

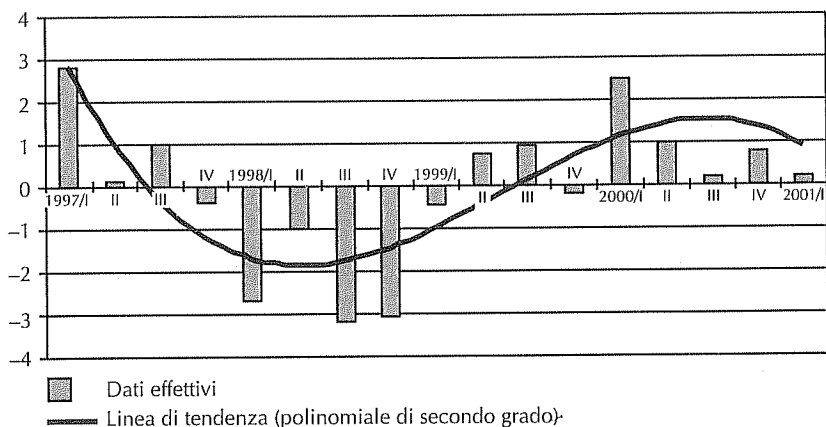
Per superare questa situazione, i successivi governi giapponesi sono ricorsi all'indebitamento pubblico che, in rapporto al prodotto lordo, ha ormai superato abbondantemente quello italiano mentre il governo di Tokyo è divenuto nel marzo 2000 il maggior emittente in assoluto di debito pubblico del mondo. L'assorbimento di gran parte del debito all'interno del Giappone, che mantiene uno dei tassi di risparmio più elevati del mondo, attenua la gravità della situazione debitoria, ma il Giappone sembra essere caduto nella cosiddetta «trappola del debito»: l'aumento del debito porta con sé un aumento nel pagamento degli interessi e rende vane le economie pubbliche su altre spese. A settembre l'agenzia Moody's procedette a un declassamento del debito pubblico giapponese.

Al debito pubblico fa da contrappunto il debito privato. Il suo peso può essere illustrato con un esempio: nel novembre 2000, Mizuho Holding, il colosso bancario nato dalla fusione di Fuji Bank, Dai Ichi Kangyo Bank e Industrial Bank of Japan ha reso noti i risultati del primo semestre (ossia, dato l'anno contabile giapponese, per il periodo aprile-settembre): aveva conseguito un risultato netto piuttosto modesto, pari a un rendimento sul capitale (roe) del 6,94 per cento. Aveva inoltre dovuto accantonare una somma pari a più di una volta e mezzo tale risultato per perdite su crediti; questo considerevole accantonamento, però, serviva appena a intaccare la montagna di sofferenze, pari a 4700 miliardi di yen. È stato calcolato che, con simili risultati, il gruppo Mizuho impiegherà almeno sei anni per annullare i risultati cattivi del passato. Quasi una maledizione biblica, dunque, che naturalmente non riguardava il solo gruppo Mizuho. Al 30 settembre, i 16 maggiori istituti di credito giapponesi avevano in carico crediti a rischio pari a oltre 360 mila miliardi di lire.

Le difficoltà non toccano solo il mondo delle banche ma si estendono a quello delle assicurazioni. Il 10 ottobre fallì la compagnia di assicurazione Chiyoda, schiacciata dal peso di debiti pari a oltre 60 mila miliardi di lire. La causa di questo passivo risale alle polizze a rendimento garantito al 4 per cento emesse negli anni Ottanta: gli andamenti dei mercati azionari e obbligazionari hanno reso impossibile raggiungere il pagamento di rendimenti così elevati. Fallirono anche altre compagnie di assicurazione, nonché i grandi magazzini Jogo, mentre si accentuava la presenza di capitale americano ed europeo in posizione di comando nella finanza e nell'industria (vedi capitolo 3, paragrafo 1).

La macina da mulino, rappresentata dai postumi dell'eccesso di indebitamento privato degli anni Ottanta, continua a frenare i periodici tentativi di ripresa: dopo un periodo negativo di sei trimestri, terminato nel marzo 1999, vi fu una temporanea inversione di tendenza nei successivi sei mesi, seguita da una nuova, leggera caduta nell'ultimo trimestre dell'anno. Il tutto dà origine all'andamento altalenante descritto dalla figura 1.11.

Figura 1.11. Il pendolo giapponese (variazioni percentuali sullo stesso trimestre dell'anno precedente)



Fonte: dati ufficiali. Per il 2000/IV, previsioni; per il 2001/I, stime

La conseguenza è una sorta di Limbo: sono ormai diversi anni che l'economia giapponese si trova invischiata in un saliscendi (vedi figura 1.11), galleggia e fluttua senza una tendenza precisa con tassi di variazione compresi tra +3 e -3 per cento e un accumulo di debito. Questo Limbo potrebbe tramutarsi in un Inferno per l'economia mondiale in quanto è carente un «motore giapponese» in grado di contrastare, in maniera per lo meno parziale, il rallentamento dell'economia degli Stati Uniti. L'incontro euro-asiatico di Kobe nel secondo fine settimana del gennaio 2001 si svolse in un'atmosfera preoccupata per questa situazione, a differenza dell'altro vertice internazionale svolto sette mesi prima, a Okinawa, dove i paesi del G8 avevano mostrato ottimismo sulle possibilità di ripresa economica giapponese.

Al di fuori del Giappone, la situazione asiatica nel suo complesso non può dirsi rassicurante: pur ricucita da un punto di vista quantitativo, la crisi del 1997-1998 ha profondamente inciso sui meccanismi di crescita e sulla struttura di quelle economie e quelle società. Fatta eccezione per il *renminbi* cinese e per il dollaro di Hong Kong, il primo perché inconvertibile, il secondo perché saldamente ancorato al dollaro degli Stati Uniti, negli ultimi mesi del 2000 le monete asiatiche si sono sgretolate rispetto al dollaro. Nel corso del 2000, e soprattutto negli ultimi mesi dell'anno, la *rupiah* indonesiana ha perso un quarto del suo valore nei confronti della moneta americana, il *peso* filippino più del 20 per cento, il *won* coreano e il *babt* thailandese oltre il 10 per cento. A dire il vero, anche l'euro aveva visto ridursi il proprio valore, ma nel caso di queste monete «piccole», a differenza della grande area europea, la flessione valutaria si è accompagnata ad aspettative di rallentamento dei tassi di crescita e soprattutto a instabilità politica.

Le elezioni di Taiwan del marzo videro per la prima volta la sconfitta del partito nazionalista cinese Kuon-Min-Tang e la vittoria dell'opposizione indipendentista di Chen Shui-Bian. I mercati finanziari non gradirono questo mutamento che apriva una nuova epoca di confronto e incertezza con la Cina e la Borsa e il dollaro di Taipei presero a scendere, anche se il nuovo governo ha aperto collegamenti commerciali diretti con la Cina e la situazione si è successivamente un po' rasserenata. Anche in Corea vi fu un cambio nel governo, venuto al potere dopo la crisi del 1997-1998, secondo accordi precedenti e all'interno dello stesso partito e si verificò un'emorragia di capitali, alimentata dal pessimismo sul riassetto delle grandi imprese (le cosiddette *chaebol*) e sulla possibilità di effettuare vere riforme strutturali in campo societario. Questo stato di cose fu esacerbato dalla crisi di alcune grandi società, come Daewoo e Hyundai.

In Indonesia non si verificò un vero e proprio cambio di governo, ma in agosto il presidente Wahid, eletto dal Parlamento – contro l'indicazione del voto popolare – dopo l'uscita di scena di Suharto, cedette gran parte dei suoi poteri alla vice presidente Megawathi Sukarnoputri in un clima di confusione con forti tendenze separatiste in alcune province. Ciò non valse a impedire accuse di corruzione contro Wahid che divisero ancora il paese. In Thailandia, per contro, il cambio di governo arrivò il 6 gennaio 2001, con la vittoria elettorale del leader populista Thaksin il cui programma promette una forte, e difficilmente realizzabile, ripresa economica. Nelle Filippine, contro

il presidente Estrada venne iniziata in novembre una procedura di *impeachment* che diede luogo alle sue dimissioni e ai suoi arresti domiciliari. Ovunque le riforme liberalizzanti, miranti a introdurre mercati efficienti e a ridurre il potere dei gruppi di pressione industriali sono state avviate solo parzialmente o si sono del tutto arenate

Di fronte a questi sommovimenti, la Cina appare come un'isola di stabilità e prosegue la sua marcia verso l'integrazione commerciale e l'ingresso nella Wto. Il 15 novembre 1999, dopo ben 13 anni di negoziati, fu possibile raggiungere un'intesa con Washington che garantiva a Pechino su base permanente, e non più con la necessità di una conferma annuale, la clausola della nazione più favorita. Il 19 maggio 2000 un accordo analogo venne firmato con l'Unione Europea. L'avvicinarsi dell'ingresso alla Wto mostra in maniera più chiara la scarsa efficienza di molte imprese cinesi, specie se pubbliche o ex pubbliche, di fronte alla concorrenza internazionale. Per questo, il governo sta incoraggiando le fusioni e anche l'acquisizione di società estere da parte di imprese cinesi. Tipica in questo contesto l'acquisizione da parte di Sanyuan Foods della filiale cinese dell'americana Kraft Food per la bella somma di 9,3 miliardi di dollari.

Fusioni e liberalizzazioni agiscono da stimolo, ma portano anche alla necessità di riduzioni di manodopera nelle grandi imprese tradizionali, di proprietà pubblica, scardinano alcuni dei fondamenti della società e dell'economia cinese e provocano fortissimi squilibri sociali e geografici. La tabella 1.5 mostra chiaramente gli eccezionali divari interni cinesi: tenendo conto della parte di popolazione che non lavora, il reddito medio dei cinesi dell'area urbana è superiore di quasi tre volte a quello dei cinesi che vivono nell'area agricola (in Italia, dove si verifica uno degli squilibri interni maggiori dell'Occidente, il divario Nord-Sud è del 30-40 per cento)²⁶. Una delle componenti più rilevanti del reddito delle campagne è rappresentata dalle rimesse di questi emigrati interni. L'economia agricola cinese, con quasi mezzo miliardo di occupati, produce poco più di un settimo di tutto quanto produce l'Italia con appena 20-22 milioni di lavoratori.

Non fa meraviglia, quindi, che, pur migliorando le condizioni generali di vita in buona parte delle campagne, la tendenza migratoria verso le città, e in particolare modo verso la fascia costiera del Pacifico, continui e si rafforzi. Questi spostamenti, il cui ordine di grandezza, nel corso degli anni Novanta, è stato di 100-200 centinaia di milioni di persone, avvengono nel quadro di perdite di certezza, in par-

Tabella 1.5. Il divario cinese: ben più che il Mezzogiorno! (dati in miliardi di dollari, salvo diversa indicazione)

	<i>Economia rurale</i>	<i>Economia urbana</i>
Occupati (in milioni)	495	210
Valore aggiunto		
– agricoltura	174	...
– industria	...	487
– servizi	...	326
Rimesse degli emigrati rurali	17	...
Reddito per abitante (in dollari)	266	710

Fonte: State Statistical Bureau – Chinese Academy of Sciences

ticolare della sicurezza del posto di lavoro, che pur esistevano per i lavoratori dell'industria nel precedente sistema centralizzato. Non fa meraviglia che nel paese si generino tensioni che hanno dato spazio a una forma non tradizionale di opposizione, rappresentata dalla setta Falun-Gong.

Un rapido cambiamento rappresenta l'elemento comune a tutti i paesi dell'Asia sudorientale, fortemente vulnerabili alle fluttuazioni della congiuntura statunitense, del valore del dollaro e del prezzo del petrolio (una materia prima della quale sono sostanzialmente privi). Questi fattori hanno favorito il sorgere di una sorta di «regionalismo est-asiatico». Dall'Asean (*Association of South East Asian Nations*), la tradizionale associazione di 10 paesi dell'Asia di Sud-Est, si è passati al cosiddetto Asean 10+3, allargato a Giappone, Cina e Corea del Sud. La forza potenziale di quest'amplessima area è impressionante, come si può vedere dalla tabella 1.6. Raccoglie un terzo della popolazione mondiale e il volume del suo commercio con il resto del mondo sfiora quello delle due superpotenze economiche, le sue riserve valutarie superano quelle di Unione Europea e Stati Uniti messe assieme; in termini di potere d'acquisto il valore della sua produzione risulta superiore a Unione Europea e Stati Uniti.

Per questi paesi, poi, il fallimento della conferenza di Seattle e il blocco dei negoziati su un aumento della liberalizzazione dei commerci internazionali è stato motivo di allarme, in quanto la loro crescita dipende in buona misura dall'esportazione. Si è quindi verificato un passaggio a patti commerciali limitati all'area asiatica, il che po-

Tabella 1.6. Il peso dell'Asia (dati in miliardi di dollari, riferiti al 1997)

	Produzione (1)	Produzione (2)	Commercio con il Resto del Mondo	Riserve valutarie ufficiali	Popolazione 1997 (in milioni)
Asean 10+3	6.382	9.431	1.380	668	1.914,7
Unione Europea	8.093	7.559	1.640	380	374,9
Stati Uniti	7.834	7.665	1.586	71 (3)	270,3

(1) Misurata ai tassi di cambio di mercato

(2) Misurata con il metodo delle parità di potere d'acquisto

(3) Sconta una sottovalutazione delle riserve auree. Se queste fossero misurate ai prezzi di mercato, il valore delle riserve degli Stati Uniti sarebbe pari a circa 140 miliardi di dollari

Fonte: Bergsten, F., «East Asian Regionalism», *The Economist*, 15 luglio 2000, pp. 19-21; per la popolazione, elaborazione su dati CD-ROM 2000 *World Development Indicators*, World Bank, Washington 2000

trebbe dare il via a una nuova tendenza regionalista, tale da compromettere il tessuto aperto dell'economia globale di tipo «americano».

A differenza del processo che portò a suo tempo alla formazione del Mercato Comune Europeo, questo nuovo regionalismo asiatico sta avanzando più rapidamente in campo finanziario che in campo commerciale per la difficoltà di negoziazione dei trattati di commercio e per la possibilità di concludere accordi finanziari senza discriminazioni, almeno apparenti, nei confronti del resto del mondo. L'Asean 10+3 ha annunciato un sistema regionale di *swaps* valutarie con l'istituzione di linee di credito reciproche e, allo scopo di prevenire future crisi come quella asiatica del 1997-1999, è poi stato avviato un meccanismo di sorveglianza e, limitatamente ai paesi settentrionali di quest'area, un monitoraggio dei flussi di capitali a breve. Hong Kong e le Filippine hanno proposto un'unità monetaria asiatica sulla falsariga dell'Ecu. Il tutto potrebbe essere l'inizio concreto di un Fondo Monetario Asiatico, proposto nel 1997 dal Giappone e rifiutato dagli altri paesi dell'area²⁷.

Da queste tendenze unificanti rimane esclusa l'India, forte del suo miliardo di abitanti, relativamente isolata da un punto di vista culturale, oltre che geografico, se si eccettua il forte contrasto religioso e militare con il Pakistan. Il partito nazionalista si è mosso nel senso di una caustissima liberalizzazione del commercio internazionale e dell'economia ma ha anche aumentato le spese militari. Nel Duemila, si è relativamente indebolita con un persistente deficit pubblico e una lieve riduzione del tasso di crescita, oscillante tra il 5 e il 6 per cento.

La situazione è stata resa più difficile dal disastroso terremoto che ha colpito, il 26 gennaio 2001, lo Stato del Gujarat, economicamente tra i più dinamici, provocando centomila morti.

America Latina, Medio Oriente ed Europa Orientale

Crescita diffusa, forte accento liberista, legami crescenti con il Nord-America sono stati i caratteri prevalenti delle economie dell'America Latina nel corso del Duemila. Il tutto si è accompagnato a un notevole rinnovamento politico, maggiormente evidente in Messico, dove dopo 71 anni il *Partido Revolucionario Institucional* subì il 2 luglio 2000 una cocente sconfitta nelle elezioni presidenziali, a opera del *Partido de Accion Nacional*, il cui candidato, Vicente Fox, un conservatore di destra con inclinazioni populiste, concentrò su di sé i voti di tutti coloro che intendevano por fine a questo lungo predominio.

Meno di un mese più tardi, in un altro grande paese latino-americano, il Venezuela, gli elettori confermarono alla presidenza Hugo Chavez, già autore di un tentativo di colpo di stato nel 1992, il cui movimento politico presenta connotazioni autoritarie e populiste. Chavez contribuì fortemente a forgiare una «linea dura» dell'Opec dopo gli aumenti – da attribuirsi soprattutto agli andamenti del mercato e non a una specifica volontà dell'Opec – dei prezzi del petrolio. In Cile, lo scontro politico ruota, in un clima di forte tensione, attorno al trattamento dell'ex presidente Pinochet, privato dell'immunità parlamentare e perseguito per delitti politici durante il suo lungo periodo al potere, dopo l'elezione alla presidenza in gennaio del socialista Ricardo Lagos. In Perù, un altro presidente, il discusso e contestato Fujimori, lascia rifugiandosi in Giappone. In Argentina, la tensione politica si mescola a una crisi debitoria e ha riportato al governo, con poteri eccezionali, l'ex ministro dell'economia Domingo Cavallo; in Colombia, una parte consistente del paese è in mano ai ribelli.

Dal punto di vista economico, tuttavia, l'America Latina ha dato complessivamente prova di una certa solidità e di capacità di sviluppo nel corso del Duemila ma appare fortemente vulnerabile a un rallentamento dell'economia statunitense, alla quale è direttamente legata, a cominciare dal Messico che, con il Trattato Nafta, risulta di fatto inserito nel meccanismo economico degli Stati Uniti. Le imprese statunitensi, infatti, decentrano spessissimo oltre il confine messicano le fasi produttive più facili delle loro lavorazioni (vedi paragrafo 1).

Meno legata al resto del mondo, ma in generale più debole e fragile è sicuramente l'Africa, dove è di fatto in corso una sorta di «guerra dei trent'anni», attraverso confini labili ed etnie dai facili spostamenti. Zaire, Rwanda, Burundi, Angola, Sudan, Etiopia, Eritrea, Somalia, Uganda, Congo, Sierra Leone, Liberia costituiscono un'ampia fascia di paesi nei quali non solo la situazione, non assestata, dà luogo a condizioni di guerra o guerra civile ma in cui lo stesso concetto di Stato è di incerta determinazione.

Sicuramente migliore, ma sempre con la prospettiva di sviluppi difficili, è la situazione dell'area meridionale del Mediterraneo. Le economie dell'Egitto e della Turchia (quest'ultima sostenuta da un importante prestito del Fondo Monetario, in una situazione confusa; vedi capitolo 2, paragrafo 1) mostrano una certa solidità industriale; sempre più stretti risultano in quasi tutti i paesi i legami con l'Unione Europea.

I legami con l'Unione Europea vengono in vario modo accentuati anche dalle economie in transizione dell'Europa Orientale: con vari livelli di crescita e differenti infrastrutture industriali, che vedono all'avanguardia Polonia, Slovacchia, Ungheria e Slovenia. Questi paesi paiono avere ormai superato il trauma di un avvicinamento, forse troppo precipitoso, al mercato e del conseguente terremoto dei valori monetari che ha scosso profondamente queste società, riducendone del 30-40 per cento la capacità produttiva, particolarmente grave in Romania e Bulgaria. L'apertura all'Europa porta con sé scambi e occasioni di crescita, sia pure difficile e non lineare.

In quanto alla Russia, dopo la netta vittoria del Presidente Putin alle elezioni presidenziali di marzo, il governo approvò a maggio un piano fiscale, con l'introduzione di un'aliquota unica e la riduzione delle imposte dirette, compensata da un aumento dell'imposizione indiretta. Il governo spese molte energie nel tentativo di ridurre il potere dei nuovi «oligarchi», una lotta che ebbe il suo punto saliente nelle dimissioni dalla Duma del finanziere Berezovskij in luglio. In particolare, con le modifiche legislative di giugno che hanno tolto ai governatori regionali la possibilità di essere membri del Consiglio stesso è stata ridotta l'importanza del Consiglio della Federazione (il Senato russo). In luglio, il Presidente Putin pronunciò un discorso-manifesto per la costruzione di uno Stato efficiente²⁸.

L'aumento del prezzo mondiale del petrolio ha, in ogni caso, ridato fiato alle finanze russe e ha accentuato la tendenza a un recupero del prodotto lordo, il cui aumento, nel Duemila, è stimato attorno

al 7 per cento; domanda e produzione di beni di consumo stanno riprendendo e anche i redditi delle famiglie risultano, per la prima volta dopo molti anni, in aumento abbastanza sensibile in termini reali. In quest'ottica si colloca il tentativo russo di consolidare il successo con l'ottenimento di una congrua riduzione del debito estero.

¹ Lo stesso andamento si riscontra nelle sue linee generali, sia pure in maniera attenuata se i calcoli vengono effettuati in moneta costante.

² Altri paesi più piccoli presentano caratteristiche analoghe ma per semplicità non sono stati inclusi in questo totale.

³ Nel 1974 e 1975 l'indice presenta dati anomali. Nel 1974 il valore è elevato perché a fronte di un rallentamento nella crescita del Pil mondiale (+1,4 per cento), le esportazioni mondiali continuano a crescere a un tasso considerevole (+6,3 per cento) mentre nel 1995 il Pil aumenta dello 0,9 per cento e le esportazioni si riducono del 2,2 per cento. Qualcosa di analogo, ossia un rallentamento delle esportazioni successivo al rallentamento del Pil, si verifica con il secondo shock petrolifero nel 1981-1982. In quegli anni, le variazioni del Pil furono rispettivamente 1,5 per cento e 0,3 per cento, mentre quelle delle esportazioni risultarono di 3,7 per cento e -0,8 per cento.

⁴ In due di questi, il 1975 e il 1982, assume valori negativi, indizio di crisi grave, legate agli effetti recessivi dei due shock petroliferi del 1974 e del 1980.

⁵ Cfr. Ocse, *World Economic Outlook*, n. 66, dicembre 2000, p. 10.

⁶ Cfr. Maddison, A., *Monitoring the World Economy 1820-1992*, Oecd Development Centre, Paris 1995, pp. 37-38.

⁷ La lieve flessione della frequenza scolastica a livello primario per i paesi ad alto reddito è probabilmente dovuta agli effetti della scarsa integrazione degli immigrati (e dei loro figli più giovani) nei paesi di destinazione.

⁸ L'analfabetismo primario si riferisce a chi non ha mai imparato a leggere e scrivere. Nei paesi avanzati esiste tuttavia un non trascurabile «analfabetismo di ritorno», di persone che, pur avendo imparato, sono regredite e non risultano in grado di svolgere queste operazioni fondamentali in una civiltà moderna.

⁹ Cfr. Undp, *Human Development Report*, 2000, p. 148. Lo squilibrio in questi movimenti è naturalmente dovuto al diverso peso demografico dei paesi, i cui movimenti si ripercuotono con intensità variabile sui dati mondiali che sono medie ponderate, appunto, con l'incidenza della popolazione sul totale mondiale.

¹⁰ Cfr. Deaglio, M., *Un capitalismo bello e pericoloso. Quinto rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2000, pp. 51-54.

¹¹ L'altra volta fu nel settembre del 1998, quando i contraccolpi della crisi asiatica e della crisi russa rischiavano di minare la solidità finanziaria di alcune istituzioni di Wall Street.

¹² Cfr. Mamou, Y., «Les banques américaines prennent des risques de plus en plus inconsidérés», *Le Monde*, 3 ottobre 2000.

¹³ Cfr. Coughlin, C., Thornton, D.L., «The Exceptional 1990s», *National Economic Trends*, Federal Reserve Bank of St. Louis, St. Louis 2000.

¹⁴ Cfr. Boskin, M.J., «Economic Measurement: Progress and Challenges», *American Economic Review*, maggio 2000, vol. 90, n. 2, pp. 247-252.

¹⁵ Cfr. Deaglio, M., *op. cit.*, capitolo 1, nota 9, pp. 45-46.

¹⁶ Dovuto a Neil Soss, economista del Credit Suisse First Boston, vedi *Business Week*, 17 aprile 2000.

¹⁷ Cfr. Mandel, M., *The Coming Internet Depression*, Basic Books, New York 2000, p. 124.

¹⁸ Cfr. Godley, W., Martin, B., «America's new era», *Occasional Paper*, n. 7, ottobre 1999, Phillips & Drew Research Group.

¹⁹ «On current policies, America's expansion cannot be sustained», *The Economist*, 6 novembre 1999, p. 102.

²⁰ Cfr. *Business Week*, 20 marzo 2000, p. 12.

²¹ Cfr. *Business Week*, 3 luglio 2000, p. 16.

²² Mandel, M., *op. cit.*

²³ Cfr. Fairlamb, D., «A weak euro isn't a failed euro», *Business Week*, 18 settembre 2000.

²⁴ Cerretelli, A., «Una sintonia che nasce dalla necessità», *Il Sole 24 Ore*, 25 marzo 2000.

²⁵ Cfr. Deaglio, M., *op. cit.*, p. 36.

²⁶ Cfr. *Business Week*, 11 dicembre 2000, p. 43.

²⁷ Cfr. Bergsten, F., «East Asian Regionalism», *The Economist*, 15 luglio 2000, p. 19.

²⁸ Il discorso, pronunciato alle Camere riunite dell'Assemblea Federale, è pubblicato da *Diritto ed economia in Russia e nella CSI*, autunno 2000, pp. 115-122.

2. Le debolezze del mercato globale

2.1. Il difficile governo dell'economia globale

La crisi asiatica come spartiacque tra globalizzazione «spontanea» e globalizzazione «matura»

Nel periodo che va dalla caduta del Muro di Berlino alla crisi asiatica del 1997-1998, l'economia globale di mercato si è sviluppata in maniera straordinaria e impreveduta, sfruttando al massimo i meccanismi di mercato, rafforzati dai nuovi strumenti tecnologici e dalla conseguente forte riduzione del «costo della distanza». Dopo di allora, sono invece cominciati ad affiorare gli aspetti negativi e le potenzialità pericolose della globalizzazione. Si sono resi necessari interventi piuttosto numerosi di governi e banche centrali per «salvare» quei numerosi mercati i cui movimenti spontanei, avrebbero dovuto realizzare le combinazioni produttive più vantaggiose e che invece provocavano squilibri estremamente pericolosi.

La crisi asiatica del 1997-1998 rappresenta, quindi, lo spartiacque tra due fasi della globalizzazione, tra una globalizzazione «spontanea», nascente, priva di posizioni oligopolistiche consolidate e una globalizzazione ormai «matura», in cui il potere di singoli operatori, o gruppi di operatori, riesce a incidere in maniera considerevole sui mercati e si scontra, più o meno duramente, sia con le istituzioni e il «modo di essere» delle diverse società pre-globali, sia con le istituzioni na-

scenti della società globale. Se si parte dalla ragionevole ipotesi che successivi livelli di apertura dei mercati – statisticamente misurabili con vari indicatori – portino vantaggi decrescenti in termini di crescita economica e di benessere e costi crescenti in termini di divari sociali, sacrifici di specificità e identità nazionali, si può interpretare la crisi asiatica come il momento in cui i benefici marginali di un ulteriore aumento della globalizzazione cominciano a essere controbilanciati dai costi marginali.

La crisi asiatica può essere inoltre interpretata come il contrasto tra due modelli antitetici di capitalismo. Da un lato il «capitalismo dei comparati», il *crony capitalism* delle «tigri asiatiche» caratterizzato da intrecci tra potere economico e potere politico, partecipazioni incrociate, organizzazione paternalistica e sostanzialmente stabile della produzione in mercati interni fortemente protetti, insistenza su valori famigliari e patriarcali; dall'altro il *market capitalism*, il capitalismo di mercato all'americana – o, più generalmente, all'anglosassone – fondato sulla trasparenza e generale accessibilità delle informazioni, sulla redditività di breve periodo, sull'insofferenza, più o meno grande, per l'intervento pubblico, sul rapido spostamento di capitali e persone in ogni parte del mondo alla ricerca della combinazione produttiva più efficiente. Il capitalismo europeo, spesso indicato come capitalismo «renano», si colloca in qualche modo tra questi due estremi e non sembra aver avuto negli anni Novanta alcun vero potere di attrazione.

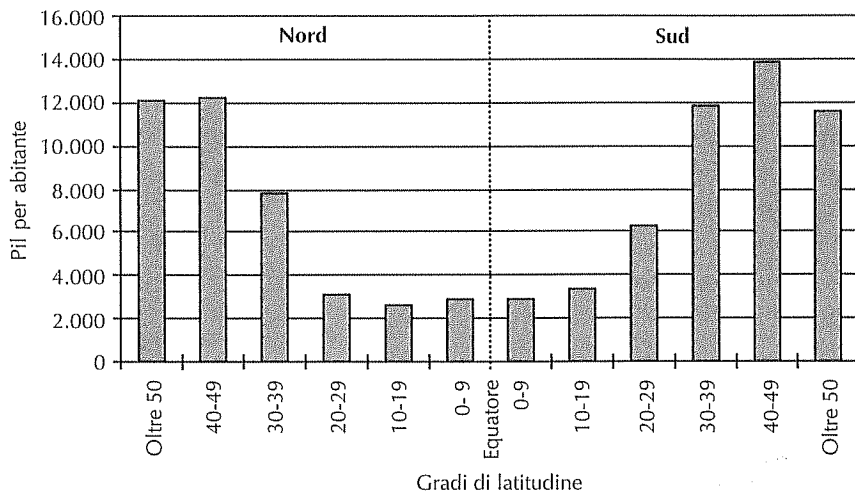
Fino al 1997-1998, *crony capitalism* e *market capitalism* erano riusciti a convivere e, anzi, a prosperare assieme ma, proprio allora, l'ondata crescente della globalizzazione li pose in aperto contrasto, un contrasto che si risolse nella vittoria, anche se di certo non definitiva, del secondo a spese del primo. Le soluzioni alla crisi asiatica, rivelatesi estremamente efficaci con il rapidissimo superamento, nel 1999, della caduta produttiva del 1997-1998, non furono, né potevano risultare, neutrali. Favorirono operatori, settori, ceti sociali e paesi del *market capitalism* a svantaggio di quelli del *crony capitalism*, crearono tensioni e risentimenti e forse le premesse di una nuova crisi. Dopo di allora, il mercato globale corre il rischio di non rappresentare più un grande gioco a somma positiva, o, se si preferisce, la sua positività generale si attenua per molti dei partecipanti; alcuni di questi cominciano a registrare svantaggi netti, ossia non pienamente compensabili con i vantaggi.

Lo spartiacque rappresentato dalla crisi asiatica non è osservabile soltanto nel dipanarsi degli avvenimenti analizzati nel capitolo precedente e nei due precedenti *Rapporti*, ma anche nel dibattito sulla globalizzazione. Prima del 1997-1998, la globalizzazione era un argomento per pochi specialisti, dopo di allora è diventata motivo di disputa intellettuale intensa, articolata, multidisciplinare. Gli «ottimisti della globalizzazione» sono soprattutto economisti, i quali, con varie ricerche di carattere empirico, dimostrano che i paesi che maggiormente si sono aperti al commercio internazionale e hanno maggiormente ridotto la presenza dello Stato nell'economia sono riusciti a realizzare tassi di incremento del prodotto lordo superiori, tassi di inflazione inferiori alla media e aumenti significativi nei principali indicatori di benessere individuale¹. Tutto ciò rafforza il cosiddetto *Washington consensus*, il convergere delle opinioni di molti studiosi, soprattutto americani, in buona parte vicini alle organizzazioni internazionali, sulla generica bontà del commercio internazionale e delle liberalizzazioni, sull'esistenza di una ricetta efficace, di una chiara via alla ricchezza e al benessere, sul carattere secondario dei costi economici e umani che la globalizzazione può comportare. Fa sorgere però il sospetto che queste argomentazioni si basino soprattutto sull'esame di dati precedenti alla crisi asiatica e che da allora qualcosa si sia inceppato nel meccanismo virtuoso.

Anche tra gli economisti, però, si levano voci critiche sulla globalizzazione. Tra le più importanti e originali, vi sono quelle della «nuova geografia economica» che fa capo a Jeffrey Sachs e a Paul Krugman. Questa scuola sostiene che sviluppo e crescita economica sono calibrati sulle possibilità e le necessità delle zone temperate e fortemente influenzati da fattori di localizzazione (per esempio, risultano storicamente favorite le zone costiere e le regioni che dispongono di buone comunicazioni).

Sachs, in particolare, pone in evidenza l'importanza della collocazione geografico-climatica. Come si può osservare nella figura 2.1, nella zona tropicale ed equatoriale, compresa tra 30 gradi di latitudine Nord e 30 gradi di latitudine Sud, il prodotto per abitante risulta sensibilmente inferiore a quello delle zone temperate: dagli 11-13 mila dollari per abitante nelle latitudini temperate (40-50° nell'emisfero Nord, 30-50° nell'emisfero Sud) si passa a 7-8 mila in quelle semitemperate (30° nell'emisfero Nord, 20° nell'emisfero Sud) ai circa 3 mila dollari nelle zone equatoriali e tropicali.

Figura 2.1. Latitudini basse, reddito basso? (Pil in dollari 1990, corretto per la parità dei poteri d'acquisto del 1995)



Fonte: Sachs, J., «Tropical Underdevelopment», *NBER Working Paper* n. 8119, febbraio 2001

Sachs mostra – con tutti i limiti delle ampie ricostruzioni di storia economica – che, nel periodo che va dal 1820 ai nostri giorni, l'economia delle zone non temperate è cresciuta a una velocità inferiore di circa un terzo a quella delle zone temperate e precisamente a un tasso medio annuo dello 0,9 per cento contro l'1,4 per cento del resto del pianeta. Per conseguenza, mentre nel 1820 il reddito per abitante delle zone non temperate era pari a quasi il 70 per cento di quello delle zone temperate, nel 1992 era pari soltanto al 25 per cento; quello delle prime era aumentato meno di cinque volte, quello delle seconde di oltre dodici volte. Le aree tropicali ed equatoriali presenterebbero chiari svantaggi di tipo naturale, accentuati da un modello di sviluppo introdotto dall'esterno e non calibrato sulle loro esigenze. Si pensi alla presenza di specifiche malattie, trascurate da un'industria farmaceutica, la cui produzione è mirata a soddisfare la domanda di altre parti del mondo, e alla grave carenza di attività avanzate e qualificanti: appena l'1,9 per cento dei brevetti mondiali del 1995 proviene da quest'area in cui vive il 35,7 per cento dell'umanità². Una lettura pessimistica di queste analisi induce a concludere, in forte contrapposizione all'ottimismo ufficiale, che la globalizzazione presenta dei li-

miti oggettivi e che lo sviluppo di un'importante parte del mondo semplicemente non è possibile; se ne può alternativamente trarre la convinzione che è necessario uno sviluppo radicalmente diverso, con diverse istituzioni mondiali e diverse regole per i mercati.

Tra i non economisti, sono più frequenti le voci per lo meno moderatamente critiche. Per il sociologo Luciano Gallino, la globalizzazione va considerata «come un processo originale di grande portata, dal quale possono derivare rilevanti effetti sia negativi sia positivi [... Questi ultimi] potrebbero essere maggiori se la globalizzazione venisse, in qualche misura, sottratta agli automatismi della tecnologia e a mercati finanziari divenuti autoreferenziali»³. Si pone così l'esigenza di governare la globalizzazione, troppo importante per essere lasciata in balia delle forze di mercato.

Scienziati politici come l'inglese John Gray pongono l'accento sul carattere ideologico, e un po' utopico, del capitalismo globale – una caratteristica, questa, che, secondo Gray, lo avvicina al socialismo – e sulla sostanziale impossibilità del mercato di autogovernarsi; l'analisi è tanto più significativa in quanto Gray parte da posizioni molto favorevoli al mercato e compie una conversione quasi completa. Il dibattito si allarga e coinvolge esperti politico-strategici come l'americano Edward Luttwak, tra i primi a individuare le caratteristiche dinamiche e rivoluzionarie di ciò che egli chiama «turbocapitalismo», il quale ne sottolinea i pericoli e la sostanziale non esportabilità al di fuori dell'ambiente americano e finanziari come l'ungherese George Soros, che lancia allarmi sulla tenuta del sistema. Un sindacalista come il francese Joseph Bové prende posizioni dure su ciò che si deve permettere al mercato⁴.

Bové rappresenta un punto di cerniera tra dibattito intellettuale e azione politica. A fine gennaio 2001, in concomitanza con il Forum Economico Mondiale, tenutosi a Davos in Svizzera, e con il parallelo e antitetico Forum Sociale Mondiale svoltosi nella città brasiliana di Porto Alegre, Bové guidò un gruppo di appartenenti al movimento brasiliano dei Senza Terra in un'incursione che distrusse una piantagione di 400 ettari di soia geneticamente modificata, di proprietà della società americana Monsanto, e un vicino ristorante della McDonald's. Bové, in realtà, è un esponente del mondo agricolo francese, portatore di interessi fortemente protezionistici, e quindi antitetici a quelli dei contadini poveri brasiliani, i quali, proprio grazie a questo protezionismo, non possono esportare i loro prodotti in Europa. Sia

gli agricoltori francesi sia quelli brasiliani, però, si ritengono minacciati dalle nuove specie «artificiali»: la manifestazione brasiliana di Bové mostra la possibilità di coalizioni tra interessi diversissimi e contrastanti contro obiettivi comuni legati alla globalizzazione, e può quindi essere considerata come un momento emblematico di passaggio dei movimenti contrari alla globalizzazione dal piano dell'opinione intellettuale al piano più propriamente politico.

Il venir meno dell'euforia per la globalizzazione dopo la crisi asiatica si accompagna, in ogni caso, alla crescita di un'opposizione politica in senso lato, sicuramente molto visibile, multiforme e influente per quanto numericamente limitata. Seattle, Davos, Bangkok, Okinawa, Firenze, Praga, Nizza: a partire dall'autunno del 1999 non vi è riunione di organismi economici internazionali che non sia contrassegnata dalla presenza di gruppi che a questi organismi si oppongono. In prima fila si trovano molte organizzazioni non governative (Ong), a carattere internazionale e senza fine di lucro, fino a pochissimi anni fa attive quasi soltanto in campo umanitario-assistenziale, le quali oggi contestano generalmente uno o più aspetti specifici dell'economia globale.

Alcune Ong, come Greenpeace e Amnesty International, hanno alle spalle una storia di decenni e possono vantare migliaia di sostenitori attivi e decine di migliaia di aderenti-finanziatori e un forte spessore organizzativo e ideale; altre sono recentissime, ma tutte si caratterizzano come elemento nuovo sulla scena mondiale precisamente per il crescente coordinamento internazionale della loro azione e la loro capacità di porsi come interlocutori-oppositori di istituzioni già esistenti. Per questo è appropriato parlare di «controglobalizzazione» e non semplicemente di «riflusso contro la globalizzazione» (*backlash against globalization*) per usare l'espressione di Bergsten⁵.

Per quanto possa apparire paradossale, questi avversari della globalizzazione costituiscono, *in nuce*, il primo movimento politico veramente globale, realizzato e sostenuto mediante il contatto istantaneo, consentito dalle nuove reti elettroniche, le stesse attraverso cui passa il grande mercato mondiale. L'eterogeneità dei loro fini specifici non sembra tradursi in debolezza dal momento che l'elemento unificante della loro azione è l'ostilità non verso la globalizzazione in quanto tale bensì verso la specifica globalizzazione basata, esclusivamente o prevalentemente, sul mercato.

La debolezza della regolazione mondiale costituisce una delle premesse più importanti della «controglobalizzazione». Nel breve arco

di un decennio, l'ordine monetario internazionale è stato posto tre volte in forte difficoltà, prima dalla crisi europea del 1992-1993, che determinò l'uscita dal Sistema Monetario Europeo di Regno Unito, Spagna e Italia, poi da quella messicana del 1995 e infine dalla crisi asiatica del 1997-1998, estesasi successivamente al Brasile e alla Russia. Soprattutto l'ultimo episodio ha dimostrato che le grandi dimensioni e la grande volatilità dei flussi internazionali di capitale, favoriti da regole assai blande e da una tecnologia sofisticata, possono esercitare un effetto destabilizzante sulle economie reali e ripercuotersi in maniera rovinosa, specie sui paesi più piccoli e più poveri.

Inoltre, secondo l'interpretazione di Boris Biancheri, i movimenti contrari alla globalizzazione avvertono che «non esiste un controllo democratico né sulle multinazionali, né sulla Banca Mondiale, né sul Fondo Monetario e neppure sull'Unione Europea. Che cioè le istituzioni consacrate, il voto elettorale e il Parlamento esercitano un controllo sulle cose minori ma non su quelle importanti della vita di oggi». La protesta è infatti presente soprattutto in paesi con tradizione democratica, anche se, sotto questo aspetto, è contraddittoria, in quanto organizzazioni come Amnesty International sono gestite in modo fortemente autocratico⁶.

Accanto a questa componente politico-ideale della «controglobalizzazione» se ne colloca un'altra, legata alla difesa di interessi concreti. L'impossibilità di avviare una nuova serie di trattative mondiali sull'ulteriore liberalizzazione dei mercati, contestata nella riunione di Seattle, deriva infatti non tanto dalle manifestazioni di piazza ma da contrasti di fondo tra le delegazioni partecipanti. Alla base dell'insuccesso di Seattle si intravede soprattutto lo scarso interesse di molti paesi, non solo a basso reddito, ad aprire alla concorrenza mondiale numerosi settori interni, dalla sanità all'istruzione e a lasciare un'ampia libertà di comportamento alle grandi società multinazionali. Per questo motivo, prima di Seattle, è fallito il progetto di un accordo multilaterale sugli investimenti e, di fatto, nessuna grande, nuova iniziativa di allargamento dei mercati è stata adottata, a livello mondiale, nel corso degli anni Novanta. Questi periodi di stasi non sono sostenibili a lungo: per citare nuovamente Bergsten, per la globalizzazione si può adottare la «teoria della bicicletta»: o si va avanti oppure si cade. Forse al cammino, «spontaneo» ma assai precario, di una bicicletta comincia a sostituirsi quello, meno brillante ma più solido, di un triciclo, in cui alle due ruote del mercato si affianca una «terza ruota» di carattere pubblico e globale.

L'esigenza della cosiddetta «global governance», ossia di affrontare una serie di problemi a livello mondiale con istituzioni apposite che trascendano i governi nazionali, i raggruppamenti regionali e anche le attuali Nazioni Unite, sovente rivelatesi inefficienti, fa la sua comparsa con il vertice dei G8 tenutosi a Okinawa il 24-25 luglio 2000. Vengono identificati problemi a dimensione planetaria, dalla criminalità alle malattie, dall'inquinamento dell'atmosfera, legato alla circolazione mondiale dell'aria inquinata, alla destabilizzazione che può derivare dalla circolazione internazionale dei capitali. Un certo disagio nei confronti del mercato globale, e delle poche istituzioni che attualmente lo governano, si diffonde anche nei paesi ricchi, compresi gli Stati Uniti; i risultati del sondaggio, illustrati nel riquadro, mostrano abbastanza chiaramente quest'insoddisfazione latente.

Globalizzazione, dagli americani solo un consenso fragile

Nell'aprile 2000, l'istituto demoscopico Harris Interactive condusse, per conto del settimanale Business Week, un sondaggio su un campione rappresentativo di americani a proposito della globalizzazione. La tabella 2.1 sintetizza i principali risultati.

Dalle risposte emerge un quadro generale di consenso con percentuali elevate (60-70 per cento) a molte delle domande della sezione a) della tabella, motivato con i vantaggi che dall'apertura commerciale derivano ai consumatori, alle imprese, all'economia americana in genere.

Tale consenso è però incerto e fragile: dalla sezione b) si ricava che appena il 10 per cento degli intervistati è favorevole alla libertà del commercio, mentre la maggioranza (51 per cento) preferisce un commercio «equo» o addirittura il protezionismo (37 per cento). Protezioni e preoccupazioni sono evidenti nella sezione c) e riguardano l'ambiente (80 per cento degli intervistati), la perdita di posti di lavoro americani (77 per cento), la concorrenza «sleale» dei paesi che violano i diritti umani (74 per cento), percentuali nettamente superiori a quelle di consenso ai vantaggi della concorrenza e del mercato.

Tabella 2.1. Globalizzazione: buona o cattiva?

a) *Complessivamente ritenete che la globalizzazione sia buona o cattiva per:*

	a) buona	b) cattiva	c) non so, non risponde
- i consumatori come voi	68%	23%	10%
- le imprese americane	63%	29%	8%
- l'economia americana	64%	28%	8%
- l'occupazione americana	50%	42%	8%
- l'ambiente	45%	38%	16%
- i paesi poveri	75%	16%	9%

b) *Come vi definireste rispetto al commercio internazionale?*

- favorevole al libero commercio (<i>free trader</i>)	10%
- favorevole a un equo commercio (<i>fair trader</i>)	51%
- protezionista	37%
- non so, non risponde	11%

c) *Che cosa ritenete importante?*

	molto importante	poco importante	non importante	non so
- mantenere i mercati esteri aperti alle esportazioni americane	56%	32%	6%	5%
- mantenere prezzi bassi per i consumatori americani	58%	29%	9%	4%
- favorire la concorrenza sui mercati americani	64%	26%	8%	3%
- impedire la concorrenza di paesi che violano i diritti dei lavoratori	74%	15%	8%	3%
- proteggere l'ambiente	80%	14%	4%	2%
- impedire la perdita di posti di lavoro americani	77%	16%	5%	2%

d) *Ritenete che un maggior commercio internazionale conduca a un aumento o a una diminuzione dell'occupazione negli Stati Uniti?*

- a un aumento	45%
- a una diminuzione	44%
- non so, non risponde	11%

Fonte: «Globalization. What Americans are Worried About», *Business Week*, 24 aprile 2000, p. 53. I totali possono non essere uguali a 100 per effetto dell'arrotondamento

La sezione d) mette in evidenza la forte preoccupazione (44 per cento delle risposte) per gli effetti dell'apertura dei mercati sul lavoro americano, con valori quasi pari a quelli della visione ottimistica (45 per cento). Si coglie qui un riflesso della durezza del lavoro, del fatto che il nuovo modo di produrre ha spesso portato a una riduzione dei salari orari e alla necessità di aumentare le ore lavorate per guadagnare la stessa cifra di prima, pur in presenza di un bassissimo livello di disoccupazione.

Le istituzioni dell'economia globale: un'evoluzione stentata

Per quanto detto sopra, le istituzioni dell'economia globale, ossia il Fondo Monetario Internazionale (Fmi), la Banca Mondiale e la Wto – l'Organizzazione Mondiale del Commercio – si trovano al centro sia di un confronto di idee sia di quello che si può definire uno scontro politico-istituzionale a livello mondiale. Confronto e scontro trovano nelle vicende del Fmi e nell'atteggiamento tenuto in proposito dagli Stati Uniti il loro momento più importante e risultano intrecciati con la politica interna americana.

Durante la presidenza Clinton, il Congresso, dominato dai repubblicani, si distinse per la sua ostilità verso le organizzazioni internazionali. Nel 1998 autorizzò solo con molta riluttanza, e dopo molti ripensamenti, il versamento della quota americana del rifinanziamento del Fmi, indispensabile per ottenere una rapida soluzione delle crisi asiatica e russa; parallelamente istituì una commissione (*International Financial Institutions Advisory Commission*) presieduta dall'economista Allan Meltzer, nettamente favorevole all'allargamento dei mercati e alla riduzione al minimo delle regolazioni esterne, per studiare la riforma dello stesso Fmi e della Banca Mondiale.

La Commissione Meltzer terminò i suoi lavori nel marzo 2000. Il Rapporto Meltzer rappresenta un sintomo della crescente impazienza americana nei confronti delle organizzazioni internazionali e della convinzione diffusa a Washington che soluzioni e normative degli Stati Uniti siano in ogni caso migliori per tutti di quelle concordate con gli altri paesi e che quindi il governo americano farebbe bene, ove possibile, a imporre le proprie. Può altresì essere considerato co-

me l'espressione più compiuta della concezione di governo economico mondiale propria degli «ottimisti» della globalizzazione, ossia della corrente del liberismo che vede con sfavore, in via pregiudiziale, qualsiasi intervento pubblico.

Il Rapporto è assai critico nei confronti sia del Fmi sia della Banca Mondiale. Si caldeggiavano riduzioni drastiche del ruolo del Fmi: si propone che abbandoni l'attività di prestito di medio e lungo periodo, uno dei cardini della sua azione negli anni Novanta, e si limiti a crediti a breve a paesi *solvibili* colpiti da crisi di liquidità. Per i paesi più poveri e più pesantemente indebitati, il Rapporto propone la totale cancellazione dei debiti, il che eliminerebbe la necessità di una continua assistenza del Fmi. I fautori del radicalismo di mercato si avvicinano così a una parte dei contestatori della globalizzazione attuale. La remissione dei debiti non viene però suggerita in nome di una generica solidarietà bensì in base a considerazioni esclusivamente finanziarie, come elemento per rimuovere fattori di inefficienza e di instabilità; questi debiti, in altre parole, vanno rimessi perché «costano» alla comunità internazionale più di quanto rendono. La remissione, poi, deve avvenire solo a condizione che i paesi così beneficiati si impegnino a seguire un'efficace strategia di sviluppo.

Il Rapporto sembrò subito troppo radicale agli ambienti governativi di più chiara impronta liberista, come quello del segretario americano al Tesoro, Larry Summers, già autore di un'articolata proposta riduttiva⁷ (del resto, su undici membri della commissione, solo otto lo sottoscrissero per intero); e soprattutto apparve ben difficilmente traducibile in pratica. In base alle sue ricette, i paesi non poverissimi (ai quali il debito non sarebbe quindi stato rimesso) colpiti, magari senza «colpa», da una crisi valutaria non avrebbero più potuto accedere ai prestiti di emergenza concessi e organizzati dal Fmi ma sarebbero stati costretti a rivolgersi esclusivamente ai mercati finanziari mondiali. Data l'imperfezione di questi, difficilmente vi avrebbero trovato il tipo di credito adatto alle proprie esigenze, ossia alla ristrutturazione a lungo termine del debito. Rischiavano così di dover pagare prezzi insostenibili, il che avrebbe accentuato e non ridotto l'instabilità di un sistema già carente di adeguati «paracadute» finanziari, come avevano dimostrato le difficoltà del Messico nel 1995 e di Thailandia, Indonesia e Corea del Sud nel 1997.

La difficoltà a tradurre in pratica il Rapporto, a utilizzarlo come base per una vera proposta operativa mostra quanto sia arduo passare da posizioni di principio di stampo nettamente liberista a un effettivo or-

dinamento monetario internazionale. Alla volontà di cambiare, emersa dopo la crisi asiatica, subentrò così una netta situazione di stallo: meglio non cambiare nulla e sperare che non succeda niente di grave.

Una delle conseguenze di questo stallo fu la difficoltà a sostituire il carismatico e discusso direttore generale del Fmi, Michel Camdessus. Camdessus annunciò le proprie dimissioni il 9 novembre 1999, dichiarando che portare a termine il suo terzo mandato sarebbe stato «inopportuno in un mondo che ha costante bisogno di rinnovare le proprie istituzioni». Le dimissioni furono interpretate come la conseguenza indiretta delle difficoltà del Fmi durante e dopo la crisi asiatica e della già menzionata riluttanza americana a rifinanziare l'istituzione. Il posto di direttore generale è tradizionalmente assegnato a un europeo e quello di vicedirettore a un americano ma questa volta tutto venne rimesso in discussione e anche il Giappone entrò nella competizione. Ci vollero ben quattro mesi e mezzo di negoziato perché, il 23 marzo 2000, si trovasse l'accordo sul nome del successore.

La scelta cadde su Horst Koehler, dirigente del ministero del Tesoro tedesco; il che era probabilmente il risultato di un compromesso in base al quale le istanze di riforma venivano accantonate. In uno dei suoi primi interventi pubblici, Koehler dichiarò apertamente che «non vi era alcun bisogno di stravolgere il Fmi». Un suo articolo «programmatico», scritto nel gennaio 2001 per il *Financial Times*, limitava le possibili riforme allo «sviluppo di una più profonda comprensione dei mercati internazionali dei capitali». In un'intervista a *Il Sole 24 Ore* alla vigilia del vertice dei G7 di Palermo non andò oltre una generica sentenziosità⁸. La sua politica appare improntata al pragmatismo, il suo orientamento generale più favorevole ai creditori che ai debitori, ossia più vicino alla posizione americana che a quella tedesca. La politica del governo e della Banca Centrale tedesca, infatti, era stata sempre orientata a fare dure pressioni, in caso di necessità, sulle banche che vantavano crediti verso i paesi in difficoltà affinché partecipassero ad accordi di riscadenziamento dei debiti e ad operazioni di salvataggio.

Incerto o bloccato sulle riforme, Koehler si rivelò piuttosto deciso nell'azione pratica. Forte delle risorse finanziarie a propria disposizione, il Fmi effettuò due interventi di grande entità per aiutare paesi dalle cui difficoltà avrebbe potuto derivare una nuova crisi mondiale. Il 6 dicembre 2000 venne concordato un pacchetto di aiuti alla Turchia per 15 miliardi di dollari, di cui 10 forniti dal Fondo Monetario e 5 dalla Banca Mondiale: alla Turchia vennero richiesti interventi risanatori sul sistema

bancario e provvedimenti antinflazione, misure assai meno «invasive» di quelle imposte in occasione di altri salvataggi internazionali come quello, disastroso, dell'Indonesia. Di portata ancora maggiore (39,7 miliardi di dollari) risultarono gli aiuti concessi, il 18 dicembre, dallo stesso Fmi e da un gruppo di banche all'Argentina, altro paese in difficoltà. Anche in questo caso, il finanziamento fu relativamente più cospicuo e le condizioni relativamente più leggere del passato, anche se provocarono, nel marzo 2001, il ritorno al potere di Domingo Cavallo, il severissimo ministro dell'economia artefice del risanamento e della «dollarizzazione» dell'economia argentina. Va osservato che entrambi i paesi sono, da un punto di vista economico o strategico, assai vicini agli Stati Uniti.

Per quanto riguarda la Banca Mondiale, istituzione «sorella» del Fmi, sia il Rapporto Meltzer, sia Meltzer in prima persona furono durissimi nei suoi confronti. Secondo il Rapporto, gli interventi della Banca Mondiale dovrebbero essere ridotti e concentrati nella sola Africa, mentre per l'America Latina e l'Asia l'onere del finanziamento dovrebbe ricadere sulle banche di sviluppo regionali. Sia queste ultime sia la Banca Mondiale dovrebbero gradualmente ridurre i prestiti ai paesi in grado di ottenerli direttamente sui mercati finanziari e passare, come già illustrato sopra, da finanziamenti a lungo termine a elargizioni a fondo perduto. Questo avrebbe naturalmente aperto un problema di finanziamento, in quanto i mercati finanziari non avrebbero più sottoscritto, come invece avviene ora, le obbligazioni della banca.

A rincarare la dose, in un intervento sul *Financial Times*, pressoché contemporaneo alla pubblicazione del Rapporto, Meltzer definisce la Banca Mondiale «istituzione con troppo personale, inefficiente e burocratica» e ne invita la dirigenza a «cessare l'attuale teatrino di pubbliche relazioni (*public relations flim-flam*)» dal momento che, secondo la stessa Banca «metà dei suoi progetti sono un fallimento e il tasso di fallimento è ancora più elevato nei paesi più poveri»⁹. La Banca Mondiale, dal canto suo, ha accentuato al contrario la sua attività di pubbliche relazioni, sforzandosi in particolare di avviare un dialogo con le organizzazioni della «controglobalizzazione». Alla riunione di Praga, il Presidente Wolfensohn ne incontrò 350 rappresentanti; nell'autunno 2000 avviò su Internet un grande dibattito mondiale sulla globalizzazione.

Qualche cenno, infine, sulla Wto, l'istituzione che ha attirato alcune delle critiche più dure da parte della «controglobalizzazione» per la sua supposta sudditanza nei confronti di grandi paesi o grandi imprese. Va notato, a questo proposito, che la Wto non è un'istituzione spe-

cializzata della «famiglia» delle Nazioni Unite e che funziona con la cosiddetta regola del «consenso invertito» per cui il benessere dei paesi membri non è più richiesto per l'adozione, ma solo per il blocco di rapporti e decisioni; a differenza del Fondo Monetario, in cui il diritto di voto è in qualche modo proporzionale alle dimensioni economiche dei paesi, il peso dei singoli paesi è formalmente il medesimo. Né si può sostenere che la Wto rappresenti il «cavallo di Troia» degli Stati Uniti, i quali sono stati sovente colpiti dalle sue decisioni sfavorevoli¹⁰.

Nel Duemila, la Wto ha risentito dei contraccolpi del mancato avvio del nuovo negoziato di Seattle e si è largamente limitata ad amministrare gli accordi internazionali esistenti; nel Duemila si registra un'importante decisione sfavorevole agli Stati Uniti ossia la dichiarazione, su istanza europea, che la Foreign Sales Corporation, un ente del governo americano, altro non è che un sistema elaborato di sussidi all'esportazione per le grandi imprese americane. Prende di qui il via un meccanismo di negoziazione tra le parti o, in caso di insuccesso, la possibilità di sanzioni punitive di ammontare prestabilito.

Le inefficienze dei mercati finanziari

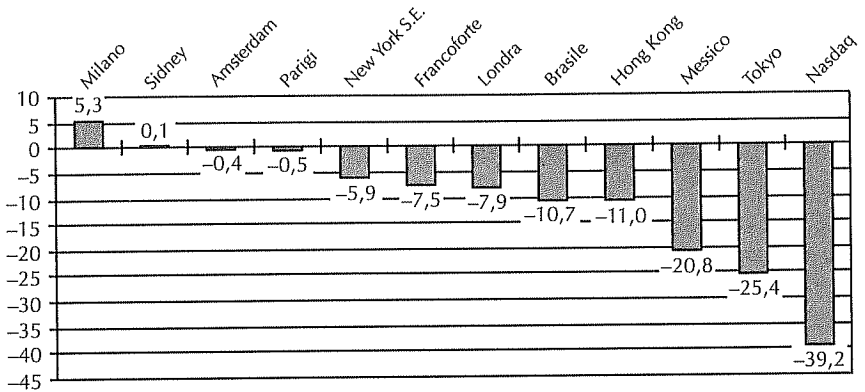
Accanto alle istituzioni ufficiali della globalizzazione si collocano quelle, non ufficiali ma assolutamente indispensabili, rappresentate dai mercati finanziari, o meglio da quel loro coordinamento informale che consente transazioni istantanee per qualsiasi ammontare e in qualsiasi parte del mondo. Al di là di un ruolo tecnico, legato all'esecuzione materiale delle transazioni, queste istituzioni hanno compiti più vasti quali il fornire la garanzia di una corretta e tempestiva informazione sulle imprese quotate e del funzionamento di un insieme di meccanismi che prevengano o smorzino le tendenze a variazioni brusche e improvvise.

Sotto entrambi i punti di vista, il Duemila non è stato un anno particolarmente brillante per le Borse e il mondo finanziario mondiale. Prima ancora della negatività degli andamenti, è il carattere estremamente oscillante e volatile delle transazioni ad averli colpiti e in particolare l'accumularsi e lo scoppiare della «bolla speculativa» del Nasdaq (vedi capitolo 3, paragrafo 1), il mercato americano dei titoli tecnologici, che pesava all'incirca per il 15 per cento sulla capitalizzazione mondiale delle Borse e a fine marzo 2001 aveva perso oltre la metà del suo valore dai massimi dell'anno. Pressoché tutte le Borse mondiali sono accomunate da ribassi più o meno consistenti. Secondo un calcolo somma-

rio, il capitale azionario mondiale si è contratto nel Duemila di almeno il 15 per cento, in un clima di incertezza e confusione crescente.

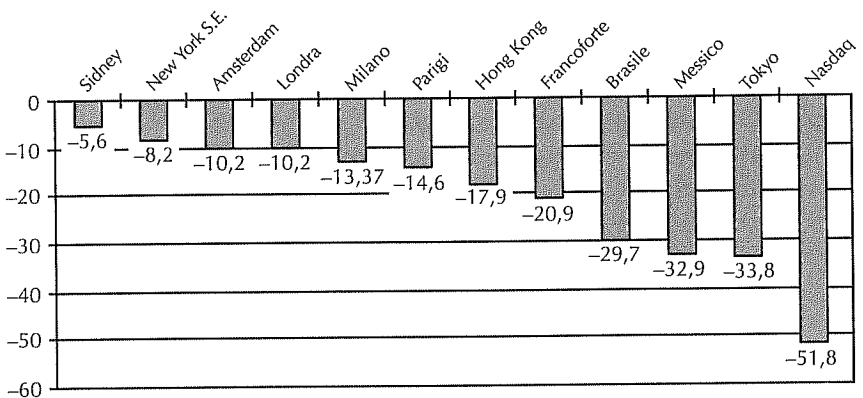
La figura 2.2 a) mostra gli andamenti fortemente differenziati dei mercati azionari mondiali con le eccezionali cadute del Nasdaq e della Borsa di Tokyo, le moderate flessioni del New York Stock Exchange e di gran parte delle piazze europee e qualche segno positivo annullato, però, nei primi mesi del 2001. La figura 2.2 b) mostra le va-

Figura 2.2a. Variazione percentuale degli indici di Borsa anno Duemila



Elaborazione su dati *Il Sole 24 Ore*, 30 dicembre 2000

Figura 2.2b. Variazione percentuale dai massimi del Duemila



Elaborazione su dati *Il Sole 24 Ore*, 30 dicembre 2000

riazioni percentuali tra i valori massimi del 2000 e la fine del Duemila. Risulta chiaramente un andamento più marcatamente negativo in questa seconda figura, il che conferma l'inversione di tendenza verificatasi ovunque nel corso del Duemila.

Anche in questo caso, l'ordine di grandezza delle perdite vede ai primi posti il Nasdaq e la Borsa di Tokyo mentre risulta più moderato, ma pur di notevole consistenza, il ribasso delle Borse europee. Il basso valore delle perdite del New York Stock Exchange indica che il principale mercato borsistico del mondo, che da solo concentra circa il 40-45 per cento del valore delle transazioni, ha avuto un andamento relativamente «piatto», senza gli entusiasmi che hanno caratterizzato altri mercati nella prima parte del Duemila ma anche senza molte delle delusioni della seconda. Anche in questo caso, i risultati sono fortemente peggiori nei primi tre mesi del 2001.

Al di là delle tendenze generali dell'economia che sono all'origine di queste cadute è importante sottolineare le carenze regolatorie. Come ha osservato Robert Shiller, uno dei maggiori esperti mondiali di economia finanziaria, in un saggio dal titolo *Euforia irrazionale*¹¹ comparso proprio nel momento in cui le Borse si stavano avvicinando ai livelli massimi, «molte decine di milioni di persone, attualmente alle prese con l'investimento azionario, agiscono come se il suo valore dovesse continuare a salire ai tassi attuali» e denunciava «la preoccupante carenza di credibilità e qualità della ricerca che viene svolta sul mercato azionario, per non parlare della chiarezza e accuratezza con cui viene comunicata al pubblico. Alcune di queste ricerche sono credibili quanto la lettura dei fondi di caffè»¹².

Si può, in altre parole, imputare al complesso delle istituzioni borsistiche di aver favorito, con la loro struttura e la loro cultura, una crescita eccessiva dei listini. Certo, all'aspettativa di una crescita perenne hanno contribuito fattori quali la rapida diffusione di Internet che ha consentito l'ingresso diretto sul mercato di milioni di piccoli operatori in proprio, la forte incidenza sulla popolazione totale di persone di mezza età con risparmi da impiegare, la maggiore accettazione del rischio e la maggiore attenzione al successo materiale e individuale nella società americana rispetto a uno o due decenni prima. Troppe volte, però, chi consigliava l'acquisto aveva, sia pure indirettamente, interesse a che l'acquisto venisse effettuato; si diffuse così, soprattutto negli Stati Uniti, un clima di forte ottimismo, alimentato dai mezzi di informazione e da una vasta letteratura popolare sulla possibilità e re-

lativa facilità di grandi successi finanziari. In realtà, pur senza l'uso di tecniche sofisticate, l'analisi storica del rapporto prezzo/utili avrebbe dovuto far sorgere forti dubbi sulla continuazione del boom di Borsa e rivelava preoccupanti analogie con i periodi finali di altre espansioni del passato. Secondo lo studioso inglese John Chancellor, che ha illustrato in maniera comparata molte crisi finanziarie a partire da quella legata alla speculazione dei tulipani nell'Olanda del Seicento, «l'avidità, la stupidità delle masse, entrambe venate di follia, la venalità dei politici, la debolezza delle istituzioni sono una costante che rende simili queste storie così differenti tra loro» e sicuramente la debolezza istituzionale è ben presente in questa fase¹³.

Parafrasando una metafora che risale a Nietzsche, sulla «visione apollinea» dei mercati, fatta di razionalità, corretta trasmissione delle informazioni e corretta previsione della redditività futura delle attività finanziarie, sembra essere prevalsa nel Duemila la «visione dionisiaca» ossia il trionfo dell'irrazionalità, con fenomeni che talora hanno rasantato la psicosi di massa. Come ha scritto Pier Luigi Sacco, se si considerano le tecniche decisionali impiegate da molti operatori finanziari, bisogna serenamente ammettere che queste a volte non si discostano molto da forme appena dissimulate di pensiero magico¹⁴.

Anche con l'intento di evitare la fine di un'epoca dorata delle Borse, le istituzioni finanziarie hanno imboccato la via delle riforme ma questi tentativi non sono stati coronati da successo per due ragioni, l'una collegata con le persistenti radici del passato, l'altra con le incertezze del futuro.

Le «difficoltà del passato» riguardano le barriere nazionali alle transazioni finanziarie le quali, per quanto superate in pratica, non sono state cancellate. Il rapporto preliminare dei «sette saggi», nominati dall'Unione Europea e presieduti da Alexandre Lamfalussy (già presidente dell'Istituto Monetario Europeo, antesignano della Banca Centrale Europea) pubblicato il 7 novembre 2000, ha posto in luce le complicazioni che rendono irrealistico pensare a un'unificazione delle autorità di controllo in tempi brevi. La creazione di un ente equivalente alla Sec americana, in luogo delle 30 autorità di regolazione delle 20 Borse dell'Unione, richiederebbe, tra le altre cose, la modificazione dei trattati istitutivi dell'Unione stessa.

Oltre alle difficoltà giuridiche, molte difficoltà pratiche hanno le loro radici nel passato. Ne è un esempio il caso di Euronext, un'organizzazione unica che lega i mercati borsistici di Parigi, Amsterdam e

Bruxelles, attraverso i quali passa quasi il 10 per cento degli scambi azionari mondiali; le tre Borse, però, continuano a operare sulla base delle regole dei loro tre differenti paesi. Il Duemila ha anche visto, se non il naufragio, per lo meno una forte battuta d'arresto del progetto iX, per la costituzione di un grande mercato borsistico unificato che era destinato a nascere dalla fusione tra il Lse, il principale mercato borsistico londinese e la Deutsche Boerse di Francoforte (la Borsa italiana e quella spagnola avevano firmato una lettera d'intenti per l'eventuale adesione). iX fallì per l'ostilità delle autorità locali tedesche che mal sopportavano l'idea che il centro nevralgico della loro Borsa potesse emigrare altrove e per l'offerta d'acquisto pari a circa 3 mila miliardi di lire, poi fallita, della società scandinava Om Gruppen – che gestisce la Borsa di Stoccolma – sullo stesso Lse.

A queste tenaci radici del passato si accompagnano, come elementi frenanti, le incertezze sul futuro legate ai nuovi problemi e alle nuove dimensioni dell'informazione e delle asimmetrie informative. Il 15 novembre 2000, la Sec, commissione di controllo della Borsa americana, approvò all'unanimità nuove regole destinate a rendere pubblico l'importo delle parcelle che le imprese pagano, a titolo di consulenza, alle società che certificano i loro bilanci nonché una serie di regole limitative della loro attività. L'evoluzione delle società di certificazione ha, infatti, fatto sì che solo una parte secondaria dei loro redditi derivi dall'attività di certificazione vera e propria mentre la parte maggiore deriva dalle consulenze alle società certificate; di qui sorge la necessità di evitare ogni sospetto che gli «auditors» che certificano il bilancio possano non essere del tutto indipendenti dai consulenti che operano sotto lo stesso tetto e che il tutto possa dar luogo a informazioni distorte per il mercato. Il sospetto è da considerare tanto più seriamente in quanto le società che certificano la maggior parte dei bilanci americani sono soltanto cinque.

Un ulteriore scontro tra «regole» e «mercati» si ebbe in ottobre, sempre a opera della Sec, dove il presidente Arthur Levitt si avvicinava al termine del suo mandato: una nuova disposizione, la cosiddetta «regola FD» (*Free Disclosure*), impone alle società di rendere pubbliche tutte le informazioni «rilevanti» (*material*) e non divulgarle in via preferenziale ad analisti finanziari e investitori istituzionali. Tale regola risultava, all'inizio del 2001, di difficile applicazione: in assenza di una precisa definizione di ciò che poteva essere effettivamente «rilevante», molte società continuavano a organizzare presentazioni dei lo-

ro dati finanziari alle quali si accedeva soltanto per invito. È questo un altro segno delle difficoltà di funzionamento dei mercati.

2.2. Le nuove dimensioni del mercato

Come cambia il mercato nell'era di Internet

Alla base delle difficoltà a instaurare un governo efficiente dei mercati finanziari mondiali vi sono, in definitiva, mutamenti profondi, rapidi e ancora poco studiati nelle tipologie stesse dei mercati. Tali mutamenti non si limitano ai soli settori finanziari né a variazioni quantitative come la maggior velocità e il minor costo delle transazioni oppure la maggior quantità delle informazioni; comportano invece anche variazioni qualitative, incidono cioè sul modo e sulle possibilità di agire di acquirenti e venditori. In particolare, consentono ai venditori (e separatamente, in alcuni casi, agli acquirenti) nuove possibilità di «discriminazione», il termine che, secondo la teoria microeconomica, indica la capacità di proporre, per lo stesso prodotto, condizioni di acquisto o di vendita diverse a controparti diverse.

Il venditore (e, più raramente, il compratore) che oggi riesce a discriminare efficacemente, in un ambiente monopolistico o di concorrenza monopolistica, ha successo in questa sua azione anche perché l'elettronica in tempo reale di Internet gli consente di disporre di una quantità assai maggiore di informazioni sulle controparti e perché la statistica gli consente di trarne indicazioni valide; si realizza così un'«asimmetria informativa» che pone l'operatore informato in condizioni di superiorità assai più netta che in passato e gli permette di appropriarsi di una parte maggiore del «surplus», ossia del vantaggio collettivo legato all'esistenza del mercato. Con l'elettronica, queste informazioni possono essere agevolmente trasferite ad altri operatori – un trasferimento che pone seri problemi di legittimità – e acquistano un considerevole valore economico, indipendente dalle transazioni originarie.

Sulla strada della discriminazione e della vendita di informazioni sulle controparti è possibile individuare sette stadi successivi.

1. *Discriminazione tradizionale: «sconti quantità» e sconti a determinate categorie.* È questo un comportamento del tutto normale dei

venditori i quali premiano i grandi acquirenti, ricompensano la fedeltà di acquisti regolari, oppure offrono condizioni speciali a determinate categorie che altrimenti difficilmente acquisterebbero. Il pescatore che compra in blocco mille ami da pesca può sentirsi proporre dall'impresa produttrice un prezzo unitario inferiore a quello richiesto a chi ne acquista soltanto dieci; e un prezzo inferiore potrà ugualmente essere proposto a un club di pescatori oppure a categorie speciali.

2. *Offerta di un prodotto leggermente diverso legata a un acquisto ingente o regolare.* Si tratta di una pratica commerciale antica, solo recentemente, però, divenuta molto frequente. Si concreta nei cosiddetti «clubs», organizzati dai venditori, di cui possono diventare membri coloro che compiono acquisti frequenti e/o considerevoli. Per i membri dei «clubs» non sono previste soltanto riduzioni di prezzo (spesso in natura, sotto forma di quantità aggiuntive e gratuite di prodotto) ma anche miglioramenti qualitativi allo scopo di assicurarsi un flusso di domanda relativamente regolare e di sottrarla, contemporaneamente, alle «tentazioni» della concorrenza. Due esempi. Primo: ai *frequent flyers* delle compagnie aeree viene offerta priorità nelle liste d'attesa, maggiore facilità nel cambiare voli, una sala d'aspetto più comoda, oltre a «punti» da far valere in viaggi futuri. Secondo: le banche spesso mettono a disposizione dei loro «grandi clienti» un servizio personalizzato che riduce i tempi d'attesa.

Continuando con l'esempio precedente di un ipotetico produttore di ami da pesca, ai membri del «club del pescatore», aperto solo a chi acquista regolarmente ami, potranno venire offerte gratuitamente informazioni sulle condizioni di pesca nelle riserve della zona in cui abitano, una rivista di pesca, un certo numero di ami e simili.

Si creano così, a parità di prezzo, discriminazioni considerevoli tra la clientela, dalle quali frequentemente deriva una riduzione nella soddisfazione degli acquirenti non appartenenti a queste categorie¹⁵. L'impresa venditrice viene inoltre a disporre di dati dettagliati su questi acquirenti fedeli, sicuramente importanti per la sua strategia ma probabilmente interessanti anche per altre imprese e quindi di valore economico non trascurabile.

3. *Offerta di un «pacchetto» di prodotti invece di un prodotto singolo.* Per proseguire ancora con l'esempio precedente, chi fa parte del

«club del pescatore» o, in ogni caso, acquista regolarmente ami da pesca potrà sentirsi proporre l'acquisto, collegato a quello degli ami, di una canna da pesca o di un libro sulla pesca: il venditore degli ami ha messo gli indirizzi del «club» in comune con quelli di altre imprese che producono oggetti o servizi collegati alla pesca e tutti assieme hanno deciso di presentare al pescatore una «linea» di prodotti. In taluni casi, la proposta potrà essere tassativa: le condizioni vantaggiose per l'acquisto degli ami saranno applicabili solo a chi compra anche la canna da pesca o il libro e viceversa. In altri, l'acquisto dei prodotti accessori potrà essere opzionale.

4. *Vendita delle informazioni a imprese che producono beni e servizi collegati.* Come già si è accennato al punto 2, l'impresa produttrice degli ami può inoltre vendere i dati dei suoi acquirenti (nominativi, indirizzi, volume di acquisti realizzati in un certo periodo) ad altre imprese. Può essere interessata all'acquisto, per esempio, una società che gestisce riserve di pesca. Questa sarà in grado di suddividere gli acquirenti per regioni di residenza e, in una certa misura, anche grazie alla storia passata dei loro acquisti, per reddito e offrire loro i servizi e i prodotti turistici delle riserve di pesca più prossime alla località in cui abitano e più adatte al loro livello di spesa per la pesca.
5. *Vendita delle informazioni a imprese che producono beni e servizi non collegati.* Nel punto 4, le informazioni venivano acquistate da un'impresa il cui settore d'attività non è troppo distante da quello del produttore di ami da pesca. Gli stessi dati, però, potranno interessare, tra gli altri, un promotore finanziario il quale ha scoperto, grazie a indagini statistiche, che l'attività di pesca sportiva è collegata abitualmente a un buon reddito e a una buona attività di risparmio e che pertanto questi pescatori sono buoni clienti potenziali.
6. *Utilizzo delle informazioni sugli acquirenti per ridurre la gamma dei prodotti in vendita.* Disponendo di una sufficiente banca dati, l'impresa produttrice degli ami da pesca può decidere di ridurre il numero dei tipi degli ami in vendita, nella ragionevole convinzione, suffragata da un supporto statistico, che in questo modo i minori ricavi derivanti dalle vendite mancate saranno più che compensati dai minori costi derivanti dalla soppressione della linea di prodotto. La decisione può naturalmente non risultare nell'interesse degli acquirenti: i loro dati possono così venire usati contro di loro.

7. *Vendita delle informazioni a organizzazioni che possono danneggiare l'acquirente.* L'interesse per i dati sugli acquisti degli ami da pesca potrebbe risultare ancora più esteso. Potrebbe volerli acquistare anche un'organizzazione di protezione degli animali, contraria alla pesca sportiva, allo scopo di tentare di dissuadere i pescatori dal loro *hobby* magari inviando loro messaggi intimidatori. Un caso analogo (effettivamente verificatosi negli Stati Uniti) è quello in cui, mediante l'uso di uno speciale programma elettronico che consente di rilevare la «navigazione» su Internet (vedi riquadro), chi visita i siti dei produttori di sigarette viene «schedato» e trattato come un supposto fumatore, il che può aprire la strada a discriminazioni contro di lui nei rapporti di lavoro.

A parte gli ultimi due casi, non vi è nulla di intrinsecamente negativo per l'acquirente in simili pratiche, al di là dell'eventuale fastidio che può derivare per l'insistenza delle offerte di acquisto. La difesa tradizionale dei venditori contro l'accusa di invadenza è che, in un ambiente concorrenziale, tutto ciò consente di praticare prezzi mediamente più bassi. Va tuttavia notato che, tra le tante divisioni e disuguaglianze della cosiddetta «società digitale», quella tra consumatori dotati di diverso potere d'acquisto è una delle più importanti. Quando tale diversità è nota con precisione al venditore, essa si traduce in diversità di prodotti.

Il prodotto di massa, di tipo e prezzo unico, della rivoluzione industriale comportava una certa tendenza all'eguaglianza: l'incapacità del venditore di distinguere davvero tra diversi tipi di acquirenti imponeva, appunto, l'unicità del prezzo che conteneva un'implicita redistribuzione dai grandi acquirenti (che, con i loro cospicui acquisti, avrebbero potuto spuntare un prezzo più basso, dato l'interesse del venditore a conservarne la fedeltà) ai piccoli acquirenti. Gli acquirenti vengono ora, sempre più frequentemente ed efficacemente, segmentati in diverse categorie con differenti «privilegi» e un possibile maggior disagio collettivo.

Alle situazioni sopra descritte, relative al rapporto tra il venditore di un prodotto con caratteristiche uniche e i suoi acquirenti, si avvicinano quelle relative al rapporto tra un grande acquirente (solitamente una grande impresa) e i suoi fornitori nei cosiddetti rapporti Internet *business to business* (B2B). L'acquisizione di informazioni sui fornitori, obbligati o pesantemente invitati a servirsi di un «portale»

aziendale, non solo per le operazioni con l'azienda acquirente ma per tutte le loro transazioni, può essere usata per conoscere meglio la struttura dei loro costi e «limare» i loro prezzi; essa conferisce all'acquirente un potere di discriminazione ancora superiore a quello descritto sopra per i venditori nei confronti dei consumatori.

Non sorprende quindi che il tentativo di sottomettere i fornitori all'uso del portale dei venditori abbia suscitato una forte resistenza, specie nel settore automobilistico, dove si registrano nel Duemila i primi, importanti tentativi, in quanto proprio in questo settore tra fornitori e uffici acquisti dei costruttori è da sempre in atto un duro confronto. Il progetto iniziale di General Motors e Ford dovette essere abbandonato: si giunse finalmente a un accordo con un ampio numero di costruttori, senza obblighi di esclusività, ma con garanzie di protezione della natura confidenziale delle informazioni.

Privacy e diritti di proprietà

Tutto ciò conduce a un mercato duro, spigoloso e difficile in cui *l'informazione sulle controparti diventa sempre più un fattore della produzione* e occorre determinare di chi ne sia la proprietà. I problemi della *privacy* si fondono così con quelli dei diritti di proprietà. Il *Rapporto 2000* aveva già posto in luce la netta differenza di posizioni tra un'Europa garantista della *privacy* di chi acquista o vende e un'America nettamente schierata in favore del partner più forte che considera l'acquisizione delle informazioni come parte integrante e normale delle transazioni; nel corso del 2000 anche negli Stati Uniti sono emerse proteste sull'uso indiscriminato di informazioni sugli acquirenti.

Anche a seguito di queste proteste, oppure per motivi di immagine, spesso le imprese operano spontaneamente attenuazioni della politica di libera disponibilità delle informazioni sui clienti o sui fornitori come nel caso della famosa società libraria elettronica Amazon.com (vedi riquadro); il caso Amazon.com mostra, peraltro, come, in un mondo attento alla creazione di valore per gli azionisti, alle informazioni di questo tipo si finisce comunque per attribuire un valore economico.

Privacy, l'esperimento di *The Economist* e la realtà di Amazon.com

Sul finire del 1999 il settimanale The Economist condusse un esperimento dai risvolti inquietanti per il cittadino comune. Diede a un investigatore privato il nome e cognome di un suo giornalista – che si prestò come «cavia» – e lo incaricò di trovare tutte le informazioni possibili sul suo conto senza usare sistemi «duri» come i pedinamenti, o metodi illegali, come l'ascolto di conversazioni telefoniche; l'investigatore poteva, peraltro, procedere alla cosiddetta impersonation, ossia spacciarsi al telefono per la «cavia».

Pur non essendo il telefono del giornalista registrato a suo nome, con sole sette ore di lavoro nell'arco di una settimana, e senza quasi mai lasciare il suo ufficio, l'investigatore non solo scoprì le generalità e l'indirizzo della «cavia» ma riuscì anche a ricostruire gli elementi essenziali della sua situazione finanziaria e a venire in possesso di numerosi dettagli della sua vita privata.

Partendo dalle liste elettorali (in Gran Bretagna computerizzate e disponibili su dischetto per una modica cifra) l'investigatore risalì all'indirizzo della «cavia» dopo aver eliminato alcuni casi di omonimia, e ottenne un certificato di nascita. La tappa successiva fu il catasto, da cui ricavò l'esistenza di una proprietà immobiliare intestata al giornalista e gravata da mutuo. Spacciandosi al telefono per il giornalista stesso, l'investigatore si mise poi in contatto con la società finanziaria che aveva concesso il prestito immobiliare e, sostenendo di aver perduto la pratica, ne richiese un duplicato. Questo gli fu inviato e l'investigatore riuscì così a risalire al numero del conto bancario; usando sempre la stessa tecnica al telefono, entrò in possesso di altri dettagli personali, senza mai parlare con alcun amico o conoscente della «cavia»¹⁶.

Quest'episodio mostra quanto vulnerabile sia la privacy; nella società attuale, non solo imprese ed enti pubblici sono troppo «opachi» ma il cittadino è troppo trasparente. Del resto, le autorità fiscali di numerosi paesi, compresa l'Italia, «incro-

ciano» regolarmente i dati di vari pubblici registri, riuscendo a costruire un quadro sempre più completo della situazione economico-patrimoniale dei contribuenti, ai quali diventa così superfluo richiedere ponderose documentazioni.

Questa trasparenza risulta molto superiore quando il cittadino naviga su Internet e si trasforma in consumatore o anche solo in visitatore curioso di siti: i suoi movimenti possono essere seguiti con facilità dal proprietario di un sito, spesso con l'inserimento nascosto sul suo computer di un software detto cookie, «ciambella», installato, spesso surrettiziamente, al momento della sua registrazione quale utilizzatore abituale di quel sito. Del resto, in modo assai più banale, in molti supermercati il comportamento dei clienti viene seguito da telecamere nascoste, allo scopo di ottenere documentazioni statistiche sulle abitudini e sui «percorsi» d'acquisto.

La privacy può essere insidiata anche quando si eliminano queste situazioni, al limite dell'abuso, e il venditore adotta una politica di chiarezza. Il 31 agosto 2000, con una comunicazione per e-mail ai suoi ventitré milioni di clienti, la nota «libreria elettronica» Amazon.com modificò le sue regole in materia di privacy, dichiarando apertamente di considerare i dati personali dei suoi clienti come un corporate asset, una componente patrimoniale dell'attivo e quindi suscettibile quanto meno di essere valutata in sede di fusione o vendita in caso di fallimento; di porre tali dati a disposizione delle proprie consociate e di imprese che compiono operazioni per suo conto, come corrieri e banche; di utilizzare questi dati per inviare ai propri clienti offerte speciali e promozionali di altre imprese, senza però rivelare alle imprese stesse i nomi dei clienti. Comunicò inoltre che per i vecchi clienti – e per i clienti europei, a riguardo dei quali valgono le più severe regole dell'Unione – tutto sarebbe continuato come prima, ma che i dati dei nuovi clienti americani non sarebbero più stati protetti.

In linea generale, negli Stati Uniti non vi sono ostacoli alla vendita dei dati personali dei clienti né a modifiche unilaterali e improvvisate di politiche aziendali rispettose della privacy.

La possibilità di acquistare o vendere diritti di proprietà di ogni tipo o anche solo di vederli riconosciuti e tutelati è considerata dagli storici economici come uno dei fattori dello sviluppo economico occidentale; di qui sono derivati nei secoli forti incentivi all'accumulazione e all'innovazione¹⁷. L'enorme estensione attuale di tali diritti, la possibilità di brevettare procedure anche molto semplici, come la cosiddetta *one click technology* che facilita gli acquisti nel commercio elettronico, potrebbe, al contrario, esercitare effetti frenanti.

Una particolare estensione dei diritti di proprietà che si intreccia con i problemi della produzione riguarda i diritti di proprietà collettivi ed emerse nel 1999-2000 a proposito dei dati genetici. Nel dicembre 1998 il Parlamento dell'Islanda (un paese che, per motivi storici, presenta conformazioni genetiche uniche al mondo e di particolare interesse per le industrie biotecnologiche) votò una legge che consentiva l'impianto di una banca dati genetica purché l'adesione dei cittadini fosse volontaria (il 93 per cento della popolazione aderì all'iniziativa). La banca dati è interamente finanziata, per un ammontare di 200 milioni di dollari, dalla Decode Genetics, una società mista, a capitale pubblico e privato; questi dati miglioreranno le capacità di diagnosi per le patologie degli aderenti ma potranno altresì contribuire a nuove scoperte e nuovi farmaci sviluppati con scopi commerciali. L'intero progetto può, in parte, essere configurato come una «vendita collettiva» di informazioni personali.

Una situazione in qualche misura analoga riguarda la Millennium Pharmaceuticals, un'impresa biotecnologica americana la quale ha avviato, in collaborazione con le autorità locali, un programma – che ha incontrato diffusa ostilità – per la raccolta di campioni di sangue nella provincia cinese di Anhui, nella convinzione che la popolazione di questa provincia abbia un DNA particolarmente puro, assai appropriato per la ricerca di una cura contro l'asma. Una simile operazione, abbastanza frequente nei paesi del Terzo Mondo, si configura come uno scambio in natura (sovente iniquo per le popolazioni) in cui la controparte delle società occidentali è difficile da definire con precisione, essendo un misto privato-pubblico.

Un ulteriore caso di difficile classificazione riguarda i cosiddetti «diritti a inquinare», ossia la possibilità per le imprese efficienti nella lotta all'inquinamento di monetizzare la loro efficienza vendendo ad altri l'inquinamento che non realizzano; questo rappresenta un premio ai comportamenti produttivi di tipo ecologico ma anche la possi-

bilità di chi dispone di forti risorse finanziarie di non effettuare trasformazioni nel senso della pulizia ambientale e di acquistare invece tali diritti sul mercato. Affrontato e non risolto al vertice dell'Aia del novembre 2000, il problema dei «diritti a inquinare» fa registrare, ancora una volta, una netta differenziazione tra le posizioni degli Stati Uniti, più vicine al mercato, e quelle del resto del mondo e in particolare dell'Europa. La posizione americana, ribadita con forza dal presidente Bush a fine marzo 2001, è favorevole all'acquisto, da parte dei paesi avanzati e inquinanti, dei «crediti» di paesi senza forti risorse economiche ma dotati di foreste e altre caratteristiche naturali che combattono l'inquinamento atmosferico.

A queste estensioni dell'area dei diritti di proprietà si oppone drasticamente la tendenza alla limitazione o addirittura all'eliminazione pratica di tali diritti soprattutto nel campo delle opere dell'ingegno. Essa trova il proprio fondamento nella sempre più facile riproducibilità, legata all'elettronica, di musica, video, *software* elettronico e simili che di fatto limita fortemente l'arco di tempo durante il quale è tecnicamente possibile garantire all'autore lo sfruttamento esclusivo.

È sintomatico il caso del sito Napster che ha permesso la fruizione e la riproduzione gratuita di musica a milioni di persone con l'artificio giuridico della messa in comune di questi prodotti musicali da parte di un gigantesco club mondiale di utenti (non legato, in questo caso, ad alcun venditore di prodotti musicali), i quali mettevano l'un l'altro a disposizione i brani musicali in loro possesso. Napster fu citata in giudizio dalle grandi case discografiche per violazione dei diritti d'autore e, in una lunga vertenza giuridica, condannata a sospendere l'attività (una sentenza, peraltro, non immediatamente esecutiva); numerosi siti elettronici, in varie parti del mondo, continuano, però, a consentire la riproduzione gratuita di musica e gli autori accettano frequentemente di metterla gratuitamente a disposizione di un pubblico informatico, oppure la vendono direttamente a tale pubblico che, evitando la mediazione delle case discografiche, paga una cifra generalmente modica e può «scaricare» ciò che acquista sul computer di casa.

Il contrasto alla cosiddetta «pirateria» elettronica, che evita il pagamento dei diritti d'autore, risulta in ogni caso difficile e problematico (vedi paragrafo 3). Una sentenza, emessa nel Duemila da un giudice torinese, ha stabilito che la duplicazione di *software* senza scopo di lucro non costituisce reato penalmente perseguibile, pur restando aperti gli spazi per una causa civile di risarcimento dei danni. Una di-

rettiva votata dal Parlamento europeo nel febbraio 2001 ammette solo «le riproduzioni effettuate [...] per uso privato con fini non direttamente o indirettamente commerciale». In entrambi i casi il confine oltre il quale comincia lo «scopo di lucro» o il «fine commerciale» può risultare di assai ardua determinazione pratica.

Il diritto d'autore può essere strenuamente difeso, come fa, tra l'altro, Microsoft; altri produttori di *software* scelgono però la via di una rapida, poco costosa e talora gratuita accessibilità di questi prodotti da parte del mercato. È il caso di Linux, un sistema operativo alternativo al celebre *Windows* della Microsoft che viene ceduto pressoché gratuitamente agli utilizzatori dal suo inventore norvegese, con l'impegno per questi ultimi di mettere anch'essi gratuitamente a disposizione le loro applicazioni; o di *Staroffice*, un complesso di programmi alternativi e in gran parte compatibili con *Office*, sempre della Microsoft, ceduto a prezzo irrisorio dalla Sun, un concorrente del grande produttore informatico americano.

Un altro caso importante riguarda Gnutella, un programma di *file sharing*, ossia di messa in comune di archivi computerizzati, sviluppato dalla società americana Nullsoft. Gnutella permette lo scambio di *files* di qualsiasi tipo senza la necessità di un *server* centrale, il che elimina la possibilità che il *server* venga chiuso d'autorità, come fu minacciato nel caso Napster e potrebbe rappresentare l'arma decisiva di chi non vuol pagare diritti d'autore. Ammaestrati dall'esperienza della Napster, le grandi imprese mondiali della musica cercarono di soffocare l'innovazione. America on Line, società controllante della Nullsoft e consociata con il colosso musicale Time Warner, diede ordine di bloccare la pubblicazione di Gnutella. Poche ore prima che diventasse esecutiva questa disposizione, alcuni tecnici della Nullsoft resero però pubblici su Internet i dati di Gnutella che divenne disponibile a quanti intendessero organizzare uno scambio di musica o altro senza dover pagare diritti d'autore¹⁸.

Questi episodi inducono complessivamente a due conclusioni molto differenti. Da un lato, è difficilissimo difendere la *privacy* del cittadino-consumatore; dall'altro è almeno altrettanto difficile difendere il diritto d'autore nelle sue forme attuali. Le informazioni sui comportamenti e sui nomi dei consumatori hanno un prezzo, ma è invece sempre più difficile dare (e incassare) un prezzo per certe opere dell'ingegno come la musica o certi programmi di *software*. Il tipo di mercato che si sta profilando richiede un'urgente ridefinizione delle regole per poter

funzionare efficientemente; l'assenza di queste regole, e quindi di prospettive certe di funzionamento, è uno dei motivi che ha provocato la dura caduta dei titoli tecnologici nell'autunno-inverno 2000-2001.

Non può mancare, in questa panoramica dei problemi sul tappeto relativi alla *privacy*, un accenno a Echelon. Dietro questa sigla si nasconde un gigantesco sistema di intercettazione di tutti i tipi di comunicazione (telefoni, fax, posta elettronica, Internet) le cui origini risalgono alla seconda guerra mondiale, gestito dalla statunitense National Security Agency con la collaborazione attiva degli altri paesi anglosassoni e in particolare di Gran Bretagna, Australia, Canada e Nuova Zelanda. Echelon fu efficacemente usato durante la guerra fredda per acquisire e analizzare ogni tipo di informazione sul mondo sovietico; successivamente le sue capacità d'ascolto sono state prevalentemente indirizzate a combattere il terrorismo e altre attività criminali internazionali ma vi sono sospetti che talune informazioni siano state passate a imprese statunitensi per dare loro vantaggi, in gare internazionali, sui concorrenti europei. Dopo il Rapporto Campbell del 1999, il Parlamento europeo incaricò nel luglio 2000 una commissione apposita di fare proposte per evitare che questo sistema – e altri simili che probabilmente esistono con ambiti più limitati – violi i diritti fondamentali dei cittadini europei¹⁹.

I fallimenti del mercato

La comparsa di nuove tipologie e nuove problematiche legate al mercato determina frequenti incertezze e difficoltà; un ulteriore motivo di incertezza deriva dall'inseppimento di meccanismi di mercato che si ritenevano ormai consolidati per cui è legittimo domandarsi fino a che punto il mercato, lodato fino a essere considerato come prevalente o addirittura unico regolatore di moltissimi aspetti della vita, possa veramente estendersi e in quali contesti sia possibile parlare di «fallimenti del mercato» e di impossibilità o inefficienza della sua realizzazione.

Il caso più clamoroso di recente fallimento del mercato è la crisi elettrica della California. Il 18 gennaio 2001 in molte parti di questo ricchissimo territorio degli Stati Uniti, i semafori cessarono di funzionare per lunghi periodi, i ristoranti furono costretti a chiudere i battenti all'ora di pranzo mentre le grandi società elettroniche si affrettavano ad azionare i generatori, indispensabili alla sterilizzazione degli ambienti di produzione dei *microchips*, acquistati da poco per far

fronte a un'emergenza fortunatamente annunciata. Tale emergenza era conseguenza di un'incredibile crisi, a un tempo elettrica e finanziaria, politica e ideologica, che si trascinava da diversi mesi e che raggiunse, con la stagione invernale, punte molto acute.

Sull'onda di quanto era già successo da anni in numerosi settori economici americani, dai trasporti ai telefoni, nel 1996 la California decise di attuare la *deregulation* elettrica. Seguendo in parte lo schema della *deregulation* telefonica, che aveva separato i mercati locali da quelli nazionali, la riforma californiana separò nettamente i produttori dai distributori di energia. Le società elettriche – pienamente consenzienti – furono pertanto obbligate a disfarsi dei propri impianti di produzione di elettricità e ad acquistare questa «materia prima» da appositi fornitori, trasformandosi così in semplici distributori; in cambio, fu loro concesso di superare i confini dello Stato e di fondersi con analoghe società di altre zone degli Stati Uniti, il che avrebbe dovuto ridurre i costi di gestione delle utenze e delle linee.

In questo modo si sarebbe formato un mercato competitivo, a monte, nella fornitura di energia; anche a valle, la concorrenza per accaparrarsi nuove utenze di imprese e consumatori avrebbe spinto i prezzi al disotto di quelli massimi prefissati. Sembrava una cosa bellissima. In realtà, le società concessionarie si trovarono nella condizione di maratoneti costretti a correre la gara dei cento metri. Essendo quotate in un mercato borsistico anch'esso fortemente competitivo, erano obbligate a mostrare buoni risultati trimestre dopo trimestre mentre i tempi del settore elettrico si devono misurare in lustri o decenni. Effettuato in un'ottica di così breve periodo, il taglio dei costi e il perseguimento di maggiori ricavi si tradusse in buona parte in investimenti non realizzati, manutenzioni tagliate, allacciamenti agli utenti venduti sotto costo, pur di acquisire quote di mercato, e debiti in abbondanza.

L'aumento dei prezzi energetici nell'inverno 2000-2001, la carenza di liquidità e le basse temperature fecero il resto. Gli Stati Uniti si ritrovarono così di fronte a una perdita di credibilità del modello del mercato nel settore dei servizi pubblici. Il governatore della California, il democratico Gray Davis, fu costretto a dichiarare lo stato di emergenza, a fornire una garanzia pubblica sul pagamento delle forniture elettriche e parlò esplicitamente di possibile «nazionalizzazione» della Southern California Edison e della Pacific Gas Electric, le due maggiori società distributrici; ciò che cominciò a emergere nel febbraio-marzo 2001 assomiglia piuttosto a una «irizzazione», seguita

da un'ampia riorganizzazione del settore, sotto l'ombrello di una garanzia e di una supervisione pubblica.

All'altro capo del mondo anglosassone, era stato il primo ministro britannico, Tony Blair, a usare, pochi mesi prima, lo stesso termine «nazionalizzazione», vocabolo proibito del liberismo, sempre nel contesto dei servizi pubblici. In Gran Bretagna erano le ferrovie a trovarsi sotto accusa: completato nel 1996 con la privatizzazione di Railtrack, la società che gestisce fisicamente il traffico ferroviario, il segnalamento e la manutenzione dei binari, il processo di liberalizzazione non aveva dato i risultati sperati. Viaggiare in treno era diventato più costoso ma non particolarmente più rapido, più comodo o più affidabile in quanto a puntualità; di certo era invece diventato meno sicuro. Una serie di gravi incidenti, in particolare nel 1999 e nel 2000, mise in luce fenomeni analoghi a quelli dell'elettricità californiana, ossia carenza di manutenzioni e di investimenti e una focalizzazione delle gestioni imprenditoriali sul breve periodo. Dopo il disastro ferroviario di Hatfields (4 morti e 39 feriti) nell'ottobre 2000, il pubblico prese a evitare, dove possibile, di viaggiare in ferrovia e il traffico automobilistico nell'area di Londra aumentò del 20 per cento. Le proteste colpirono anche le imprese che gestivano la distribuzione dell'acqua e altri servizi pubblici: la «creazione di valore per gli azionisti» assumeva, in questi settori, la forma di un trasferimento di valore dagli utenti agli azionisti, nel senso di servizi di minor qualità a fronte di maggiori utili.

Questi «fallimenti» non implicano di per sé un tramonto del mercato, ma piuttosto il raggiungimento di un limite della sua possibile estensione. I cattivi risultati possono essere attribuiti all'applicazione del mercato a settori particolari, nei quali la mera efficacia del servizio comporta il sorgere di vantaggi collettivi ed economie esterne, spesso distrutte da un'attenzione esclusiva all'efficienza in termini economico-finanziari. Il Duemila è però costellato di numerosi esempi che mostrano come i meccanismi concreti di mercato sovente non sono all'altezza dei modelli teorici. La capacità effettiva di autoregolazione dei mercati e anche la più generale capacità di regolazione da parte delle autorità pubbliche sono talora poste in dubbio.

Una delle più difficili prove che il mercato ha dovuto affrontare nel 2000 e nei primi mesi del 2001 riguarda l'agricoltura, e in modo particolare l'agricoltura europea. Nelle vicende che vanno sotto il generico nome di «mucca pazza», il mercato ha dovuto fare i conti sia con la difficoltà, e spesso la riluttanza, delle amministrazioni pubbli-

che a fornire informazioni, sia con gli effetti, sovente irrazionali, sui mercati di queste informazioni, sia, infine, sulle conseguenze non economiche dei difetti di regolazione. Vi è un'indubbia difficoltà a bilanciare i controlli e la diffusione di notizie con la libertà commerciale: come ha scritto un giornale americano, l'eccesso di regolamentazione può ridurre la crescita economica, la carenza di regolamentazione può uccidere la gente.

Si va da un estremo di segretezza, in base alla quale il governo inglese tenne celati per anni i risultati degli studi sull'encefalopatia spongiforme bovina e la sua trasmissibilità agli esseri umani anche per non danneggiare gli agricoltori britannici (e i propri interessi elettorali) a un estremo di trasparenza, in base alla quale il governo italiano, insieme a quelli di altri paesi europei, rese noti in tempo reale i dati sulla malattia e sulle analisi. Pur in situazioni di minimo rischio si ingenerò, tra il dicembre 2000 e il gennaio 2001, una psicosi generalizzata che portò a riduzioni fino al 40-50 per cento nei consumi di carne bovina, all'aumento dei prezzi di generi alimentari alternativi con riflessi apprezzabili sul tasso di inflazione.

La ricerca crescente di trasparenze dei mercati pone in luce, in ogni caso, l'esistenza di «oscurità» sempre nuove. L'infittirsi dei controlli sulla «filiera alimentare» a seguito del caso «mucca pazza» portò alla luce l'esistenza di una vera e propria «filiera illegale», parallela a quella legale: si scoprì l'esistenza di numerosi macelli clandestini, di trasporti clandestini di animali non in regola con le disposizioni sanitarie e vennero ritrovati, o fatti ritrovare dopo essere stati abbandonati, non trascurabili quantitativi di mangimi illegali.

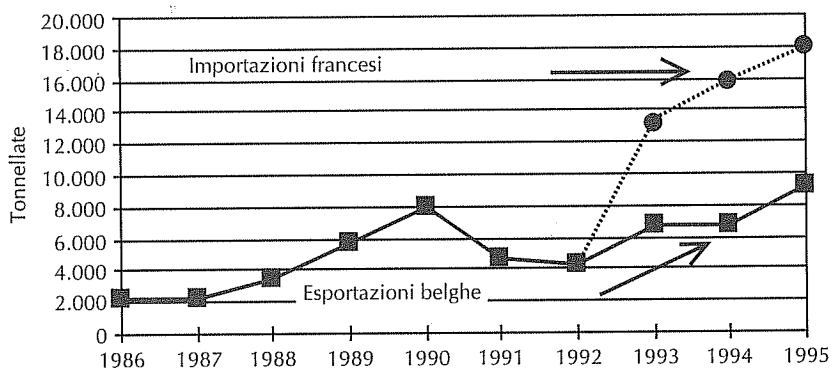
Le irregolarità o illegalità agricole non si fermano qui. Il caso «mucca pazza» indusse le autorità francesi e belghe a un'attenta analisi delle statistiche doganali e, secondo l'opinione del quotidiano *Le Monde*²⁰, a sospettare che, dopo la messa al bando nel Regno Unito, nel 1988, delle farine animali nell'alimentazione dei bovini, i produttori britannici abbiano inondato il mercato mondiale dei medesimi prodotti proibiti all'interno, venduti a prezzi stracciati con la giustificazione che potevano essere utilizzati senza alcun pericolo per l'alimentazione suina e avicola.

Il quotidiano francese analizza in dettaglio le statistiche delle importazioni di questi prodotti dal Belgio, in quanto ritiene che i mangimi incriminati siano giunti dalla Gran Bretagna alla Francia per il tramite di quel paese. La figura 2.3 mostra le tortuosità di questo commercio:

le importazioni di farine animali raddoppiarono dal 1988 al 1990, ossia dopo la messa al bando da parte delle autorità britanniche, verosimilmente perché i produttori cercarono nuovi sbocchi in Europa; subirono una flessione di circa il 40 per cento dopo che le autorità europee proibirono queste importazioni per l'alimentazione bovina e, apparentemente, da allora l'esportazione inglese si orientò verso i paesi terzi.

A partire dal 1993, però, i controlli doganali si allentarono con l'introduzione del mercato unico, risultando sostituiti da semplici dichiarazioni di importatori ed esportatori e nelle statistiche cominciarono a comparire delle strane discrepanze. In particolare, la quantità di farine animali che il Belgio dichiara di aver esportato verso la Francia tra il 1993 e il 1995 risulta pari a poco più della metà del totale che la Francia dichiara di aver importato dal Belgio. Il sospetto, naturalmente, è che queste farine siano di provenienza britannica e abbiano soltanto acquisito un'etichetta belga.

Figura 2.3. Il misterioso commercio delle farine animali: il caso Francia-Belgio



Fonte: *Le Monde*, 16 gennaio 2001

Gli inglesi, del resto, continuarono a esportare verso paesi terzi una gran quantità di farine animali e animali vivi potenzialmente infetti. La giustificazione di un esportatore, raccolta dal *Wall Street Journal*, è questa: «Si tratta di commercio, non li obblighiamo ad acquistare».²¹

Il problema sta effettivamente in questi termini: fino a che punto sia lecito commerciare senza tenere conto delle leggi e delle proibizioni del paese acquirente. Dai tempi della Guerra dell'Oppio, quan-

do i mercanti inglesi esportavano questa droga, esplicitamente vietata in Cina, e il loro paese prese le armi per sostenere la libertà di esportazione dei suoi mercanti, è diffusa in Gran Bretagna, e ancor più negli Stati Uniti, la convinzione che il commercio tra operatori liberi e consenzienti sia sempre lecito e non si possano condannare gli esportatori che violano in questo modo le leggi di un altro Stato. La concezione anglosassone e quella europea sono venute a contrasto nel Duemila, oltre che nel caso appena illustrato, nelle vicende relative al contrabbando di sigarette, come illustrato più avanti.

Conseguenze pesanti di rivelazioni tardive sulla natura dei prodotti non sono ignote anche in altri settori. Nel settembre 2000 si ebbe il primo «richiamo» a livello globale di pneumatici difettosi, prodotti dalla Firestone e montati su automobili Ford. I difetti erano stati tenuti nascosti dalla stessa Ford e, negli anni precedenti, il Congresso aveva più volte «scoraggiato» l'agenzia governativa americana che controlla il settore, la National Highway Traffic Safety Administration, dall'imporre il richiamo di parti difettose. Del resto, a luglio la giapponese Mitsubishi aveva ritirato dalla circolazione 620 mila veicoli per difetti prima tenuti nascosti.

Gli avvenimenti del 1999-2000 mostrano però un altro, forse più preoccupante, motivo di cattivo funzionamento del mercato, legato alla diffusione di pratiche commerciali non conformi al modello della libera concorrenza. Per citare tre casi soltanto, nel dicembre 1999 la Coca Cola fu condannata dall'Antitrust italiana a una multa di 30 miliardi per abuso di posizione dominante nella distribuzione (condizioni di favore a distributori i quali accettassero di non vendere i prodotti di concorrenti); nel luglio 2000, venne confermata dall'Antitrust europea una multa alla Volkswagen di 90 milioni di euro per aver ostacolato l'acquisto all'estero delle sue auto da parte di residenti in Germania (i quali trovavano sul territorio nazionale prezzi più cari); una multa di 40 milioni di euro fu comminata dalla Commissione all'inglese JCB, una delle principali imprese costruttrici di macchine per l'industria edilizia, per aver impedito ai suoi distributori di vendere i macchinari al di fuori del paese in cui operano, pur non tollerando più il mercato unico questo genere di restrizioni.

Si aggiunga inoltre che, nel gennaio 2001, la Commissione europea citò in giudizio, davanti a un tribunale degli Stati Uniti, due multinazionali americane, Nabisco e Philip Morris, per aver costituito vere e proprie reti commerciali dedite al rifornimento dei contrabbando

dieri di sigarette, i quali introducono illegalmente in Europa la merce così acquistata con un danno per l'erario dei vari paesi europei stimabile in 8-11 miliardi di dollari l'anno.

Nel bel mezzo dell'economia di mercato si scopre infine l'esistenza di importanti nicchie in cui il mercato è ristretto. Un caso importante riguarda il trasporto aereo: l'aeroporto londinese di Heathrow occupa un ruolo di assoluta preminenza per le lucrose rotte sull'Atlantico che collegano l'Europa al Nord-America. Per queste rotte, l'accesso a Heathrow è limitato a un piccolo gruppo di linee aeree note come « quattro di Heathrow » (*Heathrow four* e cioè le americane United Airlines e American Airlines e le britanniche British Airways e Virgin Atlantic). Un altro caso riguarda il settore dei carburanti: nell'agosto 2000 la Germania impose alle compagnie petrolifere di rifornire tutti i distributori allo stesso prezzo al quale riforniva quello delle loro reti. Un Rapporto dell'Ocse, pubblicato in luglio, aveva del resto rivelato un mondo pieno di cartelli dediti alla fissazione di prezzi e di quote di prodotti, soprattutto nel settore chimico-farmaceutico.

Non sembra possibile, in conclusione, tracciare un confine stabile e sicuro tra mercato e non mercato, tra mercati competitivi e mercati in vario modo limitati e distorti: ci si muove in una realtà variabile che può cancellare in poco tempo i successi delle aperture e dei generali guadagni raggiunti con fatica anche solo pochi anni prima. E i mezzi delle autorità non tanto per espandere, ma anche solo per conservare i vantaggi dei mercati si rivelano scarsi e relativamente inefficaci. Il futuro del mercato, insomma, non è una marcia trionfale verso la trasparenza bensì un percorso tortuoso in cui ogni tipo di arretramento risulta possibile.

2.3. Il «lato oscuro» del mercato: corruzione, riciclaggio e altre forme di criminalità

La dimensione «industriale» della criminalità tradizionale

Una particolare forma di possibile arretramento di un mercato ben funzionante, divenuta sempre più minacciosa con la globalizzazione, riguarda il ruolo e le dimensioni assunte dall'attività criminale connessa al mercato. Si considerino, in particolare, questi due episodi.

Primo episodio: il 15 giugno 2000, l'Fbi compì la più grande retata della storia di Wall Street: centoventi persone, tra le quali anche una ventina di esponenti delle cinque famiglie mafiose di New York, eccezionalmente alleate per consolidare la loro presenza criminale nel mercato azionario, vennero arrestate. Sfruttando i legami con alcuni sindacati, la mafia di New York era riuscita a dirottare gli acquisti di titoli di alcuni fondi pensionistici su azioni di società-truffa che venivano anche pubblicizzate su Internet.

Secondo episodio: l'8 settembre 2000, la polizia colombiana scoprì, in un'officina presso Bogotá, un piccolo sottomarino in corso di costruzione, basato originariamente su un progetto russo, come risultava da un manuale di istruzioni in tale lingua; se la sua messa a punto fosse stata completata, avrebbe potuto trasportare un carico di 11 tonnellate di droga; per questo venne immediatamente battezzato il «narco-sommergibile». Del resto, il traffico di droga si avvale di un sistema di piccoli aerei, aeroporti clandestini e centrali radar per coordinare il movimento dei battelli e sfuggire alle imbarcazioni delle forze dell'ordine.

La dimensione finanziaria caratterizza il primo dei due episodi prima descritti, la dimensione «industriale» il secondo. Ambedue sono collegati al mercato: un mercato platealmente truccato nel caso della mafia newyorchese, un mercato illegalmente rifornito nel caso dei trafficanti di droga colombiani. Ed è precisamente la droga il punto principale di contatto tra criminalità e mercato, in quanto caratterizzata da scambi volontari di dimensioni planetarie. Basti pensare che, secondo un rapporto dell'Undcp, l'ufficio delle Nazioni Unite per il controllo degli stupefacenti, il 4,2 per cento della popolazione mondiale di età superiore ai 15 anni, ossia circa 180 milioni di persone, ha, almeno qualche volta nella sua vita, consumato droghe illegali. E il ministro italiano della Sanità poteva affermare, all'inizio del 2001, che la metà circa degli studenti e degli insegnanti aveva, nel corso della vita, fumato «spinelli».

Le cifre in questi casi sono indicative, approssimative e difficilmente affidabili. Non vi è dubbio, tuttavia, che il processo di globalizzazione abbia avvicinato da un punto di vista economico i centri di produzione ai mercati di consumo, consentendo rifornimenti più abbondanti e regolari e una certa riduzione di prezzo di alcuni degli stupefacenti maggiormente richiesti. Grazie alla globalizzazione, la coltivazione massiccia di oppio e di coca rappresenta una delle trasformazioni agricole più rilevanti degli ultimi trent'anni del ventesimo secolo ed è in-

negabile che qualche decina di milioni di persone, tra coltivatori, raffinatori, trasportatori e spacciatori, trovi qui una fonte di redditi spesso difficilissima da sostituire. L'ordine di grandezza del «settore droga» delle economie avanzate, ossia il valore complessivo delle vendite ai prezzi di mercato, si situa quasi ovunque almeno nell'ordine dell'1-2 per cento del prodotto lordo, e quindi deve essere pari in Italia ad almeno 25-50 mila miliardi, ossia 70-150 miliardi al giorno.

Al settore droga si aggiungono altre attività criminali, spesso opera delle medesime organizzazioni; la prostituzione, il gioco d'azzardo e l'usura possono anch'esse configurarsi come vere e proprie attività produttive alle quali la domanda si rivolge volontariamente. Altre attività illegali, come il racket, l'estorsione, i furti d'auto organizzati e simili avvengono mediante l'esercizio di violenza e non possono in alcun modo entrare nel computo della produzione ma piuttosto in quello del trasferimento improprio.

Una particolare forma di attività criminale riguarda il commercio internazionale dei diamanti, estratti in vari paesi africani e in particolare in Angola, Sierra Leone e in Congo e venduti da organizzazioni militari di quei paesi allo scopo di finanziare le proprie attività belliche. Secondo un rapporto delle Nazioni Unite pubblicato nel dicembre 2000, i ribelli angolani estrassero diamanti del valore di oltre 150 milioni di dollari nel 1999, li vendettero direttamente a taglierie in varie parti del mondo, oltre che sul mercato sudafricano, e usarono il ricavato per acquistare armi. L'attenzione alla provenienza dei diamanti è cresciuta nel 1999-2000 e i principali operatori hanno posto in atto misure per certificare la provenienza legale delle pietre preziose.

La tabella 2.2 rappresenta un tentativo di «mappatura» delle principali organizzazioni criminali, tratto da un rapporto all'assemblea parlamentare della Nato del 1998 nel quale il crimine organizzato viene apertamente riconosciuto come una minaccia al mercato globale²². Esso mostra, pur nella necessaria lacunosità dell'informazione, l'ampiezza del fenomeno.

Corruzione e riciclaggio

La criminalità organizzata tende a occupare spazi piuttosto chiaramente delimitati, ai margini dell'attività economica. Altre manifestazioni di quella che si può definire la «dimensione criminale» dell'economia globale si riscontrano, però, all'interno delle attività lecite e ri-

tabella 2.2. Una mappa planetaria del crimine

Nome dell'organizzazione	Paese d'origine	Numero dei clans e delle «famiglie»	Numero dei componenti	Aree di attività estere
Grande Cerchio	Cina	Australia, Canada, Hong Kong
Yan Yee On	Hong Kong	...	60.000	Sud-Est asiatico, Nord-America
4 K	Hong Kong	...	24.000	Sud-Est asiatico, Cina, Giappone, Australia, Nord-America, Regno Unito, Paesi Bassi
Federazione Wo	Hong Kong	7	40.000	Cina, Nord-America
ambù Unito	Taiwan	...	10.000	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda
amaguchi-gumi	Giappone	...	25.000	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda, Brasile
amiyoshi-rengo	Giappone	...	8.000	Stati Uniti
anda dei 4 mari	Giappone	...	5.000	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda, Brasile
amiyoshi-rengo	Giappone	...	8.000	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda, Brasile
magawa-kai	Giappone	...	7.500	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda, Brasile
mafia turca	Turchia	circa 12	...	Svizzera, Germania, Paesi Bassi, Spagna, Gran Bretagna
mafia russa	Russia	5.000	100.000	Nord-America, Germania, Austria, Ungheria, Belgio, Polonia, Israele, Stati Uniti
artelli messicani	Messico	20	...	Stati Uniti
arc	Colombia	circa 60	12.000	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda, Brasile
in	Colombia	...	5.000	Stati Uniti, Sud-Est asiatico, Australia, Nuova Zelanda, Brasile
artelli colombiani	Colombia	40-80	...	Svizzera, Germania, Paesi Bassi, Spagna, Gran Bretagna
osa Nostra	Stati Uniti	25	...	Nord-America, Germania, Austria, Ungheria, Belgio, Polonia, Israele, Stati Uniti
osa Nostra	Italia	120	...	Stati Uniti, Spagna, Venezuela
amorra	Italia	110	...	Stati Uniti, Germania, Venezuela
l'drangheta	Italia	150	...	Stati Uniti, gran parte dei paesi dell'Europa Occidentale e del Sud-America
acra Corona Unita	Italia	32	...	Nord-America, Australia, ex Yugoslavia, gran parte dell'Europa Occidentale
lan nigeriani	Nigeria	3 grandi clan	...	Spagna, Paesi Bassi, ex Yugoslavia
lan dei Balcani	Paesi balcanici	10	...	Brasile, Russia, Pakistan, Thailandia, Stati Uniti, Gran Bretagna, Cambogia, Africa occidentale e meridionale
			...	Europa occidentale

Fonte: FBI, *Ramses 2001. Les grandes tendances du monde*, Dunod, Parigi 2001, p. 140. Compilata su dati di Cretin, T., *Transnational Organised Crime - an Escalating Threat to the Global Market*, Rapporto dell'Assemblea Parlamentare della Nato, 1998

sultano maggiormente dense di conseguenze umane e sociali. La loro radice può essere indicata nel venir meno di regole morali, universalmente e fortemente condivise, e nel conseguente manifestarsi di un ventaglio di comportamenti diversi, il che lascia il compito di regolare i mercati alle sole norme giuridiche. Queste agiscono a fatica in una tipologia vasta, complessa e mutevole di comportamenti. In questo *Rapporto* se ne può dar conto solo in maniera non sistematica, registrando il costo sempre maggiore, in termini di efficienza non realizzata e di spese per la prevenzione e la repressione, che la criminalità, nelle sue forme più svariate, comporta.

La più nota e la più apertamente combattuta delle pratiche illegali dell'economia di mercato è la corruzione internazionale. La Banca Mondiale, in particolare, ne ha fatto uno dei cardini della sua azione con il varo di un «piano anticorruzione» fin dal 1996. La scelta di procedere duramente contro la corruzione internazionale e solo in via secondaria contro il riciclaggio è stata analizzata nei precedenti *Rapporti*²³ e si devono ritenere ancora valide le conclusioni di allora: in quanto pone manifestamente su un piano diverso le imprese concorrenti a una commessa pubblica, la corruzione è un ostacolo dichiarato alla libertà di mercato e come tale rientra più direttamente nella sfera d'azione delle istituzioni economiche internazionali i cui compiti comprendono anche quello di tutelare e rafforzare questa libertà.

Sono peraltro possibili almeno due osservazioni maliziose. La prima è legata al ruolo delle banche: la corruzione, infatti, chiama in causa solo in piccola misura le banche, le quali, invece, come si vedrà più avanti, devono esercitare attività di controllo più difficili e pesanti nel caso del riciclaggio. La seconda riguarda i diversi interessi nazionali: la scelta di procedere prevalentemente contro la corruzione è perseguita con vigore dagli Stati Uniti, un paese in cui pagamenti impropri a funzionari stranieri sono un reato, mentre lo zelo europeo è molto minore in quanto per imprese europee la sanzione di tali comportamenti è molto più leggera (fino a pochi anni addietro, spese di «incentivazione» delle vendite in paesi esteri erano legalmente ammesse in Francia). Questo conferisce agli europei un non piccolo vantaggio competitivo.

Nella concezione prevalente, il libero mercato in perfetto funzionamento viene comunque considerato come una situazione ideale alla quale è opportuno cercare di avvicinarsi mentre corruzione, evasione fiscale e riciclaggio di «denaro sporco» rappresentano un ostacolo. Economia di mercato ed economia illegale vengono quindi pre-

sentate come antitetiche. Come ha sostenuto Vito Tanzi, uno dei maggiori esperti mondiali in questo campo, le manifestazioni di illegalità si riscontrano prevalentemente non solo là dove esiste un'eccessiva presenza pubblica nell'economia ma anche là dove si può osservare un'eccessiva complessità di regole²⁴. Numerosi studi mostrano che i paesi con i maggiori livelli di corruzione sono anche quelli con minore capacità di sviluppo anche se, in questo caso, il rapporto di causa ed effetto è molto più difficile da stabilire²⁵.

L'azione della Banca Mondiale si è concretata nel giugno del 2000 nella pubblicazione di una «lista nera» consistente nei nomi di 55 società, compresi alcuni gruppi assai noti, dei paesi avanzati, i quali hanno pagato o cercato di pagare tangenti a dirigenti di industrie private o a funzionari pubblici e alle quali la Banca stessa impedisce di partecipare agli appalti propri e delle sue consociate. La maggior parte di queste società risulta aver sede in Gran Bretagna, spesso più per motivi funzionali (la presenza a Londra delle rappresentanze diplomatiche e commerciali di molti paesi ex coloniali) che per questioni di nazionalità dei proprietari.

Si tratta, in realtà, di imprese di piccola e media dimensione, mentre le pratiche relative a imprese più grandi, soprattutto nel campo delle costruzioni, risultano ancora in corso di definizione. È un risultato complessivamente modesto se si pensa che la Banca Mondiale ha allestito un apposito servizio di denuncia telefonica, attivo in permanenza, per segnalare le possibili malversazioni; che ha istituito un apposito comitato di vigilanza chiamato a riunirsi tutte le settimane; che sui circa 45 mila progetti finanziati dalla Banca stessa nel 1999 appena 40, per un importo complessivo di 40 milioni di dollari, presentavano delle irregolarità.

Alla «lista nera» della Banca Mondiale fa da contrappunto la «lista nera» pubblicata dall'Ocse a pochissimi giorni di distanza nel giugno del 2000, relativa ai «paradisi fiscali», sospettati di alimentare il riciclaggio. Si tratta di 35 paesi o territori, dei quali quasi la metà sono territori sotto sovranità britannica, tra cui l'isola di Man, le isole Guernsey e Jersey, Gibilterra e diversi possedimenti caraibici. E va altresì notata l'intesa per una nuova direttiva comunitaria, raggiunta in ottobre dai quindici paesi membri della Unione Europea.

Per quanto corruzione e riciclaggio siano sovente due facce di una medesima moneta, il riciclaggio ha sicuramente radici più estese. Uno studio della Casa Bianca stima il suo ordine di grandezza in cir-