

Renato M. Calvanese

150 ANNI FA, IL FUTURO

Come il petrolio ha cambiato il mondo



Renato M. Calvanese è laureato in Filosofia. Giornalista dal 2006 ha collaborato con l'Unità, IlSole24Ore e Rai-news24. Oggi è giornalista freelance appassionato di business history, in particolar modo dei settori petrolifero e automobilistico. Ha una predilezione per le storie di uomini audaci e pieni d'ingegno, per i pionieri, per le dinastie industriali, per gli inventori e per i visionari d'ogni epoca.

IL PETROLIO E LA BALENA

*Da guazza maleodorante a olio medicamentoso:
la storia del petrolio e di come un colonnello disoccupato salvò i pachidermi marini*

Prima del petrolio la sostanza più utilizzata per scacciare la notte ed illuminare le lampade domestiche era l'olio di balena. Negli anni trenta dell'Ottocento, ai tempi della presidenza di Andrew Jackson, il più grande esercito di mozzi, commodori e nostromi che la storia abbia mai visto si adunava nei porti di Nantucket e New Bedford in Massachusetts, per svolgere una missione simile a quella dei profeti: portare la luce. Le macellerie a bordo dei vascelli squartavano cetacei a ciclo continuo, facevano brandelli dei mammiferi, tagliuzzavano il grasso in piccole strisce e lo fondevano in recipienti di mattoni per farne combustibile da rivendere a caro prezzo, tre dollari al gallone (1 gallone equivale a circa 4 litri). Nel 1857 a New Bedford, capitale dell'olio, l'industria della mattanza impiegava quasi diecimila persone e sguinzagliava per gli oceani una flotta di più di trecento navi baleniere. Melville racconta che l'arte del rampone e della fiocina aveva trasformato "quella scarna scoria di terra" in uno dei luoghi più simpatici e opulenti di tutta l'America. Due anni dopo però fu trivellato il primo pozzo di petrolio della storia e il mondo dell'arpione e dei *Pequod*, delle maledizioni del capitano Achab e della caccia senza sosta alla bocca storta di Moby Dick segnò il passo.

Se oggi le balene non sono solo ossa in un museo di storia naturale, e i balenofili esistono e hanno chiara la loro missione nella vita, è perché qualcuno è riuscito nell'impresa di mettere in crisi il mondo che dava loro la caccia, vendendo barili di una sostanza che per secoli era stata considerata soltanto una seccatura. Per lungo tempo il petrolio era stato solo una guazza verde-bluastro, viscosa e maleodorante, che rovinava le falde, inquinava i corsi d'acqua, mandava in malora i pascoli e si infiammava per un nonnulla. Non c'era impiego conosciuto per quel liquido eccetto il berlo. Gli indiani d'America lo avevano sempre fatto e questo bastava ai più per astenersi. Ma un giorno qualcuno tra gli yankee iniziò ad imitare quel faro di civiltà che erano i popoli delle praterie, e diventò ricco spacciando il petrolio per portentoso medicinale. D'altronde l'odore era talmente rivoltante che risultava facile convincere la gente delle sue proprietà taumaturgiche. C'era chi riteneva bastassero tre cucchiaini tre volte al giorno per guarire da colera, disturbi epatici, bronchite e tisi. Nella schiera dei credenti figurava una tubercolotica di Pittsburgh sposata con Samuel Kier, imprenditore dell'industria del sale, che subito trovò una strana somiglianza di odori tra il medicinale somministrato alla moglie e la sostanza verdognola che da anni piagava l'attività dei suoi pozzi. Fatto qualche accertamento Kier corse in paese, comprò centinaia di bottiglie da mezza pinta, le riempì di quella poltiglia che zampillava dalle sue proprietà e iniziò a vendere il suo *Kier's petroleum* o *Rock Oil* (olio minerale) per 50 dollari al pezzo. Ma nonostante il successo la farmaceutica non sarebbe stata l'ultima stazione della vita di Kier. Un giorno infatti, durante una conversazione con un chimico di Filadelfia apprese che la stessa sostanza versata negli stomaci dei suoi pazienti poteva essere distillata e venduta come olio per illuminazione. Kier corse nuovamente in paese, si procurò un alambicco e mise su una raffineria con una capacità di cinque barili al giorno. Nel 1858 smerciò il suo olio a New York spacciandolo per semplice derivato del carbone, divenendo così il primo raffinatore di cui si ha notizia.

In realtà qualcuno si era mosso prima di lui, fin dall'autunno del 1853. Si trattava di un avvocato newyorkese, un certo George H. Bissell, che durante una visita di cortesia al suo vecchio professore di college era venuto a conoscenza delle straordinarie proprietà di un liquido raccolto presso Titusville, Pennsylvania occidentale. Giusto il tempo di uscire dallo studio del professore, raccogliere tutti i suoi risparmi e Bissell era saettato



a Titusville per fare incetta di terreni. Con 105 acri di beni immobili e i conti in rosso nacque così la prima compagnia petrolifera del mondo, la Pennsylvania Rock Oil Company. Badando a cose vili come il danaro la società dovette subito affrontare un problema non da poco: come diventare ricchi con il petrolio? In che modo procurarsene in quantità? In quella terra l'oro nero affiorava spontaneamente, galleggiava sulla superficie dei ruscelli o presso le sorgenti di catrame, e per raccoglierlo il metodo più remunerativo era stendere coperte di lana sulle pozze per poi spremerle. Con la torcitura un uomo poteva ottenere, lavorando sodo, anche dieci galloni di petrolio al giorno. Ma a Bissel non sembravano sufficienti e trascorse il tempo alla ricerca di un altro sistema di raccolta. Quando lo trovò ci volle quasi un anno per convincere i soci che nel tempo si erano uniti a lui a investire in quella che

sembrava un'impresa folle: pompare il petrolio dalle viscere della terra proprio come si pompava l'acqua dai pozzi artesiani. La perplessità degli investitori era d'obbligo in un'epoca in cui nessuno poteva sostenere con certezza l'esistenza di giacimenti di petrolio sotterranei, e tanto meno stimarne la profondità. Eppure Bissel trovò degli alleati. Il più entusiasta si chiamava James M. Townsend, presidente della City Saving Bank di New Haven, socio di Bissel nonché amico dell'uomo che fu incaricato di recarsi a Titusville per tirare fuori il petrolio dalla terra.

Quando si pensa ai patriarchi del petrolio vengono in mente uomini dal cuore intrepido, pieni d'inventiva, pronti a giocarsi tutti i risparmi di una vita per non essere una via di mezzo tra un ricco e un povero. Pare però che l'unico elemento che fece di un disoccupato cronico il padre dell'industria del petrolio, cui oggi si dedicano peana, strade e musei nell'alta zona degli Allegheny, sia stato il possedere un abbonamento del treno. Poter risparmiare sul biglietto del viaggio fu la sola ragione che convinse Townsend a spedire Edwin L. Drake a Titusville. Quegli vi arrivò nel maggio del 1858 con il titolo di "colonnello", blasone assegnatogli da Townsend per imporre deferenza tra i semplicioni del luogo. Ma Drake non aveva piglio marziale e bighellonò a lungo prima di decidersi a chiamare dei trivellatori per carotare il terreno. Quando lo fece nessuno dei convocati si fece vivo. Il progetto sembrava troppo strampalato. Manodopera non se ne trovava e tutto rimase quieto nell'inazione. Un giorno d'estate del 1859 si presentò al cospetto del "colonnello" un uomo che si faceva chiamare Zio Billy Smith, un trivellatore molto esperto capace di realizzare tutti gli attrezzi necessari all'impresa. Lo accompagnava un unico aiutante, il figlio quindicenne Sam. In mancanza di altri candidati Drake gli affidò il lavoro e Zio Billy si mise subito all'opera. Il 27 agosto era un sabato e sembrava che la perforatrice avesse raggiunto un interstizio alla profondità di sessantanove piedi (circa 20 metri). Le operazioni furono sospese e ci si diede appuntamento per lunedì. Zio Billy carezzava l'idea del riposo domenicale mentre Drake, infaticabile uomo di concetto, faceva i suoi calcoli: "A occhio e croce – pensava – si dovrà scavare per altri duecento piedi". La mattina dopo dalla crepa aperta nel terreno era zampillato

fuori un liquido scuro che aveva formato una pozza. Quel giorno la gente dei dintorni si svegliò al suono della voce di Sam e Billy che gridavano Petrolio! Petrolio!

Quel gridò sancì l'inizio di una nuova corsa all'oro che non sarebbe stata epica come la *gold rush* in California, ma avrebbe prodotto ricchezze inimmaginabili. Le regioni della Pennsylvania occidentale si trasformarono in un soffio da zone rurali desolate in grandi centri di produzione contesi dalle ferrovie e battuti da ogni genere di uomo che abita la giungla umana. Era nato l'Oildorado e quella nascita fu gravida di conseguenze. Tra queste vi fu il crollo dell'industria dell'olio di balena: il prezzo del petrolio, venduto a meno di un dollaro a gallone, la annientò. I porti di Nantucket e New Bedford che avevano visto ormeggiata la più grande flotta baleniera della storia si svuotarono; i marinai salirono a bordo delle petroliere; il mondo del capitano Achab fu inghiottito e iniziò l'era del colonnello Drake. Eppure costui, nonostante i suoi meriti, non figurerà mai nel pantheon dei balenofili.

ARRIVA IL CIRCO NELL'OILDORADO

*Indovini, rbdomanti, carrettieri, maledizioni, città di fango e soldi stesi al sole ad asciugare:
è l'anno zero del petrolio*

Sul finire dell'anno 1859 un messaggio venne telegrafato dalla città di Titusville, Pennsylvania occidentale: "Per amor di Dio, Signor Peterson, venite! Vi sono oceani di petrolio". Lo firmava la mano di Zio Billy Smith, colui che per conto del colonnello Drake aveva trivellato il primo pozzo petrolifero della storia e dato avvio all'allagamento delle regioni orientali a ovest degli Allegheny. Se il signor Peterson, chiunque egli fosse, giunse poi a Titusville non è dato saperlo, ma di certo se si fosse fatto vivo avrebbe avuto difficoltà a trovare una stanza. A pochi anni di distanza dalla corsa all'oro in California la fortuna stava nuovamente estraendo i numeri. Questa volta toccava alla Pennsylvania e da ogni parte ci si precipitava per non perdere questa mano.

I favoriti erano sicuramente i residenti di Titusville. Non appena videro il colonnello Drake pompare venticinque barili al giorno e rivenderli per venti dollari l'uno, iniziarono a darsi da fare senza attendere nemmeno l'arrivo di una perforatrice, forse nel timore che il petrolio andasse in malora proprio come fosse un raccolto che ingiallisce senza mietitura. Quando poi giunsero i primi stranieri i cittadini di Titusville lasciarono le trivelle e si concentrarono sul *business* degli affitti. I marpioni venuti da fuori si trovarono a trattare con contadini olandesi, tedeschi e vecchi svedesi che si racconta fossero talmente ignoranti che quando si offriva loro un ottavo degli utili rifiutavano chiedendo un decimo. Era gente che non aveva neanche mai sognato di vedere cento dollari e che tutto a un tratto si era svegliata ricca. A tutti i nuovi arrivati si raccontava la storia di quel contadino che non fidandosi delle banche aveva nascosto il denaro nel camino; poi era venuto un acquazzone e i biglietti si erano inzuppati; li aveva distesi su un campo ad asciugare ma erano volati via facendolo ammalare per la disperazione.

Dopo i compratori arrivò la manodopera. Primi giunsero gli operai dell'industria del sale, che abbandonarono in massa i pozzi lasciando l'intero settore in rovina. Poi vennero i veterani della corsa all'oro, tutti quelli che erano andati in California troppo tardi, che avevano setacciato le zone sbagliate o che si erano già scolato tutto. Giovani contadini affluirono da un raggio di cento miglia, allettati da racconti di paghe fantastiche per gli addetti ai pozzi. Poi si presentarono speculatori e uomini d'affari alla ricerca di una mano fortunata, e dietro di loro tutto il circo di relitti umani, il sottobosco del raggio e di tutti coloro che della fortuna si contendono le ossa: attaccabrighe, lestofanti, giocatori, perdigiorno, curiosi, bighelloni e ballerine. Infine arrivarono gli esperti di comunicazione con il mondo sotterraneo; l'epoca della sonda e del carotaggio infatti era di là da venire, e nell'attesa ci si arrangiava con quello che si trovava: indovini forniti di bastoncino forcuta che oscillava in prossimità del petrolio sepolto; spiritisti che disturbavano le anime nell'aldilà per farsi indicare il sito di un giacimento; semplici mortali che appoggiando il naso sul terreno riuscivano a fiutare la presenza di petrolio fino a trecento piedi di profondità.

Oil City, Titusville, Franklin, Meadville e Tidioute si andavano affollando. Alcune città però duravano il tempo di un sogno. A Pithole il petrolio fu trovato al principio del 1865 grazie alle vibrazioni di un bastoncino magico di nocciolo. In maggio ci fu l'arrembaggio ai terreni e un mese dopo la città era sorta dal nulla. Gli abitanti divennero in breve 15.000, e movimentavano talmente tanta posta da stare dietro solo a Filadelfia e Pittsburgh. In meno di un anno sorsero banche, giornali e numerosi buoni alberghi. Il teatro Murphy contava 1100 posti e svariate decine di lampadari acquistati da Tiffany. Ma nonostante le apparenze Pithole rimaneva una città di brandelli e fango, costituita



perlopiù da edifici in legno che crollavano il giorno dopo l'inaugurazione. Con la stessa rapidità con la quale era nata Pithole fu inghiottita dalla terra. Infiltrazioni di acqua nei pozzi, esaurimento di quelli ad eruzione spontanea, incendi e inondazioni furono alcune delle cause. Alla fine ci si convinse che una maledizione fosse calata sulla cittadina e così la gente partì. Nel 1870 Pithole era già scomparsa dalle mappe.

Ma altre città resistevano alla forza dell'effimero. Nel 1870 nei paesi che sorgevano nell'Oil Creek, la valle del petrolio, il capitale versato nelle società petrolifere era valutato trecentocinquanta milioni di dollari. Nuove sottoscrizioni azionarie sparivano in pochissimo tempo e in paesi dove prima si cacciavano cervi nascevano decine di banche. E questo nonostante i numerosi problemi che la nascente industria petrolifera doveva affrontare. Primo tra tutti il demone del fuoco che infestava soprattutto le attività dei produttori di greggio, sostanza infiammabile a una temperatura più bassa rispetto al raffinato. Ma il problema più spinoso era un altro e si chiamava trasporto. Le regioni petrolifere erano tiranneggiate da una schiatta di uomini che fino al 1863 furono i prediletti delle ragazze dei saloon: i carrettieri. Pretendevano compensi non solo per trasportare il petrolio ma anche per esaminarlo o per valutare quanti barili i loro carri potevano trasportare. Facevano pagare un sovrapprezzo per ogni buca fangosa che incontravano, e se le ruote affondavano fino al mozzo raddoppiavano il conto. Guadagnavano più dei proprietari dei pozzi ma la loro fortuna durò poco. Dovettero infatti vedersela con due mostri fatti di ferraglia: la ferrovia e l'oleodotto. Nel 1830 esistevano appena 23 miglia di ferrovie. Nel 1840 erano diventate 3 mila e nel 1860 quasi 30 mila. Tutte le città d'America volevano vedere sbuffare un treno nel loro giardino, ed emettevano obbligazioni a fiumi allo scopo di raccogliere il denaro per convincere la strada ferrata a collegarsi con loro. I primi oleodotti invece furono costruiti nel 1863 da gente come Samuel Van Syckel, un produttore che si opponeva allo strapotere dei carrettieri che gli divoravano i profitti. Per aver espresso in pubblico il proposito di costruire un oleodotto Samuel fu schernito da tutta la città di Pithole. La sera per evitare la violen-

za degli sberleffi era costretto a mangiare nelle cucine del Morey Hotel e ad entrare e uscire dalla porta di servizio. Eppure Samuel non solo costruì l'oleodotto ma per di più lo fece funzionare. I carrettieri capirono subito che quel tubo di due pollici di diametro avrebbe portato via tutto: soldi, donne, prestigio. Puntarono i carri sui terreni di Van Syckel, scavarono la terra, tirarono fuori i tubi, li legarono ai carri e li strapparono dal suolo. Qualche anno dopo se la presero con un tale Henry Harley: distrussero l'oleodotto e gli incendiarono le cisterne dei depositi e i pozzi. Fu la loro Little Bighorn: il governatore li spazzò via mandandogli contro le truppe.

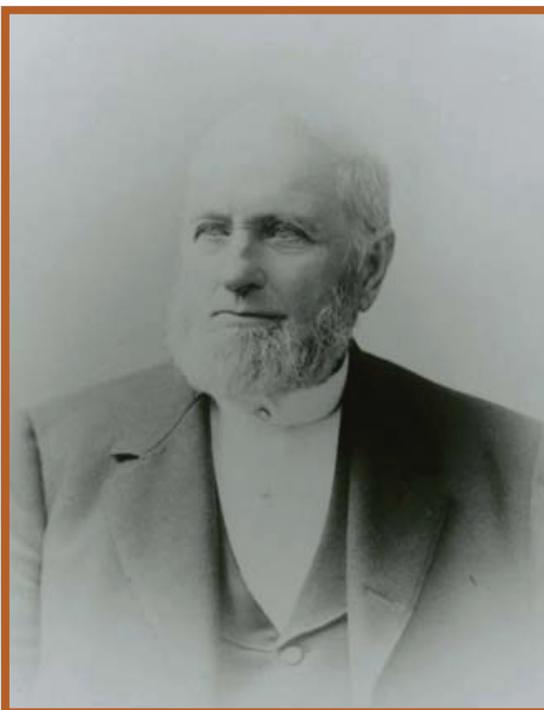
In realtà quello del petroliere non era il mestiere più ambito. Tutti volevano fare i raffinatori. I macellai lasciarono i macelli, i fornai i loro forni e chiunque lasciò quello che stava facendo e si costruì un alambicco. Una raffineria di discreta capacità poteva essere allestita con soli 8 mila dollari. Il procedimento consisteva nel far bollire il petrolio per separarne gli elementi. Il grezzo era riscaldato in alambicchi fino a 700 gradi fahrenheit (i nostri 370 gradi centigradi) e i vapori erano fatti passare in una serpentina di rame immersa nell'acqua nella quale gli elementi si condensavano uno dopo l'altro. Per prima la benzina, considerata un rifiuto dal momento che non si sapeva cosa farne. Poi venivano la nafta, il benzolo, il kerosene, gli oli lubrificanti e la paraffina. Per ultimi il catrame e i residui. Sui tetti di molte città si stendeva una folta popolazione di alambicchi. Esalazioni nocive si spandevano in ogni dove e ogni giorno da qualche parte saltava in aria qualcosa.

Nel 1860 la produzione di petrolio era stata di 650 mila barili. Due anni dopo era già salita a 2 milioni e nel 1870 rasentava i 5 milioni. Nel novembre del 1861 la prima nave carica esclusivamente di petrolio attraversò l'oceano diretta in Gran Bretagna. A bordo una ciurma selezionata nei peggiori bar d'America: solo ubriachi, beoni e alcolizzati cronici potevano decidere di salire a bordo di una nave che poteva saltare per aria in qualsiasi momento. Eppure la domanda non cresceva abbastanza, e nonostante incendi, miasmi ed esplosioni il flagello più micidiale che la giovane industria doveva affrontare si chiamava sovrapproduzione. Da 20 dollari nel 1860, il petrolio era sceso a 12 dollari il barile solo pochi mesi dopo. Alla fine del 1861 aveva raggiunto i 10 centesimi di dollaro. Voleva dire che un barile del peso di 70 libbre valeva venti o trenta volte più del petrolio in esso contenuto. I produttori avevano l'urgente necessità di consorziarsi per regolare l'offerta ma non vi era modo di riuscirci. Il piccolo proprietario di un pozzo da cinque barili al giorno dipendeva dal prezzo del petrolio per la sua sopravvivenza, ma per l'operatore che scopriva un giacimento altamente redditizio il prezzo aveva minore importanza della quantità che poteva lanciare sul mercato. La risoluzione finale di tutti i tentativi di accordo fu sempre la stessa: "possiamo andare all'inferno tutti insieme". Un osservatore dell'epoca scrisse: "Una tale situazione attende solamente l'apparire di uomini intelligenti e acuti, che abbiano il senso degli affari, per svilupparsi in monopolio in un momento in cui la concorrenza minaccia rovine". E alla fine un uomo venne. Si chiamava John D. Rockefeller ed era destinato a portare lo scompiglio nell'Oildorado.

QUEL DIAVOLO DI MR. ROCK

*Visse con un padre che lo rese scaltro, in una nazione che diventava una potenza.
Si chiamava John D. Rockefeller e non perse l'occasione di fondare un impero.*

William Avery Rockefeller era stato allevato in quella scuola del raggiro che era la frontiera americana del 1800. Commerciante di legname, poi imprenditore bancarottiere, realizzò il capolavoro della sua esistenza picaresca quando iniziò a spacciarsi per medico guaritore e a girovagare per gli stati della prateria promettendo di guarire tutti i casi di cancro salvo che fossero troppo avanzati. I migliori affari li faceva con gli indiani: con loro si fingeva medico sordomuto perché, come raccontava agli amici durante qualche sbevazzata, quegli scimuniti credevano che chi fosse privo di uno dei cinque sensi avesse occulti poteri di taumaturgo. Quelli che sono abituati alle moine della pedagogia contemporanea e a credere che un padre sia chiamato a esercitare prima di tutto le virtù del dialogo e della comprensione, giudicheranno senza benevolenza chi, come William Avery Rockefeller, subissa i figli di inganni allo scopo di fortificare il carattere. William si vantava di imbrogliare i suoi ragazzi tutte le volte che ne aveva l'occasione. "Voglio renderli svegli, diceva. Traffico con loro e li truffo e li inganno ogni volta che posso". John Davison Rockefeller, il figlio che divenne l'uomo più ricco del mondo, non poteva sperare in miglior precettore. Con i suoi metodi William Avery oliò gli ingranaggi di un ragazzo destinato a vivere in una nazione fatta per gente con la scorza dura. L'America di metà ottocento si stava infatti preparando a sfrattare la retorica jeffersoniana della repubblica agraria, e a diventare una grande nazione industriale grazie a uomini educati all'audacia e guidati dal precetto poco evangelico del "fai agli altri quello che farebbero a te, soltanto fallo più duramente". Fu questa l'epoca degli Astor, dei J.P.Morgan, dei Carnegie e dei Rockefeller, uomini che divennero capostipite di nuove dinastie e che delegarono alle generazioni successive il compito di mondare il peccato originale della frode con opere di carità. Questi baroni, mezzi visionari e mezzi gangster, diedero battaglia ad avversari di tutte le taglie in un'epoca senza regole e senza leggi, in cui si faceva ciò che andava fatto e in cui si rimandavano le questioni di coscienza ai sermoni della domenica.



Furono le ferrovie che consentirono di trasformare irreversibilmente la scena americana e di concentrare nelle mani di pochi attività che prima fiorivano autonome in tutte le comunità di ogni grandezza. Nel 1893 erano state costruite più di 150 mila miglia di binari, e qualsiasi lembo la ferrovia raggiungesse spazzava via migliaia di piccole imprese inefficienti, tutte quelle economie locali cresciute grazie all'isolamento. Lo stesso processo di selezione era destinato a verificarsi nell'industria del petrolio ad opera di un diavoletto che aveva fissato la sua centrale operativa a Cleveland, Ohio, a ovest delle regioni petrolifere. Lì John Davison Rockefeller aveva iniziato a lavorare a soli sedici anni come contabile in una ditta di spedizioni. Nel 1859, a vent'anni, aveva fonda-

to un'impresa commissionaria all'ingrosso in generi alimentari, e nel 1862 era stato invitato a investire in una ditta locale che produceva kerosene. L'investimento in questo nuovo settore della raffinazione fu però cauto agli inizi. Cleveland non sembrava il posto migliore per mettere su un'attività del genere. Almeno sulla carta pagava lo svantaggio geografico di sorgere a ovest delle regioni petrolifere, ossia nella direzione opposta rispetto ai porti della costa est, le piazze di smercio più affollate. Far viaggiare i barili verso ovest per poi rispediti ad est significava far lievitare i costi di trasporto e di conseguenza il prezzo del lavorato. Competere con centri di raffinazione quali Pittsburgh, situata vicino ai campi di petrolio, o Filadelfia e New York, città costiere in cui il raffinato veniva impacchettato e caricato sulle navi da spedire in Europa, sembrava impresa impossibile. Cleveland disponeva di un solo vantaggio che però si rivelò decisivo. Le tratte Cleveland-Regioni petrolifere e Cleveland-New York non erano battute da una sola compagnia ferroviaria, bensì da due. Il che voleva dire una sola cosa: concorrenza. L'unico modo che i raffinatori di Cleveland avevano per abbassare il prezzo dei prodotti e sopravvivere, era giocare sulla concorrenza fra le ferrovie per farsi concedere tariffe di trasporto più basse. Rock, entrato da poco nel mondo della raffinazione, lo capì subito e su questo campo diede battaglia.

Nulla proibiva che le ferrovie applicassero riduzioni. Esisteva una tariffa ufficiale che serviva da base di contrattazione, e tutti i raffinatori prima o poi facevano anticamera in quel suk che erano gli uffici delle ferrovie per strappare un ribasso in più, che ovviamente sarebbe rimasto segreto. All'epoca tutti dicevano di essere contrari ai ribassi segreti, tranne naturalmente quando ne beneficiavano. Che doveva fare il giovane Rockefeller? Approffittarne o essere così rigidamente puritano da fallire e chiudere bottega, attendendo magari come ricompensa una seggiola nella rosa dei beati? A partire dal 1868 la sua creatura, la Standard Oil, contrattò con la cricca dell'Erie Railroad tariffe che le consentirono di vendere prodotti a prezzi competitivi rispetto a tutti i concorrenti, vicini e lontani. Le ferrovie scelsero quell'uomo intelligente come loro campione: Rock assicurava il pieno carico dei vagoni, e le ferrovie facevano pagare gli sconti concessi a lui con le maggiorazioni fatte ad altri.

Ma ribassi o non ribassi i problemi dell'industria petrolifera giunsero a un punto critico. La spietata concorrenza fra le piccole imprese minacciava rovine. L'industria della raffinazione si era sviluppata oltre ogni reale possibilità di consumo. Nel 1871 la capacità era di 45mila barili al giorno, circa tre volte più del necessario. I prezzi diminuivano e i raffinatori rischiavano il fallimento. La soluzione era cruda ma semplice: molti operatori dovevano andarsene. Verso la fine del 1871 alcune industrie raffinatrici tra cui la Standard Oil di Rockefeller, concertarono insieme alle ferrovie un piano segreto per eliminare la concorrenza attraverso un forte regime di sconti. Qualche parola però uscì dalla stanza, viaggiò fino alle regioni petrolifere e accese la miccia della sollevazione. Rock fu a tutti gli effetti considerato l'ideatore del piano e fu lapidato dai giornali come il "Mefistofele di Cleveland", inaugurando quella pamphlettistica urticante che si scatenò contro di lui negli anni a seguire. Il complotto fu così rovesciato e le ferrovie accantonarono il progetto stipulando nuovi contratti con i produttori. Sembrava che i cafoni delle regioni petrolifere avessero vinto, ma gli ideatori del patto non erano persone di cui fidarsi. Descrivendo le fatiche dei missionari nelle isole Sandwich, Mark Twain diceva che stavano ottenendo tanto successo che i vizi degli indigeni non esistevano più di nome ma solo di fatto. Il vizio del patto segreto era stato pubblicamente fatto a pezzi, ma gli accordi stipulati subito dopo da Rockefeller con le ferrovie non erano molto distanti da quelli contemplati nel patto.

Eppure non solo segretamente ma anche pubblicamente Rock uscì da questa guerra da trionfatore. Durante lo scontro aveva vibrato un colpo magistrale che fu sotto gli occhi

di tutti non appena tornò la pace. Servendosi del piano come una scure aveva tagliato la testa a quasi tutti i concorrenti di Cleveland. Li aveva convocati ad uno ad uno nel suo ufficio, aveva illustrato i punti principali del piano segreto dal quale erano stati esclusi, e alla fine aveva sentenziato con garbo: siete destinati a morire. L'unica alternativa rimaneva vendere. "Io ho modi di fare denaro dei quali voi non sapete nulla", spiegava Rock agli astanti. In questo modo riuscì ad assorbire 21 delle 26 raffinerie della città. Negli anni seguenti, tra il 1872 e il 1879, la capacità di raffinazione posseduta dalla Standard Oil salì dal 25 per cento al 95 del totale, ossia a una posizione di monopolio di ampiezza nazionale. Questo traguardo fu raggiunto in poche mosse. Dopo il colpo di Cleveland Rock si concentrò su altre acquisizioni e sulla costruzione di una rete di oleodotti che avrebbe costituito l'ossatura delle sue United Pipe Lines. Giunto poi il 1874, Rock decise di attuare la parte finale del piano: le raffinerie d'America sarebbero state riunite sotto la bandiera della Standard Oil. Il piano scattò a Saratoga, nello Stato di New York, città in cui quasi cent'anni prima gli inglesi erano stati schiacciati da una marmaglia di yankee. Lì Rock incontrò alcuni grandi raffinatori esortandoli ad unire la loro sorte a quella della Standard. Raccontò dei cospicui ribassi ottenuti dalle ferrovie ed elencò le economie che aveva conseguito nella lavorazione. I suoi ospiti si convinsero solo quando, recatisi a Cleveland e consultati i registri della Standard, si resero conto che Rockefeller era in grado di vendere petrolio ad un prezzo di molto inferiore al costo di fabbricazione dei loro prodotti. Nell'ovile entrarono così numerosi stabilimenti di Filadelfia, di Pittsburgh e di New York. Nella mente di Rock queste nuove ditte rappresentavano il corpo scelto per rastrellare tutte le raffinerie del paese. Tutto fu fatto in gran segreto, senza che il pubblico sapesse nulla di fusioni e acquisizioni. Accadeva quindi che molti raffinatori esasperati dalle prepotenze di Rock, che ormai come un despota beffardo ribassava i prezzi e rendeva difficili i trasporti con il concorso delle ferrovie, vendevano le loro attività a quelli che consideravano i rivali più agguerriti della Standard. Alcune ferrovie dell'est concedevano forti sconti ai raffinatori che resistevano. Nessuno poteva però immaginare che quel diavolo di Rock ormai non aveva più rivali.

SE NON FAI IL BRAVO ROCKEFELLER VERRA' A PRENDERTI!

*Il monopolio della Standard Oil, l'agguerrita resistenza dei produttori
e il libro di una bambina di nome Ida*

Fintanto che la ricchezza non chieda pubblicamente perdono o decida di accattarsi anche l'amore del prossimo, non può che aspettarsi malevolenza. Rockefeller, l'uomo più ricco del mondo, non poteva pensare di sfuggire alla scure di questa regola banale, ma di certo mai avrebbe immaginato di divenire oggetto dell'ostilità di un'intera nazione. Egli fu capace di contorcere viscere, ingrossare fegati, infiammare cistifellee, e di sconvolgere le cartelle cliniche d'America. Di fronte alla sua immagine si scoprivano i denti, si spumava saliva e si celebravano autodafé. Un demone dei primordi si impossessò delle folle e chiese la testa di un semplice ometto flagellato dall'alopecia, un tycoon certo, ma di sicuro non il peggiore. La sua vita privata era stata sempre irreprensibile e diremmo oggi piuttosto barbosa: sposato, devotamente religioso, filantropo fin dalla giovinezza, discreto e morigerato. Non collezionava cavalli da corsa, non possedeva panfili o letti d'ebano, non indossava anelli o carati. Non faceva vita mondana eccettuate le lezioni di catechismo presso una chiesa battista vicino casa. Non era quindi il più terribile dei nuovi baroni ma i suoi nemici erano di certo i più agguerriti.

Tutto era iniziato nel 1877, alla fine dell'ennesima sanguinosa battaglia per il monopolio del petrolio. Sotto i colpi di Rock quell'anno era caduta la più grande azienda del paese, la Pennsylvania Railroad Company, rea di aver tramato con l'Empire Transportation Company per costruire un polo concorrente della sua Standard Oil. Quando gli avversari chiesero la resa e fu stipulata la pace, la Standard non era più la stessa. Già monopolista nella raffinazione, l'annessione dell'Empire le portò in dote 5 mila vagoni cisterna, una flotta di piroscafi sui Grandi Laghi e 500 miglia di oleodotti, tramutandola così di colpo in un colosso dei trasporti. Alla notizia della disfatta dell'Empire i produttori di petrolio furono i primi a sentire odore di guai, e ci volle poco per capire che non si sbagliavano. Un giorno del 1878 nella contea di McKean a Bradford iniziò a sgorgare petrolio come non se ne era mai visto. La pro-



duzione salì a 42mila barili al giorno e il prezzo del grezzo e del raffinato precipitò di colpo. La reazione della Standard fu impressionante: costruì oleodotti in ogni direzione, eresse depositi, mise sui binari tutto il parco di vagoni cisterna ma continuò ad insistere affinché si sospendessero le perforazioni. Di tutta risposta le scorte continuarono a salire. Rock allora cambiò registro e si decise a punire una buona volta l'indisciplina dei produttori. Ordinò subito di immagazzinare negli oleodotti soltanto i tre quarti del petrolio prelevato dai pozzi; il restante sarebbe stato venduto subito alla Standard a qualsiasi prezzo essa avesse deciso. Ai produttori erano date ben poche alternative: vendere all'unico offerente o disperdere nei campi quello che non potevano immagazzinare, cosa che del resto molti fecero. Nel giugno del 1878 l'eccitazione divenne febbrile quando le ferrovie annunciarono di essere a corto di carri cisterna. Gli spedizionieri non sapevano dove caricare il petrolio e seppure i vagoni venivano trovati non era detto che la società di oleodotti di Rock, la United Pipe Lines, avrebbe acconsentito a riempirli. Si arrivò sull'orlo del tumulto.

Soltanto la speranza di un intervento dei tribunali e della politica evitò scoppi di violenza. Allo Stato della Pennsylvania i produttori chiesero di costringere la United Pipe Lines a trasportare tutto il petrolio prodotto come se fosse un vettore di utilità pubblica, ma la richiesta fu respinta. Le regioni petrolifere schiumarono di rabbia e cercarono giustizia nei tribunali. Nella contea di Clarion, Pennsylvania, trovarono una giuria disposta ad accusare Rockefeller e altri otto dirigenti della Standard di intesa criminale, ma dopo l'entusiasmo iniziale provocato dall'arresto di alcuni funzionari della società il processo inevitabilmente si impantanò. Anche i parlamenti della Pennsylvania, dell'Ohio e di New York fecero la loro sfilata davanti all'opinione pubblica organizzando commissioni d'indagine durante le quali i dirigenti della Standard tennero memorabili show di reticenza. Rock sembrava intoccabile e l'odio montava.

L'unico inconveniente delle guerre di Rock era che si svolgevano in un'epoca in cui il vincitore non usava più la creanza di tagliare lingue e punire tutta la genia del vinto. E così, avendo abdicato a queste regole per far posto alla civiltà, accadde che dal sangue di uno sconfitto nacque una bimba pericolosa che fu cullata nel risentimento verso il nemico. Crebbe nelle regioni petrolifere tra persone che sputavano dove erano passati i rappresentanti della Standard, e dove le madri usavano l'immagine di Rockefeller per spaventare i figli, proprio come le madri inglesi si erano servite di quella di Napoleone al principio del secolo: "Rockefeller verrà a prenderti se non ti comporti bene". Quella bambina si chiamava Ida Tarbell, e dalla sua penna adulta arrivò uno degli attacchi che fecero barcollare l'impero della Standard. Con il suo libro-inchiesta *The History of the Standard Oil Company*, pubblicato nel 1904, riuscì a inchiodare per lungo tempo l'immagine pubblica di Rockefeller allo stereotipo della scelleratezza, raccontando storie di raffinerie fatte saltare, di vedove lasciate senza casa, di assalti da predone e di arrembaggi da pirata. Il libro ricostruiva le tappe dell'ascesa della Standard attribuendole tutte le nefandezze e le dicerie coltivate nelle regioni petrolifere. "L'assiro scese come un lupo sul gregge" poteva funzionare da esergo. Il volume fu un successo. L'ostilità pubblica diventò una marea. L'animosità scavalcò i confini della Pennsylvania e si diffuse in ogni stato fra la gente di ogni ceto. Tutte le anime vibrarono all'unisono di indignazione di fronte al monopolio della Standard. Eppure la combinazione petrolifera creata da Rock non era un fenomeno unico. Nel 1890 vi erano circa cento combinazioni analoghe nei settori dell'acciaio, del whisky, dello zucchero, del tabacco, dei mangimi degli animali, delle carni, dei chiodi e delle biciclette. L'integrazione verticale sembrava l'epilogo naturale della rivoluzione economica prodottasi in America tra il 1850 e il 1900. Eppure Rockefeller divenne il simbolo dell'appropriazione indebita, reso ancora più odioso da quella sua aria da santimonia, da uomo della Provvidenza che andava di-

cendo di diffondere la sua luce sul mondo. L'immagine della Standard Oil era se possibile ancor meno gradevole di quella dell'uomo. Sembrava ai più un'organizzazione segreta, una mafia con i suoi riti, i suoi cifrari e le sue spie.

Contro la piovra scese in campo l'armata del Bene Pubblico comandata dai giornali di Joseph Pulitzer e William Randolph Hearst. Un brano tratto dal *World* di Pulitzer del 1897 spiega bene la strategia utilizzata dai grandi maestri del *muckraking*, l'arte del rovistare nel letame: "Perseguitare e ridurre alla mendicizia e al suicidio fiorenti commercianti, rapinare e depredare vedove ed orfani, o il piccolo commerciante del paese, o lo sciancato venditore ambulante sulla strada maestra, tutto ciò fa parte delle gesta di questa banda organizzata di tagliagole commerciali". Nel 1908 Hearst diffuse delle lettere scritte dal vicepresidente della Standard, John Archbold (alcune delle quali rivelatesi dei falsi creati dal brio un po' criminale di Hearst), in cui si parlava di soldi versati dalla società nelle tasche di un senatore. Il marchio della Standard affondò ancor più nel fango, nonostante all'epoca fosse in voga il *bon mot* "Se dovete corrompere con danaro per far fare le cose come si deve, è semplicemente giusto e onesto che lo facciate". Sui giornali nemici non mancava però una buona dose di umorismo pungente. Al principio del 1907 fu annunciato che Rockefeller aveva donato al ministero della pubblica istruzione circa 32 milioni di dollari. Una testata parlò di "astuto stratagemma per incrementare il consumo di petrolio da parte di coloro che studiavano fino a notte alta", un'altra ipotizzava fosse una trovata per proteggere i suoi discendenti: "Tutti gli altri cittadini saranno così bene educati che non saranno più capaci di guadagnar denaro".



Ma nonostante un pizzico di humour la febbre dilagò travolgendo anche quei luoghi sacri che sono le chiese e le teste dei pastori. Nel marzo del 1905 il Consiglio d'amministrazione delle missioni estere congregazionaliste di Boston annunciò con "gioiosa sorpresa" di aver ricevuto un dono di centomila dollari da Rock. Washington Gladden, presidente del consiglio nazionale congregazionalista, tuonò subito contro il denaro infetto e ingiunse di restituire il denaro al malfattore. "Quel denaro – diceva – è stato guadagnato in maniera abominevole e tutto il mondo lo sa". Tutta la nazione partecipò al dibattito denaro sì denaro no. Sui giornali Rockefeller fu paragonato ai pubblicani, corrotti e corruttori, che sebbene peccatori meritavano di essere salvati. Tutti ammettevano senza discussione che il denaro fosse infetto, e da quella premessa tacita si articolavano i discorsi delle diverse fazioni. Eppure Rock non era stato dichiarato colpevole di alcun delitto. Quando alla fine il segretario dell'amministrazione congregazionalista ricevette l'ordine di restituire il denaro, lo si sentì rispondere che era già stato speso. Allora si seppe la verità. Il dono non era stato ricevuto con sorpresa, bensì sollecitato dalla chiesa congregazionalista per ben due anni e ottenuto solo grazie all'intervento

di Lucy Spelman, la sorella della moglie di Rock, che per giunta aveva dovuto penare non poco per convincere il cognato.

ROCKEFELLER, DA NOVELLO RE GIORGIO A ROCK IL PIO

*L'America lotta contro i trust, scioglie la Standard Oil
e diventa pazza per l'opera filantropica di Rock*

Il 14 settembre del 1901 moriva il presidente degli Stati Uniti William McKinley a causa della ferita procurata dal proiettile sparato otto giorni prima dall'anarchico Leon Czolgosz. Si dice che quando il banchiere J.P. Morgan ne fu informato "si girò come un uomo colpito, lanciò un'imprecazione e si avvicinò barcollando alla scrivania, mentre il suo viso s'infiammava per la collera e poi diventava cinereo". J.P. con preveggenza già sentiva i colpi che l'allora vicepresidente Teddy Roosevelt gli avrebbe inferto una volta presso alloggio nello studio ovale.

Quell'imprevedibile fascio di energia, quel *cowboy* dai natali aristocratici che era balzato sulle cronache nazionali guidando un corpo di volontari durante la guerra ispano-americana del 1898, aveva infatti già più volte minacciato di agitare il suo bastone contro lo strapotere dei trust, gli imperi industriali nati improvvisamente con lo scopo di aggirare tutte le leggi dell'epoca. Fino a quando, nel 1882, il New Jersey non approvò una legge che consentiva a una società per azioni di detenere partecipazioni in altre società, molti industriali furono infatti letteralmente dei fuorilegge. In casa Standard si era trovato il modo di salvare le apparenze inventando l'espedito di trasferire tutte le quote delle società a dei fiduciari (*trust-men*) che divenivano responsabili della gestione dei titoli e dell'amministrazione dell'intero gruppo industriale. La nuova combinazione così creata però non aveva né nome né statuto, tanto che la nostra Ida



Tarbell poteva dire con ragione che "di un *trust* si arguisce l'esistenza ma non la si può mai dimostrare". La natura arcana, astuta e pervasiva di queste alleanze suggestionava le folle democratiche. Il *trust* appariva lo strumento di una nuova monarchia imprenditoriale, il giocattolo scelto dai figli di re Giorgio per riportare in America corruzione e tirannia. Nella società americana ribolliva qualcosa di ferino che rischiava di mischiarsi con l'ordinato pensiero socialista di importazione europea, e a Roosevelt toccò il compito di arginare la rabbia. Con il suo fare populista e con la sua aria da scaricatore di porto cercò di formulare risposte politiche. "Se non ci lasciate fare – gridò una volta a J.P. Morgan – coloro che verranno dopo insorgeranno e vi condurranno alla rovina!" Per far capire l'antifona si scagliò subito contro una *holding* ferroviaria del povero J.P., di cui nel 1904 fu ordinato lo scioglimento. Rispolverò la *legge Sherman*, prima legislazione antitrust della sto-

ria approvata nel 1890 e rimasta lettera morta, in forza della quale perseguì circa venticinque *combine* durante i suoi otto anni alla Casa Bianca. Ma Teddy amava la caccia grossa e aveva uno strano scintillio negli occhi quando sentiva nominare la Standard, la preda più ambita. I guai per Rock e soci si presentarono puntualmente alla porta durante il secondo mandato di Roosevelt, iniziato nel 1905.

Alla fine del 1906 erano pendenti ventuno processi, otto nel solo Ohio. In novembre la Standard dell'Indiana fu messa sotto accusa da una grande giuria federale per aver accettato ribassi dalle ferrovie. Il 15 novembre del 1906 arrivò una causa intentata dalla corte federale di St.Louis. Il processo fu guidato da un giudice istrione, tale Kenesaw Mountain Landis che per ingraziarsi l'opinione pubblica comminò alla Standard una multa di 30 milioni di dollari, tanto inaudita che anche Roosevelt sobbalzò alla notizia. Avrebbe mai pagato Rockefeller? La penna dell'umorista Mr. Dooley sembrava scettica: "Di quel denaro può fare a meno ma egli non si cura dei soldi con quella passione che ci mettiamo noi. Egli li preserva, li mette dove non si facciano male. È una specie di società per la prevenzione della crudeltà contro il denaro. Se trova un individuo che maltratta il proprio denaro, glielo porta via e lo adotta". Al processo d'appello le prove furono giudicate insufficienti. Roosevelt schiumò rabbia e ripartì alla carica.

La madre di tutti i processi antitrust iniziò infine nel 1907 in New Jersey: Stati Uniti d'America contro Standard Oil. Da ambedue le parti furono assunti talmente tanti avvocati da far dire che anche la professione legale aveva finalmente trovato il petrolio. In due anni di udienze furono chiamati a deporre quattrocento testimoni e furono riempite dodicimila pagine di documenti. Il solo interrogatorio di Rockefeller durò tre giorni. Nel novembre del 1909, proprio mentre Roosevelt terminava il suo mandato e preparava le valigie per una memorabile battuta di caccia in Africa, la causa fu portata davanti alla Corte Suprema. E così mentre i giudici ci pensavano sopra la fiaccola della battaglia fu raccolta dal nuovo presidente degli Stati Uniti, il repubblicano William Howard Taft, già segretario alla Guerra nel gabinetto Roosevelt. Poi nel 1911 arrivò il verdetto tanto atteso. La Corte all'unanimità si pronunciò a favore dello scioglimento del *trust* invocando la *rule of reason*, la regola della ragione (modo un po' scoperto per imporre una legislazione giudiziaria): un *trust*, proclamò la Corte, per essere sciolto deve essere illegale o almeno irragionevole. Il giudizio era inappellabile. Il *trust* fu sciolto nel corso dello stesso anno e le azioni delle trentadue società del gruppo furono distribuite a tutti i soci. Chi le possedeva divenne se possibile ancora più ricco. A Wall Street iniziò da subito una caccia spietata alle azioni targate Standard che in soli tre mesi aumentarono il loro valore di circa il 30 per cento. Sul fronte del *trust* le cose però cambiarono poco. Nessun giudice infatti poteva costringere un individuo a fare concorrenza a se stesso. E così, più le cose cambiarono, più rimasero le stesse. I vincoli di collaborazione tra le costellazioni del gruppo durarono a lungo e ogni società conservò intatta la propria sfera d'influenza. Fu soltanto dopo qualche decennio che le aziende dell'ex impero iniziarono a farsi un po' di concorrenza. Il gruppo installato in New Jersey era di gran lunga il più attrezzato e combattivo: nel 1920 cambiò il nome in Esso (dalla pronuncia inglese delle lettere S e O, iniziali di Standard Oil) poi in Exxon, che nel 1998 si sarebbe fusa con Mobil, erede a sua volta di Standard Oil of New York.

Alla fine del processo Rockefeller aveva settantadue anni e sarebbe vissuto un altro quarto di secolo. Sopravvisse a tutti i suoi contemporanei e soprattutto a tutti i suoi nemici, e capì subito che il vantaggio di essere il superstite della propria generazione è quello di poter raccontar storie senza tema di smentite. Egli infatti morì quasi centenario dopo aver raccontato storie di un passato che nessuno eccetto lui poteva ricordare: il successo della sua Standard Oil, l'infanzia povera e cenciosa, l'epica del "ho cominciato con nulla" e del "fin da bambino sapevo che sarei stato un uomo da un mi-

lione di dollari”. Tutte frottole in realtà che unite alla ricchezza straordinaria costruirono la leggenda di un personaggio che divenne presto ispirazione per tutti gli straccioni del mondo. Ma la soddisfazione più grande per il vecchiaro Rock fu senz’altro quella di essere beatificato dai discendenti di coloro che lo avevano messo letteralmente alla berlina. A operare il disgelo fu soprattutto l’attenzione che si riversò all’improvviso sulle sue opere filantropiche. Quando nel 1910 la famiglia Rockefeller pensò di aggregare tutti gli istituti benefici creati nel tempo in una Fondazione con statuto approvato dal governo, la diffidenza era ancora palese. L’idea sembrava un tranfoglio, un cavallo di Troia, il bacio di Giuda. Si diceva che “se la Standard Oil è un mostro, la Fondazione Rockefeller può facilmente diventare un reggimento di Frankenstein”. Qualcuno però capì che la campagna d’odio si era spinta troppo oltre. Nel 1911 l’Inter-Ocean di Chicago disse di certi uomini politici: “Aspettano soltanto che Rockefeller si pronunci a favore dei Dieci Comandamenti per chiedere che siano messi a verbale contro l’iniquo comportamento”. Lo statuto della Fondazione fu poi approvato il 14 maggio 1913 con lo scopo di “favorire il benessere dell’umanità in tutto il mondo”. Qualche tempo dopo scoppiò la prima guerra mondiale e la reputazione di Rock salì alle stelle. Gli acquisti di obbligazioni della libertà, i doni generosi alla Croce Rossa e le sue opere filantropiche comparvero sulle prime pagine dei giornali. In realtà era fin dai tempi del suo primo impiego come aiuto contabile che Rock versava la decima parte del suo stipendio in opere di bene, ma il paese se ne rese conto solo quando fu diradata la nebbia dei processi e la nazione si strinse per affrontare la prova della guerra. Ci si accorse allora che quell’uomo aveva devoluto milioni di dollari all’Università di Chicago caduta in depressione, aveva fondato l’Istituto per le ricerche mediche sull’impronta del Pasteur di Parigi e del Koch di Berlino, il General Education Board per l’educazione dei neri e una commissione sanitaria che aveva debellato l’anchilostomiasi, una malattia che flagellava gli stati del Sud. Ma soprattutto dopo la guerra si capì che Rockefeller era un imprenditore di cui la nazione doveva andare fiera. Se l’America era diventata una potenza mondiale lo doveva anche alla solidità dell’industria petrolifera che ormai spingeva le automobili, gli aeroplani, le locomotive e i pistoni di tutte le fabbriche del paese.

CHI SIAMO

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

COSA VOGLIAMO

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.