per consentirgli l'uso della linea. Improvvisamente, senza alcun preavviso, la ferrovia raddoppiò la tariffa, portandola a 35 dollari il barile. Alla Standard oli, intanto, faceva pagare per lo stesso servizio solo 10 dollari il barile. Non era tutto. Per ogni 35 dollari pagati da Rice per il trasporto, la compagnia ferroviaria ne versava 25 alla Standard oil. Anche se Rice avesse lavorato a pieno ritmo e la Standard oil fosse rimasta inattiva, la Standard avrebbe guadagnato 25 dollari al barile sul petrolio di Rice. Il *racket* non è stato inventato oggi.