

ciarsi le materie prime in regime preferenziale e diventare così un produttore esportatore di acciaio. I prodotti dell'Italsider erano ormai richiesti in tutto il mondo, compresi gli Stati Uniti, e tanta era la richiesta che venne costituita la commerciale Siderexport che forniva le lamiere anche alla costruttrice automobilistica tedesca BMW.

La firma del Trattato di Roma, che istituiva la Comunità Economica Europea dei sei stati membri già facenti parte della CECA, avvenne il 25 Marzo 1957. La strada da compiere era immensa e la sede della nuova Europa da unire fu stabilita a Bruxelles, capitale del Belgio che era diviso tra due gruppi culturali differenti in continuo conflitto tra loro: valloni e fiamminghi. Una situazione di contrasti e contraddizioni che erano comuni a tutti gli stati membri con la speranza di poterli comporre e adattare in una piccola Europa allargata.

A Genova l'entusiasmo toccò con caratteri cubitali i quotidiani genovesi, ma non con eccessivo entusiasmo l'opinione pubblica dato che la città si trovava già per conto suo in pieno boom economico e sociale. Genova la Superba era uno dei vertici del magico Triangolo Industriale con Milano e Torino, era la capitale dell'Industria IRI, mentre il porto gareggiava con Marsiglia per il predominio mediterraneo.

Genova era allora la piazza più importante per l'import italiano soprattutto di materie prime. Qui avevano sede le principali società petrolifere - tra cui le internazionali Esso Standard Italiana, la Shell e la Mobiloil - l'Italia di Navigazione, che era la più importante delle quattro società armatoriali di stato, gli armatori liberi, gli agenti marittimi, fornitori navali, provveditorie marittime, le riparazioni navali e una fitta rete commerciale rappresentata da case di spedizione, assicurazioni, case di import-export, agenti di case estere, periti. E infine ben 48 consolati generali o onorari esteri. Una potenza economica che aspirava a raggiungere gli 800.000 abitanti con nuove opere pubbliche in corso tra cui l'aeroporto sul mare, la Fiera Internazionale, il nuovo quartiere di Portoria e quello a levante attorno alla nuova strada Pedemontana oggi corso Europa.

Il punto debole dell'emporio genovese era però l'isolamento autostradale che soffocava lo sviluppo dell'intera regione ligure, dotata solo della vecchia autocamionale dei Giovi, mentre il crescente fenomeno della motorizzazione paralizzava la circolazione dei mezzi cittadini. Per percorrere quel centinaio di metri rappresentato dalle due gallerie tra piazza Corvetto e piazza della Nunziata nelle ore di punta si impiegavano 45 minuti tra un sonoro concerto di clacson. E Callisto Bagnara, modesto venditore di calzature e assessore al Traffico, vi stava coraggiosamente attuando l'introduzione di innovativi e contrastati sensi unici.

Altro handicap era dato dalla mancanza di aree per nuovi insediamenti industriali per le quali si stavano tuttavia avviando soluzioni oltre-appennino.

La circoscrizione doganale di Genova era la più importante d'Italia ed era oberata di dichiarazioni doganali che rallentavano lo scorrimento delle merci. Di conseguenza il porto si intasava e nei fine settimana anche 40 navi stazionavano in rada in attesa dell'accosto. Si cercavano soluzioni per spostare i controlli doganali delle merci in

transito a Rivalta Scrivia perché ormai varie case di spedizioni avevano trovato strade alternative nei porti anseatici dove le merci scorrevano più speditamente risparmiando sui costi. In aggiunta, anche l'armamento era toccato dalle nuove norme della concorrenza europea perché sulle grandi linee di traffico - come ad esempio le rotte tra il Mediterraneo, Golfo del Messico e Nord America - esistevano cartelli internazionali chiamati Conferenze Marittime che annullavano la concorrenza sui noli praticati dagli aderenti, subendo inoltre quella dei tramps che erano fuori conferenze.

Pure l'Italia conosceva il suo boom con alti e bassi della propria moneta, che con grande coraggio era entrata nelle regole dell'Unione Europea dei Pagamenti, dove si era impegnata a fluttuare entro termini fissi con le altre valute europee tra cui sterlina e marco. Ma il commercio internazionale era fortemente condizionato dalle politiche protezioniste, dai dazi doganali, dai clearings, dalle compensazioni globali e così via. Commerciale con l'estero era molto difficile e non era da tutti. Gli stessi grandi magazzini milanesi per rifornirsi dei prodotti esteri si appoggiavano alla ventina di case di import export genovesi - che ne detenevano il know how - perché oltre ad aver dimestichezza con le lingue estere e conoscenza dei mercati, erano addentro nelle complicate operazioni che riguardavano l'ottenimento di licenze, gli abbinamenti merceologici per le compensazioni, la disponibilità di valuta, le spedizioni, le formalità e divieti, le aperture di credito, etc. Ad esempio una ditta lombarda produttrice di macchine agricole che avesse voluto vendere in Sud America non poteva perché il compratore non aveva valuta per pagare l'importazione. L'Accordo di compensazione globale prevedeva però tutta una serie di altri prodotti sudamericani in contropartita. In pratica si suppliva con il baratto ma ci voleva la casa genovese che aveva rapporti con una pluralità di importatori, e poteva così coinvolgere un importatore di semi oleosi, di carni o di concimi per lo stesso importo delle macchine agricole, e così l'affare andava a conclusione. La piazza di Genova diffondeva a buon diritto il suo vecchio slogan: "Genuensis, ergo mercator".

Mariano Trombetta, importatore di caffè e allora presidente della Camera di Commercio genovese, tenne una conferenza nel minuscolo Circolo Ufficiali di via San Vincenzo all'indomani della firma del Trattato di Roma e mise in evidenza i grandi vantaggi che sarebbero derivati all'Italia e Genova da questa Unione di Stati che inizialmente appariva come Unione doganale, grazie all'abbattimento dei dazi doganali e delle licenze di import dei Sei, per le quali era stabilito un periodo transitorio di 12 anni in tre tappe. Va detto che il prodotto italiano più protetto era l'automobile che interessava Torino e che la nostra casa produttrice era anche accusata di vendere in *dumping* sul mercato americano cioè al di sotto del costo di produzione grazie al surplus di prezzo praticato sul mercato interno protetto in regime di quasi monopolio. Anche i prodotti agricoli erano protetti sia da norme fitosanitarie che doganali: ad esempio lo zucchero genovese dell'Eridania era tassato al 100 per 100. Affioravano anche timori per ciò che sarebbe potuto succedere a seguito dell'abbattimento delle protezioni daziarie per le