

Questo Rapporto annuale, giunto alla sesta edizione, nasce dalla collaborazione fra il Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi" e la Lazard & C.

Sono stati pubblicati da Centro Einaudi e da Lazard & C. in edizioni fuori commercio: Il capitalismo difficile. Le tendenze, le regole, le imprese. Primo rapporto sull'economia globale e l'Italia (1996) e Ultimi della classe? Secondo rapporto sull'economia globale e l'Italia (1997), a cura di Mario Deaglio.

In questa stessa collana sono usciti: L'Italia paga il conto. Terzo rapporto sull'economia globale e l'Italia (1998), di Mario Deaglio, A quando la ripresa? Quarto rapporto sull'economia globale e l'Italia (1999), di Mario Deaglio, e Un capitalismo bello e pericoloso. Quinto rapporto sull'economia globale e l'Italia (2000), di Mario Deaglio.

Per la comunicazione, il Rapporto si avvale dell'opera di Moccagatta Associati.

Costituito nel 1963 come libera associazione di imprenditori e intellettuali, il Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi" pubblica libri e periodici – da oltre trent'anni la rivista «Biblioteca della libertà» –, organizza seminari, conferenze, convegni, cura la formazione di giovani studiosi, svolge attività di ricerca.

Lazard & C. è nata dalla fusione tra Vitale Borghesi & C. (società di consulenza in finanza aziendale straordinaria) e Lazard Italia, controllata del Gruppo Lazard, una delle principali banche d'affari al mondo. Lazard & C., pertanto, coniuga la competenza di un team di successo di professionisti italiani con l'esperienza internazionale e la rete del Gruppo Lazard.

Acquisizioni, fusioni, collocamenti azionari e obbligazionari, privatizzazioni, valutazioni, finanziamenti di progetti, realizzazione di piani di ristrutturazione societaria, azionaria e finanziaria per imprese e gruppi sono le operazioni di cui si occupa Lazard & C. con il suo team di oltre 50 professionisti, di concerto con gli uffici Lazard nel mondo, di cui le principali sedi operative storiche sono a Parigi, Londra e New York. Tra le prime banche d'affari per numero e ammontare di operazioni concluse sui mercati, nel 2000 il Gruppo Lazard ha portato a termine con successo incarichi, conferitigli da aziende industriali pubbliche e private, istituzioni, società assicurative e istituti di credito, per 367 miliardi di dollari, dei quali 213 in Europa e 40 in Italia.

Sesto rapporto sull'economia globale e l'Italia



Centro di Ricerca
e Documentazione
"Luigi Einaudi"

10121 Torino, Via Ponza 4
Tel. +39.011.55.91.611, Fax 011.55.91.691

LAZARD

20121 Milano, Via dell'Orso 2
Tel. +39.02.72.312.1, Fax 02.860.592

1000

1000

1000

Mario Deaglio

La fine dell'euforia

GUERINI
E ASSOCIATI

Lazard & C. devolverà a favore di attività di ricerca
i diritti derivati dalla vendita di questo volume.

© 2001 Lazard & C., Milano

© 2001 Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi", Torino
e-mail: segreteria@centroeinaudi.it
www.centroeinaudi.it

Edizioni Angelo Guerini e Associati SpA
viale Filippetti, 28 – 20122 Milano
<http://www.guerini.it>
e-mail: guerini@iol.it

Copertina di Antonio Ianiro
Illustrazione di Michela Petoletti

Prima edizione: aprile 2001

Ristampa: v iv iii ii i 2001 2002 2003 2004 2005

Printed in Italy

ISBN 88-8335-213-0

Sommario

Prefazione di Gerardo Braggiotti

XI

La fine dell'euforia

1. 1991-2000: il decennio della globalizzazione americana	3
1.1. Ricchi e poveri: uno sguardo d'insieme	3
La crescita ineguale	3
L'integrazione economica crescente	8
La povertà e lo «sviluppo umano»	10
1.2. Stati Uniti, un successo ridimensionato	16
La brusca svolta della congiuntura	16
L'accentuarsi degli squilibri	23
1.3. Europa, una debolezza sovrastimata	28
Alle origini dell'angoscia europea	28
<i>Commercio con l'estero: gli «strani» effetti dell'Unione Monetaria</i>	30
La difficile costruzione europea e la «mutazione genetica» dell'Europa	34
1.4. La fatica del resto del mondo	39
L'economia giapponese nel Limbo	39
e il nuovo separatismo asiatico	39
America Latina, Medio Oriente ed Europa Orientale	46

2. Le debolezze del mercato globale	51
2.1. Il difficile governo dell'economia globale	51
La crisi asiatica come spartiacque tra globalizzazione «spontanea» e globalizzazione «matura»	51
<i>Globalizzazione, dagli americani solo un consenso fragile</i>	58
Le istituzioni dell'economia globale: un'evoluzione stentata	60
Le inefficienze dei mercati finanziari	64
2.2. Le nuove dimensioni del mercato	69
Come cambia il mercato nell'era di Internet	69
Privacy e diritti di proprietà	73
<i>Privacy, l'esperimento di The Economist</i> <i>e la realtà di Amazon.com</i>	74
I fallimenti del mercato	79
2.3. Il «dato oscuro» del mercato: corruzione, riciclaggio e altre forme di criminalità	85
La dimensione «industriale» della criminalità tradizionale	85
Corruzione e riciclaggio	87
Il crimine informatico	91
3. Le strategie delle imprese	97
3.1. Verso un oligopolio mondiale?	97
Tra consolidamento e rinnovamento continuo: il volto contraddittorio del capitalismo globale	97
<i>La nuova economia mangia i propri figli</i>	104
Potere del mercato e importanza degli Stati	107
3.2. Fusioni e acquisizioni: una distruzione creatrice	112
Il prezzo della sopravvivenza e il prezzo del potere	112
Il «progetto industriale» americano	117
Esiste un «progetto industriale» europeo?	120
La penetrazione dello spazio economico giapponese	125
3.3. I mercati e le previsioni sbagliate	126
La prevedibile (e impreveduta) caduta della «nuova economia»	128
Il prevedibile (e impreveduto) aumento del prezzo del petrolio	133
4. Italia, un rilancio difficile	137
4.1. La lunga «scivolata» italiana	137
Un contributo per un dibattito che non c'è stato	137
Nell'ultimo decennio annullato un vantaggio di 28 anni	142
Il «male italiano» degli anni Novanta	149
<i>L'occupazione camuffata: le sorprese</i> <i>di San Giuseppe Vesuviano</i>	152

4.2. Verso un nuovo modello italiano di sviluppo?	155
La riorganizzazione finanziaria e imprenditoriale nella prospettiva del mercato globale	155
La reinvenzione delle piccole imprese e dei distretti industriali	160
<i>Romania, ottava provincia del Veneto</i>	165
4.3. La creazione di uno spazio economico italiano e le prospettive dell'Italia nell'economia globale	167
Il concetto di «spazio economico estero»	167
Lo «spazio economico estero» dell'Italia 1994-1999	169
La riorganizzazione del territorio italiano	174
5. Conclusione	181
Indice delle figure	187
Indice delle tabelle	189
Indice dei nomi	191



Prefazione

Contribuire alla presa di coscienza della moderna realtà dell'economia, alla comprensione dei processi di globalizzazione in corso, dei vincoli e delle opportunità che presentano per l'economia italiana; favorire la necessaria sprovincializzazione del modo in cui l'opinione pubblica si pone, in un mondo che cambia, di fronte a scelte economiche importanti per il paese; fare il punto in maniera rigorosa e ordinata su questi cambiamenti il cui senso spesso sfugge a chi è troppo vicino al flusso giornaliero delle notizie.

Sono questi i tre scopi principali di un progetto culturale che da sei anni vede la Lazard collaborare con il Centro Einaudi e si concretizza in un *Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, opera del Professor Mario Deaglio.

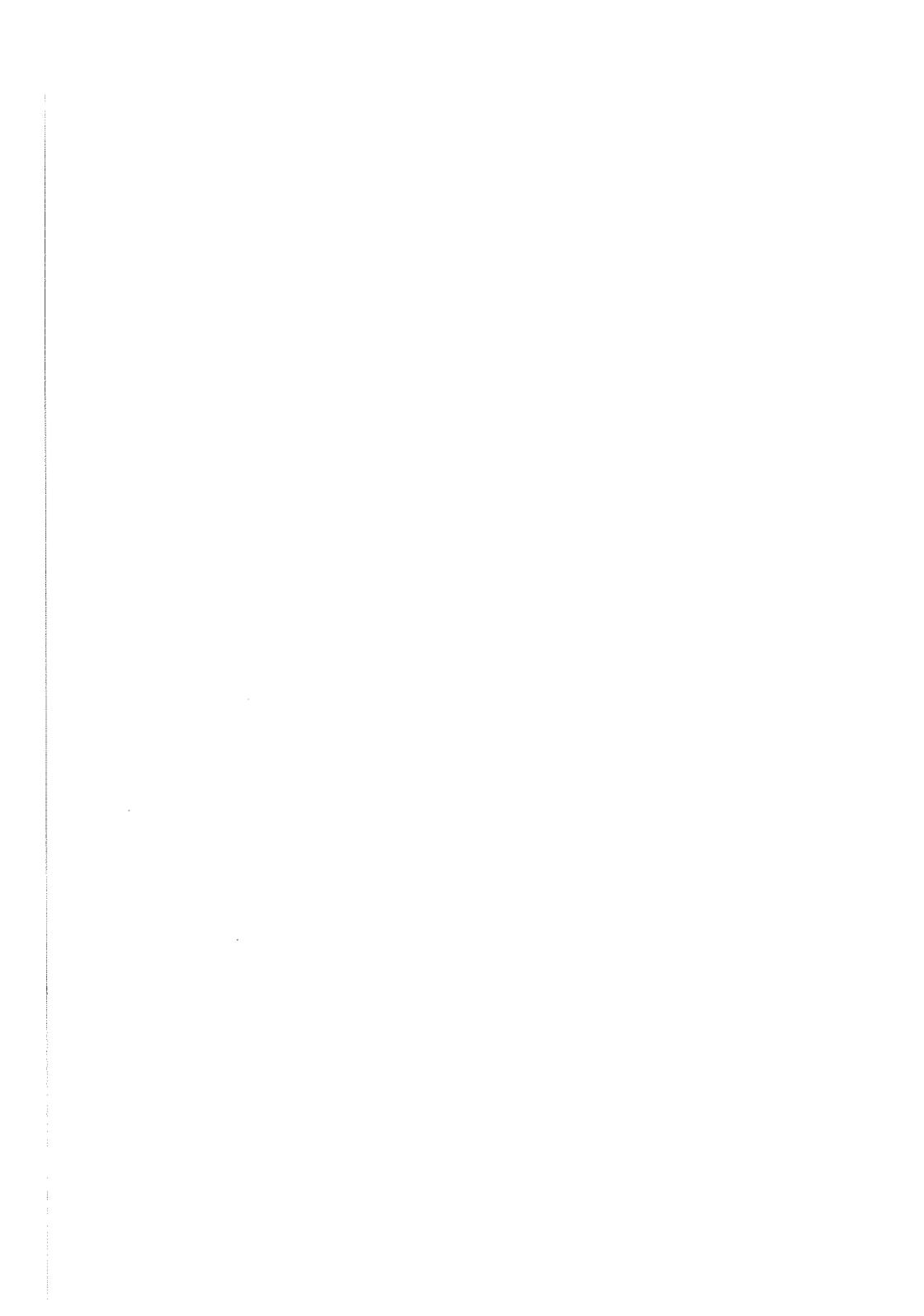
Alla base di questi *Rapporti* vi è l'idea che non si può comprendere compiutamente la realtà economica italiana se prima non si è esaminata in profondità la realtà dell'economia globale; e che non si può guardare all'economia globale di mercato solo da un punto di vista macroeconomico, ma occorre contemporaneamente seguire con occhio attento l'evoluzione delle regole, del funzionamento dei mercati, dei grandi settori in cui è suddivisa l'attività economica mondiale, delle grandi imprese che profondamente la influenzano.

Il *Rapporto* di quest'anno si intitola appropriatamente *La fine dell'euforia*. Le inversioni di tendenza verificatesi nel Duemila sui mer-

me in campo lungo, che abbraccia tutto il decennio, di questa straordinaria stagione di crescita, di innovazione e di libertà; e anche per una riflessione sulle modalità e i limiti di un'armonia proficua tra l'economia di mercato e la società che l'ha espressa e su ciò che è necessario fare per evitare di disperdere e di lasciare inutilizzati gli straordinari progressi effettuati negli ultimi anni.

Gerardo Braggiotti

La fine dell'euforia



1. 1991-2000: il decennio della globalizzazione americana

1.1. Ricchi e poveri: uno sguardo d'insieme

La crescita ineguale

Al momento di concludere questo *Rapporto* è impossibile sapere quanto profonda e quanto ripida risulterà la caduta congiunturale dell'economia degli Stati Uniti, quanto diffusi saranno i suoi effetti e quanto a lungo occorrerà aspettare la ripresa. Una cosa, però, è certa: la netta inversione di tendenza dell'economia degli Stati Uniti nell'ultimo trimestre del 2000 e nel primo trimestre del 2001, con flessione di produzione, occupazione, indici di Borsa e indicatori di fiducia, ha posto fine a una fase espansiva eccezionalmente lunga, iniziata nel 1991. Con la svolta dell'autunno-inverno 2000-2001 è venuta meno la convinzione che la nuova economia possa risultare immune da cicli e che, nella loro nuova configurazione, comprendente una cospicua presenza di nuovi settori, i sistemi economici avanzati possano svilupparsi indefinitamente in modo rettilineo o esponenziale, come, ancora qualche mese prima, numerosi osservatori e operatori economici ritenevano plausibile.

Questa repentina inversione di tendenza consente pertanto di considerare il decennio dell'espansione come un tutto unico e, in un certo senso, come un fatto concluso. Se anche si ritiene che la globalizzazione sia una tendenza inarrestabile – un'opinione di certo con-

troversa – ne è sicuramente terminata una fase, della quale è oggi possibile cominciare a ricercare il senso.

Durante questo decennio, la mappa dell'economia mondiale ha subito cambiamenti straordinari: l'Unione Europea ha introdotto il principio del mercato unico, si è ingrandita e progetta di ingrandirsi ancora, dodici dei quindici paesi membri si sono dati una moneta unica; tra Stati Uniti, Messico e Canada è sorta una nuova area commerciale nordamericana; pressoché ovunque si sono realizzate riforme nel senso del mercato e della privatizzazione, sono stati introdotti nuovi strumenti e nuove tecniche finanziarie e una nuova organizzazione, la Wto sovrintende all'ordinato svolgimento di scambi di ogni genere.

Simili novità economiche si intrecciano con gli sviluppi politici: il mondo è fortemente cambiato con il venir meno dell'Unione Sovietica; entità come Cecoslovacchia e Jugoslavia, Hong Kong e Palestina risultano rispettivamente scomparse, ridimensionate, modificate oppure faticosamente e imperfettamente emerse sulle carte geopolitiche; il Patto di Varsavia non esiste più, la Nato ha cambiato natura e nuovi paesi sono entrati a farne parte. La tecnologia, infine, ha sconvolto il quadro globale della produzione e della vita civile avvolgendo in tempi rapidissimi l'intero pianeta con una rete di telecomunicazioni di nuovo tipo che consentono scambi istantanei di ogni genere tra centinaia di milioni di individui e imprese.

Un tentativo di comprensione di questi cambiamenti multiformi deve prendere le mosse dagli aspetti più semplici e meglio misurabili del mutamento, come la variazione del peso relativo dei diversi paesi e gruppi di paesi sulla produzione mondiale. Naturalmente si tratta, anche nel migliore dei casi, di misure molto imprecise, il metro appare in qualche modo arbitrario ma il senso generale non è in dubbio: per la prima volta dalla fine della guerra, nel periodo 1991-2000, *il tasso di crescita dell'economia degli Stati Uniti è tornato a essere più rapido di quello medio del pianeta* in un contesto di integrazione crescente tra le diverse economie. Non fosse altro che per questo motivo, appare appropriato definire l'ultimo decennio del xx secolo come il decennio della «globalizzazione americana».

Il nuovo dinamismo dell'economia americana ha posto fine alla tendenza alla relativa diminuzione di importanza, in termini percentuali, degli Stati Uniti nella produzione globale, analogamente a quanto verificatosi per la Gran Bretagna dopo la metà del xix secolo, naturale conseguenza della diffusione di nuove tecnologie e di un gene-

rale arricchimento del pianeta. Alla fine della seconda guerra mondiale dall'economia nordamericana derivava all'incirca la metà di tutto ciò che veniva prodotto in un mondo stremato dal conflitto; nel 1961 dagli Stati Uniti aveva origine, secondo le statistiche storiche della Banca Mondiale, un po' più del 37 per cento della produzione mondiale; tale percentuale, misurata in dollari correnti, scese al 34,2 per cento nel 1971, al 26,6 per cento nel 1981 (un calo accentuato dalla perdita di valore del dollaro) e al 25,5 per cento nel 1991. Da allora, però, ha ripreso a salire, toccando quota 28,6 per cento nel 1998 e quasi certamente superando di nuovo il 30 per cento nel 2000¹.

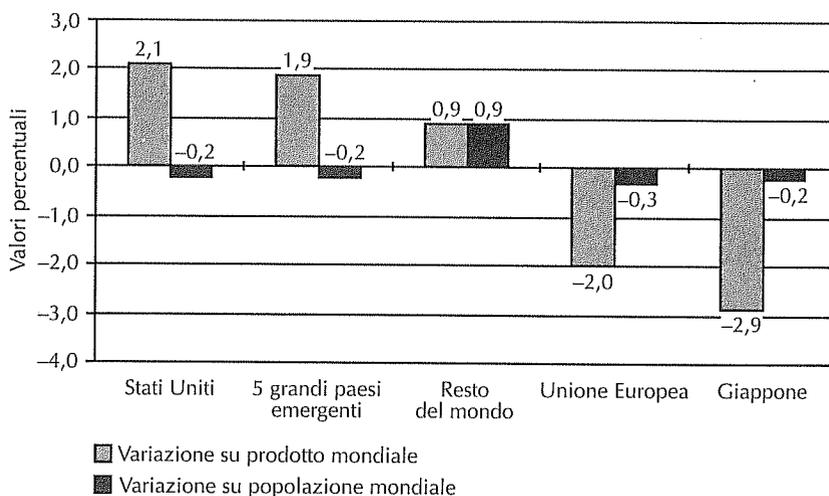
L'inversione deve essere attribuita in primo luogo alla nuova rivoluzione tecnologica, la quale fa sì che certi tipi di produzioni avanzate si realizzino, unicamente o in larga prevalenza, negli Stati Uniti; se infatti si sottraggono dal computo della produzione i settori e le attività della cosiddetta «nuova economia», la straordinaria crescita americana degli ultimi anni si riduce a un livello non distante da quello europeo. La ritrovata eccellenza tecnologica americana e gli aumenti di produttività che ne sono derivati – o sono stati anche solo sperati – rappresentano la principale spiegazione della capacità degli Stati Uniti di attirare capitali e forza lavoro qualificata dal resto del mondo; spiegano altresì perché questo paese sia riuscito a tenere elevato il cambio della propria moneta e a presentare a lungo e contemporaneamente un basso e decrescente tasso di disoccupazione, un elevato e crescente indebitamento con l'estero, un basso livello di inflazione.

Al di là di questi dati quantitativi, si avverte un importante mutamento qualitativo. Nel nuovo sistema, sempre più integrato, dell'economia mondiale, gli Stati Uniti hanno rafforzato il proprio ruolo centrale; per conseguenza, l'area delle economie avanzate (all'incirca corrispondente ai paesi aderenti all'Ocse) che si era mossa, fino agli anni Novanta, nel senso di una relativa convergenza comincia a presentare una nuova, netta differenziazione: per qualità e quantità della crescita economica, negli anni Novanta gli Stati Uniti hanno fatto categoria a sé.

A questa nuova divergenza tra i paesi avanzati fa da contrappunto un quadro mondiale privo di una tendenza unitaria e contrassegnato da spinte contrastanti, assai ben avvertibili se i dati sulla produzione sono esaminati congiuntamente con quelli della popolazione e del prodotto lordo per abitante, ricavabile dalla divisione dei primi per i secondi. La figura 1.1, nella quale i dati dei cinque grandi paesi emergenti (Cina, India, Indonesia, Brasile e Messico) dove vive oltre

il 45 per cento della popolazione mondiale sono stati sommati², illustra congiuntamente la variazione delle quote della popolazione e della produzione per l'intero decennio e consente di individuare tre differenti dinamiche, non perfettamente coincidenti con le convinzioni diffuse sulla crescita economica.

Figura 1.1. Variazione delle quote di prodotto e popolazione sul totale mondiale 1991-2000



Fonte: per il 1991-1998, CD-ROM *2000 World Development Indicators*, World Bank, Washington 2000; per il 1999: stime; per il 2000: previsioni

a) *Maggior peso sulla produzione, minor peso sulla popolazione mondiale e per conseguenza aumento elevato del prodotto per abitante.* È questa la situazione sia degli Stati Uniti sia dei paesi emergenti dinamici. Tra il 1991 e il 2000, il prodotto lordo degli Stati Uniti è aumentato del 40,3 per cento e la popolazione degli Stati Uniti dell'8,9 per cento mentre i corrispondenti valori mondiali sono rispettivamente 28,9 e 13,4 per cento. Per conseguenza, il prodotto lordo per abitante è aumentato di uno straordinario 28,9 per cento (anche se, come si vedrà nel paragrafo 1.2, la distribuzione dei redditi è divenuta assai più ineguale). Nei cinque grandi paesi emergenti considerati nel loro complesso, il prodotto lordo, che partiva da livelli bassissimi, è aumentato addirittura del 63,8 per cento. la po-

polazione è cresciuta a un ritmo leggermente inferiore alla media mondiale e per conseguenza il prodotto lordo per abitante è aumentato del 43,9 per cento in dieci anni, contro una media del 13,6 per cento dell'intero pianeta.

b) *Minor peso sia sulla produzione sia sulla popolazione mondiale.* Unione Europea e Giappone si trovano in questa situazione ma con esiti differenti. L'Unione Europea presenta uno scarto di 16,4 punti percentuali tra la crescita complessiva nel decennio del prodotto lordo (19,8 per cento) e quella della popolazione (3,4 per cento). Ambedue sono inferiori alle medie mondiali ma lo scarto è leggermente superiore; per conseguenza, il prodotto lordo per abitante europeo cresce un po' di più della media mondiale (15,9 contro 13,6 per cento). La crescita giapponese, al contrario, è bassissima (9,2 per cento) e l'aumento del prodotto lordo per abitante (7,2 per cento) risulta di poco superiore alla metà della media mondiale.

c) *Maggior peso sia sulla produzione sia sulla popolazione mondiale.* Contrariamente a un diffuso luogo comune, i paesi «poveri» – con l'eccezione dei «cinque grandi» sopra indicati – hanno messo a segno aumenti produttivi piuttosto consistenti, superiori alla media mondiale (34,3 per cento contro 28,9 per cento) e pertanto la loro quota sulla produzione complessiva del pianeta è aumentata. Tale aumento risulta però completamente neutralizzato da una crescita della popolazione anch'essa superiore alla media mondiale (17 per cento contro 13,4 per cento); per conseguenza, il prodotto per abitante è aumentato a un ritmo pressoché pari a quello medio mondiale. Naturalmente, come si vedrà in seguito, in questo grande gruppo si celano situazioni assai differenziate e una fascia di paesi poverissimi ha subito consistenti diminuzioni del prodotto per abitante.

Questo schizzo a grandi linee trascura necessariamente singoli paesi o gruppi di paesi importanti. Non vanno purtroppo dimenticati i risultati produttivi, pessimi o addirittura disastrosi, di gran parte delle cosiddette «economie in transizione» dal socialismo al sistema di mercato e in particolare della Russia, il cui prodotto lordo risulta diminuito del 40 per cento circa dal 1991 al 1998 (una variazione fortunatamente compensata in parte dalla crescita dell'economia sommersa). E va altresì ricordato che all'interno dell'Europa numerose piccole economie nazionali, a cominciare da quella irlandese, hanno ottenuto risultati molto lusinghieri.

L'integrazione economica crescente

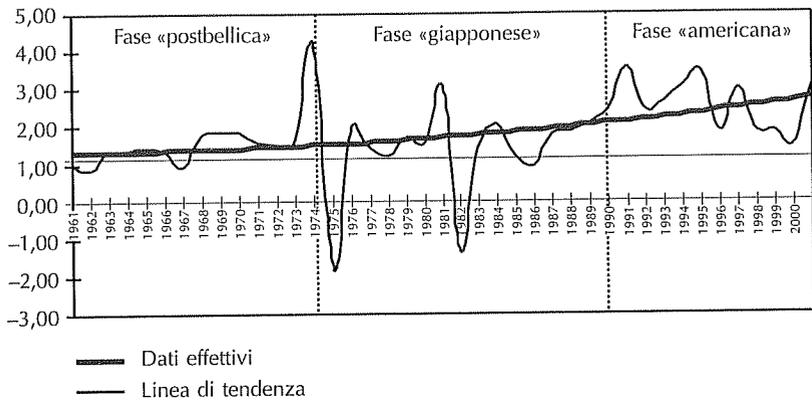
Il rapporto tra tasso di incremento del commercio internazionale (misurabile attraverso le esportazioni globali) e il tasso di incremento del prodotto lordo del pianeta è l'indicatore più immediatamente evidente della globalizzazione. Quando assume valori superiori a 1, l'incremento dei commerci internazionali supera l'incremento della produzione e l'economia mondiale diventa più integrata, mentre quando è inferiore a 1 succede il contrario³.

Tale rapporto, illustrato nella figura 1.2, costruita in base ai dati storici della Banca Mondiale per gli ultimi quarant'anni, mostra chiaramente la tendenza al superamento commerciale dei confini nazionali: risulta inferiore a 1 in cinque anni soltanto⁴. Il rapporto risulta poi tendenzialmente crescente (il valore medio è pari a 1,38 negli anni Sessanta, 1,51 negli anni Settanta, 1,56 negli anni Ottanta e addirittura 2,65 negli anni Novanta) ed è possibile individuare tre fasi del suo andamento.

- *Fase «postbellica»*. Prende l'avvio dalla ricostruzione successiva al secondo conflitto mondiale e dal graduale abbassamento delle barriere commerciali tra i vari paesi europei e tra l'Europa e l'America. Termina con la crisi petrolifera del 1973. In questi anni, il processo di integrazione internazionale è limitato ai tradizionali paesi a economia di mercato e alle loro ex colonie, procede con regolarità e con una certa lentezza fino all'impennata che precede la crisi petrolifera.
- *Fase «giapponese»*. Il suo inizio si può datare dal 1975; si estende a buona parte degli anni Ottanta, corrisponde approssimativamente alla grande espansione commerciale nipponica e presenta un'impennata-contrazione in corrispondenza del secondo shock petrolifero. L'elemento caratterizzante di questo lungo periodo è rappresentato dalle esportazioni giapponesi, le quali costituiscono, con la loro rapida espansione, il principale fattore di crescita dei commerci mondiali. Il rapporto tra la crescita delle esportazioni e la crescita del prodotto lordo mondiale è mediamente più elevato e più volatile del periodo precedente.
- *Fase «americana»*. Corrisponde alla «globalizzazione americana» e si spinge fino ai nostri giorni, coincide con l'apertura ai commerci internazionali delle economie in transizione dal socialismo e pertanto con una forte estensione dell'area delle economie di mercato. È caratterizzata da un'accelerazione generale dello sviluppo dei commer-

ci rispetto allo sviluppo della produzione. Nel grafico è visibile la caduta del rapporto tra il 1997 e il 1999 in conseguenza della crisi asiatica; secondo le stime preliminari dell'Ocse⁵, tuttavia, nel Duemila il commercio mondiale avrebbe subito un'espansione del 13,3 per cento, pari a circa tre volte il tasso di crescita della produzione mondiale.

Figura 1.2. Rapporto tra crescita export e crescita Pil mondiale



Fonte: per il 1991-1998, CD-ROM 2000 World Development Indicators, World Bank, Washington 2000; per il 1999: stime; per il 2000: previsioni

A livello di singoli paesi, l'apertura internazionale viene di regola misurata dal rapporto tra la somma di esportazioni ed importazioni e il prodotto interno lordo. Per tutti i principali paesi, tale rapporto risulta cresciuto nel corso degli anni Novanta. È difficile, peraltro, sulla base di queste sole cifre, raggiungere un giudizio compiuto sul livello di integrazione complessivo delle economie mondiali, in quanto gran parte dell'incremento degli scambi internazionali di un paese si esaurisce, in molti casi, nell'ambito dei paesi limitrofi. Il grado di apertura internazionale dell'economia messicana, per esempio, risulta quasi raddoppiato tra il 1992 e il 1998, il che è frutto pressoché esclusivo di una rapidissima e crescente integrazione con l'economia degli Stati Uniti, conseguenza del Trattato che ha istituito, a partire dal 1994, la zona di libero scambio dell'America del Nord (Nafta).

In tali casi, più che di globalizzazione occorre parlare di regionalizzazione, ossia del sorgere di unità economiche sovranazionali, legate da continuità geografica. Vi rientrano a pieno titolo, oltre all'Unione Euro-

pea e al Nafta, il Mercosur in America Latina e l'Asean (specie nella sua variante Asean 10+3, vedi paragrafo 4) nell'Asia sudorientale; gli accordi per scambi privilegiati tra paesi e gruppi di paesi sono però molto più numerosi e superano il centinaio. Molti osservatori individuano nel contrasto crescente tra la globalizzazione e la regionalizzazione uno degli aspetti salienti dell'ultimo quinquennio del xx secolo.

Pur con simili riserve, il livello di apertura delle principali economie al commercio internazionale sembra aver superato quello raggiunto nel processo di globalizzazione a cavallo tra xix e xx secolo e che toccò il suo massimo nel periodo immediatamente precedente la prima guerra mondiale⁶ e deve complessivamente ritenersi ai massimi livelli mai raggiunti nella storia. Quest'impressione è rafforzata se si considera anche il complesso delle transazioni invisibili, a cominciare da quelle finanziarie, talora globali per loro natura e quindi difficili da attribuire con esattezza a singoli paesi, il cui peso relativo diventa sempre più ingente; anche il movimento delle persone, sia per motivi turistici, sia a livello di migrazioni, è venuto crescendo rapidamente. Lo scambio di informazioni e la compravendita di prodotti mediante Internet possono inoltre considerarsi le vere novità del decennio della globalizzazione «americana» e in particolare del secondo quinquennio. Esiste in sostanza un elemento qualitativo di grande rilevanza che contraddistingue le tendenze globalizzatrici.

La povertà e lo «sviluppo umano»

Altre indicazioni sulle caratteristiche generali di questo decennio di globalizzazione si ottengono dall'esame congiunto di dati economici e socio-demografici, per i quali è opportuno, per motivi di disponibilità statistica, fare riferimento prevalentemente al periodo 1988-1998 anziché al 1991-2000 (il che non provoca modifiche significative). Una prima analisi è presentata nella tabella 1.1, tesa a cogliere, sia pure per grandissime linee, l'evoluzione della «società» mondiale; in essa si è adottata una suddivisione per gruppi di paesi diversa da quella precedente che era dettata prevalentemente da considerazioni di semplice peso economico.

Si è pertanto preferito considerare unitariamente i paesi con un reddito per abitante superiore alla media mondiale, definiti paesi «ricchi»; i paesi con reddito per abitante inferiore alla media sono stati invece divisi in due categorie. Se il tasso di crescita del reddito è risul-

Tabella 1.1. Il contesto economico e umano della «globalizzazione americana»: un quadro d'insieme

	Dati assoluti			Dati in % del totale mondiale (1)		Variazioni % 1988-1998
	1988	1998	1998	1988	1998	
Paesi «ricchi»						
Popolazione (in milioni)	894	964		18,4	17,2	7,8
Prodotto interno lordo (in miliardi di \$ 1995)	20.087,6	25.199,8		83,6	83,3	25,4
Prodotto interno lordo per abitante (in \$ 1995)	22.469	26.141		4,63	004,65	16,3
Speranza di vita alla nascita (2)	74,8	76,7		1,15	1,15	2,5
Paesi «emergenti»						
Popolazione (in milioni)	3.099	3.657		63,9	65,1	18,0
Prodotto interno lordo (in miliardi di \$ 1995)	1.913	3.313		8,0	10,9	73,2
Prodotto interno lordo per abitante (in \$ 1995)	618	906		0,13	0,16	46,6
Speranza di vita alla nascita (2)	63,3	66,7		0,98	1,00	5,4
Paesi «poveri»						
Popolazione (in milioni)	858	999		17,7	17,8	16,4
Prodotto interno lordo (in miliardi di \$ 1995)	2.017	1.748		8,4	5,8	-13,3
Prodotto interno lordo per abitante (in \$ 1995)	1.432	1.489		0,30	4,0	0,26
Speranza di vita alla nascita (2)	54,2	56,5		0,84	0,85	4,2
- di cui: area di povertà estrema						
Popolazione (in milioni)	542	610		11,2	10,9	12,5
Prodotto interno lordo (in miliardi di \$ 1995)	1.219	923		5,1	3,1	-24,3
Prodotto interno lordo per abitante (in \$ 1995)	706	624		0,15	0,11	-11,6
Totale Mondo						
Popolazione (in milioni)	4.851	5.620		100,0	100,0	15,8
Prodotto lordo (in miliardi di \$ 1995)	24.018	30.261		100,0	100,0	26,0
Prodotto lordo per abitante (in \$ 1995)	4.951	5.384		1	1	8,8
Speranza di vita alla nascita (2)	64,8	66,8		1	1	3,1

(1) Per il prodotto per abitante e la speranza di vita alla nascita, il valore è riferito a quello medio mondiale posto pari a 1

(2) In anni

Elaborazione su dati *cd-rom 2000 World Development Indicators*: World Bank, 2000. Dal totale mondiale sono state escluse circa 200 milioni di persone per mancanza di dati in uno dei due anni considerati. Per la Germania, il dato del prodotto lordo del 1988, non presente nel database della World Bank, è stato stimato

tato superiore alla media mondiale, questi paesi sono stati definiti «emergenti» in quanto tendono ad avvicinarsi a detta media ed esercitano pertanto un'influenza riequilibratrice sui divari mondiali; se invece il loro tasso di crescita è inferiore alla media, la loro distanza dalla media stessa risulta in aumento. In questo caso vengono definiti paesi «poveri»; all'interno dei paesi «poveri» viene poi individuata un'«area di povertà estrema». Nei paesi che ne fanno parte, il reddito per abitante non solo aumenta meno della media mondiale, ma addirittura diminuisce in termini assoluti.

Dalla tabella 1.1 si ricava una visione economica del mondo, sintetizzabile in tre punti.

- *Un pianeta polarizzato tra «ricchezza» e «miseria».* Il pianeta appare caratterizzato dalla contrapposizione tra un gruppo di paesi che può essere definito «polo della ricchezza» e un altro che può essere definito «polo della miseria». Questi due «poli» presentano dimensioni equivalenti, pari a circa un miliardo di persone nel 1998. Nel primo figurano i quasi 400 milioni di abitanti dell'Europa occidentale, i circa 300 milioni di statunitensi e canadesi, gli oltre 100 milioni di giapponesi; nel secondo gli abitanti di un'Europa orientale che, dopo la fine dell'Unione Sovietica, hanno visto rapidamente diminuire il proprio livello di vita e quelli di gran parte dell'Africa a Sud del Sahara.
- *Tra questi due poli, un lentissimo riequilibrio.* Il resto della popolazione del pianeta, un po' meno dei due terzi del totale, vive in aree interessate a un movimento di riequilibrio modesto e lentissimo: il reddito per abitante è passato dal 13 per cento al 16 per cento di quello medio e la quota sul prodotto lordo mondiale dall'8 per cento al 10,9 per cento.
- *Un allarmante «nucleo duro» della povertà.* All'interno dell'area di povertà è però possibile delineare un «nucleo duro» di circa 600 milioni di persone le quali abitano in paesi in cui la produzione non solo è aumentata meno della media mondiale ma è addirittura diminuita.

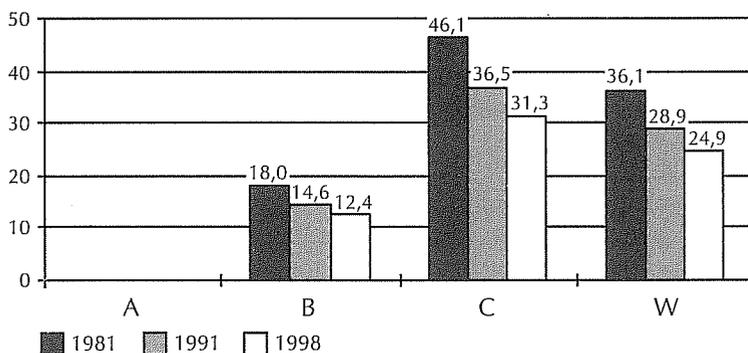
La tabella 1.1 contiene inoltre un indicatore sintetico che viene sempre più frequentemente usato per cercare di cogliere il livello di benessere di un paese, la «speranza di vita alla nascita» ossia il numero di anni di vita probabile di un neonato, calcolata sulla base delle probabilità di morte alle diverse età. La speranza di vita alla nascita è

mentata pressoché ovunque: di 1,9 anni, ossia del 2,5 per cento, nei paesi ricchi, di 3,4 anni, ossia del 5,4 per cento, nei paesi emergenti e di 2,3 anni, pari al 4,2 per cento, nei paesi poveri. Rimane in ogni caso senza una risposta universalmente accettata l'interrogativo filosofico se una vita in condizioni di povertà estrema valga la pena di essere vissuta o allungata e se quindi il mero allungamento costituisca davvero un miglioramento qualitativo.

L'impressione che miglioramenti qualitativi importanti, anche se chiaramente insufficienti, si siano verificati un po' dovunque e che, pur con forti distorsioni, ci si trovi di fronte a un miglioramento generale di prospettive, risulta rafforzata dall'analisi dei dati sull'istruzione, presentati dalla figura 1.3.

La frequenza di corsi di istruzione primari e secondari⁷ aumenta dappertutto; l'analfabetismo primario – indicato come inesistente nei paesi ad alto reddito⁸ – si riduce sensibilmente ovunque, anche se la velocità del miglioramento pare essersi ridotta durante gli anni Novanta. Il tasso mondiale di analfabetismo si è ridotto del 19,9 per cento tra il 1981 e il 1991 e di un ulteriore 13,8 per cento tra il 1991 e il 1998. Solo quando saranno disponibili i dati relativi al 2001 sarà possibile dare un giudizio completo su questo punto.

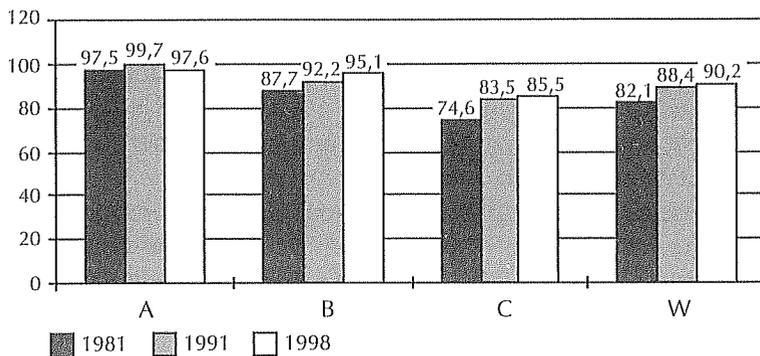
Figura 1.3a. Tasso di analfabetismo



A = paesi ad alto reddito (50 paesi con reddito per abitante superiore a 9361 dollari nel 1998)
 B = paesi a reddito medio (93 paesi con reddito per abitante compreso tra 760 e 9360 dollari nel 1998)
 C = paesi a basso reddito (63 paesi con reddito per abitante inferiore a 760 dollari)
 W = valore medio mondiale

Elaborazione su dati CD-ROM 2000 *World Development Indicators*, World Bank, Washington 2000

Figura 1.3b. Frequenza scolastica, livello primario (valori percentuali)



A = paesi ad alto reddito (50 paesi con reddito per abitante superiore a 9361 dollari nel 1998)
 B = paesi a reddito medio (93 paesi con reddito per abitante compreso tra 760 e 9360 dollari nel 1998)

C = paesi a basso reddito (63 paesi con reddito per abitante inferiore a 760 dollari)

W = valore medio mondiale

Elaborazione su dati CD-ROM 2000 *World Development Indicators*, World Bank, Washington 2000

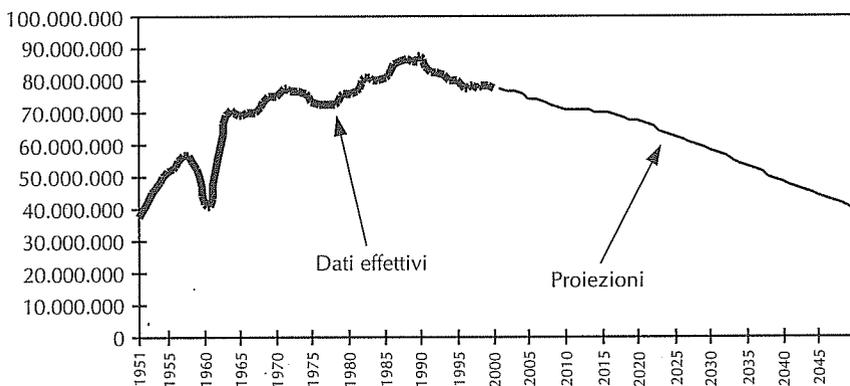
La valutazione complessiva dei processi di globalizzazione di questo decennio non può non considerare sinteticamente l'andamento di indicatori non economici. Di questi tiene, sia pur sommariamente, conto l'*Indice di sviluppo umano* (Hdi, Human Development Index) calcolato dall'Undp (United Nations Development Program), un'agenzia delle Nazioni Unite. Accanto al reddito per abitante, calcolato al cambio derivante dalla parità del potere d'acquisto, l'Hdi tiene conto della speranza di vita alla nascita e del livello di istruzione. Tra il 1990 e il 1998, l'indice è arretrato in 20 paesi su 174 localizzati soprattutto nell'Africa sub-sahariana (dove la causa principale di tale arretramento è la pandemia di Aids), nell'Europa Orientale e nell'ex Unione Sovietica, dove invece è il risultato della stagnazione economica e di situazioni di guerra o di guerra civile.

Il collegamento tra livello di prosperità economica e livello di sviluppo umano non è né automatico né ovvio. Lo dimostra il confronto tra Vietnam e Guinea che presentano un analogo reddito per abitante (circa 1700 dollari l'anno, corretti per il potere d'acquisto); in Vietnam, però, la speranza di vita alla nascita è di 65 anni e il tasso di alfabetismo adulto è pari al 95 per cento; in Guinea i valori corrispondenti sono rispettivamente 48 anni e 38 per cento. Per conse-

guenza, l'indice di sviluppo umano del Vietnam, pari a 0,680, è superiore di oltre un terzo a quello della Guinea, pari a 0,399. Per 97 paesi la posizione nella classifica dell'indice di sviluppo umano è superiore e per 69 è inferiore a quella occupata nella classifica del prodotto per abitante⁹.

L'innalzamento della vita media si è accompagnato, negli anni Novanta, a una forte riduzione del tasso di natalità che ha determinato una netta inversione della tendenza alla crescita sempre più rapida della popolazione. Secondo i dati dell'*US Bureau of the Census*, dopo aver raggiunto incrementi annuali di circa 90 milioni nel 1988, la crescita è scesa rapidamente ai poco più di 70 milioni del Duemila; dovrebbe ridursi in maniera sempre più accelerata fino ad arrivare a 40 milioni nel 2050, in un generale panorama di invecchiamento del pianeta, già illustrato nel *Rapporto 2000*¹⁰ e relativamente poco studiato, le cui conseguenze su consumi, investimenti e sull'economia in generale appaiono scarsamente prevedibili.

Figura 1.4. Incremento annuale della popolazione mondiale (in milioni)



Elaborazione su dati *us Bureau of the Census, International Data Base, Total Midyear Population for the World 1950-2050*; sito www.census.gov

I risultati di quest'analisi globale non giustificano né l'ottimismo «ingenuo» dei pochi – per di più in rapida riduzione – che ritengono di trovarsi nel migliore dei mondi possibili né il pessimismo «cosmico» di quanti – in rapido aumento – sostengono che l'economia globale di mercato sia il peggiore di tutti i mali. Offrono invece validi argo-

menti a chi pragmaticamente ritiene che ci sia molto spazio per miglioramenti e che non sia il caso di perdere le speranze di realizzarli.

1.2. Stati Uniti, un successo ridimensionato

La brusca svolta della congiuntura

Per tutti gli osservatori, siano essi ottimisti, catastrofisti o pragmatici, gli Stati Uniti, con il loro, già menzionato, rapidissimo rallentamento congiunturale non possono non collocarsi al centro dell'attenzione. L'economia americana non sembra conoscere le mezze misure; consentendo, e talora imponendo, comunicazioni istantanee, la combinazione di mercato, elettronica e normative sulla trasparenza conduce a ripercussioni immediate e generali di tutte le notizie, alla trasposizione rapida di speranze e paure, di risultati buoni e cattivi di singole imprese sugli indici azionari, sul clima generale degli affari, sulle decisioni di consumo e di investimento.

Per queste sue caratteristiche di immediatezza, il sistema può dar luogo a reazioni spropositate rispetto alle cause, a una crescente volatilità che tende a escludere sempre più andamenti «medi» o «normali». Una simile situazione di fondo spiega l'importanza di quello che gli americani chiamano il «sentire» (*sentiment*) del mercato, ossia quell'insieme di aspettative generali sugli andamenti futuri dell'economia finanziaria, diffuse, e spesso create, da una rete di analisti professionali, che possono facilmente trasformarsi in profezie autoavverantisi e incidere fortemente sui comportamenti di imprese e famiglie sia per quanto riguarda i mercati finanziari sia nelle decisioni di consumo e investimento.

In un sistema di questo tipo, il cambiamento del «sentire» del mercato può far passare bruscamente la congiuntura dal giorno alla notte. La sola minaccia dell'inflazione può mettere in allarme i mercati e comprometterne l'ottimismo in quanto si diffonda immediatamente il timore di un intervento restrittivo della Banca Centrale che potrebbe ripercuotersi fortemente sulla situazione finanziaria di imprese che, per tradizione e per calcolo, tendono a indebitarsi al massimo, a sfruttare, cioè, senza riserve la cosiddetta «leva finanziaria». D'altro canto, le consuetudini di consumo delle famiglie, abituate a spendere alme-

no parte dei guadagni di capitale che i mercati finanziari hanno loro assicurato con regolarità per dieci anni, possono venire immediatamente scosse da andamenti di Borsa che annullino questi incrementi o addirittura li traducano in perdite.

Basti pensare che, tra il 1994 e il 1999, i guadagni di capitale effettivamente realizzati – e cioè incassati – dagli americani sono passati da 152,7 a 566 miliardi di dollari nel 1999, una cifra prossima al 6 per cento del prodotto lordo. Questa maggiore – e assai volatile – capacità di spesa contribuisce fortemente a spiegare la vivacità della domanda interna degli Stati Uniti nel quinquennio 1996-2000; l'assenza di simili guadagni, dopo le flessioni del New York Stock Exchange e le forti cadute del Nasdaq, può portare al fenomeno inverso, divenuto evidente nei primi mesi del 2001. Nel giro di pochissime settimane, i minori acquisti si sono tradotti nella chiusura di impianti e nel taglio di posti di lavoro, il che può comportare un'ulteriore riduzione di redditi e della propensione delle famiglie a consumare.

Il governo dell'economia diventa così in buona misura governo del *sentiment* del mercato e non fa meraviglia che precisamente l'orientamento delle aspettative generali, e in particolare di quelle dei mercati finanziari, sia divenuto il primo compito della Fed, la Banca Centrale degli Stati Uniti e di fatto l'organo al quale compete il controllo costante dell'economia di mercato. L'azione di politica economica degli organi tradizionali di governo, ossia l'esecutivo e il Congresso, è limitata essenzialmente ad aspetti specifici di carattere fiscale (le modifiche alla tassazione e i programmi di spesa) o internazionale, come l'esercizio dell'influenza americana sul Fondo Monetario e sulla Banca Mondiale e il contenzioso commerciale con gli altri paesi, in particolare con Europa e Giappone. Connesse all'azione governativa, ma svolte con gradi variabili di indipendenza, risultano poi le attività di regolazione di imprese e settori da parte dell'Antitrust e di diverse agenzie specializzate.

Il ruolo di direzione della Banca Centrale ha perciò richiesto, in primo luogo, per gran parte della lunga fase espansiva, un'azione di «imbonimento» del mercato, una sua costante assicurazione, realizzata prevalentemente con dichiarazioni pubbliche a date prefissate del presidente della Fed, e in particolare con le sue audizioni parlamentari, accompagnate, quando necessario, da piccoli e preannunciati spostamenti nel costo del denaro. In secondo luogo, qualora le variabili monetarie e finanziarie tendano, per una causa qualsiasi, a sfug-

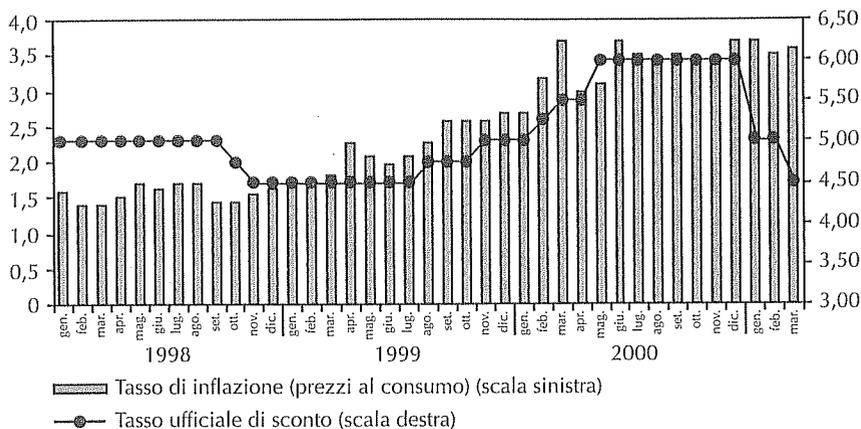
gire al controllo, sono naturalmente possibili azioni non preannunciate e incisive miranti a invertire le tendenze che paiono sul punto di sfuggire al controllo e a porre rimedio a eventuali situazioni di tensione o di crisi.

Tra il 1999 e i primi mesi del 2001, la Fed ha fatto uso di entrambi gli strumenti. Può considerarsi parte di una politica «normale», ampiamente preannunciata, la successione di quattro piccoli aumenti del tasso di sconto tra il luglio 1999 e il marzo 2000 (ciascuno dello 0,25 per cento) resisi necessari per tenere sotto controllo la tendenza del livello dei prezzi a surriscaldarsi per il ritmo eccezionalmente elevato di crescita della domanda. In questa manovra si può far rientrare un aumento di maggiore entità, ossia dello 0,5 per cento, del maggio 2000, che può essere considerato come una «fusione» di due successivi aumenti dello 0,25 per cento, decisa per evitare di ritoccare i tassi in prossimità delle elezioni dei primi di novembre.

Per contro, subito dopo il passaggio del millennio e precisamente il 3 gennaio del 2001, si fece ricorso al secondo tipo di manovra: un'azione di emergenza realizzò la riduzione, rilevante e inattesa, del costo del denaro per porre rimedio a un rallentamento congiunturale che improvvisamente pareva uscire da ogni controllo. Per la seconda volta nella sua lunga carriera, il governatore Greenspan, riconfermato dal presidente Clinton per un terzo mandato all'inizio del 2000, si avvale del potere di decidere da solo, senza attendere, cioè, la riunione, in calendario un paio di settimane più tardi, del Fomc (Federal Open Market Committee), il comitato cui normalmente compete la variazione dei tassi¹¹. In quella riunione, poi, si procedette a un ulteriore taglio dello 0,5 per cento, per fronteggiare un avvitamento negativo ben superiore alle attese cosicché nel gennaio 2001 i tassi base scesero complessivamente di un sesto. Una terza riduzione fu decisa dal Fomc il 21 marzo 2001 a seguito di una sempre più allarmante caduta delle Borse e della produzione industriale.

Complessivamente, nel gennaio-marzo 2001 il tasso di sconto passò dal 6 per cento al 4,5 per cento con una riduzione di un quarto. Come mostra la figura 1.5, il costo del denaro fu abbassato pur di fronte a un'inflazione che non scendeva, ma che anzi mostrava una, sia pur moderata, tendenza al rialzo, legata soprattutto all'ascesa autunnale dei prezzi petroliferi. Le riduzioni non produssero, però, durevoli effetti positivi sui listini azionari e neppure, quanto meno nel breve periodo, sulla produzione.

Figura 1.5. Tasso di sconto e inflazione negli Stati Uniti



Fonte: dati ufficiali

Tutto ciò faceva seguito a un autunno di crescenti – ma leggeri e fino ad allora ben controllati – segnali di peggioramento generale della congiuntura. Oltre che una naturale «stanchezza» dell'espansione dopo dieci anni di crescita – tradottasi in un brusco calo nel tasso di incremento della produttività del lavoro dopo la «fiammata» dei primi due trimestri del Duemila –, il peggioramento era determinato dall'incapacità dei mercati di valutare correttamente il potenziale economico delle nuove tecnologie. Tale incapacità sarà analizzata diffusamente nel capitolo 3, paragrafo 3; è qui sufficiente constatare che, a partire dall'ottobre 2000, si susseguirono e si intensificarono i *profit warnings*, ossia i comunicati – richiesti dalla severa normativa americana – che segnalano scostamenti negativi rispetto alle previsioni iniziali dei risultati di gestione attesi dalle società quotate in Borsa. Vi furono cadute selettive eccezionali di singoli titoli, le quali incisero duramente sull'indice del Nasdaq, il mercato borsistico sul quale di preferenza sono quotate le azioni delle nuove società tecnologiche.

Le vendite natalizie, sulle quali si concentra, in 20-25 giorni, circa un quarto degli acquisti annuali di molti beni durevoli, furono influenzate dalla riduzione dei guadagni di capitale nelle operazioni di Borsa che, per quanto detto sopra, alimentano considerevolmente i consumi. Alla debolezza della domanda fecero immediatamente seguito le decisioni di imprese, come la General Motors e la Ford, di ta-

gliare produzioni, licenziare dipendenti, chiudere stabilimenti. In numerose istituzioni finanziarie che avevano prestato disinvoltamente denaro contro garanzie di titoli, dal valore ora fortemente ridotto, si determinarono situazioni di difficoltà.

Precisamente alla politica creditizia delle istituzioni finanziarie americane e alla difficoltà di controlli veramente adeguati, in un'economia assai dinamica e tendenzialmente libera, deve attribuirsi un altro dei motivi dell'insorgere, improvviso e generalizzato, delle situazioni di difficoltà dell'economia degli Stati Uniti. Già ai primi di ottobre, l'Office of the Comptroller of the Currency (Occ), l'organismo ufficiale al quale compete la supervisione delle reti bancarie che abbracciano più stati dell'Unione, aveva suonato l'allarme nel suo sesto rapporto annuale dedicato alle pratiche di credito. Presentando il rapporto, che conteneva uno studio dettagliato di un campione di 69 istituzioni finanziarie, il direttore dell'Ufficio, John D. Hawke, aveva espresso chiaramente la sua «inquietudine per gli elevati livelli di indebitamento» e per la mancanza di vigilanza nella selezione dei rischi¹².

Il rapporto denunciava in particolare l'estendersi di pratiche come le ipoteche secondarie sulle abitazioni che permettono alle famiglie, proprietarie di immobili già gravati da un'ipoteca, di ottenere ulteriori prestiti, garantiti dall'aumento di valore nel frattempo verificatosi nell'immobile stesso. Secondo l'Occ, il 29 per cento delle banche che avevano concesso questi crediti dovevano ritenersi «fortemente esposte». Per quanto riguarda il credito alle imprese, si denunciava altresì l'estendersi di classiche operazioni di finanziamento aggiuntivo a debitori potenzialmente inadempienti per consentire loro di pagare interessi ed evitare quindi alle banche di allungare l'elenco delle sofferenze. E in conclusione si rilevava, per il quinto anno consecutivo, un aumento del livello generale di rischio e un diffuso livello di incompetenza tra gli operatori.

Alla sottovalutazione del rischio bancario, nel corso degli ultimi anni si era aggiunta una sopravvalutazione dei possibili risultati economici ottenibili a breve termine con l'impiego delle nuove tecnologie. In fin dei conti, ciò è comprensibile: è facile soccombere all'entusiasmo di fronte a nuovi modi di produzione, non ancora ben valutabili nelle loro implicazioni, e immaginare un futuro di innovazione continua e di profitti crescenti. Riaffiora però una ricorrente miopia storica: in una prospettiva di lungo periodo, la fase espansiva degli anni Novanta non poteva considerarsi così straordinaria. Lo si può

agevolmente constatare dalla tabella 1.2, tratta da uno studio della Federal Reserve Bank of St. Louis, che mette a confronto i risultati economici americani degli ultimi quattro decenni¹³.

Tabella 1.2. L'economia degli Stati Uniti. Una panoramica per decenni

	Anni Sessanta	Anni Settanta	Anni Ottanta	Anni Novanta
<i>Incrementi medi annui percentuali</i>				
Prodotto interno lordo	4,4	3,3	3,1	3,1
Produttività	2,9	2,0	1,4	1,9
Occupazione	1,9	2,4	1,7	1,3
Indice S&P 500	6,5	-0,5	12,9	15,9
<i>Livelli medi, valori percentuali</i>				
Inflazione	2,3	7,1	5,6	3,0
Disoccupazione	4,8	6,2	7,3	5,3

Fonte: Federal Reserve Bank of St. Louis, *National Economic Trends*, marzo 2000

È un po' artificioso suddividere i periodi sulla base convenzionale dei decenni, ma i risultati sono chiari: negli anni Novanta, la produzione è complessivamente aumentata a un ritmo non molto diverso da quello degli anni Settanta e Ottanta e nettamente inferiore a quello del «periodo d'oro» degli anni Sessanta. La produttività del lavoro è fortemente cresciuta solo nel periodo 1995-2000, per cui la crescita media dell'intero decennio, anche se in ripresa sul decennio precedente, risulta inferiore a quella degli anni Sessanta e Settanta. In tre dei dieci anni di questo decennio, apparentemente straordinario, il tasso di crescita risultò inferiore al 3 per cento e nel 1991 si ebbero addirittura valori leggermente negativi.

Pur con forti incrementi assoluti (21 milioni di occupati) l'occupazione presenta incrementi percentuali limitati, da porre in relazione con il rallentamento nella crescita della forza lavoro. Proprio questo fa sì che, pur con un modesto incremento nel tasso di crescita degli occupati, il tasso di disoccupazione sia nettamente calato, con risultati migliori dei due decenni precedenti: il livello medio della disoccupazione risulta però superiore a quello degli anni Sessanta (5,3 per cento contro 4,8 per cento). Qualcosa di analogo si è verificato per

l'inflazione. Solo il mercato finanziario, qui misurato mediante l'indice Standard & Poor 500, presenta i migliori risultati del quarantennio.

Più che l'era del «trionfo» della nuova economia, gli anni Novanta, e in particolare la loro seconda metà, dovrebbero quindi essere ricordati come il momento della sua effettiva comparsa sulla scena produttiva. Siccome si esprime soprattutto con la creazione di nuovi prodotti, la nuova economia rappresenta una cesura con il passato che rende difficili i confronti e problematica la valutazione dei miglioramenti effettivi. La vita sicuramente cambia, ma sovente il singolo cittadino subisce questi cambiamenti anziché poterli scegliere. Per questo, l'economia americana è oggi soprattutto un'economia «diversa», nella quale, tanto per fare un esempio, l'informazione può arrivare direttamente sul computer di casa invece che per posta o mediante il garzone dell'edicola che lascia il giornale nella buca delle lettere ogni mattina. Se poi quest'informazione, sicuramente più abbondante e tempestiva, sia anche più completa e affidabile non è cosa determinabile a priori e non dipende, in definitiva, dalle nuove tecnologie.

La forte espansione degli ultimi anni Novanta e dei primi tre trimestri del Duemila è stata indubbiamente alimentata anche dal mutamento negli strumenti di misura. La variazione nei metodi di calcolo dell'inflazione è sicuramente doverosa ma, come sempre succede in periodi di forte cambiamento delle tecnologie e dei prodotti, non priva di una certa dose di arbitrio; ciò vale anche per la revisione dei conti nazionali, effettuata a fine 1999, che consentì interpretazioni forse eccessivamente ottimistiche della crescita americana. Come ricorda Michael Boskin, uno degli artefici di questa revisione, il prodotto interno lordo del 1969, al termine di successive revisioni, compresa quella del 1999, venne complessivamente rivalutato del 7,7 per cento e il prodotto interno lordo del 1998 venne rivalutato del 2,9 per cento nel 1999¹⁴. Non fa meraviglia che si diffondesse la convinzione che si fosse superato uno «scalino» di produttività e che, per conseguenza, la crescita sostenibile senza inflazione sarebbe risultata più elevata.

Anche il perdurare di limitati incrementi salariali pur in presenza di una disoccupazione bassa e decrescente è, almeno parzialmente, spiegabile con un problema di misura, ossia con la crescente sottovalutazione delle dimensioni del mercato del lavoro, già rilevata nel *Rapporto 2000*¹⁵. I livelli di occupazione vengono infatti misurati mediante due indagini statistiche separate, il *Household Survey*, che tiene sotto osservazione il numero delle persone occupate e il *Pavroll*

Survey, che osserva invece il numero delle posizioni lavorative e che viene spesso adottato per le più diffuse analisi congiunturali. La discrepanza tra i due indici risultava pressoché nulla a metà degli anni Ottanta; nella prima parte degli anni Novanta, al contrario, il *Payroll Survey* indicava circa 2 milioni di lavoratori in più del *Household Survey* e il divario risulta superiore a 6 milioni nel Duemila.

Tale divario sarebbe in buona parte da attribuire al crescente peso del doppio lavoro e del lavoro «nero» degli immigrati clandestini. Secondo uno studio riferito al 1999¹⁶, il numero effettivo degli immigrati clandestini che entrano ogni anno negli Stati Uniti non sarebbe, come recitano le stime ufficiali, di 275 mila persone (a fronte di circa 700 mila immigrati regolari) ma di circa 600 mila. E si può inoltre considerare che una parte rilevante della remunerazione del fattore lavoro non passa più attraverso le buste paga ma attraverso le *stock options* ed è quindi nascosta agli occhi dello statistico.

L'accentuarsi degli squilibri

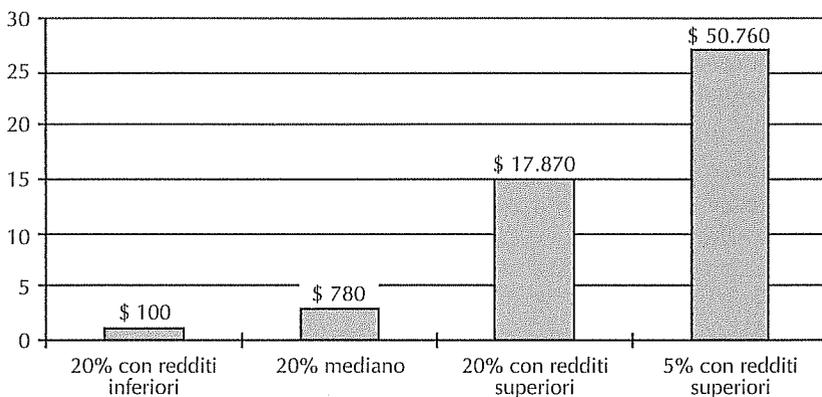
Il risultato economico degli Stati Uniti appare ridimensionato anche da un punto di vista qualitativo, pur rimanendo fermo il carattere straordinario dell'innovazione tecnologica e della sua rapidissima trasformazione in nuovi prodotti. Il persistere e l'aggravarsi di squilibri economici e squilibri sociali, del resto, tende a far apparire precario il quadro americano a cavallo del millennio.

Lo squilibrio più significativo è relativo ai redditi. Uno studio dell'Economic Policy Institute mostra che il reddito medio prima delle imposte del primo quintile della popolazione (ossia del 20 per cento delle famiglie americane con redditi più elevati) risultava, a fine anni Novanta, pari a 10,6 volte quello dell'ultimo quintile (ossia del 20 per cento con i redditi più bassi), mentre negli anni Settanta il rapporto era solo di 7,4 volte. All'interno del primo quintile, il 5 per cento delle famiglie americane con reddito più elevato disponeva di un reddito pari 18,3 volte quello dell'ultimo quintile, contro 11 volte alla fine degli anni Settanta.

La figura 1.6 mostra chiaramente la forte disparità degli incrementi dei redditi: si va da soli 100 dollari aggiuntivi di introiti all'anno nel 1996-1998 rispetto al 1988-1990 per la parte della popolazione a reddito più basso, agli oltre 50 mila dollari per il 5 per cento dai redditi più elevati e anche per la popolazione con redditi medi. L'incremento

è assai limitato (780 dollari). La fascia meno facoltosa ha ottenuto gli aumenti mediante incrementi nel numero delle ore lavorate mentre per i più facoltosi gli aumenti derivano in gran parte dall'incremento dei redditi di capitale.

Figura 1.6. La crescente disparità dei redditi (variazione percentuale della media 1996-1998 rispetto al 1988-1990)



Le cifre indicano l'incremento medio annuo in dollari correnti, riportato da *Business Week*, 31 gennaio 2000, p. 12

Fonte: *The State of Working America, 2000-2001*, Economic Policy Institute, Washington 2000

Lo squilibrio sociale si intreccia con quello finanziario che ha il suo aspetto più vistoso nel peggioramento dei conti famigliari. Nel terzo trimestre del Duemila, secondo uno studio della Federal Reserve, la famiglia media americana con una casa in proprietà aveva in atto mutui pari al 46 per cento del valore di mercato della propria abitazione, in aumento rispetto al 40 per cento del 1991. Come mostra la tabella 1.3, la sua spesa per consumi è aumentata più del reddito disponibile e meno dell'indebitamento famigliare.

All'indebitamento delle famiglie per sostenere il flusso dei consumi si aggiunge l'indebitamento delle imprese, resosi necessario per sostenere gli investimenti e per accantonare i fondi per le *stock options*; il tutto è stato, in definitiva, finanziato con fondi provenienti dall'estero. Nel periodo 1995-1999, gli acquisti netti dell'estero di attività americane raggiunsero la cifra di 2.808 miliardi di dollari, pari a quasi sei milioni di miliardi di lire, ossia più del doppio di quanto l'Italia produ-

Tabella 1.3. Un quadro finanziario delle famiglie americane

	Variazioni 1995-1999	
	In valori assoluti (1)	In percentuale
Reddito disponibile alle famiglie	1,3	+ 23
Spesa per consumi privati	1,4	+ 27
Indebitamento delle famiglie	1,7	+ 35
Capitalizzazione di Borsa	7,0	+115
Patrimonio netto	14,2	+ 52

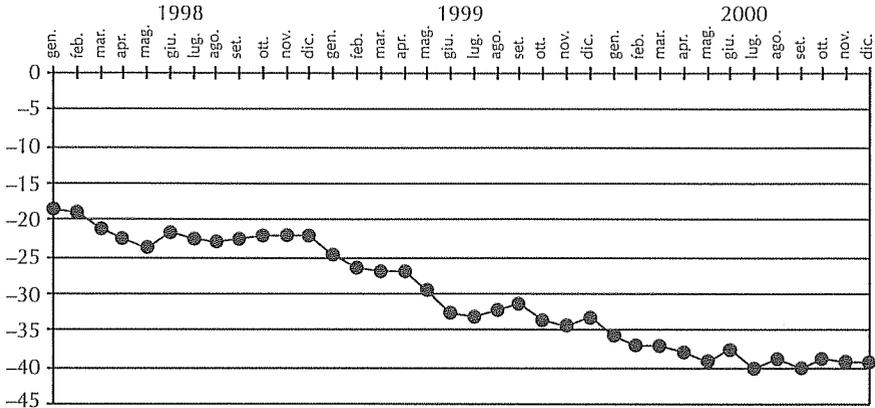
(1) In migliaia di miliardi di dollari

Fonte: Mandel, M., *The Coming Internet Depression*, Basic Books, New York 2000, p. 108

ce in un anno. Un quarto di questa cifra, ossia 1,5 milioni di miliardi di lire, all'incirca pari all'investimento complessivo dell'economia italiana, è costituito da investimenti esteri diretti in azioni e immobili, il resto da titoli di credito di vario tipo¹⁷. Tutto ciò si riflette nella crescita del debito estero. Uno studio di due economisti finanziari, pubblicato nell'ottobre 1999¹⁸, analizza tre scenari di medio periodo e giunge alla conclusione che, con qualsiasi prospettiva di crescita, anche moderata, il deficit americano di parte corrente è destinato ad aumentare. Per gli Stati Uniti, come per i paesi poveri maggiormente indebitati, deficit prolungati portano a un aumento del peso del servizio del debito; e del resto l'aumento contemporaneo dell'attivo di bilancio pubblico e del deficit estero implicano, per motivi aritmetici, la prosecuzione della tendenza alla riduzione del risparmio privato.

Lo squilibrio nei conti finanziari ha la sua contropartita in uno squilibrio della bilancia dei pagamenti correnti e in particolare nella bilancia commerciale. Il suo saldo, tradizionalmente negativo, è più che raddoppiato, da 20 a quasi 40 miliardi di dollari al mese nel corso del Duemila (vedi figura 1.7). Il che significa che negli Stati Uniti entrano merci straniere con valore in eccesso di almeno tremila miliardi di lire per ogni giorno lavorativo all'analogo valore delle merci americane esportate; quest'enorme somma è pari a circa 15 mila lire al giorno per ogni cittadino americano. Il valore delle importazioni nette è quindi pari a più di tre milioni l'anno per abitante, un accumulo di debito sul quale è necessario pagare interessi. E ciò si può fare solo contraendo nuovi debiti.

Figura 1.7. Il deficit commerciale degli Stati Uniti (valori in miliardi di dollari)



Fonte: dati ufficiali

Tutto ciò pare sufficiente a giustificare il lapidario commento del settimanale inglese *The Economist* già sul finire del 1999: «con le politiche correnti, l'espansione americana non è sostenibile»¹⁹. Va tuttavia ricordato che esistono anche interpretazioni e argomentazioni rassicuranti: il deterioramento della posizione finanziaria delle famiglie americane risulta amplificato dai metodi di calcolo ufficiali, come rileva il noto economista finanziario Peter Bernstein, in quanto nel computo dei redditi non si tiene conto dei guadagni di capitale effettivamente incassati come componenti del reddito mentre si fanno rientrare nei consumi gli acquisti effettuati con quei quattrini. Del pari, come nota Edward E. Yardeni, economista della Deutsche Bank, si tiene conto dei benefici pensionistici ricevuti ma non dei contributi previdenziali pagati. La differenza netta – che vede un eccesso di benefici – dovrebbe essere compresa nel computo dei redditi²⁰. Effettuando queste due correzioni, il rapporto consumi-reddito si riduce e l'«effetto ricchezza» risulta inferiore. Occorre inoltre considerare che probabilmente il deficit commerciale risulta amplificato dalle statistiche²¹.

Rimane tuttavia innegabile il peggioramento del quadro economico americano con la possibilità di una crisi generalizzata. In un libro pubblicato nell'ottobre 2000, dal titolo fatidico *L'imminente recessione da Internet*²², uno dei maggiori studiosi della nuova economia, Michael Mandel, dipinge un futuro fosco, che ha trovato più di una

conferma nei sei mesi successivi. Mandel mette in luce l'importanza degli stimoli derivanti, soprattutto nel 1997-2000, dal *venture capital*, ossia dagli investimenti effettuati da operatori specializzati in piccole imprese innovative allo scopo di sostenerne la creatività e collocarne poi le azioni in Borsa con la cosiddetta «offerta pubblica iniziale». Sotto negli anni Ottanta, questo particolare tipo di investimento non aveva mai superato, fino al 1996, il 5 per cento della spesa americana in ricerca e sviluppo; nel 1998 arrivò in prossimità del 10 per cento; nel 1999 si collocò addirittura al 20 per cento e i dati provvisori del Duemila parlano di oltre il 30 per cento. La radicale revisione al ribasso delle aspettative sulla nuova economia renderebbe insostenibili questi impieghi «virtuosi» e ne risulterebbero minori incrementi di produttività, maggiore inflazione, un dollaro calante e tassi crescenti con una recessione acuta e prolungata.

Il rischio per gli Stati Uniti negli incerti mesi iniziali del 2001 non è tanto quello di una breve recessione «a V», con ripresa rapida quanto quello di una recessione «a U» con lungo stazionamento sul fondo, prolungato dal forte indebitamento e dal forte disavanzo commerciale, o addirittura di una situazione «a L», ossia di una forte caduta seguita da una lunga stagnazione. Le riduzioni del costo del denaro potrebbero rivelarsi insufficienti o inadatte; maggior fortuna potrebbero avere i tagli alle imposte prospettati da George W. Bush, giunto alla presidenza dopo una contrastata elezione, nel preciso momento in cui l'economia effettuava una brusca inversione di tendenza.

Sembra essere uno strano destino storico quello dei repubblicani: ideologicamente assai vicini all'economia dell'offerta e al neoliberalismo, si trovano spesso ad adoperare strumenti di politica economica di origine keynesiana, legati al controllo della domanda e frutto di un liberalismo assai più temperato. Così fu per Ronald Reagan che, contrariamente alle premesse, riuscì sì a rilanciare l'economia degli Stati Uniti, ma lo fece più sull'onda dello stimolo alla domanda indotto dal crescente disavanzo del settore pubblico che con lo stimolo all'offerta derivante dalle liberalizzazioni.

Le riduzioni fiscali negli Stati Uniti tendono a favorire soprattutto le fasce di cittadini con redditi medi o elevati, dal momento che le fasce povere della popolazione pagano pochissime imposte (la convinzione sottostante i progetti di riduzione, del resto, è che le fasce di popolazione con redditi più elevati siano maggiormente in grado di intraprendere e di trainare la prossima ripresa): questa politica espan-

siva sembra quindi destinata ad aumentare ancora il già rilevante divario dei redditi. Un'ulteriore difficoltà riguarda le dimensioni dell'avanzo di bilancio sul quale fondare tale riduzione o un equivalente aumento della spesa pubblica, che incontra il favore dell'opposizione democratica: potrebbe rivelarsi molto inferiore al previsto, in quanto una parte non piccola proviene dalla tassazione di guadagni di Borsa che non si sono più verificati, un'altra da una crescita economica che si è bruscamente interrotta. Il nuovo anno e la nuova presidenza hanno così inizio sotto il segno di una grande incertezza.

1.3. Europa, una debolezza sovrastimata

Alle origini dell'angoscia europea

Gli Stati Uniti hanno vissuto gran parte del Duemila in un clima di pericolosa euforia; l'Europa, al contrario, è sprofondata nel pessimismo. Il pessimismo europeo può essere sintetizzato con il termine *Euroangst*, coniato da un giornale tedesco, che si può tradurre indifferentemente con «angoscia europea» e con «angoscia per l'euro». L'*Euroangst* consiste nella sottovalutazione o nel disconoscimento dei risultati economici europei di fronte al deterioramento del cambio dell'euro con il dollaro e può essere attribuita al persistere delle culture economiche nazionali, inadatte a valutare la nuova realtà economica integrata e dotata di una moneta unica.

Iniziata nel gennaio 1999, quando con un euro si compravano più di 1,15 dollari, la caduta dell'euro proseguì, sostanzialmente senza interruzioni, per tutto il 1999 e per buona parte del Duemila. Il 27 gennaio 2000, la moneta europea finì per la prima volta sotto il livello di parità con il dollaro; il 22 settembre venne infranta al ribasso la barriera di 0,84 centesimi di dollaro. Complessivamente, nel giro di 24 mesi la nuova moneta, non ancora fisicamente in circolazione ma ben presente sui mercati finanziari, aveva perduto oltre il 30 per cento del suo valore iniziale nei confronti della moneta americana della quale è considerata, più o meno correttamente, un antagonista potenziale.

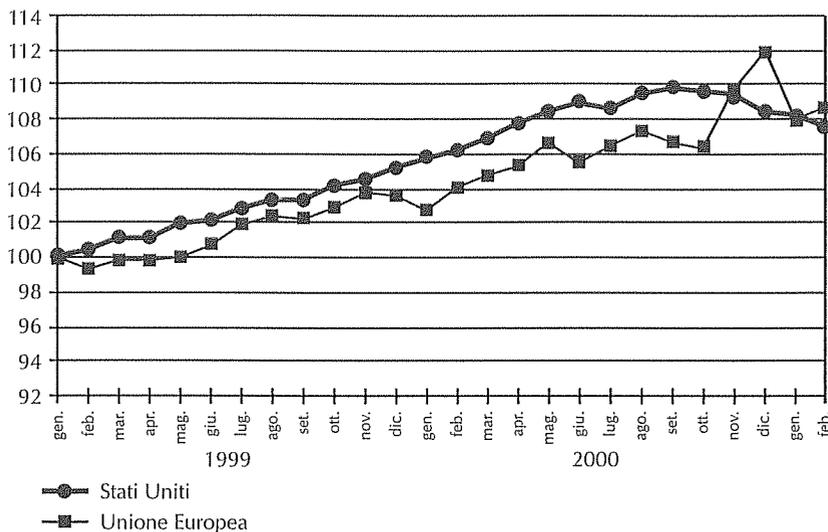
Nel settembre 2000, mentre il cambio dell'euro con il dollaro raggiungeva i suoi livelli più bassi, l'*Euroangst* toccava le punte più alte.

L'8 settembre gli ingressi del Tunnel della Manica – la maggiore infrastruttura realizzata nel dopoguerra in Europa e uno dei simboli di una nuova unità, anche fisica, del Vecchio Continente) – furono bloccati da schiere di camionisti in agitazione contro gli aumenti del prezzo dei carburanti, in parte conseguenza della debolezza della moneta europea. I blocchi si estesero a strade e raffinerie in Francia, Gran Bretagna, Germania e in altri paesi, mentre l'accesso ad alcuni porti fu impedito dai pescatori francesi, in agitazione per lo stesso motivo. Sempre in quel mese, i danesi dissero no all'ingresso della loro corona nell'euro, mentre fu deciso di accettare la Grecia nell'Unione Monetaria, il che non contribuì a far salire la fiducia nella nuova moneta. Sembrò a molti che l'esistenza stessa dell'Unione fosse a rischio.

Nonostante questi segni esteriori, la grande caduta del cambio lasciò praticamente illese le economie europee: nel Duemila, il tasso di crescita del prodotto lordo aumentò sensibilmente rispetto al 1999 (3,3 contro 2,1 per cento), la disoccupazione, che all'inizio dell'anno si trovava in prossimità del 10 per cento della forza lavoro, a settembre era scesa sotto il 9 per cento e a dicembre si collocava all'8,7 per cento, il che significa che i disoccupati stavano calando al ritmo di 100-150 mila unità al mese. Certo, l'inflazione era quasi raddoppiata, dall'1,5 al 2,8 per cento ma il suo livello continuava a essere più che «ragionevole» e risultava inferiore a quello degli Stati Uniti. La produzione industriale europea teneva il passo americano e verso la fine del Duemila aveva addirittura superato il livello statunitense, colpito dalle prime flessioni congiunturali, come si può osservare nella figura 1.8.

Il clima di sfiducia derivava dal trasferimento sull'euro dei luoghi comuni relativi alle vecchie monete europee e quindi da un eccessivo timore di inflazione a seguito della caduta del cambio. Come si può agevolmente mostrare, l'aumento delle dimensioni di un'area economica porta con sé, a parità di altre condizioni, la riduzione dell'importanza del commercio con l'estero (vedi riquadro); per conseguenza, la caduta del cambio comportò effetti macroeconomici molto minori di quelli che sarebbero derivati da analoghe cadute parallele del marco, del franco, della lira e delle altre monete nazionali. La stessa carenza culturale indusse i mezzi di informazione a sottolineare fortemente tale caduta e la supposta inadeguatezza della Banca Centrale Europea; si creò così, anche tra gli operatori, un clima allarmistico rivelatosi poi ingiustificato.

Figura 1.8. Stati Uniti-Unione Europea, produzione industriale



* Gennaio 1999 = 100

Fonte: dati ufficiali

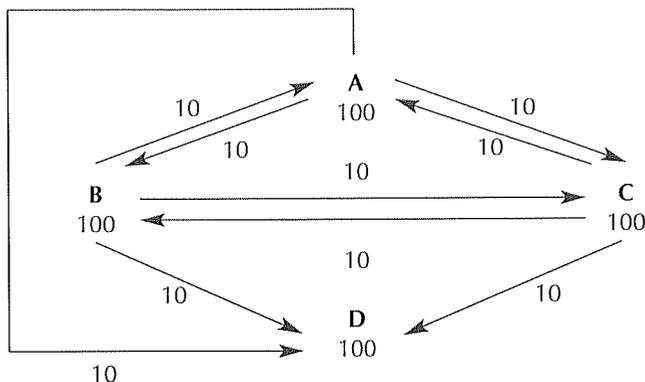
Commercio con l'estero: gli «strani» effetti dell'Unione Monetaria

Si immaginino tre paesi, A, B e C, ciascuno con un prodotto interno lordo pari a 100; si immagini inoltre che tutti e tre effettuino esportazioni l'uno verso l'altro, pari al 10 per cento del prodotto e che ciascuno dei tre esporti un ulteriore 10 per cento della propria produzione verso un quarto paese D, come illustrato dalla figura 1.9.

Il Conto Economico delle Risorse e degli Impieghi di ciascuno dei tre paesi mostrerà un'incidenza delle esportazioni sul prodotto lordo pari al 30 per cento, ossia il 20 per cento complessivo verso i due paesi «gemelli» e il 10 per cento verso D.

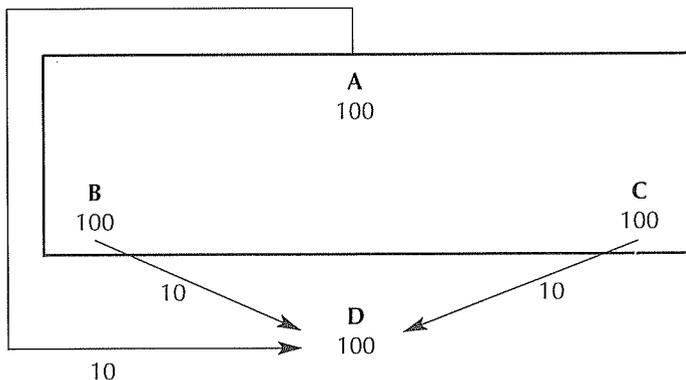
Si supponga ora che A, B e C decidano di costituire un'unione monetaria: gli scambi tra di loro diventano scambi interni della nuova area, regolati nella stessa moneta, privi di

Figura 1.9



rischio di cambio. Non uscendo dal sistema, non vengono più classificati come esportazioni o importazioni dal punto di vista valutario. Il prodotto lordo dell'unione valutaria è pari a 300, ossia alla somma del prodotto dei singoli paesi, e le esportazioni sono pari a 30, ossia ai soli flussi in partenza da A, B e C e diretti verso D. Pertanto, l'incidenza delle esportazioni sul prodotto della nuova area cala dal 30 al 10 per cento e solo su questo 10 per cento si eserciterà il rischio di cambio, come illustrato dalla figura 1.10.

Figura 1.10



Una simile riduzione dell'incidenza delle esportazioni è esattamente quanto è successo ai paesi dell'Unione Monetaria Europea. Singolarmente considerati, ciascuno di essi presenta livelli di esportazione pari al 20-40 per cento del prodotto lordo. La quota di commercio estero tra i paesi dell'area è peraltro pari al 50-70 per cento di questo totale: con l'istituzione dell'euro, questi scambi sono diventati commercio interno.

Il prodotto interno lordo dell'Unione Monetaria Europea risulta di poco superiore ai 6000 miliardi di Ecu. Le importazioni da paesi terzi sono pari a circa il 14-15 per cento del prodotto lordo di tale cifra. Una buona parte di queste importazioni viene regolata in euro e quindi la fluttuazione del cambio dell'euro non incide sui prezzi di questi beni importati. La denominazione in euro di parte delle importazioni riduce il rischio di cambio, il quale si esercita sul 7-10 per cento delle risorse disponibili all'interno di quest'area. Una perdita di valore del 20 per cento della moneta implica pertanto, a parità di altre condizioni, una pressione pari all'1,4-2 per cento sui prezzi.

Tale pressione è stata in parte assorbita, come normalmente succede in questi casi, con riorganizzazioni produttive, in parte con sgravi fiscali sui prodotti petroliferi, dai quali derivava una spinta inflazionistica forte e localizzata, e si è tradotta pertanto in un rialzo inflazionistico pari a circa l'1 per cento. Senza l'euro, un'analoga perdita di valore delle monete nazionali avrebbe potuto comportare nei singoli paesi pressioni inflazionistiche ben maggiori.

La caduta, in altre parole, non era poi così importante e la Banca Centrale Europea, alla quale si debbono indubbiamente imputare gravi errori di comunicazione, tenne un percorso che può essere definito intermedio, ossia teso a raggiungere, con una serie di incrementi nel tasso di sconto, il duplice obiettivo di limitare la spinta inflazionistica e di non scoraggiare la crescita europea. Nonostante le numerose critiche, si può concludere che l'obiettivo sia stato raggiunto.

Pur privo della centralità che gli si è voluta attribuire, resta però aperto l'interrogativo sulle vere ragioni della debolezza dell'euro, es-

sia della moneta di un'economia un po' grigia ma solida e in generale miglioramento. La risposta va ricercata soprattutto in fattori esterni, primi fra tutti la forza del dollaro per la gran parte del Duemila e l'attrazione, a un tempo qualitativa e quantitativa, di un mercato come quello americano. Gli Stati Uniti allora apparivano non solo in perenne crescita ma anche in grado di offrire agli investitori opportunità più interessanti di impieghi finanziari e di nuove iniziative industriali, procedure semplificate, minori «ingessature»; tutto ciò ha fatto passare in secondo piano le difficili, e solo apparentemente piccole, riforme che l'Unione Monetaria è riuscita a introdurre – relative, soprattutto, al funzionamento dei mercati finanziari – le quali hanno in ogni caso avuto un effetto vitalizzante sull'economia.

Consentendo la creazione di un mercato finanziario continentale di maggior liquidità, maggior spessore e maggior competitività, l'esistenza stessa dell'Unione Monetaria ha, infatti, provocato una diminuzione del costo effettivo del denaro, stimata nello 0,5 per cento, una percentuale non indifferente²³. L'emissione di azioni e di obbligazioni ha raggiunto livelli da primato e l'ammontare delle obbligazioni in circolazione denominate in euro (600 miliardi di dollari nel Duemila) ha superato ormai quello delle obbligazioni denominate in dollari. Si sono così finanziate fusioni e ristrutturazioni dell'economia europea (vedi capitolo 3) sia in ambito continentale sia all'interno dei vecchi confini nazionali. Quella che talora viene definita «fuga dei capitali» dall'euro è in realtà costituita in buona parte da acquisizioni di imprese al di fuori dell'area e soprattutto negli Stati Uniti. È inoltre proseguita la tendenza al risanamento delle finanze pubbliche secondo i programmi concordati con il Trattato di Amsterdam.

Il carattere non sostanziale della debolezza europea contribuisce a spiegare perché il 22 settembre 2000, quando la Banca Centrale Europea decise di dare ai mercati un «segnale forte» mediante un intervento di sostegno all'euro, coordinato con la Federal Reserve e la Banca Nazionale del Giappone, i mercati reagissero in maniera nettamente positiva. Americani e giapponesi erano indotti a sostenere la moneta europea in quanto la sua continua perdita di valore finiva per penalizzarli sensibilmente. Per gli americani si trattava soprattutto di arginare la continua perdita di valore, tradotto in dollari, dei profitti delle imprese statunitensi in Europa; per i giapponesi, di contrastare la crescente concorrenza di prodotti europei che il cambio rendeva più competitivi. La ripresa dell'euro fu inoltre facilitata dal mutamen-

to di condizioni nell'economia americana, dove non erano più in vista rendimenti elevati come in passato, e successivamente anche dall'abbassamento dei tassi di interesse (vedi paragrafo 2).

In poco tempo, il cambio dell'euro risalì dal livello minimo di 0,835 con il dollaro fino a quote di 0,94-0,95. L'incertezza sugli sviluppi delle riforme, la mancanza di un vero governo europeo, il timore che il peggioramento americano finisse per ripercuotersi amplificato in Europa contribuirono però a una nuova discesa. A fine marzo 2001, il cambio si trovava in prossimità del livello 0,90. Si intravedevano qui nuove e più concrete debolezze da collegarsi alle difficoltà di mutamenti strutturali nell'Unione Europea.

La difficile costruzione europea e la «mutazione genetica» dell'Europa

Per quanto detto sopra, la debolezza dell'euro può essere considerata un fattore secondario. Più importante per le problematiche europee, anche se meno appariscente dal punto di vista dei mezzi di informazione, è l'affievolirsi della concertazione franco-tedesca, per decenni vero pilastro dell'Unione Europea. Tra i due governi socialisti di Berlino e di Parigi, tra il presidente francese di centro-destra e il cancelliere tedesco di centro-sinistra non vi è sicuramente stata, nel Duemila, una vera unità di intenti ma piuttosto un faticoso susseguirsi di spaccature e ricuciture, di mezzi dissidi e mezze intese, in un quadro costellato dal venir meno delle certezze del passato. Commissione europea e Parlamento europeo cercavano intanto di ritagliarsi un maggiore ruolo politico sottraendo spazio ai governi nazionali. Va sottolineata la presenza attenuata della Gran Bretagna, dove il governo Blair attraversa, nel corso dell'anno, un lungo periodo di debolezza concretatosi, a fine Duemila, nelle dimissioni del ministro Mandelston.

Il contrasto franco-tedesco non ha mai assunto aspetti dirimpenti ma non per questo è poco importante. Sul piano economico, l'indebolimento dell'euro fu visto, almeno inizialmente, con favore dai tedeschi, in quanto aumentava la competitività delle esportazioni e contribuiva alla faticosa ripresa dell'economia germanica, ma con preoccupazione dai francesi, timorosi per le pressioni inflazionistiche derivanti da importazioni più care sulla loro economia, dall'andamento molto più brillante. Per fronteggiare la situazione, il primo ministro francese, Lionel Jospin, si pronunciò a favore di un «governo econo-

mico» dell'Europa e in particolare di un «ministro dell'economia» che potesse dialogare con la Banca Centrale Europea, una soluzione che non suscitò l'entusiasmo dei tedeschi.

Sul piano politico, almeno fino al vertice di Nizza di dicembre, i francesi mostrarono di temere che un allargamento troppo rapido dell'Unione Europea verso Est avrebbe, in definitiva, favorito l'espansione dell'influenza politica tedesca e che una ristrutturazione dei diritti di voto tra i paesi dell'Unione avrebbe finito per penalizzare la Francia. Si trattava forse di una visione troppo localistica che venne in parte superata; del resto, era stato proprio un francese, Charles Louis de Montesquieu, a scrivere, nei primi decenni del Settecento, nelle sue *Riflessioni sulla monarchia universale in Europa*, che «l'Europa non è altro che una nazione composta di molte nazioni. La Francia e l'Inghilterra hanno bisogno [...] della Polonia e della Moldavia. Lo Stato che crede di aumentare la sua potenza con la rovina di quello confinante di solito s'indebolisce con esso».

Per acquisire una mentalità veramente europea ed evitare il reciproco indebolimento paventato da Montesquieu, è necessario scuotere il meccanismo decisionale europeo basato su accordi tra governi nazionali. Un importante tentativo di superamento di questa situazione si deve al ministro degli Esteri tedesco, Joschka Fischer. In un importante discorso pronunciato in maggio, a titolo personale, all'Istituto Humboldt di Berlino, Fischer prefigurò per l'Europa una struttura federale modellata su quella tedesca, con una Camera bassa e una Camera alta, con un governo pienamente responsabile di fronte al Parlamento e con poteri ben definiti. Superando le logiche nazionali, Fischer in realtà rilanciava la Germania al centro dei processi decisionali europei, ma offriva contemporaneamente un ruolo speciale a Parigi con il concetto di *Kern-Europa*: ipotizzava cioè un quadro a geometria variabile nel quale un «nocciolo duro» (essenzialmente franco-tedesco) potesse procedere più rapidamente e con livelli maggiori di integrazione.

Queste grandi linee rappresentano in ogni caso una direzione di marcia, non ancora un programma politico. Se infatti si passa da queste grandi architetture ai problemi giornalieri, è facile vedere nell'Europa del Duemila una lunga serie di debolezze, esitazioni e confusioni. V'è però motivo di ritenere che, dietro a queste manifestazioni superficiali, sia pure in maniera lenta ed esitante, il tentativo di esprimere compiutamente un «modello europeo» di economia di mercato ab-

bia fatto qualche piccolo passo avanti. Il principale è forse rappresentato dalle decisioni della Conferenza di Lisbona del marzo 2000 che rappresentò, per dirla con Adriana Cerretelli, uno degli osservatori più attenti della scena europea, una «mutazione genetica» dell'Europa²⁴. L'incontro di Lisbona costituisce la presa d'atto, da parte dei paesi membri, di due distinte necessità: la competitività dell'Europa nell'economia globale da raggiungere con il conseguimento di una serie dettagliata di obiettivi scaglionati nel tempo (vedi tabella 1.4) in un quadro diverso dalla vecchia, rigida logica programmatoria e la decisa apertura alla nuova economia.

La Conferenza di Lisbona definì così alcuni obiettivi di fondo della nuova Europa che rappresentano un punto di riferimento per tutto il Continente: una crescita media della produzione pari al 3 per cento l'anno e un aumento del tasso di occupazione (ossia del rapporto tra gli occupati e la popolazione in età di lavoro, compresa tra i 15 e i 64 anni) dall'attuale 61 al 70 per cento nel 2010. Questo implica un forte avvicinamento alla situazione degli Stati Uniti, dove tale rapporto è superiore al 73 per cento e dovrebbe portare, entro il 2010, alla creazione di circa 20 milioni di nuovi posti di lavoro, a fronte degli attuali 15 milioni di disoccupati europei. Richiede quindi implicitamente una consistente immigrazione netta, anche se la convergenza sulle politiche immigratorie appare lenta e laboriosa. Simili obiettivi non si possono raggiungere senza un coordinamento delle politiche sociali e in particolare senza una riforma coordinata del sistema pensionistico, anch'essa prevista dal protocollo d'intesa firmato nella capitale portoghese e sulla quale si fecero solo lievissimi progressi al vertice di Stoccolma del marzo 2001.

Per quanto riguarda la nuova economia, l'Europa di Lisbona prende atto dell'irripetibilità dell'esperienza spontanea degli Stati Uniti e della necessità di costruire dei robusti supporti, non solo attraverso il mercato ma anche mediante la spesa pubblica. Lascia intravedere un nuovo tipo di politica industriale tesa a creare, in maniera coordinata, in tutti i paesi dell'Unione, un «capitale informatico» sia fisico sia umano (vedi tabella 1.4).

Il complesso di queste iniziative comincia a delineare una «via europea alla nuova economia», fortemente differenziata rispetto a quella americana, caratterizzata da una maggiore presenza pubblica a livello sia di coordinamento sia di intervento diretto. I progressi europei non si limitano però a questo importante settore. A fine novembre 2000 i

Tabella 1.4. La via europea alla nuova economia: la «tabella di marcia» di Lisbona

Entro il 2000

- Introduzione di normative coordinate su commercio elettronico, diritti d'autore, pagamenti elettronici, vendita a distanza di servizi finanziari ecc.
- Sviluppo di metodi di valutazione dei sistemi nazionali nei diversi campi della ricerca.
- Miglioramento dei programmi comunitari per la mobilità di insegnanti, studenti e ricercatori (Socrates, Leonardo, Youth).

Entro il 2001

- Piena liberalizzazione del mercato delle telecomunicazioni.
- Allacciamento di tutte le scuole a Internet e loro dotazione di risorse multimediali.
- Mappatura, anche mediante nuove procedure europee di valutazione, dei centri di eccellenza nella ricerca.
- Accessibilità del brevetto comunitario con procedure semplici e a basso costo.
- Azione coordinata per semplificare i regolamenti.

Entro il 2002

- Acquisizione da parte di tutti gli insegnanti delle professionalità relative a Internet e alle risorse multimediali.
- Rimozione degli ostacoli alla mobilità dei ricercatori e degli insegnanti all'interno dell'Unione Europea.
- Aggiornamento delle regole degli appalti per renderli più accessibili alle piccole e medie imprese.

Entro il 2003

- Garanzia di accesso generalizzato per via elettronica dei cittadini europei a tutti i servizi pubblici di base.
 - Garanzia di accesso a basso costo a reti a banda larga ad alta velocità di interconnessione a Internet.
 - Svolgimento *online* delle gare d'appalto statali e comunitarie.
-

paesi dell'Unione giunsero, dopo lunghissime trattative, a un accordo sulla tassazione del reddito fisso, comportante l'applicazione di un'«euroritenuta» sui redditi percepiti in ciascun paese dai non residenti. Tutto ciò è destinato a far gradualmente diminuire l'attrattiva di «paradisi fiscali», come il Lussemburgo, e costituirà un incentivo all'investimento azionario. L'accordo prevede uno scambio di informazioni tra le autorità fiscali dei vari paesi membri che, di fatto, elimina il segreto bancario.

Nel vertice di Nizza del dicembre 2000 venne inoltre varato lo statuto della società europea per azioni, un importante progresso sulla via dell'eliminazione della frammentazione finanziaria nazionale. Nel vertice di Stoccolma del 23-24 marzo 2001 venne anticipata al 2003-

2004 la liberalizzazione dei servizi finanziari secondo le linee del Rapporto Lamfalussy (vedi capitolo 2, paragrafo 1). Lo stesso vertice, peraltro, segnò un'importante battuta d'arresto con il rinvio del progetto di liberalizzazione totale del mercato dell'elettricità e del gas entro il 2005. La vicinanza di importanti scadenze elettorali in alcuni paesi membri contribuì a far accantonare l'argomento.

Un secondo settore di avanzamento europeo è quello della difesa. Il *Rapporto 2000* ricorda la nascita, nell'ottobre 1999, di un complesso industriale europeo nel settore bellico e dell'aerospazio²⁵; nel giugno 2000 si pervenne all'importante intesa tra Francia, Germania, Italia e Paesi Bassi per la costruzione in comune di un elicottero militare, uno degli armamenti più severamente carenti nell'arsenale europeo. A novembre venne presa la decisione, sancita poi nel vertice di Nizza di dicembre, di dar vita a una «forza di reazione europea» di 66 mila uomini, in grado di ovviare alle carenze poste in luce dalle crisi balcaniche.

Al vertice di Nizza vennero varate una serie di importanti innovazioni sul piano politico, civile e organizzativo, quali la Carta dei Diritti Fondamentali, non ancora una vera e propria costituzione europea ma la sua premessa indispensabile, e i «partiti politici a livello europeo» con il loro meccanismo di finanziamento. Venne trovato un compromesso sull'ingresso dei nuovi paesi e sul sistema di votazione a maggioranza. Vanno anche segnalati l'affermazione del «principio di precauzione» nella protezione della salute e dell'ambiente e l'istituzione di un'unità europea di cooperazione giudiziaria (Eurojust) che si affianca alla già esistente unità di cooperazione tra le polizie (Europol).

Non si tratta, quindi di un'Unione debole bensì di un'Unione che procede lentamente, con incertezze caratteristiche, con esitazioni e ripensamenti verso l'obiettivo dell'integrazione. Scambiare incertezze e lentezze per debolezza o fallimento è sicuramente un errore: l'unificazione europea ha sempre presentato questi andamenti tipici e d'altronde un processo storico di queste dimensioni richiede tempi generazionali.

Qualche nota di preoccupazione, peraltro, riaffiora. Indicativi delle vere debolezze dell'Europa devono considerarsi il caso della «mucca pazza», riemerso nell'autunno, e la successiva epidemia di afta epizootica, esplosa in Gran Bretagna e comparsa anche nell'area continentale nel febbraio-marzo 2001. Essi colpiscono l'intreccio agricoltura-industria alimentare, già provato da altri scandali (i «polli alla diossina» del 1999) ossia uno dei settori in cui le politiche comunitarie e il

consenso politico all'unificazione hanno radici più profonde e pongono in luce scarsità e inefficienza dei controlli e poca trasparenza delle informazioni e dei processi decisionali.

1.4. La fatica del resto del mondo

L'economia giapponese nel Limbo e il nuovo separatismo asiatico

I problemi e le difficoltà delle economie degli Stati Uniti e dell'Unione Europea si sono ripercossi sull'intera economia globale, data l'importanza di questi due sistemi economici; il Duemila, però, si è rivelato anno complesso e difficile, denso di cambiamenti ben al di là dell'Europa e dell'America.

Data la rilevanza di quell'economia, i problemi maggiori al sistema globale derivano dal Giappone. Pur con numerosi segni settoriali di risveglio, il sistema giapponese non è riuscito a risolvere i suoi due problemi fondamentali. Il primo è lo shock delle famiglie al venir meno della certezza del sistema pensionistico e ai dubbi crescenti sulla sostenibilità dell'impiego a vita, non alleviati da una riforma pensionistica, approvata a fine marzo 2000, che prevede una riduzione delle pensioni del 5 per cento e un innalzamento graduale dell'età pensionabile da 60 a 65 anni; tutto ciò le rende cauttissime nell'intraprendere nuovi consumi.

Il secondo problema è lo shock della comunità finanziaria nipponica nello scoprire l'entità di sofferenze e perdite nascoste che paralizza in buona parte l'attività di investimento. Si aggiunga la paralisi politica, sancita dalle elezioni legislative del giugno 2000, dopo le quali il Partito Liberaldemocratico, pur avendo perduto la maggioranza assoluta, continua a giocare il ruolo di partito leader della coalizione di governo. Né ha sicuramente giovato la morte del primo ministro Obuchi Keizo, sostituito dal suo vice, Mori Yoshiro, sopravvissuto a fatica a vari voti di sfiducia. Né Obuchi né Mori possono essere definiti come innovatori, bensì come i «capi di un governo di dinosauri», secondo l'espressione di un settimanale inglese. Questa stanca continuazione del passato appare in netto contrasto con il vivace cambiamento sulla porta di casa del Giappone, con il disgelo tra le due Coree e gli inizi di un processo di liberalizzazione tra Taiwan e la Cina.