Nell'ultimo decennio annullato un vantaggio di 28 anni

Un simile esercizio deve basarsi su un'ampia prospettiva storica e non può non prendere come punto di partenza l'inizio del cosiddetto «miracolo italiano»; esso si può datare al 1950-1951, ossia un quinquennio dopo la fine della guerra, quando si possono considerare terminate le più urgenti opere di ricostruzione e quando hanno inizio le serie moderne delle statistiche economiche italiane.

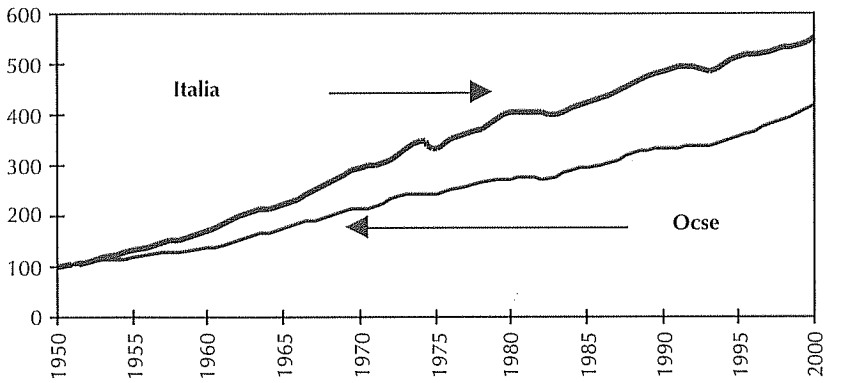
A cinquant'anni di distanza, l'inizio del ventunesimo secolo costituisce un ottimo punto di osservazione per interrogarsi sul «senso» generale dell'evoluzione storica dell'economia italiana nell'arco di mezzo secolo, e, più specificatamente, sulla sua posizione nell'ambito dell'economia globale di mercato che è venuta formandosi nel corso dell'ultimo decennio. Date le dimensioni e le finalità di questo *Rapporto*, una simile analisi viene qui condotta in maniera assai semplice, sulla base di un solo indicatore e di un solo confronto. Quale indicatore si è scelto il prodotto interno lordo per abitante, la classica misura sintetica normalmente utilizzata nei confronti internazionali; quale termine di paragone – o, come usa dire, *benchmark* – si è adottata la media dei paesi dell'Ocse che, nel loro variabile profilo[1], rappresentano il complesso dei paesi a reddito elevato e cioè il raggruppamento economico di cui l'Italia fa parte, anche se i dati debbono essere utilizzati con le dovute cautele[2].

Le tendenze generali sono illustrate nella figura 4.1 che pone a confronto l'andamento del prodotto interno lordo per abitante dell'Italia con quello medio dei paesi dell'Ocse nel periodo 1950-2000[3]. Il grafico è stato costruito ponendo, nel 1950, sia il dato italiano sia quello dell'Ocse pari a 100, il che consente di visualizzare agevolmente i progressi compiuti da entrambi, a partire da tale anno.

Anche tenendo presente l'imprecisione delle statistiche di lungo periodo, è chiaro che l'Italia presenta un andamento nettamente più favorevole della media dell'Ocse. Per l'intero arco di tempo considerato, il tasso di crescita medio annuo del suo prodotto lordo per abitante è pari al 3,5 per cento contro il 2,9 per cento del suo *benchmark*, ossia con una velocità di crescita superiore alla media di oltre il 25 per cento. Alla fine del periodo, l'indice italiano raggiunge circa quota 550, contro quota 420 della media Ocse.

La figura 4.2 mostra come si è accumulato tale vantaggio attraverso il tempo e consente di distinguere nettamente tre periodi.

Figura 4.1. Prodotto interno lordo per abitante dell'Italia e dell'Ocse, 1950-2000 (1950 = 100)



Elaborazione su dati Oecd, *Historical Statistics*, vari anni

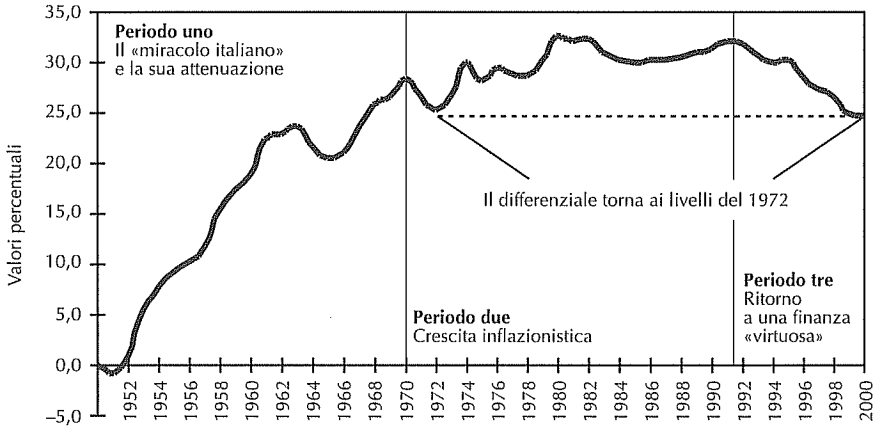
- *Nel primo*, che va dal 1950 ai primi anni Settanta, il vantaggio italiano rispetto alla media dell'Ocse aumenta molto rapidamente; raggiunge il 25 per cento nel 1962, si riduce leggermente nel 1963-1964, ossia quando l'Italia subisce la sua prima recessione, ma poi riprende a crescere, sostanzialmente alla medesima velocità di prima, fino ai primi anni Settanta, quando, come si vedrà più avanti, l'effetto congiunto della turbolenza monetaria e della crisi petrolifera pongono termine a questa rapida salita.
- Anche *il secondo periodo*, che va dai primi anni Settanta al 1992, mostra una crescita italiana più rapida della media Ocse ma il divario tra i due tassi di crescita prima aumenta solo lentamente e con maggiore discontinuità e poi si riduce pressoché a zero. Nel 1980, la differenza di crescita cumulata a partire dal 1950 raggiunge il livello massimo (32,6 per cento), seguito poi da una sostanziale stasi, durante la quale la velocità di crescita è all'incirca la stessa della media dell'Ocse. Nel 1991, ossia nell'ultimo anno di questo secondo periodo, il vantaggio cumulato dell'Italia è ancora pari al 32,2 per cento. Scenderà molto rapidamente negli anni successivi.
- Infine, *nel terzo periodo*, che si può far iniziare con il 1992, anno dell'uscita della lira dallo Sme, l'Italia mostra una crescita nettamente inferiore a quella dell'Ocse (tra il 1992 e il 1999 risulta pari al tasso me-

dio annuo dell'1,2 per cento, appena la metà della media dell'Ocse) e si ha quindi una caduta del vantaggio cumulato dal 1950. Nel 1996, il livello è sceso al 28,7 per cento. La caduta risulta particolarmente rapida negli anni di preparazione all'Unione Monetaria Europea (1995-1998); nel Duemila, secondo le prime stime, il vantaggio cumulato risulta ridisceso al 24,8 per cento, ossia al medesimo livello del 1972.

È perciò appropriato concludere che *il rallentamento della crescita verificatosi tra il 1992 e il Duemila, ossia nel periodo dell'affermazione dell'economia globale di mercato, ha cancellato il vantaggio relativo accumulato negli ultimi 28 anni;* siccome però, nell'ultimo periodo, tale vantaggio era cresciuto molto lentamente, l'arretramento corrisponde soltanto al 23,9 per cento del vantaggio massimo.

L'apertura dei mercati globali coincide, in altre parole, con una situazione di debolezza dell'Italia che è stata ampiamente posta in luce dai *Rapporti* precedenti e che appare invece trascurata o minimizzata nei dibattiti italiani di politica e di politica economica. Per arrivare al Duemila dentro all'Unione Monetaria Europea, l'Italia ha sicuramente pagato un prezzo: resta da stabilire se questo prezzo comprende anche l'inizio di una ripresa oppure se si tratta unicamente di un adeguamento temporaneo che non pone definitivamente fine al declino.

Figura 4.2. Differenza percentuale cumulata Italia-Ocse nel prodotto interno lordo per abitante, 1950-2000

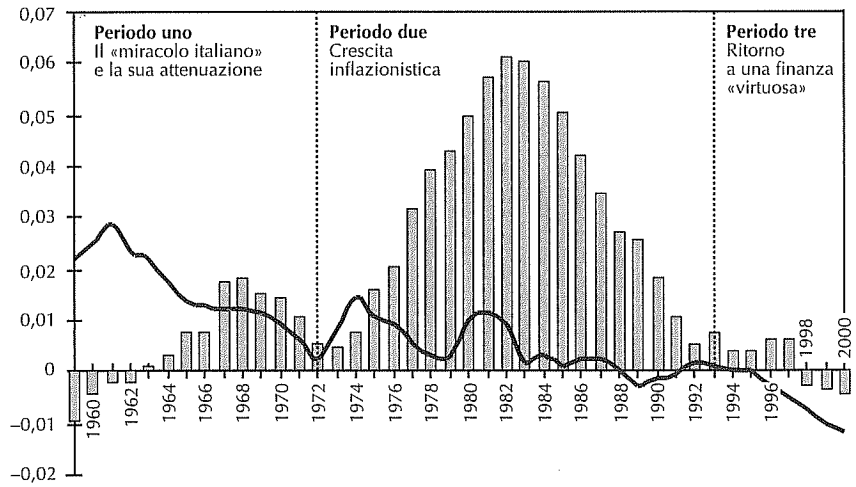


Elaborazione su dati Oecd, *Historical Statistics*, vari anni

In altri termini, per impostare correttamente il dibattito sul futuro, è necessario stabilire se la debolezza italiana degli anni Novanta debba considerarsi un aggiustamento necessario e in via di superamento, oppure se sia il risultato di una condizione strutturale e quindi destinata, a meno di drastici mutamenti, a permanere o addirittura ad aggravarsi.

Per cercare di rispondere, si è introdotto, accanto al prodotto interno lordo per abitante, un altro indicatore, il tasso di inflazione misurata mediante l'indice dei prezzi al consumo. Per entrambi gli indici sono state costruite medie mobili di nove anni. Un simile procedimento consente di depurare i dati delle fluttuazioni congiunturali, ottenendo così un quadro più chiaro di lungo periodo. Le medie mobili sono riferite all'ultimo dei nove anni e pertanto, nella figura 4.3, che presenta i risultati di questo esercizio, l'arco temporale è compreso tra il 1959 e il Duemila, in quanto il dato del 1959 rappresenta la media degli anni 1951-1959.

Figura 4.3. Differenziali di crescita e inflazione tra Italia e medie Ocse, 1950-2000 (medie mobili novennali centrate sull'ultimo anno – valori in punti percentuali)



Fonte: Istat

I tre periodi osservati in precedenza acquistano così una nuova dimensione. Nel primo periodo, alla crescita superiore alla media dell'Ocse si aggiunge un'inflazione inferiore (un primo, leggero, episo-

dio inflazionistico si verifica nel corso degli anni Sessanta ma viene posto sotto controllo). Tutto ciò è coerente con le interpretazioni secondo le quali la grande espansione italiana degli anni Cinquanta e Sessanta è stata prevalentemente alimentata dall'abbondanza di forza lavoro a buon mercato nonché da un'impetuosa crescita di nuova, piccola imprenditorialità[4]. Un'ulteriore conferma di questa interpretazione deriva dal manifestarsi di tensioni sociali e sindacali solo alla fine del periodo espansivo, ossia quando la «riserva» di forza lavoro si era ormai esaurita, i tassi di disoccupazione risultavano assai bassi e i livelli di produttività avevano ormai quasi raggiunto quelli dei paesi più avanzati.

Per una sfortunata coincidenza, il miracolo italiano si affievolì contemporaneamente al manifestarsi delle turbolenze internazionali derivanti dallo sganciamento del dollaro dall'oro (agosto 1971), all'inizio del regime dei cambi flessibili e al primo shock petrolifero (autunno-inverno 1973-1974). A causa della sua fortissima dipendenza sulle importazioni di petrolio, l'Italia fu tra i paesi che maggiormente risentirono di quest'ultimo evento negativo ma dimostrò anche una forte capacità di reazione, che il grafico pone chiaramente in luce, con i rimbalzi del 1973-1975 e del 1978-1981, brevi periodi in cui il paese torna a crescere sensibilmente più della media[5].

A breve termine, la reazione prese la forma di una considerevole affermazione degli esportatori italiani sui nuovi mercati dei paesi petroliferi; a più lungo termine, la spinta delle esportazioni venne però sostenuta soprattutto attraverso frequenti svalutazioni che annullavano periodicamente la perdita di competitività derivante dall'inflazione importata, ponendo tuttavia le premesse per ulteriori spinte inflazionistiche. Contemporaneamente, venne adottata dai successivi governi degli anni Settanta e Ottanta una politica di bilancio molto tollerante che poté essere finanziata mediante un deficit crescente, a sua volta coperto mediante indebitamento, con il ricorso agli abbondanti risparmi interni.

La concomitanza di inflazione, svalutazione e deficit di bilancio caratterizza, con varia intensità, gli anni Settanta-Ottanta, durante i quali la crescita italiana riesce a mantenersi a livelli lievemente superiori a quelli della media degli altri paesi dell'Ocse. A questo risultato, favorevole dal punto di vista quantitativo, fa riscontro un deterioramento qualitativo: per cercare di proteggersi dall'inflazione, i lavoratori rivendicano, e ottengono, garanzie sempre maggiori sul salario e

sulla stabilità del lavoro. In questo modo, il mercato del lavoro diventa sempre più rigido. Sottoposte al rischio dell'inflazione, le imprese, dal canto loro, sono meno propense a investimenti di lungo periodo, il che contribuisce a spiegare la scarsità di iniziative in settori nuovi. La situazione risulta aggravata da un fenomeno di per sé positivo, ossia da un'evoluzione demografica caratterizzata da uno straordinario allungamento della speranza di vita, oltre la media dei paesi Ocse; a esso si accompagna un forte calo, anch'esso ben superiore a quello degli altri paesi avanzati, del tasso di natalità. Le basi del sistema pensionistico vengono così rapidamente erose.

Tutti questi nodi giungono al pettine nell'occasione della grande crisi valutaria europea dell'autunno 1992, durante la quale la lira perde oltre un terzo del suo valore nei confronti delle altre valute europee, è costretta ad abbandonare il Sistema Monetario Europeo, e il suo cambio viene sottoposto a fluttuazioni ampie ed erratiche. Questo shock esogeno è accompagnato da un rilevante shock politico-giudiziario interno, variamente definito come «Tangentopoli» o «Mani Pulite». Si realizza così un cambiamento radicale del quadro politico, con la forte trasformazione o la scomparsa di quasi tutti i partiti tradizionali. Anche la politica economica subisce importanti variazioni: il risanamento delle finanze pubbliche ne diventa il fine prioritario, sostanzialmente condiviso da tutte le forze sociali, un quadro di concertazione tra il governo e le organizzazioni sindacali e imprenditoriali.

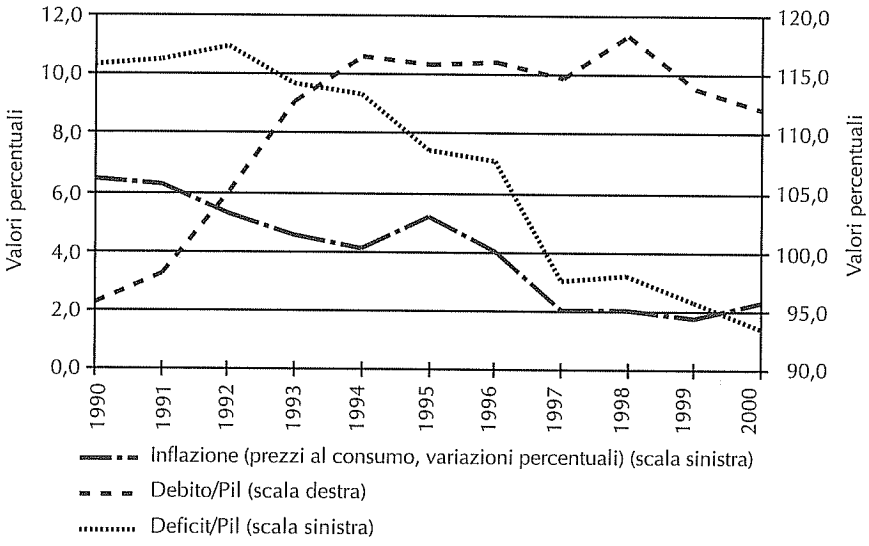
Ha così inizio la terza fase storica dell'economia italiana dal secondo dopoguerra, una fase che, per quanto attenuata, continua tuttora, caratterizzata non solo da una generica consapevolezza della gravità della situazione ma anche dalla specifica apprensione, assai diffusa tra gli italiani, che l'Italia venisse lasciata fuori dal processo di integrazione europea e in particolare dalla nascente Unione Monetaria Europea. Tale prospettiva risultava inaccettabile non solo per motivi di credibilità nazionale ma, più concretamente, perché una lira esterna all'euro si sarebbe rivelata valuta essenzialmente debole, sottoposta a grandi fluttuazioni in mercati finanziari ostili, il che avrebbe ancora accentuato la debolezza, ormai chiara, dell'economia italiana.

Si modificarono le aspettative, si contennero i consumi, l'occupazione smise di crescere e, anzi, si contrasse. Il 1996 fu probabilmente l'anno più brutto[6]. Il paese accettò di fatto un periodo di sacrifici pur di rientrare nei cosiddetti «parametri di Maastricht» che lo qualificavano a essere ammesso fin dall'inizio nell'Unione Monetaria Europea,

quale membro fondatore. Quest'atteggiamento trovò il favore dei partner europei dell'Italia i quali temevano i riflessi negativi di una lira troppo debole e di una possibile concorrenza destabilizzante delle esportazioni italiane. Più in generale, si ebbe un ampio e condiviso desiderio di rinnovamento della vita politica e civile.

Ne derivò una delle più straordinarie e rapide inversioni di tendenza mai effettuate da un'economia avanzata in tempo di pace. Essa risulta chiaramente dalla figura 4.4: nel 1992, il disavanzo consolidato dell'amministrazione pubblica era all'incirca pari al 10 per cento del prodotto interno lordo, otto anni più tardi era appena dell'1,5 per cento; questo risultato spettacolare deve naturalmente molto alla caduta contemporanea dei tassi mondiali di interesse e del «rischio Italia»: il solo fatto che l'Italia stesse seriamente cercando di ottemperare alle regole di Maastricht fece sì che i mercati prendessero l'Italia sul serio e riducessero fortemente lo *spread*, ossia il divario tra i tassi sul debito pubblico italiano e quelli sul debito pubblico tedesco o francese. Da un livello annuale del 5-6 per cento, l'inflazione era parimenti scesa al 2-3 per cento. E il debito pubblico, la cui «esplosione»

Figura 4.4. Il risanamento italiano negli anni Novanta



Fonte: dati ufficiali

era stata un elemento importante della crisi del 1992, cominciò a perdere lentamente di importanza rispetto al prodotto interno lordo, secondo un programma concordato in sede europea.

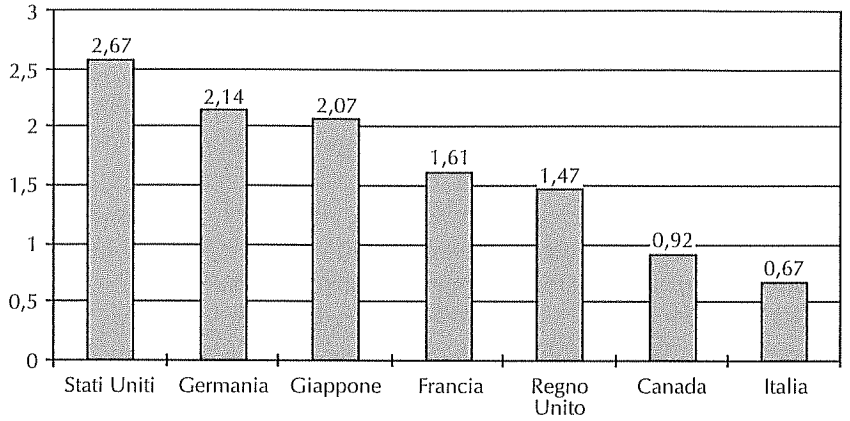
Non tutto il risanamento si deve quindi a italiche virtù, anche se a merito degli italiani va ascritta l'accettazione politica di un forte incremento della già molto rilevante pressione fiscale e di un rallentamento produttivo che provocò oltre un milione di disoccupati in più, se si considera che a quanti (relativamente pochi) persero effettivamente il lavoro deve essere aggiunto il totale di coloro che non riuscirono a trovarlo e, scoraggiati, smisero persino di cercarlo. Se la caduta dell'onere degli interessi sul debito pubblico fu eccezionale, il contenimento delle altre voci correnti della spesa pubblica non riuscì altrettanto bene. Infine, sul calo del rapporto tra il debito pubblico e il prodotto lordo ebbero un effetto rilevante le entrate straordinarie derivanti da un ampio programma di privatizzazioni.

Il «male italiano» degli anni Novanta

Da questa non completa limpidezza di un risultato pur straordinario è necessario partire per comprendere la situazione italiana attuale, con la sua bassa crescita e la sua competitività calante. Non a caso, a fine 2000, uno studio della Fed pone l'Italia al fondo della classifica del G7 per quanto riguarda la crescita della produttività del lavoro nel triennio 1996-1999. Come mostra la figura 4.5, il tasso di crescita medio annuo dell'Italia in questo periodo di tempo risulta appena dello 0,67 per cento, mentre il dato corrispondente degli Stati Uniti è circa quattro volte superiore (2,67 per cento), ma anche gli altri partner europei mostrano un ordine di grandezza di 2-3 volte quello italiano.

Quali sono le cause di questo «male italiano»? Con il ritorno nello Sme, l'impossibilità di svalutazioni facili ridusse la domanda estera di prodotti italiani, colpita inoltre dalla crisi asiatica che, con la svalutazione di quelle monete, provocò la diminuzione della domanda e contemporaneamente accrebbe la competitività internazionale delle «tigri». Gli investimenti si contrassero, quelli privati nei primi anni Novanta per la negatività del ciclo economico dopo la crisi della lira, quelli pubblici per la politica di risanamento del bilancio dello Stato, in quanto, data la difficoltà di ridurre le spese correnti, costituite in gran parte da salari e stipendi, i tagli si concentrarono precisamente sulla spesa per gli investimenti.

Figura 4.5. Variazione percentuale media annua della produttività del lavoro (anni 1996-1999)



Fonte: US Federal Reserve System

Più in generale, dopo l'ottimismo degli anni Ottanta si è instaurata in Italia un'atmosfera di incertezza e disorientamento, legata, in ultima analisi, alla consapevolezza dell'insostenibilità del sistema pensionistico. Per molti milioni di italiani i redditi attesi al momento della pensione si sono già ridotti, con le riforme Amato (1992) e Dini (1995); i lavoratori li ritengono poi generalmente poco sicuri e si attendono nuove riduzioni, in quanto il sistema pensionistico è squilibrato, contribuisce per oltre centomila miliardi l'anno al disavanzo pubblico e costituisce un freno alla crescita[7]. La caduta dei tassi di interesse reali, legata al risanamento finanziario pubblico, ha, inoltre, provocato una netta riduzione di reddito per alcune categorie che detenevano buona parte dei loro risparmi in titoli pubblici. Cautela e riduzione di redditi hanno contribuito a rendere il livello di crescita dei consumi delle famiglie sensibilmente più basso della media europea.

Se dal piano generale si scende a un'analisi per settori, si scopre che le principali industrie tendono, sia pur con qualche difficoltà, a mantenere le proprie quote del mercato europeo o mondiale ma è la composizione settoriale che penalizza l'Italia, la cui presenza in molti settori importanti, come la farmaceutica e la chimica, si è attenuata o annullata. L'Italia, poi, non è ancora pienamente entrata nei settori innovativi, anche se, come si vedrà più avanti (vedi paragrafo 2) si profila, a partire dal 1999, un rapido cambiamento.

Per grandi comparti, pressoché tutto ciò che l'Italia produce ed esporta all'inizio del nuovo secolo, in particolare nel «made in Italy» e nel settore meccanico, era già presente nelle esportazioni italiane di vent'anni fa, le quali peraltro comprendevano settori dai quali l'Italia è successivamente uscita. Come ha scritto uno dei maggiori esperti italiani di economia internazionale, Pier Carlo Padoan, la struttura produttiva del paese emerge come una tra le più statiche e con una specializzazione incentrata principalmente sui comparti dei beni tradizionali, pochi dei quali a elevato valore aggiunto. Il numero dei settori che mostrano un mutamento nel profilo di specializzazione è notevolmente inferiore a quello degli altri principali paesi industrializzati; i mutamenti significativi indicano inoltre quasi esclusivamente processi di despecializzazione che coinvolgono settori a elevato o medio valore aggiunto[8].

Si può approssimativamente calcolare che un terzo del divario di produttività derivi da questo infelice mix produttivo, dietro al quale si individuano limiti alla capacità innovativa del paese, tradizionalmente collegata alla fantasia e a una creatività istintiva ma penalizzata dalle carenze del sistema di istruzione e forse anche dal permanere di vincoli e comportamenti tradizionali nel mondo imprenditoriale. Gli imprenditori hanno tuttavia buon gioco a ribattere di non essersi trovati in un ambiente favorevole all'innovazione sia per le difficoltà all'investimento frapposte dall'amministrazione pubblica, la quale ha, di fatto, posto in atto un soffocante sistema di permessi che riduce la competitività istituzionale dell'Italia, sia per il mancato stimolo e le mancate opportunità in campo finanziario. Nonostante gli importanti e vigorosi cambiamenti nel corso del 1998-2000, favoriti dall'introduzione dell'euro, i costi finanziari per le piccole e medie imprese sono ancora superiori alla media europea; altri mutamenti strutturali comprendono le insufficienze del sistema dei trasporti e di quello della ricerca. Un recente studio dell'Ocse pone l'Italia nettamente al fondo della classifica di spesa in ricerca e sviluppo[9].

Non va, infine, dimenticata la rigidità del mercato del lavoro. Anche in questo caso, importanti riforme sono state introdotte negli ultimi anni, con l'istituzione del lavoro temporaneo, a tempo parziale, interinale. Tutto ciò ha, però, reso flessibile soltanto un segmento di questo mercato, il che mette ancora più in risalto l'estrema rigidità dell'altro segmento, quello del lavoro «normale», regolare e completo a tempo indeterminato, dove è pressoché impossibile licenziare. Un referendum tendente a ridurre le sicurezze in questo settore fu sono-

ramente respinto nel 1999; per conseguenza, la nuova occupazione si crea soprattutto nei lavori atipici e il peso del finanziamento del sistema pensionistico si scarica tutto sul lavoro «normale», facendone lievitare i costi. La rigidità si «paga» non solo con la crescita dei lavori atipici ma con quella dell'economia irregolare (vedi riquadro) che, certo, consente una sorta di riequilibrio, ma a bassi livelli di produttività e di efficienza e non permette di generare risorse sufficienti per affrontare davvero, mediante le riforme, i problemi del paese.

L'occupazione camuffata: le sorprese di San Giuseppe Vesuviano

Secondo il Censimento del 1991, nel comune di San Giuseppe Vesuviano risiedevano 26.336 abitanti, di cui solo 6.447 occupati. Il tasso di attività (ossia il rapporto tra forze di lavoro – occupati più disoccupati più persone in cerca di prima occupazione – e la popolazione totale) era bassissimo, inferiore al 40 per cento e il tasso di disoccupazione (ossia il rapporto tra disoccupati e forze di lavoro) era del 38 per cento.

Alcuni giovani ricercatori decisero di svolgere una «trivellazione statistica», ossia uno studio in profondità di una micro-area periferica di questo comune[10]*. Nel marzo 1998, una ricercatrice del gruppo, forte della conoscenza diretta e di rapporti di familiarità con gran parte della popolazione, e quindi in grado di superare la barriera della reticenza, intervistò in maniera «non ufficiale» la quasi totalità degli abitanti di questa micro-area; nell'aprile del 1999, un'altra ricercatrice del gruppo, presentatasi come impiegata di un anonimo centro di ricerca statistica, riesaminò lo stesso gruppo con un questionario «ufficiale».*

Lo sfasamento temporale tra le due indagini (13 mesi) non consente di escludere che, nel frattempo, le condizioni di occupazione nella zona siano, sia pur lievemente, mutate, ma la disparità dei risultati (vedi tabella 4.3) non può derivare, se non in piccola parte, dalla variazione delle condizioni oggettive. Sono invece sicuramente mutate le condizioni soggettive,

ossia la disponibilità degli intervistati a rivelare davvero la propria condizione di occupati.

Mentre la differenza nel numero degli occupati regolari (45 anziché 42) può dipendere dal tempo trascorso tra le due indagini, quella nel numero degli irregolari (35 anziché 19 con un incremento dell'84 per cento) deve essere attribuita in larga parte al diverso grado di reticenza. Complessivamente la prima indagine rivela 80 occupati, il 31 per cento in più di quelli (61) osservati nella seconda. L'intervista «ufficiale» rivela 7 disoccupati, quella «non ufficiale» ne scopre appena uno.

Tabella 4.3. Occupati, disoccupati e inattivi in un gruppo omogeneo di intervistati nel Comune di San Giuseppe Vesuviano

	Intervista «non ufficiale» (marzo 1998)	*(%)*	*Intervista «ufficiale» (aprile 1999)*	*(%)*
Occupati regolari	45	29,0	42	27,1
Occupati irregolari	35	22,6	19	12,3
Disoccupati	1	0,6	7	4,5
Inattivi	74	47,7	87	56,1
Totale	*155*	*100,0*	*155*	*100,0*

Fonte: Di Nardo, T., Caldarelli, R., Izzo, M., «Le diverse verità della statistica: il caso delle forze lavoro», *Economia Marche*, anno XIX, n. 2, agosto 2000

Chi sono questi occupati irregolari, così difficilmente «catturabili» con un normale questionario statistico? Ritroviamo qui quella «polvere di lavori» che è caratteristica della realtà italiana: riguardano casalinghe che di fatto svolgono attività di lavoranti a domicilio; studenti che fanno un po' di tutto, a cominciare da collaborazioni professionali di vario genere e si trasformano in barbieri, elettricisti, impiegati e operai; pensionati che fanno gli ambulanti o i braccianti.

Si tratta di un'occupazione camuffata da inattività che, anche per il fatto di svolgersi nella penombra dell'ufficialità, non riesce a essere efficiente e costituisce quindi un freno al-

l'efficienza generale del sistema. Questi occupati non ufficiali guadagnano di regola a sufficienza da portare un contributo alle famiglie e non sono incentivati a cercare lavoro altrove; costano relativamente poco alle imprese, che non sono incentivate a cambiare il modo di produzione.

Si perpetua così un circolo vizioso di occupazione irregolare e bassa produttività che costituisce un importante freno allo sviluppo. Gli incentivi fiscali alle imprese che operano in queste condizioni si sono rivelati scarsamente sufficienti a farle riemergere; un miglior risultato potrebbe derivare da una semplificazione delle regole e dei carichi fiscali e previdenziali.

Quest'analisi induce a concludere che il rallentamento italiano degli anni Novanta rappresenta qualcosa di più dell'indebolimento provocato dalla «medicina Maastricht»: è andato in pezzi un sistema anomalo, che però aveva permesso al paese di tenere apparentemente il passo con gli altri dalla crisi petrolifera del 1973-1974 alla crisi della lira del 1992. Cessato l'effimero ricostituente delle svalutazioni e dell'inflazione, l'Italia si riscopre con le scuole in pezzi, le pensioni troppo costose, le industrie concentrate in settori invecchiati, il lavoro troppo rigido, la burocrazia troppo lenta e complicata. Nessuno di questi elementi raggiunge veramente livelli critici, ma la loro interazione determina un effetto frenante che fa scivolare il paese.

Se la «scivolata» italiana dovesse continuare, a lungo andare si porrebbero problemi di una certa gravità anche per la stabilità dell'Europa e, in misura minore, dell'economia mondiale; di questo stato di cose il nuovo Parlamento e il nuovo governo dovranno necessariamente tenere conto. Hanno di fronte una situazione sconsolante, senza rimedio? Probabilmente no. È opportuno evitare le drammatizzazioni, in negativo come in positivo, e registrare che, negli ultimi due anni, e in particolare nel Duemila, in maniera largamente imprevista e spontanea, si sono manifestati in Italia alcuni segnali che fanno pensare alla possibilità di un nuovo sviluppo. Saranno esaminati nel prossimo paragrafo.

4.2. Verso un nuovo modello italiano di sviluppo?

La riorganizzazione finanziaria e imprenditoriale nella prospettiva del mercato globale

Tra i segnali che fanno supporre una possibile inversione della tendenza al declino nel corso dei primi anni del nuovo secolo, il più significativo è quello della riorganizzazione finanziaria e imprenditoriale. I precedenti *Rapporti* hanno seguito, passo passo, le tappe di questa riorganizzazione; nel Duemila essa è proseguita e si è intensificata.

Dal punto di vista finanziario, oltre al miglioramento tecnico-organizzativo dei mercati borsistici e all'irrobustimento del listino mediante la quotazione di numerose nuove società, va anzitutto registrato il rafforzamento, a livello europeo e mondiale, di alcune delle più importanti concentrazioni finanziarie italiane. Il caso più significativo è quello delle Generali che, a fine 1998, conclusero un'alleanza strategica con il gruppo bancario tedesco Commerczbank di cui divennero il primo azionista con l'acquisto del 5 per cento delle azioni, poi raddoppiato al 10 per cento nel settembre 2000, in uno dei più importanti accordi europei di *bancassurance*; un altro accordo di *bancassurance* fu concluso con la spagnola Santander e l'espansione estera continuò con l'acquisto di società in Argentina e Svizzera. Essa fu bilanciata con l'espansione interna derivante dall'acquisto e dall'incorporazione dell'Ina nel corso del 1999-2000. Il tutto consente a questo gruppo di giocare già oggi un ruolo di primo piano nel panorama continentale e mondiale.

Anche il sistema bancario italiano, un tempo noto come la «foresta pietrificata» per la sua immobilità, sta riorganizzandosi rapidamente con un intreccio di operazioni di fusione e privatizzazione anche se spesso si tratta di «privatizzazioni fredde» in cui un ruolo di primo piano continua, almeno per il momento, a essere giocato dalle fondazioni bancarie, eredi della vecchia proprietà pubblica. Si sono create quattro grandi aggregazioni:

- *il San Paolo Imi*, sorto nel 1998, che ha acquisito, tra l'altro, il controllo del Banco di Napoli;
- *il gruppo Unicredito Italiano*, nato anch'esso nel 1998 e comprendente, attorno all'originario Credito Italiano, numerose banche tra cui le Casse di Risparmio di Torino e Vicenza e il Credito Roma-

gnolo, segnalatosi nel Duemila per una vigorosa campagna di acquisizione di partecipazioni nei paesi dell'Est e per l'acquisto della società statunitense di fondi Pioneer;

- *la Banca Intesa*, sorta nel Duemila dall'aggregazione di Comit, Cariplo e Banco Ambrosiano;
- la *Banca di Roma* che ha acquisito il Mediocredito Centrale e il Banco di Sicilia[11].

Si deve inoltre tener conto di altri 5-6 gruppi bancari di dimensioni medio-grandi, in un panorama non ancora assestato. Probabilmente gli attuali grandi gruppi bancari non sono ancora in grado di giocare compiutamente un ruolo sulla scena bancaria europea; una presenza italiana su tale scena sembra ormai però non solo possibile ma addirittura probabile.

In campo industriale, la presenza italiana di rilevanza strategica per l'economia mondiale risulta largamente incentrata su tre pilastri:

a) *il gruppo Eni*, con i suoi programmi di espansione energetica e di costruzione di oleodotti, soprattutto nell'area caucasica e in altre zone dell'ex Unione Sovietica;
b) *il gruppo Fiat*, ora in partnership con la General Motors, impegnato in quello che è forse il più ambizioso progetto mondiale di *world car* e inoltre presente nei veicoli industriali e nei macchinari agricoli;
c) *il gruppo Olivetti-Telecom Italia*, presente in tutta l'area del Mediterraneo, con un importante progetto di cablatura, e nell'America Latina, dove si segnala una sua importante acquisizione in Brasile; il progetto di integrare Seat Pagine Gialle (la quale ha, tra le altre cose, acquistato la società tedesca Telegate), Tin.it e Telemontecarlo rappresenta un'iniziativa ambiziosa nel campo della nuova economia suscettibile di significativi sviluppi internazionali.

A questi si aggiungono altri gruppi, di importanza più ristretta ma ugualmente presenti sulla scena mondiale, in un quadro mobile e complesso, del quale è difficile fornire una panoramica generale. Si va dal gruppo Pirelli con il suo ampio programma mondiale nella gomma e nei cavi (acquisto di stabilimenti in Gran Bretagna, investimenti in Egitto, progetti di nuove fabbriche «tascabili» con gestione diretta *online*). Ugualmente importanti in questo contesto risultano le

iniziative dell'Enel. A fine agosto del 1999, l'ex monopolio elettrico acquistò il 30 per cento di Telepiù dalla francese CanalPlus per circa mille miliardi di lire; si avventurò poi nel settore dell'acqua con l'acquisto di tre acquedotti meridionali; infine si mosse per acquistare Infostrada, un importante gestore di telefonia fissa, dall'inglese Vodafone. L'Antitrust, a fine febbraio del 2001, stabilì che, per realizzare questo acquisto, l'Enel doveva ridurre piuttosto sensibilmente il proprio peso nel settore dell'elettricità.

Le vicende dell'Enel e in parte anche quelle di Olivetti-Telecom Italia mostrano chiaramente la difficoltà, riscontrata, del resto, in ogni paese europeo, per gli ex monopoli pubblici a diventare rapidamente dei buoni «giocatori» nell'economia globale di mercato. Si tratta di una difficoltà in parte oggettiva, determinata, quindi, dalle dimensioni stesse di questi enormi complessi aziendali, in parte soggettiva, derivante dalla consuetudine di decenni nel considerare i mercati come «prigionieri» della loro azione. A queste grandi strutture produttive si richiede improvvisamente un maggiore impegno dal punto di vista dei profitti ed è naturale che esse cerchino di raggiungerli usando il proprio potere: un abbandono troppo rapido delle posizioni di potere sui mercati rischia di tradursi in risultati aziendali insoddisfacenti, l'insistenza su quelle posizioni viene criticata come scarsa mobilità, le strategie che portano a una forte presenza in altri settori vengono bollate come volontà di dominio.

Una menzione particolare merita Tiscali, la società sarda di nuova economia, balzata dal nulla quasi alla metà dell'elenco delle mille maggiori imprese mondiali stilato da *Business Week*, per il suo acquisto, mediante scambio azionario da 11.400 miliardi, dell'olandese World On Line e per numerose acquisizioni in vari paesi. Il fermento di iniziative nella nuova economia è uno dei segni più importanti del rinnovamento imprenditoriale italiano; vi si colloca, tra gli altri, l'acquisto da parte di E. Biscom, per 480 miliardi di lire, della società tedesca di telecomunicazioni Hansemat.

A livello di gruppi che possono essere considerati medio-grandi in un'ottica mondiale, va rilevata la sistemazione delle imprese operanti nel settore della difesa del gruppo Finmeccanica, mediante la costituzione di una società paritetica con il gruppo Eads, il nuovo gigante europeo del settore, in cui confluiranno Alenia e Aermacchi; l'ulteriore espansione mondiale di Parmalat in campo alimentare (tra l'altro, con l'acquisto negli Stati Uniti di un produttore di biscotti e di

una partecipazione in una società di rivendita elettronica di prodotti alimentari); l'espansione del gruppo Merloni, produttore di elettrodomestici, con un'acquisizione in Russia; gli investimenti del gruppo Danieli nelle acciaierie polacche; l'acquisto, da parte di Rcs di Flammarion, una delle più note e prestigiose case editrici francesi.

Si osserva, in definitiva, uno sviluppo ampio e variato, su diverse direttrici geografiche (che saranno in parte esaminate nel paragrafo 3) e settoriali. La nuova economia, per quanto ancora in relativa sordina, ha fatto la sua comparsa sulla scena in forma diretta ma influenza indirettamente ormai tutti i settori e tutte le imprese impegnate su scala mondiale.

Gli effetti della riorganizzazione finanziaria e imprenditoriale hanno condotto ai mutamenti illustrati nella tabella 4.4. Nel 1995, la presenza italiana nella classifica mondiale delle prime mille imprese per capitalizzazione di mercato era scesa a sole 13 società, lo stesso livello di Taiwan, meno di Hong Kong, dei Paesi Bassi, della Svizzera. Mentre il paragone con questi ultimi paesi può essere fuorviante per le loro caratteristiche di centri finanziari internazionali, è forse più significativo che nel Gotha dell'imprenditoria mondiale l'Italia potesse elencare solo una società in più della Spagna, un paese dell'Unione Europea le cui dimensioni economiche sono all'incirca la metà di quelle italiane. Il valore complessivo di mercato risultava particolarmente esiguo, appena l'1 per cento del totale.

Nel Duemila, il numero delle società e la quota sul totale mondiale risultano più che raddoppiate. Il che deve intendersi in parte come

Tabella 4.4. Società italiane nella classifica mondiale delle prime 1000 per valore di mercato

Anno	*Numero*	*Valore di mercato (milioni di dollari)*	*% sul totale mondiale*
2000	31	587.933	2,5
1999	23	380.469	1,9
1998	22	362.459	2,1
1997	14	198.198	1,3
1996	15	162.151	1,4
1995	13	98.742	1,0

il risultato delle privatizzazioni e della conseguente quotazione in Borsa delle società, anche non completamente privatizzate, in parte come sintomo di un generale rafforzamento finanziario del paese. La presenza in Borsa di nuove imprese significa naturalmente, per le imprese stesse, possibilità di attingere risorse per investimenti direttamente dal mercato, invece di doverle generare all'interno con l'autofinanziamento oppure ottenerle mediante il credito bancario, una prassi ancora assai diffusa in Italia. Va considerato, tuttavia, che il peso della capitalizzazione di Borsa delle imprese italiane sulle prime mille imprese mondiali è ancora inferiore al peso dell'economia italiana nell'economia mondiale; il potere di mercato (capitolo 3, paragrafo 1) italiano è ancora negativo, anche se la negatività si è ridotta.

Nel quadro del rinnovamento italiano deve inoltre essere ricordata l'evoluzione in senso imprenditoriale delle due maggiori imprese ancora di proprietà pubblica, le Poste e le Ferrovie. Pur in un difficile confronto con il mondo sindacale (e con un mondo politico scarsamente abituato a considerarle come imprese vere e proprie) si muovono entrambe nel senso di maggiore imprenditorialità e di apertura ad alleanze internazionali. Le Poste, in particolare, hanno introdotto, ampliato o modernizzato alcune operazioni di tipo bancario, quali i bonifici, i conti correnti, i trasferimenti di denaro, e migliorato l'operatività dei servizi. Le Ferrovie, i cui risultati appaiono in netto miglioramento, compiono importanti passi verso la privatizzazione. Vitalità imprenditoriale viene dimostrata anche da imprese locali, di nuova o recente privatizzazione, talora solo parziale, soprattutto nel campo dell'elettricità e dell'acqua le cui «reti» entrano in tutte le case e che possono essere abbinate a reti informatiche: importanti in questo campo risultano la romana Acea e la torinese Aem. L'Acea ha costituito una società di telefonia fissa con la Fiat e la spagnola Telefonica; l'Aem ha acquisito il 49 per cento di una società telefonica e costituito una società mista per la cablatura di Torino.

Si registra infine, dopo anni di stasi, una certa ripresa dei lavori pubblici, con il via a progetti infrastrutturali importanti, soprattutto nel settore dei trasporti, come il Terminal di Levante del Porto di Napoli e la Metropolitana di Torino. Nel febbraio 2001 ricevette il via definitivo la «variante di valico» dell'Autostrada del Sole, divenuta, con il passare degli anni, quasi il simbolo dell'incapacità italiana di decidere in materia di grandi opere pubbliche. Nello stesso mese, tra Italia e Francia venne deciso di accelerare i lavori per la riapertura del Tunnel del

Monte Bianco e soprattutto si stabilì di dare il via al grande progetto di un nuovo traforo ferroviario, della lunghezza di oltre cinquanta chilometri, in grado di collegare i due paesi con una linea ferroviaria ad alta capacità di trasporto e a elevata velocità. La prospettiva di una moderna direttrice ferroviaria Barcellona-Trieste con diramazioni nell'Europa Orientale sembra prendere maggiormente corpo.

La reinvenzione delle piccole imprese e dei distretti industriali

Non sono soltanto i grandi gruppi a riprendere l'iniziativa; in parte grazie alla quotazione in Borsa, in parte mediante una serie di ristrutturazioni e fusioni di imprese famigliari, il comparto delle piccole e medie imprese italiane si sta muovendo con almeno altrettanta decisione. Un buon numero di esempi di nuove iniziative e di una rinnovata presenza italiana all'estero è presentato nella tabella 4.5. Anche in questo caso, il movimento espansivo appare ampio e variegato, si sviluppa lungo numerose direttrici geografiche, in vari settori, con molteplici forme di attività, dall'investimento diretto all'acquisizione e alla *joint venture.*

Il crescere della proiezione internazionale italiana risulta chiaramente dall'esame delle fusioni e acquisizioni internazionali. Secondo i dati della Kpmg, l'Italia non è più terra di conquista per i gruppi stranieri ma anzi, a partire dal 1999, il numero delle acquisizioni oltre

Tabella 4.5. La vitalità internazionale delle medie e piccole imprese italiane: alcuni casi emblematici del Duemila

Impresa	*Settore*	*Operazioni*
Pompea	Abbigliamento	Questo produttore di calze di Castelgoffredo acquisisce 2 marchi in Spagna
Ferretti	Cantieristica da diporto	Acquista il cantiere statunitense Bertram
Mapei	Cementifici	Intesa in Polonia; investe 50 miliardi di lire
Eldo	Distribuzione	Questa catena di *consumer electronics* apre un centro commerciale in Spagna e ristruttura una catena distributiva in Polonia
Menarini	Farmaceutica	Con l'acquisto e rilancio della tedesca Berlin-Chemie (ex Ddr) è diventata leader in Russia
Recordati	Farmaceutica	Intesa preliminare per acquisizione di Bouchara (impresa farmaceutica francese)
Percassi	Immobiliare	Progetto immobiliare da 700 miliardi negli Stati Uniti con partner locale

(Segue)

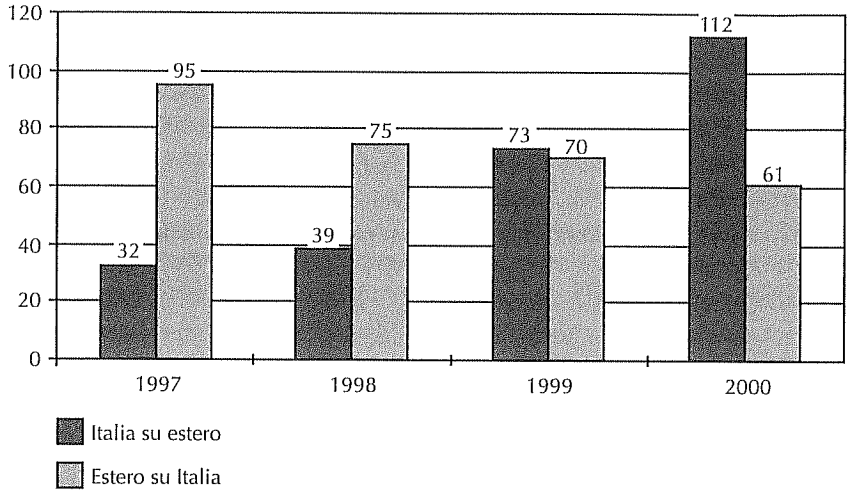
Tabella 4.5. *(Continua)*

Impresa	*Settore*	*Operazioni*
Bulgari	Made in Italy (gioielleria)	Terzo produttore mondiale di gioielleria, la società romana realizza una fitta rete di accordi internazionali, acquista, tra l'altro, 2 marchi svizzeri di orologi di alta gamma e tre negozi a Hong Kong
Ferragamo	Made in Italy (moda)	*Joint venture* a Hong Kong per consolidare la presenza in Cina
Manrico	Made in Italy (tessile)	Con partner locale, questa società di Perugia allevera capre in Cina per produzione di cashmere
Castelgarden	Meccanica	In *joint venture* con la svedese Stiga crea Igp, il maggior gruppo europeo di rasaerba, trattorini, motoseghe
Carraro	Meccanica (autotrazione)	Leader nel proprio settore (fatturato circa 700 miliardi), apre stabilimento negli Stati Uniti e acquista società tedesca
Riello	Meccanica (caldaie)	Questo gruppo veronese (fatturato circa 1000 miliardi) costituisce una *joint venture* in Cina e acquista società in Polonia e Gran Bretagna
Faber	Meccanica (cappe per cucina)	Leader del proprio settore, si accorda con società inglese di *venture capital* in vista di espansione mondiale
Leitner	Meccanica (funivie)	Acquista la società francese Poma
Elios Holding	Nuova economia	Acquista la tedesca Gnt (telefonia fissa), l'inglese Orion (traffico telefonico) e l'italiana Eliosat (trasmissione dati via satellite)
Proel	Strumenti musicali	Questa «multinazionale tascabile» (leader per batterie e tamburi, produzione in vari paesi, 60 miliardi di fatturato) apre una sede in Texas
Giramondo	Turismo	Questo gruppo (600 agenzie di viaggio in franchising) apre in Florida, Polonia e Slovenia e si espande in Spagna
Fila	Varie (matite)	Acquista Omnyacolor, la principale società francese del settore
Natuzzi	Varie (divani)	Oltre a due nuovi impianti in Puglia, investe in uno stabilimento in Brasile e costituisce una *joint venture* in Cina

Fonte: notizie di stampa

frontiera supera quello degli acquisti esteri in Italia. La figura 4.6 – riferita al primo semestre dei vari anni – mostra chiaramente come si sia passati dalla situazione del 1997, in cui vi erano circa tre acquisizioni estere in Italia per ogni acquisizione italiana all'estero, a quella del pri-

Figura 4.6. Operazioni internazionali di fusione e acquisizione riguardanti l'Italia (primo semestre dei vari anni)



Fonte: Kpmg, cfr. *Il Sole 24 Ore,* 28 luglio 2000

mo semestre 2000, in cui si registrano quasi due acquisizioni italiane all'estero per ogni acquisizione estera in Italia. Naturalmente i dati di un solo semestre possono essere influenzati da fattori eccezionali ma il risultato complessivo del Duemila conferma in ogni caso la prevalenza delle acquisizioni italiane sulle acquisizioni estere.

Oltre alla maggiore presenza internazionale, l'imprenditoria italiana presenta anche un'importante riorganizzazione interna. A livello di grandi settori e di grandi imprese, tale riorganizzazione tocca principalmente il commercio, dove viene firmata una serie di accordi tra le due maggiori centrali distributive, Coop e Conad. Nel novembre 2000 la Coop decide il primo intervento all'estero della grande distribuzione alimentare italiana, con due centri commerciali in Croazia, nella zona di Zagabria, per un investimento complessivo di oltre 150 miliardi di lire. In agosto, la Coin aveva rilevato la rete commerciale della tedesca Kaufhalle, con circa cento punti di vendita[12]. Degno di nota è anche lo sviluppo del settore turistico-ricreativo, con molte e svariate iniziative, dai nuovi campi di golf, in particolare nel Mezzogiorno, ai nuovi modi di gestire i musei, con l'appalto all'esterno di numerosi servizi, a nuove iniziative alberghiere da parte di gruppi italiani e stranieri.

Gli sviluppi di maggiore importanza sul piano interno riguardano però, ancora una volta, il mondo delle imprese, in particolare quelle famigliari. Nel Duemila si è accentuata la tendenza, già posta in evidenza nei precedenti *Rapporti*, al ricompattamento di piccole imprese in settori di nicchia, quasi sempre in funzione di un mercato europeo o mondiale. Per rendersene conto occorre esaminare comparti molto piccoli e relativamente ignoti dell'economia che costituiscono una delle ricchezze dell'Italia.

Si va dalla società veneziana Fro che, nel febbraio Duemila, acquista la società trentina Storo divenendo leader mondiale nei fili da saldatura; all'alleanza della Brevini di Reggio Emilia con la Rossi di Modena che crea un polo nel settore dei motoriduttori; alla concentrazione nel settore delle spedizioni effettuata dalla genovese Sgf; alle nuove aggregazioni alimentari (dall'alleanza tra Unibon e Senfter nasce un gruppo con un giro d'affari di circa 1100 miliardi di lire) e della cantieristica da diporto; alle fusioni di piccole imprese della nuova economia. Queste operazioni, come tante altre simili, paiono mosse dalle medesime motivazioni di quelle che hanno portato le imprese all'estero.

Piccole storie? Certo. Esse non sono riportate qui per il gusto di indulgere all'aneddotica ma perché l'Italia è fatta di piccole storie che le statistiche sovente faticano a cogliere. Per questo sarebbe necessaria una ricerca qualitativa e approfondita su quanto succede a livello locale. L'economia globale, con i suoi mezzi istantanei di comunicazione e con la grande estensione dei mercati, permette la proiezione su scala internazionale del localismo italiano; favorisce una reinterpretazione, quasi una reinvenzione, del passato, alla luce dei gusti e dei bisogni attuali.

Il recente dibattito sulla globalizzazione ha sottolineato l'importanza dell'intreccio tra i mercati *globali* e realtà *locali*, considerato come fattore portante non solo di un'economia ma anche di una società nuova, e frequentemente indicato con il termine *glocal*. Il *glocalismo* sta diventando una parte importante della realtà italiana. Occorrerebbe però aggiungere un altro intreccio, quello tra tradizione e innovazione che ha quasi sempre contrassegnato le fasi espansive della produzione italiana.

La reinterpretazione – la reinvenzione – del passato alla luce delle potenzialità produttive del presente è uno dei motivi della rinnovata vitalità di molti distretti industriali; questa tipica organizzazione produttiva italiana tende a essere presente all'estero in forme assolu-

tamente nuove, ossia a creare anche in altri paesi aggregazioni di piccole imprese sussidiarie del distretto italiano originario e operanti con esso in un orizzonte globale. Si attua così, grazie alla caduta di «muri» e restrizioni, una delocalizzazione di attività che crea, nei paesi ospitanti, un'occupazione diffusa e una rilevante formazione «sul campo» dei lavoratori, ma lascia – almeno per il momento – la direzione e il controllo in Italia e precisamente nei distretti originari italiani.

Una ricerca di Nomisma sulla Brianza rivela che il 20 per cento delle imprese di questa zona lombarda, ad altissima densità industriale, ha sedi e impianti al di fuori dei confini nazionali; quasi la metà di questi insediamenti è rappresentata da investimenti diretti all'estero. Il distretto calzaturiero di Treviso ha dato luogo a una sorta di gemmazione senza precedenti nella provincia romena di Timisoara (vedi riquadro). La delocalizzazione delle attività italiane è avvertibile anche nel settore vinicolo con acquisti di aziende e terreni in varie parti del mondo e con l'inizio di un progetto pilota nell'area di Pleven, in Bulgaria, ma è forse nel settore calzaturiero che assume le dimensioni più rilevanti.

Secondo i dati dell'Anci, l'associazione nazionale dei calzaturieri, il 37 per cento dei 400 milioni di paia di scarpe prodotti in Italia contiene un po' di manifattura straniera: le calzature e le tomaie viaggiano verso l'Europa Orientale soprattutto per il taglio e l'orlatura, per poi tornare in Italia, dove si completa la lavorazione: è il cosiddetto «traffico di perfezionamento passivo», raddoppiato tra il 1997 e il 1998 e ancora cresciuto dell'11 per cento tra il 1998 e il 1999. Si crea così un legame organico, di notevoli dimensioni, con le economie dell'Europa Orientale, in particolare con la Romania (vedi riquadro) e l'Albania.

Nella reinvenzione dei distretti industriali si inserisce anche la rapida informatizzazione e presenza su Internet di queste aggregazioni produttive. Vari distretti industriali si attrezzano con portali informatici che rappresentano un vero e proprio servizio collettivo alle imprese operanti in questa peculiare forma di organizzazione industriale italiana. I portali di questo tipo costituiscono una sorta di *mercato orizzontale* che si contrappone al *mercato verticale* che lega i fornitori a un cliente principale (vedi capitolo 2, paragrafo 2). Secondo un'indagine recente, su 100 imprese tra 10 e 19 dipendenti, 47 sono dotate di collegamento a Internet; la percentuale sale al 56 per cento per quelle tra 20 e 49 dipendenti, al 68 per cento per quelle tra 50 e 99 dipendenti, al 74 per cento per quelle tra 100 e 199 dipendenti[13].

Romania, ottava provincia del Veneto

All'Università di Timisoara, nella Romania settentrionale, 17 studenti si sono prenotati per una laurea in italiano nella sessione estiva del 2001. È questo solo uno dei tanti segni di una presenza sempre più massiccia, sicuramente senza precedenti, non legata soltanto alle imprese piccole e medie.

Un segno tangibile di questa presenza è un'iniziativa insolita, probabilmente la prima del genere, che si è svolta, proprio a Timisoara, il 26 febbraio 2001. In questa città e in questo giorno, l'Unione industriale di Treviso ha inaugurato l'anno produttivo, dando così un riconoscimento ufficiale a un caso quasi unico di delocalizzazione industriale. Alla manifestazione hanno partecipato oltre 400 imprenditori di Treviso, arrivati a Timisoara in buona parte con aerei presi a noleggio. In quell'occasione, la società calzaturiera Geox ha inaugurato uno stabilimento, del costo di 30 miliardi di lire, con 1000 dipendenti che saliranno a 2500 in pochi mesi.

La tabella 4.6 mostra chiaramente l'ampiezza della presenza italiana in Romania.

Tabella 4.6. La presenza italiana in Romania

Aziende italiane operanti in Romania	9700
– di cui provenienti da Veneto, Emilia e Friuli	5000
Aziende facenti capo ai soli imprenditori della provincia di Treviso	oltre 1000
Posti di lavoro creati	150.000
Posti di lavoro creati compreso l'indotto	500.000

Fonte: *La Stampa*, 27 febbraio 2001

Tra i motivi che spingono le imprese italiane a replicare a oltre 1500 chilometri di distanza i distretti industriali originari vi è naturalmente il basso costo del lavoro (da 250 a 400 mila lire al mese per un operaio, oneri sociali compresi) al quale si aggiungono l'elevata flessibilità, una fiscalità leggera (il carico im-

positivo è del 25 per cento circa), la scarsa burocrazia che permette azioni imprenditoriali in tempi rapidi. Non vanno trascurate la tradizione romena nel settore delle calzature, che garantisce un substrato di base nella preparazione di molti lavoratori, e la debolezza delle barriere linguistiche, essendo il romeno una lingua neolatina con forti somiglianze con l'italiano.

Le piccole e medie imprese italiane cercano insomma in Romania un rimedio non tanto e non solo all'elevato costo del lavoro ma a una serie di carenze dell'organizzazione italiana del lavoro e, più in generale, del «sistema» Italia. Stanno dando così vita a un modello unico di presenza produttiva all'estero che non pareva possibile anche solo pochi anni fa. L'Italia è in tal modo diventata il primo partner commerciale della Romania, un paese che fa parte dello «spazio italiano» nell'economia globale (vedi paragrafo 3).

La vitalità della formula italiana dei distretti si riflette non solo nella loro capacità di proiettarsi all'esterno e di rispondere alle sfide tecnologiche dell'economia mondiale ma anche nel formarsi in Italia di distretti nuovi, con connotazioni diverse e con attività in settori innovativi o altrimenti finora inesplorati. Così, alle porte di Roma, nella cosiddetta Tiburtina-Valley si è insediato un nucleo di aziende a elevata tecnologia; la provincia di Roma, del resto, vanta più di settemila imprese attive nel settore informatico, di cui più di tremila si occupano di elaborazione dati e un po' meno di duemila di *software*, consulenza informatica e banche dati; altre iniziative romane riguardano la ricerca biomedica mentre un'elevatissima concentrazione informatica si sta registrando anche nell'area di Torino.

Sia la combinazione agrituristica del Chianti (il cosiddetto *Chiantishire*, dal numero elevato di inglesi che vi hanno fissato la loro residenza, permanente o temporanea) sia le *food valleys*, le «valli alimentari» della terminologia americana, del Piemonte Meridionale (principalmente Monferrato e Langhe) legate a una gastronomia di altissima qualità, al settore vinicolo e al turismo possono essere ricondotte alla struttura del distretto industriale. I distretti agrituristici ed enogastronomici non possono essere definiti monoculturali: il loro prodotto rappresenta in-

fatti il risultato di una «filiera» molto complessa, che attraversa diversi settori produttivi e può costituire un elemento di unità territoriale. Un autore italiano, Davide Paolini, ha proposto il concetto di «giacimento gastronomico» a un tempo come elemento culturalmente unificante di un territorio e come risorsa per il *marketing territoriale* e individua l'esistenza di oltre una decina di tali giacimenti[14]. I distretti industriali si stanno sviluppando anche nel Mezzogiorno, dove costituiscono una delle realtà più dinamiche (vedi paragrafo 3).

4.3. La creazione di uno spazio economico italiano e le prospettive dell'Italia nell'economia globale

Il concetto di «spazio economico estero»

Gli sviluppi internazionali dei distretti industriali italiani costituiscono uno degli aspetti più interessanti di un generale fenomeno di scongelamento dei «blocchi» entro i quali le economie nazionali erano state costrette e irrigidite per gli oltre quarant'anni della Guerra Fredda. Dal crollo del Muro di Berlino e dalla fine del blocchi traggono origine una nuova presa di coscienza e capacità di progettazione, soprattutto europea, che hanno portato alla creazione di un mercato unico e di una moneta unica europea e hanno provocato una crescente interazione delle economie nazionali nell'ambito del mercato globale.

Si può affermare che, nell'economia globale di mercato, ciascun paese disponga di uno «spazio economico estero». Lo «spazio economico estero» si differenzia dal tradizionale concetto diplomatico di «sfera d'influenza» con il quale gli studiosi di politica internazionale hanno cercato di definire il peso di un paese all'estero, in quanto la «sfera d»influenza» implica posizioni di privilegio o di predominio. Lo «spazio economico estero» si può definire, al contrario, come una dimensione prevalentemente quantitativa, priva di quegli elementi di esclusività che caratterizzano la «sfera d'influenza». Un paese può quindi appartenere allo «spazio economico estero» di più paesi. Come la «sfera d'influenza», peraltro, lo «spazio economico estero» non presenta confini netti ma piuttosto vari gradi di intensità.

In un processo di globalizzazione la cui essenza sta nella rapida crescita del commercio internazionale, lo «spazio economico estero»

del paese A può essere definito come l'insieme dei paesi per i quali le esportazioni di A costituiscono una quota rilevante delle importazioni complessive. Il termine «rilevante» è, di per sé, piuttosto vago. Si possono, in ogni caso, distinguere diversi gradi di rilevanza i quali dipendono da quattro fattori.

a) *La classifica*, ossia la posizione del paese A nella «classifica» delle importazioni degli altri paesi. Un paese B potrà essere considerato appartenente, in maniera più o meno forte, allo spazio economico del paese A a seconda che le esportazioni del paese A costituiscano una quota più o meno elevata delle importazioni di B. In quanto, cioè, A sia al primo, secondo o terzo posto nelle importazioni di B, e così di seguito. In un'economia globalizzata e interdipendente, B potrà contemporaneamente appartenere allo «spazio economico» di A e a quello di un terzo paese C; e contemporaneamente A potrà appartenere allo «spazio economico» di B e C.

b) *L'incidenza percentuale* delle esportazioni di A nelle importazioni di B. Non sempre una classifica elevata implica un'incidenza percentuale elevata: se il paese B presenta un quadro di importazioni molto differenziato e le esportazioni di A, pur essendo al primo posto nella classifica delle sue importazioni, ne rappresentano una piccola quota (per esempio, il 5 per cento) non si può considerare B appartenente allo spazio economico di A. Inversamente, se il paese A conta per il 15 per cento nel complesso delle importazioni del paese B, ma si colloca solo al quarto o quinto posto, si può concludere che questo paese appartenga, sia pure debolmente, allo «spazio economico estero» di A. Il limite, naturalmente, è in qualche misura arbitrario.

c) *L'apertura di B al commercio estero,* misurabile con l'incidenza percentuale delle importazioni di B sul prodotto lordo di B. Se l'economia di B è sostanzialmente chiusa e le importazioni complessive hanno scarsa rilevanza, non ha molta importanza che la quota del paese A sulle importazioni del paese B sia particolarmente elevata. B rimane un paese chiuso e non si può considerare appartenente allo «spazio economico estero» di alcuno.

d) *La continuità degli scambi.* Perché il paese B possa essere considerato appartenente allo «spazio economico estero» del paese A, è indispensabile che il risultato osservato non sia episodico, non de-

rivi, cioè, da transazioni eccezionali ma risulti da un flusso ordinato e continuo di operazioni.

Lo «spazio economico estero» dell'Italia 1994-1999

Sulla base di quanto precede, è possibile tentare un primo, sommario tentativo di definizione dello «spazio economico estero» italiano. I suoi risultati sono sintetizzati nelle tabelle 4.7 e 4.8. La tabella 4.7 raggruppa i paesi per i quali, in base ai dati delle *Direction of Trade Statistics* del Fmi, le esportazioni italiane si collocano tra il primo e il terzo posto nelle importazioni. Sono stati esclusi i paesi in cui, pur essendo così qualificate, le esportazioni italiane rappresentano meno del 5 per cento delle esportazioni complessive (per quanto indicato al precedente punto b); sono stati altresì esclusi alcuni paesi in cui una posizione prevalente italiana sembra rivestire un carattere episodico o eccezionale, magari legato a qualche grande commessa o fornitura non ripetuta negli anni, per quanto indicato al precedente punto d).

Il 1994 è stato scelto perché può forse essere considerato come il primo anno «normale» dopo la grande perdita di valore della lira del 1992-1993 e anche come il primo anno in cui gli effetti della caduta dei «muri» possono essere considerati pienamente visibili, soprattutto nell'Europa Orientale; il 1999, ultimo anno per il quale i dati sono disponibili, rappresenta anche il primo anno dell'euro, ossia il momento del coronamento dello sforzo italiano di risanamento finanziario.

È doverosa una parola di cautela: i dati sul commercio internazionale sono pieni di incertezze e di oscurità, a cominciare dalla nota anomalia della forte discrepanza tra importazioni ed esportazioni mondiali, da attribuire al contrabbando e ad altre transazioni illegali; per alcuni paesi esistono diverse valutazioni di importazioni ed esportazioni. In alcuni casi, nella classifica degli importatori è stato rimosso il primo della lista, in quanto questo rappresenta un partner «naturale», che diventa «estero» solo per recenti mutamenti politici (per esempio la Slovacchia è il primo partner della Repubblica Ceca, ma non è stato incluso in quanto i due paesi erano uniti fino al 1992). I dati, infine, devono essere considerati come una prima esplorazione e non come un risultato definitivo.

Nel 1994, le esportazioni italiane ai 28 paesi presenti nella tabella 4.7 ammontavano complessivamente a 100,9 miliardi di dollari, ossia a circa 170 mila miliardi di lire al cambio dell'epoca e rappresentava-

Tabella 4.7. Paesi in cui le esportazioni italiane figurano al primo, secondo e terzo posto tra le importazioni, anno 1994

Paesi	*Posto in classifica*	*Incidenza delle esportazioni italiane sulle importazioni complessive*
Libia	I	44,8%
Malta	I	37,5%
Libano	I	15,7%
Albania	II	32,0%
Croazia	II	19,0%
Grecia	II	16,1%
Bosnia*	II	15,9%
Slovenia	II	15,7%
Tunisia	II	15,4%
Romania	II	11,8%
Slovacchia	II	11,1%
Etiopia	II	11,1%
Francia	II	9,8%
Siria	II	9,0%
Austria	II	8,8%
Iran	II	8,5%
Polonia	II	8,4%
Germania	II	8,3%
Senegal	II	6,2%
Bahamas	III	11,9%
Svizzera	III	9,9%
Algeria	III	9,7%
Spagna	III	8,9%
Turchia	III	8,6%
Ungheria*	III	8,6%
Bulgaria*	III	7,3%
Egitto	III	6,5%
Rep. Ceca*	III	5,3%

* Percentuale calcolata su un totale non comprendente un partner locale con il quale esistono o esistevano, fino a poco tempo addietro, forti legami economici o economico-politici (Bosnia-Croazia, Repubblica Ceca-Slovacchia, Ungheria-ex Unione Sovietica, Bulgaria-ex Unione Sovietica; Russia-ex Unione Sovietica)

Elaborazioni su dati Imf, *Direction of Trade Statistics*, anni 1995 e 2000

no un po' più di metà delle esportazioni totali. Utilizzando il parametro della classifica, l'Italia era il primo esportatore verso 3 paesi mediterranei di varia natura ma in ogni caso relativamente piccoli: era il

secondo esportatore in altri 16 paesi, in 9 dei quali l'incidenza delle esportazioni italiane superava il 10 per cento. Questi 9 avevano anch'essi la caratteristica di essere mediterranei o est-europei (con l'eccezione dell'Etiopia) e di piccole dimensioni economiche; gli altri 7, al contrario, comprendevano 3 partner importanti dell'Italia, la Francia (che con il 9,8 per cento si colloca in qualche misura a cavallo tra i due gruppi), la Germania e l'Austria. In altri 9 paesi, infine, l'Italia figurava al terzo posto con percentuali rilevanti (da notare l'anomalia delle Bahamas, dove le esportazioni italiane rappresentavano oltre il 10 per cento delle importazioni locali).

Usando invece il parametro dell'incidenza percentuale, le esportazioni italiane costituivano più del 15 per cento del totale in 9 paesi e una quota compresa tra il 10 e il 14,9 per cento in altri 4, mentre erano superiori al 5 per cento ma inferiori ai 10 nei paesi rimanenti.

Cinque anni più tardi, la situazione risultava abbastanza fortemente mutata, come appare dalla tabella 4.8. I paesi in cui l'Italia si colloca ai primi tre posti erano saliti a 31, più altri 4 che vengono indicati perché la posizione italiana è, in ogni caso, significativa e rilevante. In 8 di questi paesi l'Italia è il primo esportatore (ai 3 precedenti si aggiungono Romania, Malta, Grecia, Etiopia e Yugoslavia, tutti, con l'eccezione della Yugoslavia, «saliti» dal secondo posto. Il secondo gruppo risulta diminuito da 16 a 14 paesi per queste uscite verso l'alto, compensate da ingressi (Algeria, Bulgaria, Turchia). Il terzo gruppo risulta ugualmente composto di 9 paesi. È notevole l'ingresso della Russia, oltre che dello Yemen, del Marocco e del Venezuela.

La tabella 4.8 comprende la Russia anche se il totale è solo il 3,8 per cento in quanto è calcolato sulla somma delle importazioni, inclusa l'area «domestica» dei paesi ex sovietici; riporta inoltre, per memoria, la posizione di quattro paesi in cui la quota delle esportazioni italiane è superiore al 5 per cento pur essendo l'Italia soltanto al quarto posto. Oltre all'anomalia delle Bahamas, va sicuramente segnalata la Germania, un paese in cui l'Italia ha perso numerose posizioni nel quadro di un generale allargamento dei commerci del nuovo Stato tedesco.

Dal punto di vista delle percentuali, i paesi in cui le esportazioni italiane pesano il 15 per cento o più continuano a essere 9 (esce dal gruppo il Libano, entra la Romania). Vi è una certa riduzione della percentuale delle esportazioni italiane in alcuni paesi (Libia, Albania e Malta) in cui la presenza italiana è estremamente forte. Ciò può derivare da

Tabella 4.8. Paesi in cui le esportazioni italiane figurano al primo, secondo e terzo posto tra le importazioni, anno 1999

Paesi	*Posto in classifica*	*Incidenza delle esportazioni italiane sulle importazioni complessive*
Libia	I	35,5%
Albania	I	29,9%
Yugoslavia	I	27,1%
Romania	I	19,7%
Malta	I	16,6%
Grecia	I	15,1%
Libano	I	11,9%
Etiopia	I	9,2%
Tunisia	II	19,8%
Slovenia	II	16,9%
Croazia	II	15,8%
Bosnia*	II	12,7%
Francia	II	9,8%
Polonia	II	9,4%
Algeria	II	8,8%
Bulgaria*	II	8,7%
Austria	II	8,1%
Turchia	II	7,8%
Slovacchia	II	7,1%
Iran	II	6,6%
Senegal	II	5,9%
Siria	II	4,8%
Svizzera	III	9,7%
Spagna	III	9,0%
Ungheria*	III	7,7%
Egitto	III	6,5%
Yemen	III	6,5%
Venezuela	III	6,2%
Marocco	III	6,0%
Rep. Ceca*	III	5,3%
Russia	III	3,8%
per memoria		
Bahamas	*IV*	*17,8%*
Germania	*IV*	*7,4%*
Cuba	*IV*	*7,0%*
Brasile	*IV*	*5,2%*

* Percentuale calcolata su un totale non comprendente un partner locale con il quale esistono o esistevano, fino a poco tempo addietro, forti legami economici o economico-politici (Bosnia-Croazia, Repubblica Ceca-Slovacchia, Ungheria-ex Unione Sovietica, Bulgaria-ex Unione Sovietica; Russia-ex Unione Sovietica)

Elaborazioni su dati Imf, *Direction of Trade Statistics*, anni 1995 e 2000

una maggiore apertura internazionale, anche a seguito del mutamento di determinate condizioni politiche (revoca delle sanzioni alla Libia, maggiore integrazione europea di Malta ecc.). Compare, in un commercio molto piccolo, una forte incidenza della Repubblica Yugoslava.

Quale significato attribuire a queste variazioni? In via preliminare è possibile concludere che si sta formando uno spazio economico in cui le esportazioni italiane sono importanti e prevalenti. Questo spazio pare determinato da una serie di fattori che costituiranno oggetto di studio futuro:

a) prossimità geografica e/o culturale; essa vale per gran parte dei paesi dell'area mediterranea ma anche per la Francia, la Svizzera, l'Austria, la Romania;
b) presenza di un ambiente politico ed economico-commerciale perturbato; è il caso della Libia, del Libano, dell'area ex yugoslava, dell'Iran e di altri paesi ancora; la penetrazione commerciale italiana pare avvenire di preferenza di fronte a ostacoli che fermano concorrenti meno abili a comprendere sfumature e caratteristiche locali. Un'interpretazione meno ottimistica è che le imprese italiane, per la loro scarsa concorrenzialità, debbano accontentarsi di questi mercati più pericolosi e marginali;
c) fattori storici, spesso intrecciati con quelli sub a); questo spiega la presenza italiana in Etiopia e in altre parti dell'Africa nonché dell'America Latina.

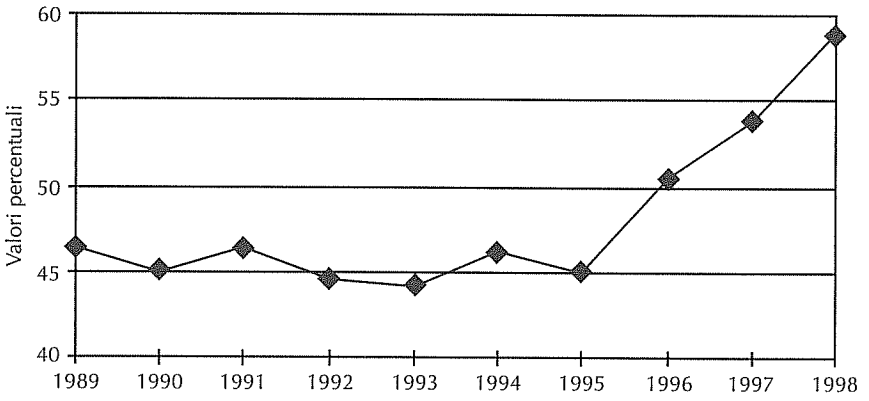
Non è compito di questo *Rapporto* indicare soluzioni o giungere a conclusioni se non quella di una certa estensione e di un certo consolidamento dello spazio economico italiano; quest'area appare, mediamente, meno dinamica dell'economia mondiale e forse le esportazioni italiane rappresentano uno dei suoi pochi elementi di dinamismo. L'esistenza di uno «spazio economico estero» italiano, la sua strutturazione, il peso che esso ha sull'economia italiana, gli effetti che tale economia può avere sui paesi che lo compongono, l'intreccio economia-politica estera sono tutti elementi che meritano attenzione nel quadro di una definizione aggiornata delle priorità e delle possibilità d'azione nazionali.

La riorganizzazione del territorio italiano

Il riposizionamento delle attività imprenditoriali italiane e le riforme alle quali si è accennato in precedenza (vedi paragrafo 1) vanno di pari passo con una riorganizzazione del territorio italiano la cui importanza è stata spesso oscurata dall'analisi del regionalismo politico che è al di fuori del campo di osservazione di questo *Rapporto*. La comparsa di spinte autonomistiche ha dato luogo a una risposta politico-istituzionale che, nell'analisi del Censis, avviene a due livelli. Il primo è rappresentato dalla crescita del ruolo e delle capacità degli enti locali e si appoggia su pochi atti normativi fondamentali, come l'introduzione dell'elezione diretta dei sindaci e di altri organi locali, il secondo tende a dare autonomia progressivamente maggiore ad altre istituzioni pubbliche a carattere locale cui sono affidate specifiche funzioni, quali le Camere di Commercio e le Università. Il progressivo spostamento di capacità decisionali e operative pubbliche dal centro alla periferia trova riscontro nel rapporto tra le spese complessive, al netto degli interessi, delle amministrazioni locali, le quali registrano una forte impennata dopo il 1995, come mostra la figura 4.7.

Una forma particolare di localismo è legata allo sviluppo del cosiddetto «terzo settore» dell'economia, assai spesso organizzato su basi lo-

Figura 4.7. Le cifre del localismo (spese delle amministrazioni pubbliche locali, al netto degli interessi, in percentuale di quelle centrali)



Elaborazione su dati Censis, *La traccia interrotta dello sviluppo*, Bollati Boringhieri, Torino 2000, p. 94

cali. Secondo uno studio dell'Istat[15], due milioni e mezzo di italiani in difficoltà sono assistiti ogni anno da 591 mila volontari, ossia in media 103 ogni 10 mila persone. I valori sono fortemente differenziati per regione (in Trentino sono 503, in Toscana 260, in Liguria 185 e in Sardegna 164; in Calabria, Campania, Sicilia e Puglia, il volontariato appare nettamente meno diffuso, con valori tra 24 e 33 volontari ogni diecimila abitanti). La maggior parte dei volontari ha un'età tra i 40 e i 54 anni, la metà è occupata, quasi uno su sei è pensionato e uno su otto è studente. Quasi la metà delle associazioni non fa parte di federazioni e il 60 per cento coopera con le istituzioni; il 46,3 per cento delle attività sono nel settore sanitario, il 41,2 per cento nell'assistenza sociale.

La riorganizzazione più importante si è verificata nella Pianura Padana, i cui assetti territoriali e produttivi si sono profondamente modificati negli ultimi due decenni del ventesimo secolo. Il potere di attrazione di Milano, in quanto centro finanziario, culturale, tecnologico e industriale, è fortemente aumentato. Misurata con moderni metodi di geografia economica, come ha posto in luce Piero Bassetti[16], l'area urbana di Milano si estende ben al di là dei confini amministrativi e anche delle varie cinture e raggiunge complessivamente una popolazione intorno ai 5 milioni di abitanti. Si tratta quindi di una metropoli, per quanto anomala, che si colloca ai primissimi posti in Europa, così come la Lombardia si colloca ai primi posti in Europa in quanto a reddito per abitante e a ricchezza di infrastrutture. È degno di nota che lo sviluppo della Pianura Padana degli ultimi vent'anni è stato quasi completamente finanziato con risparmi locali.

Le regioni della Pianura Padana non sono state quasi mai politicamente unite dalla caduta dell'Impero Romano fino all'unificazione italiana e sono separate da profonde differenze storiche, culturali e linguistiche; anche durante le fasi espansive più intense, come il miracolo economico italiano, il loro collegamento organico fu limitato al cosiddetto «triangolo industriale» mentre l'area emiliano-veneta ne rimase largamente ai margini. L'idea che l'intera Pianura Padana (con la possibile aggiunta della Liguria) possa costituire un'unica entità economica funzionalmente organizzata ha significato solo in un'economia globalizzata. Qualche accenno di quest'unione comincia a essere visibile, al di là delle riforme politiche che hanno concesso un certo grado di autonomia alle regioni italiane, grazie alle nuove concentrazioni finanziarie e imprenditoriali che hanno il loro centro in questa macroregione.

L'area centrale italiana, e in particolare quella romana, sembra trovare una sua vocazione soprattutto nel ridisegno di servizi e attività nazionali, da quelle politiche a quelle militari, dal sistema giudiziario a quello scolastico e universitario. Si tratta, in altre parole, di far evolvere le attività di governo e della burocrazia alla luce dei nuovi strumenti elettronici e forse non è un caso che le nascenti industrie elettroniche siano in buona parte qui localizzate. Questo processo si è avviato con la semplificazione di molte procedure e la profonda riorganizzazione in senso elettronico di molti apparati pubblici a cominciare da quello fiscale. Assume notevole importanza il ruolo della cultura, in quanto il patrimonio artistico può essere conosciuto e diffuso sia attraverso flussi turistici sia attraverso sistemi legati alle nuove tecnologie.

Nel Mezzogiorno, la fine dei grandi aiuti pubblici a pioggia ha cominciato a stimolare la crescita locale, determinando, anche in questi casi, un'espansione imprenditoriale a livello internazionale, in particolare verso Est e verso Sud. Recenti ricerche mostrano il sorgere di tre distinte fasce territoriali in cui si concentrano produzioni di *made in Italy*.

La prima va lungo la costa abruzzese da Teramo a Vasto (articoli da viaggio in pelle nel Nord, abbigliamento a Teramo e nella zona Pescara-Chieti); la seconda fascia va da Barletta a Leuca dove sono localizzati poli produttivi dell'industria delle calzature e di abbigliamento estremamente specializzato (tra gli altri, gli abiti per bambini e da sposa di Putignano e le cravatte di Tricase) nonché l'industria dei divani delle Murge. La terza è, invece, concentrata attorno a Napoli, con ampie produzioni di abbigliamento, calzature e articoli da viaggio, oltre al polo conciario di Solofra[17]. Un'indagine del Censis parla di una ventina di nuove aggregazioni produttive nate nel Mezzogiorno[18].

Nel nuovo modello di sviluppo, il Mezzogiorno potrebbe essere avviato a ripercorrere almeno una parte della strada compiuta dal Nord negli anni Cinquanta e Sessanta. Può essere inteso come riserva degli «spiriti vitali» dell'imprenditoria, orientata in buona parte verso il resto del Mediterraneo e volta a sfruttare le proprie enormi risorse turistiche.

L'insieme di questi segni, complessivamente favorevoli, di un'evoluzione recente non consentono di far passare sotto silenzio gli aspetti non favorevoli della situazione italiana. Non è necessario riandare ai durissimi giudizi dell'economista americano Rudiger Dornbusch, costantemente negativo, negli anni, nella sua valutazione della situazione italiana e le cui previsioni non hanno fortunatamente finora avuto un buon livello di successo, secondo il quale «non essendoci il

minimo segno di cambiamento, non ci sono nemmeno prospettive di una migliore *performance* futura»[19]. Dornbusch, e con lui purtroppo una parte non piccola dell'opinione pubblica dei paesi avanzati, non riesce a leggere o tiene in pochissimo conto alcuni mutamenti assai significativi come quelli sin qui delineati.

Si può, invece, notare, con il commissario europeo Mario Monti, la maggiore difficoltà della situazione italiana dopo i successi conseguiti. Secondo Monti, per l'Italia nel 1996 il rischio si presentava nudo e crudo: una cifra (il famoso tetto del 3 per cento per il disavanzo pubblico), una sanzione (l'esclusione dall'euro), una scadenza temporale (il disavanzo del 1997). Il rischio di oggi, al contrario, è molto più diffuso e più difficile da percepire: in estrema sintesi vi è il pericolo che, con le riforme e l'allargamento dell'Unione Europea, nasca una nuova Europa in cui l'Italia risulti strutturalmente emarginata[20].

È forse un sintomo di questa emarginazione, come ha sottolineato il IV Rapporto dello IAI, che la quota italiana sulle esportazioni mondiali sia scesa dal 4,9 del 1991 al 4,1 per cento del 1999 e quella sulle esportazioni dell'Unione Europea dal 7,2 al 5,7 per cento. Le tendenze al recupero che qui sono state minuziosamente messe in luce possono essere gelate come le gemme di una primavera precoce, le speranze possono essere infrante. Ci sono, purtroppo, due precedenti nell'ultimo mezzo secolo: uno è relativo al primo shock petrolifero del 1973-1975 che colpì un paese fortemente dipendente dal petrolio importato, il cui progetto industriale riservava ampio spazio alla petrolchimica, il secondo è relativo alla crisi asiatica del 1997-1999 che praticamente cancellò nuovi, promettenti mercati di esportazione per le merci italiane e suscitò contro i prodotti italiani l'accanita concorrenza dei paesi dell'Estremo Oriente, con le loro monete svalutate.

Il rischio che oggi l'Italia corre è complicato dalle avvisaglie di instabilità internazionale comparse dall'autunno 2000 (vedi capitolo 1, paragrafi 1 e 2). In quanto più fragile e vulnerabile di altri paesi, l'Italia potrebbe trovarsi in difficoltà; non si dimentichi però la capacità del paese di affrontare in maniera soddisfacente situazioni di emergenza. Perché questa capacità si manifesti di nuovo, è necessario che cessi l'apatia del paese attorno ai grandi temi del suo futuro, che si inneschi veramente un dibattito, che vi sia efficacia e stabilità di governo.

Il nuovo modello italiano di sviluppo – del quale il complesso di evoluzioni più sopra esaminate costituisce, in qualche modo, l'abbozzo – è fortemente dipendente da un clima di crescita e sviluppo paci-

fico soprattutto in Europa e nel Mediterraneo e, più in generale, in tutta l'economia globale. E risulta assai vulnerabile a una possibile alterazione di questa situazione generale. Esso dipende altresì dalla continuata esistenza di un centro finanziario italiano indipendente, anche se funzionalmente collegato con altri centri finanziari europei, in grado di valutare correttamente il rischio di qualche migliaio di piccole e medie imprese italiane che hanno la possibilità di crescere nell'economia globale.

Nell'economia globale di mercato, l'esistenza di un mercato è uno degli aspetti più importanti dell'identità nazionale. E anche per motivi di identità nazionale, un certo numero di banche e altre istituzioni finanziarie, oltre che di grandi imprese italiane, deve raggiungere o mantenere dimensioni europee e globali. Solo un mercato finanziario nazionale, modernamente attrezzato, può essere in grado di valutare correttamente i rischi di imprese peculiari, come lo sono la maggior parte di quelle italiane, e di far pervenire loro le risorse finanziarie necessarie alla crescita.

Anche se tutte queste condizioni preliminari – per le quali il governo e il Parlamento usciti dalle elezioni del 2001 avranno una forte responsabilità storica – saranno rispettate, la strada per l'Italia non potrà certamente dirsi in discesa. Al di là dei problemi politici, l'Italia deve affrontare un'evoluzione demografica non favorevole. Forse più grazie alla dieta mediterranea che al sistema sanitario, gli italiani beneficiano di una speranza di vita che è tra le più lunghe del mondo. Il tasso di dipendenza italiano (ossia il rapporto tra il numero dei pensionati e il numero dei lavoratori) è uno dei più sfavorevoli del mondo.

La demografia porta con sé due paralleli problemi strutturali, l'invecchiamento e l'immigrazione che il paese non potrà fare a meno di affrontare. Le politiche nei confronti degli anziani e degli immigrati, attuali o potenziali, non possono essere indefinitamente rinviate. Più ancora di un nuovo patto sociale l'Italia può aver bisogno di un nuovo patto generazionale.

[1] La variabilità più importante del profilo dell'Ocse dal punto di vista dei paesi membri è data dall'inserimento dell'ex Repubblica Democratica Tedesca nel 1991 nonché di altri paesi (Messico, Turchia) nel corso degli anni. Da un punto di vista quantitativo, queste aggiunte sono pressoché irrilevanti sul totale.

[2] Le basi dati utilizzate sono: per il 1950-1973, Liesner, T., *Economic Statistics 1900-1983*, The Economist Publications, London 1985 e Istat, *Sommario di Statistiche Storiche 1926-1985*, Roma 1986. Per questo periodo, in assenza di dati aggregati Ocse, si sono utilizzati i dati dei paesi maggiori; un confronto post-1973 (quando cioè i dati Ocse sono disponibili) mostra che le differenze sono statisticamente accettabili. Dopo il 1973: *Oecd Historical Statistics*, *Oecd Economic Outlook*. Alcuni avvertimenti sono necessari quando si utilizzano statistiche storiche. Per focalizzare l'attenzione sulle grandezze reali (come il prodotto interno lordo, i consumi, e simili), i confronti economici intertemporali hanno bisogno di un metro costante – ossia di un anno-base ai cui prezzi vengono calcolate le grandezze di tutti gli anni – per eliminare le distorsioni che le variazioni dei prezzi altrimenti comporterebbero. Se tali confronti hanno una dimensione internazionale, occorre anche convertire le monete dei vari paesi in una moneta comune al tasso di cambio di quell'anno. A seconda dell'anno e della moneta adottati come base, si possono talora verificare variazioni significative nell'andamento dei fenomeni. In questo confronto italiano, si sono adottati i prezzi costanti del 1995, e i valori di tutti i paesi sono stati convertiti in dollari di quell'anno. Se si fosse scelto un altro anno, e ancor più se si fosse adottata un'altra moneta, si sarebbero ottenuti profili diversi, ma le variazioni non sarebbero risultate significative, nel senso che le tendenze generali sarebbero rimaste immutate.

[3] I dati relativi al 1999 sono quelli, suscettibili di revisione, disponibili a fine 2000, i dati del 2000 sono previsioni basate sugli andamenti dei primi tre trimestri dell'anno.

[4] La tesi dell'abbondanza di forza lavoro a buon mercato è sostenuta particolarmente da Kindleberger: cfr. Kindleberger, C.P., «Economia al bivio», in *Il caso italiano*, a cura di Cavazza, F.L., Graubard, S.R., Garzanti, Milano 1974, vol. II, pp. 241-269. Quella dell'imprenditorialità da Fuà: cfr. Fuà, G., *Notes on Italian Economic Growth, 1861-94*, Giuffré, Milano 1965. Vicina a quella di Fuà è la posizione di Beccattini: cfr. Beccattini, G., «Dal 'miracolo economico' al 'made in Italy'», *Economia Marche*, anno XIX, n. 1, aprile 2000, pp. 7-30.

[5] L'impiego di medie mobili può falsare leggermente gli anni di riferimento del primo rimbalzo italiano.

[6] L'annuale *Rapporto BNL/Centro Einaudi sul risparmio e i risparmiatori in Italia* mostra per il 1996 i peggiori saldi percentuali tra risposte positive e negative a domande su vari aspetti del benessere famigliare. Sul tenore di vita quotidiano, i giudizi negativi superano quelli positivi di 13,3 punti percentuali, contro 9,7 nel 1995 e 7,6 nel 1994. Cfr. *BNL/Centro Einaudi, Il risparmiatore diventa adulto, XV Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia*, Guerini e Associati, Milano e BNL Edizioni, Roma 1997, p. 21.

[7] Ferraresi, P.M., Fornero, E., «Costi e distorsioni della transizione previdenziale ed effetti correttivi di alcune ipotesi di riforma», *Politica Economica*, 1, 2000, pp. 3-48.

[8] Padoan, P.C., «L'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano e il ruolo delle banche», *Bancaria*, anno 56, n. 12, dicembre 2000, pp. 21-38.

[9] Cfr. *Il Sole 24 Ore*, 23 ottobre 2000, p. 4. Il testo completo del rapporto Ocse è reperibile al sito www.oecd.org/media/parutions/pb00-19it.pdf.

[10] Il resoconto di quest'indagine si trova in: Di Nardo, T., Caldarelli, R., Izzo, M., «Le diverse verità della statistica: il caso delle forze lavoro», *Economia Marche*, anno XIX, n. 2, agosto 2000.

[11] Per un esame dettagliato degli assetti bancari e finanziari italiani, cfr. Gros-Pietro, G.M., Reviglio, E., Torrisi, A., *Assetti proprietari e mercati finanziari europei*, il Mulino, Bologna 2001, capitolo IV, pp. 203-292.

[12] Cfr. Centro Einaudi – SISIM, *Un commercio a due velocità, II Rapporto sulla distribuzione in Italia*, Centro Einaudi, SISIM, Torino, Brescia, 2000.

[13] Cfr. «I distretti sbarcano sul Web», *Il Sole 24 Ore*, 19 aprile 2000.

[14] Paolini, D., *I luoghi del gusto. Cibo e territorio come risorsa di marketing*, Baldini & Castoldi, Milano 2000.

[15] Istat, *Le organizzazioni di volontariato in Italia – Anno 1997*, Istat, Roma 2000.

[16] Bassetti, P., *Milanesi senza Milano*, Mursia, Milano 1999.

[17] Viesti, G., *Come nascono i distretti industriali*, Laterza, Roma-Bari 2000, cap. 5.

[18] Censis, *La traccia interrotta dello sviluppo. Dal «sistema-Paese» alla «poliarchia»*, Bollati Boringhieri, Torino 2000.

[19] Dornbusch, R., «Com'è l'Italia vista da fuori», *Corriere della Sera*, 20 maggio 2000.

[20] Monti, M., «O campioni o fuorigioco», *Corriere della Sera*, luglio 2000.

5. Conclusione

Ceux qui ont avancé que tout est bien on dit une sottise: il fallait dire que tout est au mieux.

Chi sostiene che tutto va bene dice una sciocchezza; si dica piuttosto che nel presente le cose non possono andare meglio di così.

Voltaire, *Candide*

Questo *Rapporto* è iniziato con la constatazione di una generale incapacità: nessuno è realmente in grado di prevedere in maniera sufficientemente plausibile quali saranno la durata, le caratteristiche e gli effetti della caduta congiunturale, iniziata negli Stati Uniti nell'ultimo trimestre del Duemila. Abbiamo davanti a noi una 'variante nuova, sconosciuta, potenzialmente pericolosa, della vecchia malattia dei cicli economici che molti credevano ormai sconfitta.

Dopo un'analisi che è passata attraverso la macroeconomia, l'esame delle nuove caratteristiche dei mercati e delle vicende delle imprese dell'economia globale, l'incapacità di prevedere, naturalmente, rimane. Il campo, però, viene in qualche modo delimitato e il problema precisato; qualche «conclusione debole» può essere raggiunta.

La prima di tali «conclusioni deboli» riguarda l'interruzione della fase espansiva delle Borse e in particolare la caduta del Nasdaq: con il passare delle settimane, appare chiaro che il trionfalismo della globalizzazione ha lasciato il posto a un'atmosfera più sobria, più cauta, più tesa; l'euforia, come recita il titolo del *Rapporto*, è in ogni caso finita. Anche per questo motivo, l'evoluzione congiunturale americana è qualcosa di più di un semplice inceppamento dei meccanismi di crescita e chiama in causa rapporti di struttura ed equilibri economico-sociali. Per usare una consunta, ma pur sempre efficace metafora medica, l'economia degli Stati Uniti non si è presa un semplice raffreddore ma, per lo meno, una bronchite da trattare con precauzione e con serietà; se anche i medici gli permetteranno di uscire di casa, il paziente per un po' dovrà stare attento a non compiere troppi sforzi.

A questo si aggiunge la sorda, ma potenzialmente assai più grave malattia che da molti anni sta tagliando la crescita del Giappone e ha compromesso la validità di quello che, fino a non molti anni fa, pareva un modello sociale e imprenditoriale vincente. Allargando lo sguardo all'intera economia globale di mercato, il sorgere, dopo la crisi asiatica, di un'opposizione alla globalizzazione – piccola ma influente e sempre più organizzata – appare come la conseguenza di un aumento più rapido dei costi sociali e di un aumento meno rapido dei benefici economici di questo eccezionale esperimento, il che ne riduce la positività e l'accettabilità politica. Anche per questo, quando negli Stati Uniti la congiuntura ripartirà, sarà arduo pensare che tutto possa semplicemente ripartire come se ci fosse semplicemente stato un piccolo incidente di percorso.

Al di là delle vicende congiunturali, il mercato «allo stato puro» appare oggi molto più difficilmente proponibile di qualche anno fa come supremo regolatore dei rapporti economici mondiali. I suoi sostenitori non sono stati in grado di tradurre il Rapporto Meltzer in una vera proposta operativa che mutasse radicalmente, o magari portasse alla chiusura, il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale. La crisi finanziaria della nuova economia è una conferma delle difficoltà del mercato di valutare correttamente prospettive e potenzialità delle imprese, la sua crescente volatilità fa dubitare che esso si comporti sempre in maniera razionale. I *blackout* dell'elettricità della California e gli scadenti servizi del sistema ferroviario inglese, ambedue interamente privatizzati, fanno sorgere più di un dubbio sulla automatica e indolore estensibilità a tutti i settori del modello del mercato.

Il mercato, insomma, non è una bacchetta magica ma un'istituzione da usare con cautela che può produrre effetti collaterali anche pericolosi, presenta molte controindicazioni e non risulta sempre ugualmente efficace. L'abbinamento con l'elettronica ne aumenta enormemente le potenzialità ma favorisce, al tempo stesso, una maggiore discriminazione tra gli acquirenti di un medesimo prodotto o i fornitori di una medesima grande impresa, dà origine a un mondo spigoloso dove si creano differenziazioni e tensioni che si riflettono sull'intera società; sempre alla luce dell'elettronica, i diritti di proprietà andrebbero ridefiniti, talora in senso più restrittivo (relativamente alla vendita da parte dei venditori di informazioni e dati sugli acquirenti) talora in senso meno restrittivo (relativamente a certi diritti di proprietà intellettuale e artistica).

L'autoregolazione del mercato globale si rivela compito di estrema difficoltà. Lasciato a se stesso, il mercato tende a livelli crescenti di concentrazione, a ricostruire su scala planetaria strutture fortemente oligopolistiche un tempo sviluppate a livello nazionale o continentale; può non solo espandersi naturalmente ma anche naturalmente regredire verso forme poco trasparenti, dominate dall'intreccio degli interessi. L'azione delle autorità Antitrust trova molta difficoltà a contrastare simili tendenze e interventi pubblici, spesso in forma nuova, appaiono inevitabili per la complessità dei nuovi problemi mondiali, dalla globalizzazione dell'inquinamento alla globalizzazione della criminalità.

Rimasta in posizione relativamente defilata nel grande processo di globalizzazione, l'Europa potrebbe ora avere molte carte da giocare per impedire sia un vero e proprio accanimento del mercato, portatore di tensioni difficilmente sopportabili, sia una dura regressione verso lo statalismo, che farebbe perdere i numerosi vantaggi acquisiti in questi anni. Potrebbe essere fautrice di una «nuova» nuova economia – che si intravede emergere confusamente dalla Conferenza di Lisbona – non prevalentemente impostata sul commercio ma sui vantaggi collettivi che una grande rete elettronica può comportare, dalla sanità all'istruzione, coniugando assieme socialità e libertà individuale. In un'Europa di questo tipo, l'Italia potrebbe trovarsi in condizioni favorevoli per impostare il proprio, difficile ma indispensabile rilancio.

Il *Rapporto* del Duemila, terminato nei primi mesi di quell'anno, si intitolava *Un capitalismo bello e pericoloso*. Da allora, il capitalismo è divenuto sicuramente meno bello, sicuramente più pericoloso; ha,

altrettanto sicuramente, bisogno di cambiare. Partendo dalla premessa che le alternative appaiono ancora meno belle e ancora più pericolose. Per dirla con il Voltaire dell'epigrafe sarà pur vero che *tout est au mieux* ma questo «meglio» può apparire oggi peggiore di come ce lo aspettavamo ieri. Non si tratta, però, di qualcosa di esterno, che ci viene necessariamente imposto; tutti, in un modo o nell'altro possono operare per migliorare le cose.

Indici

Indice delle figure

Figura 1.1. Variazione delle quote di prodotto e popolazione sul totale mondiale 1991-2000 6

Figura 1.2. Rapporto tra crescita export e crescita Pil mondiale 9

Figura 1.3a. Tasso di analfabetismo 13

Figura 1.3b. Frequenza scolastica, livello primario (valori percentuali) 14

Figura 1.4. Incremento annuale della popolazione mondiale (in milioni) 15

Figura 1.5. Tasso di sconto e inflazione negli Stati Uniti 19

Figura 1.6. La crescente disparità dei redditi (variazione percentuale della media 1996-1998 rispetto al 1988-1990) 24

Figura 1.7. Il deficit commerciale degli Stati Uniti (valori in miliardi di dollari) 26

Figura 1.8. Stati Uniti-Unione Europea, produzione industriale 30

Figura 1.9 31

Figura 1.10 31

Figura 1.11. Il pendolo giapponese (variazioni percentuali sullo stesso trimestre dell'anno precedente) 41

Figura 2.1. Latitudini basse, reddito basso? (Pil in dollari 1990, corretto per la parità dei poteri d'acquisto del 1995) 54

Figura 2.2a. Variazione percentuale degli indici di Borsa anno Duemila 65

Figura 2.2b. Variazione percentuale dai massimi del Duemila 65

Figura 2.3. Il misterioso commercio delle farine animali: il caso Francia-Belgio 83

Figura 2.4. Numero di «codici virali» riscontrati 93

Figura 3.1. Capitalizzazione di mercato delle prime 100 società quotate nelle Borse mondiali in percentuale delle prime 1000 100

Figura 3.2. Quota del primo decile sul valore di mercato per singoli settori (calcoli sulle prime 1000 imprese per valore di mercato, anni 1998 e 2000) 102

Figura 3.3. Cambiamenti al vertice delle grandi imprese americane (numero di sostituzioni di Ceo in America) 105

Figura 3.4. Potere di mercato per grandi aree (1999-2000) 110

Figura 3.5. Ascesa e caduta del Nasdaq 129

Figura 3.6. Utilizzazione di Internet da parte delle famiglie americane (percentuale su quelle dotate di collegamento a Internet nel secondo trimestre 2000) 131

Figura 4.1. Prodotto interno lordo per abitante dell'Italia e dell'Ocse, 1950-2000 (1950 = 100) 143

Figura 4.2. Differenza percentuale cumulata Italia-Ocse nel prodotto interno lordo per abitante, 1950-2000 144

Figura 4.3. Differenziali di crescita e inflazione tra Italia e medie Ocse, 1950-2000 (medie mobili novennali centrate sull'ultimo anno – valori in punti percentuali) 145

Figura 4.4. Il risanamento italiano negli anni Novanta 148

Figura 4.5. Variazione percentuale media annua della produttività del lavoro (anni 1996-1999) 150

Figura 4.6. Operazioni internazionali di fusione e acquisizione riguardanti l'Italia (primo semestre dei vari anni) 162

Figura 4.7. Le cifre del localismo (spese delle amministrazioni pubbliche locali, al netto degli interessi, in percentuale di quelle centrali) 174

Indice delle tabelle

Tabella 1.1. Il contesto economico e umano della «globalizzazione americana»: un quadro d'insieme 11

Tabella 1.2. L'economia degli Stati Uniti. Una panoramica per decenni 21

Tabella 1.3. Un quadro finanziario delle famiglie americane 25

Tabella 1.4. La via europea alla nuova economia: la «tabella di marcia» di Lisbona 37

Tabella 1.5. Il divario cinese: ben più che il Mezzogiorno! (dati in miliardi di dollari, salvo diversa indicazione) 44

Tabella 1.6. Il peso dell'Asia (dati in miliardi di dollari, riferiti al 1997) 45

Tabella 2.1. Globalizzazione: buona o cattiva? 59

Tabella 2.2. Una mappa planetaria del crimine 88

Tabella 2.3. Una mappa del crimine informatico negli Stati Uniti (danni riportati da un campione di 643 imprese) 92

Tabella 3.1. Le 1000 maggiori imprese del mondo per paese e per capitalizzazione di mercato (valori in miliardi di dollari) 109

Tabella 3.2. Quote sul valore di mercato delle prime 1000 imprese per settori caratteristici (valori percentuali) 111

Tabella 3.3. Alcune significative operazioni di M&A tra imprese degli Stati Uniti (anno 2000) 118

Tabella 3.4. Alcune acquisizioni significative di imprese statunitensi da parte di imprese europee nel Duemila 121

Tabella 3.5. Così si forma l'Europa delle imprese: 25 operazioni significative di fusione e acquisizione tra paesi europei nel periodo gennaio 2000 – marzo 2001 124

Tabella 3.6. Alcune acquisizioni significative di imprese giapponesi da parte di imprese europee e americane 127

Tabella 4.1. Andamenti dell'economia italiana 1996-2000 (salvo diversa indicazione, variazioni percentuali su anno precedente calcolate su lire costanti del 1995) 138

Tabella 4.2. Rapporti caratteristici del conto economico consolidato delle amministrazioni pubbliche (in percentuale del prodotto interno lordo) 139

Tabella 4.3. Occupati, disoccupati e inattivi in un gruppo omogeneo di intervistati nel Comune di San Giuseppe Vesuviano 153

Tabella 4.4. Società italiane nella classifica mondiale delle prime 1000 per valore di mercato 158

Tabella 4.5. La vitalità internazionale delle medie e piccole imprese italiane: alcuni casi emblematici del Duemila 160

Tabella 4.6. La presenza italiana in Romania 165

Tabella 4.7. Paesi in cui le esportazioni italiane figurano al primo, secondo e terzo posto tra le importazioni, anno 1994 170

Tabella 4.8. Paesi in cui le esportazioni italiane figurano al primo, secondo e terzo posto tra le importazioni, anno 1999 172

Indice dei nomi

14 K, 88tab
Acea, 159
Aem, 159
Aermacchi, 125, 157
Aetna, 121tab
Africa, 12, 14, 47, 63, 88tab, 95n, 173
Aia, 44, 77
Airtel, 124tab
Ajr, 124tab
Albania, 164, 170tab, 171, 172tab
Alenia, 125, 157
Algeria, 170tab, 171, 172tab
Allianz, 123
Alsthom, 124tab
Amato, governo, 140, 141
Amato, riforme, 150
Amazon.com, 73-75
America, 8, 39, 73, 105fig, 118-120, 122, 130
America Latina, 10, 46, 63, 156, 173
America on Line, 78, 101, 118tab, 119
American Airlines, 85
American Customer Satisfaction Index, 95n
American Economic Review, 49n, 135n
American Home Products, 121tab
Amnesty International, 56, 57
Amoco, 102
Amsterdam, 65fig, 67
Anci, 164
Angola, 47, 87
Anhui, 76
Antitrust, 17, 84, 123, 157, 183
Arco, 121tab
Argentina, 63, 155
Asean (Association of South East Asian Nations), 10, 44
Asean 10+3, 10, 44, 45, 45tab
Asia, 10, 44, 45tab, 63
Assicurazioni Generali, 124tab, 155
Atlantico, 85
Australia, 79, 88tab, 109tab, 111
Austria, 88tab, 170tab, 171, 172tab, 173
Axa, 127tab

Bahamas, 170tab, 171, 172tab
Bambù Unito, 88tab

Banca Centrale degli Stati Uniti, *vedi* Fed
Banca Centrale Europea, 29, 32, 33, 35, 67
Banca Centrale tedesca, 62
Banca di Roma, 156
Banca Intesa, 156
Banca Mondiale, 5, 8, 17, 57, 60-63, 89, 90, 95n, 182
Banca Nazionale del Giappone, 33
Bancaria, 179n
Banco Ambrosiano, 156
Banco di Napoli, 155
Banco di Sicilia, 156
Banda dei 4 mari, 88tab
Bangkog, 56
Bank Austria, 124tab
Barcellona, 160
Barletta, 176
Basf, 121tab
Bassetti, Piero, 175, 180n
Bean, 124tab
Beccattini, G., 179n
Belgio, 82, 83, 83fig, 88tab
Berezovskij, 47
Bergsten, F., 49n, 56, 57, 95n
Berlin-Chemie, 160tab
Berlino, 34, 35
Bernstein, Peter, 26
Bertram, 160tab
Bestfoods, 121tab
Biancheri, Boris, 57, 95n
Bipop, 124tab, 125
Biscom, E., 157
Blair, Tony, 81
Blair, governo, 34
Bmw, 123
BN Associates, 118tab
BNL, 179n
Bogotà, 86
Boskin, Michael, 22, 49n
Bosnia, 170tab, 172tab
Bouchara, 160tab
Bové, Joseph, 55, 56, 95n
BP, 102
BP Amoco, 102, 121tab
Brasile, 5, 57, 65fig, 88tab, 156, 161tab, 172tab
Brevini, 163
Brianza, 164
British Airways, 85
Bruxelles, 68
Btp, 124tab
Bulgari, 161tab
Bulgaria, 47, 164, 170tab, 171, 172tab
Burundi, 47
Bush, George W., 27, 77
Business Week, 24fig, 49n, 58, 59tab, 99, 100fig, 101, 102fig, 105, 106, 108, 109tab, 110fig, 111, 111fig, 135n, 157, 158tab

C&N, 124tab
Calabria, 175
Caldarelli, R., 153tab, 179n
California, 79, 80, 182
Cambogia, 88tab
Cambridge, Università di, 114
Camdessus, Michel, 62
Camorra, 88tab
Campania, 175
Canada, 4, 79, 88tab, 109tab, 111, 121tab, 132, 150fig
Canal Plus, 121tab, 157
Cantal, 127tab
Cap Gemini, 121tab
Cariplo, 156
Carraro, 161tab
Carta dei Diritti Fondamentali, 38
Cartelli colombiani, 88tab
Cartelli messicani, 88tab
Casa Bianca, 90
Cassa di Risparmio di Torino, 155
Cassa di Risparmio Vicenza, 155
Castelgarden, 161tab
Castelgoffredo, 160tab

Caterpillar, 116
Cavallo, Domingo, 46, 63
Cavazza, F.L., 179n
Cecoslovacchia, 4
Cell Network, 124tab
Censis, 174, 174fig, 176, 180n
Centro Einaudi, 179n, 180n
Cerretelli, Adriana, 36, 49n
Challenger Gray & Christmas, 105, 105fig
Champion, 121tab
Chancellor, John, 67, 95n
Chase Manhattam, 118tab
Chavez, Hugo, 46
Chen Shui-Bian, 42
Chevron, 118tab, 119
Chianti, 166
Chieti, 176
Chinese Academy of Sciences, 44tab
Chiyoda, 40
Chrysler, 116
Cile, 46
Cina, 5, 39, 42-44, 84, 88tab, 161tab
Cisco, 119
Citicorp, 118tab
Clan dei Balcani, 88tab
Clan nigeriani, 88tab
Clarint, 124tab
Clinton, Bill, 18
Clinton, presidenza, 60
Cnn, 117
Coca Cola, 84
Coin, 162
Colombia, 46, 88tab
Comit, 156
Commentaire, 95n
Commerzbank, 124tab, 155
Commissione europea, 34, 84
Commissione Federale delle Banche, 91
Commissione Meltzer, 60
Commissione Trilaterale, 95n
Computer Associated, 101
Computer Security Institute, 92, 92tab
Conad, 162
Congo, 47, 87
Consolidated Paper, 121tab
Coop, 162
Corea del Nord, 39
Corea del Sud, 39, 42, 44, 61
Corriere della Sera, 180n
Cosa Nostra, 88tab
Coughlin, C., 49n
Credit Suisse, 49n, 121tab
Credito Italiano, 155
Credito Romagnolo, 155
Cretin, T., 88tab, 95n
Croazia, 162, 170tab, 172tab
Cuba, 172tab

D'Alema, governo, 141
Da Empoli, Giuliano, 133, 136n
Daewoo, 42
Dai Ichi Kangyo Bank, 40
Daimler, 116
DaimlerChrysler, 127tab
Danieli, 158
Davis, Gray, 80
Davos, 55, 56
Ddr, 160tab, 178n
Decode Genetics, 76
Dell Computers, 119
Denver, 94
Deutsche Bank, 26
Deutsche Boerse, 68
Deutsche Post, 121tab
Deutsche Telekom, 103, 121tab
Dhl, 121tab
Di Nardo, T., 153tab, 179n
Dini, riforme, 150
Direction of Trade Statistics, 169, 170tab, 172tab
DLJ (Donaldson Lufkin & Jenrette), 121tab
Dollar, D., 94n
Dornbusch, Rudiger, 176, 177, 180n

Dow Jones, indice, 129
Drake Beam Morin Inc., 105
Dresdner Bank, 123

Eads, 125, 157
Eaton, 116
Echelon, 79
Economia Marche, 153tab, 179n
Economic Outlook, 132, 136n
Economic Policy Institute, 23, 24fig
Egitto, 47, 156, 170tab, 172tab
Eircell, 124tab
Eldo, 160tab
Elios Holding, 161tab
Eliosat, 161tab
Eln, 88tab
Em Tv, 121tab
Emilia Romagna, 165tab
Enel, 124tab, 157
Eni, 124tab, 156
Entergy, 118tab
Entrium, 124tab
Eritrea, 47
Ernst & Young, 121tab
Estrada, 43
Estremo Oriente, 177
Etiopia, 47, 170tab, 171, 172tab, 173
Eurojust, 38
Euronext, 67
Europa, 7, 8, 12, 14, 17, 28, 29, 33-39, 46, 47, 55, 73, 77, 83, 85, 88tab, 119, 120, 122, 123, 124tab, 125, 132, 154, 160, 164, 169, 175, 177, 178, 183
Europol, 38
Exxon Mobil, 102
Exxon, 102

Faber, 161tab
Fairlamb, D., 49n
Falum-Gong, 44
Farc, 88tab
Fbi (Federal Bureau of Investigation), 86, 92, 92tab
Fed, 16-18, 149
Federal Reserve Bank of St. Louis, 21, 21tab, 24, 33, 49n
Federazione Wo, 88tab
Ferragamo, 161tab
Ferraresi, P.M., 179n
Ferretti, 160tab
Ferrovie, 159
Fiat Ferroviaria, 124tab
Fiat, 156, 159
Fila, 161tab
Filippine, 42, 45, 92
Financial Times, 62, 63, 95n, 100fig, 102fig, 135n
Finlandia, 108, 121tab
Finmeccanica, 125, 157
Firenze, 56
Firestone, 84
Firstar, 118tab
Fischer, Joschka, 35
Flammarion, 158
Florida, 161tab
Fmi (Fondo Monetario Internazionale), 17, 47, 57, 60-64, 169, 182
Fomc (Federal Open Market Committee), 18
Fondo Monetario Asiatico, 45
Ford, 19, 73, 84
Foreign Sales Corporation, 64
Formula One Slec, 121tab
Fornero, E., 179n
Fort James, 118tab
Fortis, 124tab
Forum Economico Mondiale, 55
Forum Sociale Mondiale, 55
Forza Italia, 137
Fox, Vicente, 46
Fpl, 118tab
France Télécom, 103, 121tab, 124tab

Francia, 29, 38, 82, 83, 83fig, 89, 104, 109tab, 121tab, 123, 127tab, 150fig, 159, 170tab, 171, 172tab, 173
Francoforte, 65fig, 68
Friuli, 165tab
Fro, 163
Fuà, G., 179n
Fuji Bank, 40
Fuji Heavy Industries, 127tab
Fujimori, 46

G7, 62, 149
G8, 41, 58, 94
Gallino Luciano, 55, 94n
Galp, 124tab
Gannamond, 121tab
Gates Bill, 106
General Electric, 101, 104, 111, 118tab, 119
General Motors, 19, 73, 127tab, 156
Georgia Pacific, 118tab
Geox, 165
Germania, 11tab, 29, 35, 38, 84, 85, 88tab, 109tab, 121tab, 125, 127tab, 150fig, 170tab, 171, 172tab
Giappone, 6fig, 7, 17, 39, 40, 42, 44, 45, 62, 88tab, 108, 109tab, 110fig, 111, 111fig, 112, 123, 126, 150fig, 182
Gibilterra, 90
Giramondo, 161tab
Global One, 121tab
Gnt, 161tab
Gnutella, 78
Godley, W., 49n
Goldman Sachs, 135n
Goodyear, 127tab
Gran Bretagna, 4, 29, 34, 38, 74, 79, 81, 82, 84, 88tab, 90, 123, 130, 156, 161tab
Grande Cerchio, 88tab
Graubard, S.R., 179n
Gray, John, 55, 94n
Grecia, 29, 170tab, 171, 172tab
Greenpeace, 56
Greenspan, Alan, 18
Gros-Pietro, G.M., 180n
Gsm, 121tab
Guernsey, 90
Guerra del Golfo, 134
Guerra dell'Oppio, 83
Guinea, 14, 15
Gujarat, 46

Hansemat, 157
Hatfield, 81
Havas, 121tab
Hawke, John D., 20
Hayek, Friedrich von, 117, 135n
Hdi (Human Development Index), 14
Healtheon, 118tab
Heathrow, 85
Honeywell, 118tab, 119
Hong Kong, 4, 42, 45, 65fig, 88tab, 109tab, 111, 158, 161tab
Household Survey, 22, 23
Hypovereinsbank, 124tab
Hyundai, 42

IAI, IV Rapporto, 177
Ibm, 119
IFRI, 88tab, 135n
Igp, 161tab
Illinois, Università dell', 106
Il Sole 24 Ore, 49n, 62, 65fig, 92tab, 93fig, 95n, 135n, 136n, 162fig, 179n, 180n
Imf, 170tab, 172tab
Ina, 155
Inagawa-kai, 88tab
India, 5, 45
Indice di sviluppo umano, *vedi* Hdi
Indonesia, 5, 42, 61, 63

Industrial Bank of Japan, 40
Infostrada, 123, 124tab, 157
Ing, 121tab
International Financial Institutions Advisory Commission, 60
Internet Magazine, 95n
Internet, 66, 69, 75, 78, 86, 93, 104, 117, 118tab, 125, 130, 131, 131fig, 132, 133, 164
Invensys, 124tab
Iran, 170tab, 172tab, 173
Irlanda, 123
Islanda, 76
Isola di Man, 90
Israele, 88tab
Istat, 137, 138tab, 139tab, 145fig, 175, 179n, 180n
Istituto demoscopico Harris Interactive, 58
Istituto Humboldt, 35
Istituto Monetario Europeo, 67
Italia, 24, 38, 43, 57, 74, 87, 88tab, 109tab, 121tab, 125, 127tab, 132, 137-139, 141-143, 143fig, 144, 144fig, 145fig, 146-150, 150fig, 151, 154, 158, 159, 161, 162, 162fig, 163, 166, 167, 169, 171, 177, 178, 183
Izzo, M., 153tab, 179n

J.P. Morgan, 118tab
Japan Leasing, 127tab
Japan Telecom, 127tab
JCB, 84
Jds Uniphase, 118tab
Jersey, 90
Jogo, 40
Jospin, Lionel, 34

Kaufhalle, 162
Kennedy Information Llc, 106
Kindleberger, Charles, 129, 136n, 179n
Kirch, 121tab
Kobe, 41
Koehler, Horst, 62, 95n
Koogle, Tim, 104
Kpmg, 115, 160, 162fig
Kraay, A., 94n
Kraft Food, 43
Krugman, Paul, 53, 129, 136n
Kuon-Min-Tang, 42

La Fondiaria, 124tab
La Stampa, 95n, 165tab
Lagos, Ricardo, 46
Lamfalussy, Alexandre, 67
Langhe, 166
Lasmo, 124tab
Le Monde, 48n, 82, 83fig, 95n
Leitner, 161tab
Leonardo, 37tab
Leuca, 176
Levitt, Arthur, 68
Libano, 170tab, 171, 172tab, 173
Liberia, 47
Libia, 170tab, 171, 172tab, 173
Liechtenstein, 91
Liesnet T., 179n
Liguria, 175
Linux, 78
Lisbona, conferenza di, 36, 37tab, 183
Lombardia, 175
Londra, 65fig, 81, 90
Lone Star, 127tab
Long Term Credit Bank, 127tab
Los Angeles Times, 118tab
Lse, 68
Lussemburgo, 37
Luttwak, Edward, 55, 95n

Maastricht, 147, 148
Maddison, A., 48n
Mafia russa, 88tab
Mafia turca, 88tab

Malta, 170tab, 171, 172tab, 173
Mamou, Y., 48n
Mandel, Michael, 25tab, 26, 27, 49n
Mandelston, 34
Mannesmann, 123, 124tab
Manrico, 161tab
Mapei, 160tab
Marocco, 171, 172tab
Martin B., 49n
Marzano, Antonio, 137
McDonald's, 55
Medical Manager, 118tab
Medio Oriente, 46
Mediocredito Centrale, 156
Mediterraneo, 47, 156, 176, 178
Megawathi Sukarnoputri, 42
Meltzer, Allan, 60, 63, 95n
Menarini, 160tab
Mercato Comune Europeo, 45
Mercosur, 10
Merita, 124tab
Merloni, 158
Messico, 4, 5, 46, 61, 65fig, 88tab, 178n
Metsa Gerla, 124tab
Mezzogiorno, 162, 176
Microsoft, 78, 101, 106, 118, 133
Milano, 65fig, 175
Millennium Pharmaceuticals, 76
Mitsubishi, 84, 116, 127tab
Mizuho Holding, 40
Mobil, 102
Modena, 163
Modo Paper, 124tab
Moldavia, 35
Monferrato, 166
Monsanto, 55
Montesquieu, Charles Louis de, 35
Monti, Mario, 177, 180n
Moody's, 40
Mori Yoshiro, 39
Murge, 176
Muro di Berlino, 51, 167

N'drangheta, 88tab
Nabisco, 84, 118tab
Nafta, 9, 10, 46
Napoli, 159, 176
Napster, 77, 78
Nasdaq, 17, 19, 64, 65, 65fig, 66, 109, 120, 128, 129fig, 133, 182
National Comsumer League, 94
National Economic Trends, 49n
National Grid, 121tab
National Highway Traffic Safety Administration, 84
National Security Agency, 79
Nato, 87, 95n
Natuzzi, 161tab
Nazioni Unite, 14, 58, 64, 86, 87, 91
NBER Working Paper, 54fig, 94n
Nestlé, 121tab
New York, 86, 113, 128
– Università di, 115
New York Stock Exchange, 17, 65, 65fig, 66, 120, 128
Niagara Mohawk, 121tab
Nielsen/Netratings, 132
Nietzsche, Friedrich W., 67
Nigeria, 88tab
Nippon Dantai, 127tab
Nippon Telegraph & Telephone, 101
Nissan, 127tab
Nizza, vertice di, 35, 37, 38, 56
Nkk Tubes, 127tab
Nokia, 108
Nomisma, 164
Nomura, 127tab
Nord-America, 9, 46, 85, 88tab, 106
North D.C., 95n
Nouvelles Frontièeres, 124tab
Nullsoft, 78
Nuova Zelanda, 79, 88tab

Obuchi Keizo, 39
Occ (Office of the Comptroller of the Currency), 20

Ocse, 5, 9, 48n, 90, 132, 142, 143, 143fig, 144, 144fig, 145, 145fig, 146, 147, 151, 178n, 179n
Oecd, 48n, 136n, 143fig, 144fig, 179n
Office, 78
Okinawa, vertice di, 41, 56, 58
Olanda, 67
Olivetti-Telecom Italia, 156, 157
Olusegun Obansajo, 91
Om Gruppoen, 68
Omnyacolor, 161tab
Opec, 46
Oracle, 101, 103
Orange, 123, 124tab
Organizzazione Mondiale del Commercio, *vedi* Wto
Orion, 161tab

Pace, V., 95n
Pacific Gas Electric, 80
Pacifico, 43
Padoan, Pier Carlo, 151, 179n
Paesi balcanici, 88tab
Paesi Bassi, 38, 88tab, 109tab, 121tab, 132, 158
Pakistan, 45, 88tab
Palermo, 62, 91
Palestina, 4
Paolini, Davide, 167, 180n
Parigi, 34, 35, 65fig, 67
Parlamento europeo, 34, 78, 79
Parmalat, 157
Partido de Accion Nacional, 46
Partido Revolucionario Institucional, 46
Partito Liberaldemocratico, 39
Patto di Varsavia, 4
Payne & Webber, 121tab
Payroll Survey, 22, 23
Pechino, 43
Pepsi Cola, 118tab
Percassi, 160tab
Perez C., 135n
Perù, 46
Perugia, 161tab
Pescara, 176
Pfizer, 118tab, 119
Philip Morris, 84, 103, 118tab
Pianura Padana, 175
Piemonte, 166
Pinochet, 46
Pioneer, 121tab, 156
Pirelli, 156
Pixelpark, 124tab
Pleven, 164
Politica Economica, 179n
Polonia, 35, 47, 88tab, 125, 160tab, 161tab, 170tab, 172tab
Poma, 161tab
Pompea, 160tab
Porto Alegre, 55
Poste, 159
Powertel, 121tab
Praga, 56, 63
Preussag, 124tab
Price Waterhouse, 94
Principato di Monaco, 91
Proel, 161tab
Progetto iX, 68
Prometheus, 135n
Publicis, 124tab
Puglia, 161tab, 175
Putignano, 176
Putin, 47

Quaker Oats, 118tab

Railtrack, 81
Ralston Purina, 121tab
Ramses 2001, 88tab, 135n
Rapporto 1999, 95n, 96n, 135n
Rapporto 2000, 15, 22, 38, 48n, 49n, 73, 95n, 135n, 183
Rapporto Campbell, 79
Rapporto dell'Assemblea Parlamentare della Nato, 88tab

Rapporto Lamfalussy, 38
Rapporto Meltzer, 60, 61, 63, 182
Rapporto Ocse, 85
Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia, 179n
Rcs, 158
Reagan, Ronald, 27
Recordati, 160tab
Reed Elsevier, 116, 135n
Reggio Emilia, 163
Regno Unito, *vedi anche* Gran Bretagna, 57, 82, 88tab, 109tab, 114, 121tab, 125, 127tab, 132, 150fig
Renault, 127tab
Repubblica Ceca, 125, 169, 170tab, 172tab
Reviglio, E., 180n
Riello, 161tab
Rischtak, C.R., 135n
Roma, 166
Romania, 47, 164, 165, 165tab, 166, 170tab, 171, 172tab, 173
Rosenberg, N., 135n
Rossi, 163
Rover, 123
Russia, 7, 47, 57, 88tab, 158, 160tab, 170tab, 171, 172tab
Rwanda, 47
Rwe, 124tab

S&P 500 (Standard & Poor 500), 21tab, 22
Saatchi, 124tab
Sacco, Pier Luigi, 67, 95n
Sachs, Jeffrey, 53, 54, 54fig, 94n
Sachwald, Frédérique, 113, 135n
Sacra Corona Unita, 88tab
San Francisco, 92, 92tab
San Giuseppe Vesuviano, 152, 153tab
San Paolo Imi, 155
Sani Abacha, 91
Santander, 155
Sanyuan Foods, 43
Sap, 101
Sarcinelli, M., 95n
Sardegna, 175
Scania, 124tab
Schumpeter, J.A., 114, 135n
Sdl, 118tab
Seagram, 121tab
Seat Pagine Gialle, 124tab, 156
Seattle, conferenza di, 44, 56, 57, 64
Sec, 68
Senegal, 170tab, 172tab
Senfter, 163
Senza Terra, movimento dei, 55
Sgf, 163
Shell, 116, 135n
Shiller, Robert, 66, 95n
Shleifer, A., 95n
Sicilia, 175
Sidney, 65fig
Sierra Leone, 47, 87
Singapore, 109tab, 111
Siria, 170tab, 172tab
Sirower, Marc, 115, 135n
SISIM, 180n
Slovacchia, 47, 169, 170tab, 172tab
Slovenia, 47, 161tab, 170tab, 172tab
Sme (Sistema Monetario Europeo), 57, 143, 147, 149
Socrates, 37tab
Sol Levante, *vedi* Giappone
Solbes, Pedro, 140
Solofra, 176
Solving International, 115
Somalia, 47
Soros, George, 55, 94n
Soss, Neil, 49n
Southern California Edison, 80
Spagna, 57, 88tab, 109tab, 123, 158, 160tab, 161tab, 170tab, 172tab
Sprint, 121tab

Staroffice, 78
State Statistical Bureau, 44tab
Stati Uniti, 3-6, 6fig, 9, 16, 17, 19fig, 20, 21tab, 23, 25, 26fig, 27-29, 30fig, 33, 36, 39, 41, 42, 44, 45tab, 46, 58, 59tab, 60, 63, 64, 66, 72, 73, 75, 77, 79, 80, 84, 88tab, 89, 92, 92tab, 94, 108, 109tab, 110, 110fig, 111fig, 112, 113, 116, 120, 121tab, 122, 127tab, 132, 134, 149, 150fig, 157, 160tab, 161tab, 181, 182
Stecklow, S., 95n
Stiga, 161tab
Stoccolma, 68
Stoccolma, vertice di, 36, 37
Stora Enso, 121tab
Storo, 163
Subaru, 127tab
Sudan, 47
Sud-Est asiatico, 88tab
Suharto, 42
Sumitomo Ribber, 127tab
Sumiyoshi-rengo, 88tab
Summers, Larry, 61
Sun Yee On, 88tab
Sun, 78, 117
Svezia, 109tab, 127tab, 132
Svizzera, 55, 88tab, 91, 109tab, 111, 112, 121tab, 123, 155, 158, 170tab, 172tab, 173
Swiss Life, 124tab
Syder, 121tab

Taipei, 42
Taiwan, 39, 42, 88tab, 158
Tanzi, Vito, 90, 96n, 127tab
Telefonica, 159
Telegate, 124tab, 156
Telemontecarlo, 156
Telepiù, 157
Teramo, 176
Terzo Mondo, 76
Texaco, 118tab, 119
Texas, 161tab
Thailandia, 42, 61, 88tab
Thaksin, 42
Thames Water, 124tab
The Economist, 26, 45tab, 49n, 74, 95n, 105fig, 131fig, 135n
The International Economics Analyst, 135n
Thomas Cook, 124tab
Thomson Travel, 124tab
Thornton, D.L., 49n
Tiburtina-Valley, 166
Time Warner, 78, 117, 118tab, 119
Time, 117
Times Mirror, 118tab
Timisoara, 164
– Università di, 165
Tin.it, 156
Tiscali, 124tab, 157
Tokyo, 40, 65, 65fig, 66, 95n, 126
Torino, 159, 166
Torrisi, A., 180n
Toscana, 175
Totalfinaelf, 102
Tpsa, 124tab
Trattato di Amsterdam, 33
Trentino, 175
Treviso, 164, 165tab
Tribune, 118tab
Tricase, 176
Trieste, 160
Tunisia, 170tab, 172tab
Tunnel del Monte Bianco, 159
Tunnel della Manica, 29
Turchia, 47, 62, 88tab, 170tab, 171, 172tab, 178n

Ubs, 121tab
Uganda, 47
Undcp, 86
Undp (United Nations Development Program), 14, 48n

Ungheria, 47, 88tab, 125, 170tab, 172tab
Unibon, 163
Unicredito Italiano, 121tab, 155
Unidanmark, 124tab
Unilever, 116, 121tab, 135n
Unione Europea, 4, 6fig, 7, 9, 30fig, 34-37, 37tab, 38, 39, 43, 44, 45tab, 47, 57, 67, 75, 90, 109, 110, 110fig, 111, 111fig, 123, 125, 138, 139, 158, 177
Unione industriale di Treviso, 165
Unione Monetaria Europea, 29, 30, 32, 33, 141, 144, 147
Unione Sovietica, 4, 12, 14, 156, 170tab, 172tab
United Airlines, 85
United Airways, 118tab
Upm-Kimmene, 121tab
US Airways, 118tab
US Bancorp, 118tab
US Bureau of the Census, 15, 15fig
US Federal Reserve System, 150fig

v Rapporto sulla Sicurezza Informatica, 92
Vasto, 176
Vattimo, Gianni, 95n
Vecchio Continente, *vedi* Europa
Veneto, 165, 165tab
Venezuela, 46, 88tab, 171, 172tab
Viesti, G., 180n
Vietnam, 14, 15
Virgin Atlantic, 85
Visco, Vincenzo, 137
Vivendi, 121tab, 125
Vizzavi, 125
Vodafone, 123, 124tab, 125, 127tab, 157
Voicestream, 121tab
Volkswagen, 84, 124tab
Voltaire, 181, 184
Volvo, 127tab

Wahid, 42
Wall Street Journal, 83, 95n
Wall Street, 48n, 86
Walt Disney, 119
Warner Lambert, 118tab, 119
Warners Bros, 117
Washington, 43, 60
Welch, Jack, 104
Windows, 78
Wolfensohn, 63
World Bank, *vedi anche* Banca Mondiale, 6fig, 9fig, 11tab, 13fig, 14fig, 45tab, 94n
World Development Indicators, 6fig, 9fig, 11tab, 13fig, 14fig, 45tab
World on Line, 124tab, 157
Wpp, 121tab
Wto, 4, 43, 60, 63, 64

Yahoo!, 104
Yamaguchi-gumi, 88tab
Yardeni, Edward E., 26
Yemen, 171, 172tab
Young & Rubicam, 121tab
Youth, 37tab
Yugoslavia, 4, 88tab, 171, 172tab, 173

Zagabria, 162
Zaire, 47

LAZARD

Consulenza in finanza straordinaria

20121 Milano
Via dell'Orso, 2
tel. +39.02.723121 - fax +39.02.860592

00186 Roma
Via del Corso, 337
tel. +39.06.692071 - fax +39.06.69207302

Dal catalogo Guerini e Associati

Andrea Monorchio, Luigi Tivelli, *Dove va l'Italia. Democrazia, economia e stato sociale*

Giulietto Chiesa, *Roulette russa. Cosa succede nel mondo se la Russia va in pezzi*

Mario Sarcinelli, *Capitalismo mercati banche*, a cura di Danilo Taino

BNL/Centro Einaudi, *Un risparmiatore «fai da te». XVIII Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia*, a cura di Giuseppe Russo e Mario Valletta

Anna Gervasoni, Fabio L. Sattin, *Private equity e venture capital. Manuale di investimento nel capitale di rischio*

James P. Womack, Daniel T. Jones. *Lean thinking. Come creare valore e bandire gli sprechi*, prefazione di Paolo Cantarella, introduzione di Giuseppe Volpato

Giorgio Donna, Damir Borsic, *La sfida del valore. Strumenti e strategia per il successo dell'impresa*, prefazione di Damien Clermont

Adrian J. Slywotzky, David J. Morrison, Bob Andelman, *La zona del profitto. Come un business design strategico può generare i profitti di domani*, presentazione di Paolo Cantarella

Adrian J. Slywotzky, David J. Morrison, Karl Weber, *Innovatori digitali*, a cura di Antonio Migliardi e Giulio Sapelli

Roger Fidler, *Mediamorfosi. Comprendere i nuovi media*, a cura di Romana Andò e Alberto Marinelli

Salvatore Zappalà, Guido Sarchielli (a cura di), *Prospettive di psicologia economica. Le decisioni sul denaro nella vita quotidiana delle famiglie*

Stampato nel mese di aprile 2001
dalla Litografica Abbiatense snc
Abbiategrasso (Mi)