

Il cammino è ancora lungo, difficile e scivolate improvvise sono sempre possibili. Per concludere, utilizzando un po' di retorica, l'economia globale camminerà magari su un sentiero reso più comodo e più largo da entusiasmanti progressi tecnologici ed esaltanti profitti, ma questo sentiero si snoda sempre sull'orlo dell'abisso.

¹ Cfr. *Rapporto 1998*, par. 1.4, pp. 20-27.

² Per contro, va notato il non intervento internazionale nel conflitto che oppone la Federazione Russa alla Cecenia, un'entità statale giuridicamente dubbia, con la quale però il governo di Mosca aveva firmato un trattato nel 1996, al termine di un precedente conflitto.

³ Cfr. K. Annan, *Two concepts of sovereignty*, «The Economist», 18 settembre 1999, pp. 49-50.

⁴ Cfr. A. Gambino, *Gli altri e noi: la sfida del multiculturalismo*, Il Mulino, Bologna 1996, pp. 46-56.

⁵ Cfr. S. Romano, *La globalizzazione, ultima ideologia del secolo*, «Notiziario della Banca Popolare di Sondrio», n. 80, agosto 1999, pp. 5-8.

⁵ *Maintaining Prosperity in an Ageing Society*, OECD, Paris 1998.

⁶ Cfr. P. Peterson, *Gray Dawn: How the Coming Age Wave Will Transform America and the World*, Times Books, 1999, il saggio di recensione critica di Robert Solow in «The New York Review of Books», 6 maggio 1999 e lo scambio epistolare tra Solow e Peterson sulla medesima rivista nel numero del 20 maggio 1999. Cfr. inoltre P.J. Longman, *The world turns gray*, «US. News & World Report», 1 marzo 1999, pp. 30-39.

⁷ L'enciclica *Tertio Millennio Adveniente* chiede esplicitamente ai governi di provvedere alla remissione di tutto o buona parte del debito internazionale nello spirito del Giubileo del 2000.

⁸ M. Yunus, *Vers un monde sans pauvreté*, ed. Jean-Claude Lolfès, Paris 1997 (ediz. italiana: *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano 1998).

⁹ Cfr. R.D. Atkinson, R.H. Comt, S.M. Ward, *The State New Economy Index*, The Progressive Policy Institute, Washington 1999.

¹⁰ Cfr. *Economia politica delle tangenti*, Lettera del Centro Einaudi, 17.2.93.

¹¹ Schneider ha effettuato stime di questo tipo, limitate a 18 paesi Ocse, per il quinquennio 1994-98, giungendo alla conclusione che la quota è generalmente in aumento, con la sola eccezione degli Stati Uniti, dove qualche decimo di punto percentuale della crescita annuale è probabilmente dovuto a fenomeni di «riemersione».

¹² Non possono essere considerate produzione, e quindi far parte dell'economia illegale, le attività criminali che implicano trasferimenti forzati; sono invece produzione, e quindi ne fanno parte, attività che implicano fabbricazione di og-

getti e prestazioni di servizi in regime di scambio volontario. Le principali, in questo contesto sono la droga e la prostituzione.

¹⁴ Cfr. P. Collier e J. Gunning, *The IMF's role in Structural Adjustment*, «The Economic Journal», Novembre 1999. Cfr. anche M. Wolf, *A new mandate for the IMF*, «Financial Times», 15 dicembre 1999.

¹⁵ Cfr. J. Stiglitz, *The World Bank at Millennium*, «Economic Journal», novembre 1999.

¹⁶ Cfr. K.H. O'Rourke, J. Williamson, *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth century Atlantic Economy*, New York 1999.

¹⁷ Cfr. M. Deaglio, *Il capitalismo difficile. Primo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Centro Einaudi, Torino 1996, pp. 14-15.

3. Tra monopoli e mercato

3.1. Un pianeta sempre più anglosassone

La «mappa» del potere economico mondiale

Da diversi anni questo *Rapporto* fornisce una visione d'insieme dell'odierno capitalismo di mercato mediante una «mappa» delle mille maggiori società quotate nelle Borse mondiali, classificate per capitalizzazione, ossia in base al loro valore, espresso in dollari, risultante, in un momento determinato, dalla quotazione moltiplicata per il numero delle azioni. Da questi dati è possibile trarre preziose indicazioni non solo sulla forza economica di singole società quotate ma anche sul potere economico dei paesi o di raggruppamenti di paesi. Per la sua istantaneità, oltre che per motivi concettuali, la capitalizzazione di mercato è preferibile ad altri indicatori quali gli utili o il fatturato: in qualsiasi momento è infatti possibile calcolare, con la semplice moltiplicazione sopra indicata, quanto «vale» una determinata società in base a una libera stima degli operatori, ossia quanto la stanno valutando coloro che in quel momento comprano o vendono le sue azioni.

Per passare dalla capitalizzazione di mercato a una valutazione del potere di mercato è necessario postulare che solo le società maggiori possono veramente aggregare capitali nell'ambito del mercato, prendere decisioni e realizzarle, pur disponendo di poteri

coercitivi scarsissimi o nulli. Le operazioni delle grandi società (acquisizioni, fusioni o anche solo l'annuncio di programmi e risultati inattesi) presentano inoltre effetti indiretti perché si riflettono sul valore di mercato delle società del medesimo settore e talora su tutto il listino.

Al di là delle singole società, questo potere aggregante è riferibile alle piazze finanziarie in cui sono quotate e ai paesi in cui queste piazze finanziarie sono localizzate. Si può pertanto ragionevolmente parlare di potere di mercato delle singole piazze finanziarie che si manifesta direttamente con l'attrazione di capitali e indirettamente con l'influenza che il listino, e particolarmente le quotazioni delle società maggiori, esercita su altri mercati. Tale potere di mercato¹ è più propriamente riferibile al paese in cui la piazza finanziaria è localizzata in quanto la traduzione in dollari delle quotazioni risente delle condizioni di quell'economia, della politica economica, delle regole mediante le quali quel mercato opera. Il «potere di mercato» di un singolo paese, pur chiaramente distinto dal suo potere politico e dalla sua potenza militare, contribuisce in maniera rilevante alla valutazione complessiva in senso geopolitico e geoeconomico del paese in questione².

Dalla classifica delle società in base alla capitalizzazione di mercato è pertanto possibile risalire a una mappa del potere di mercato, un ritratto del capitalismo effettivamente esistente al momento della rilevazione; le singole società che compaiono in queste classifiche possono ovviamente mutare a ogni rilevazione per l'uscita e l'entrata in classifica di società esistenti e per la formazione di nuove società, generalmente mediante la fusione o l'acquisizione di società esistenti. Si può infine osservare che i confini della classifica sono in qualche misura arbitrari: dove va posto il limite tra imprese singolarmente rilevanti nell'ambito di un mercato, e quindi dotate di potere nel senso sopra descritto, e imprese non in grado di influenzare con le loro decisioni i mercati stessi?

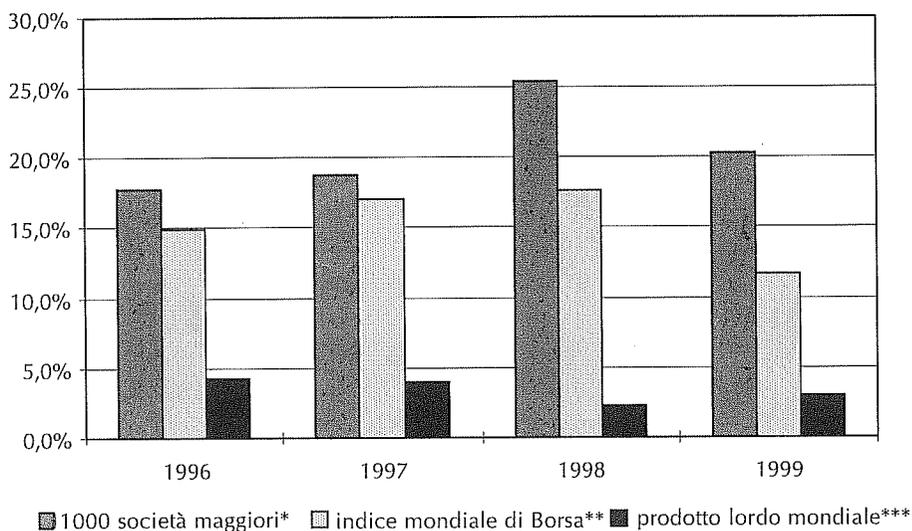
In questo *Rapporto* si fissa convenzionalmente tale limite alle prime 1000 società quotate del mondo, il che corrisponde a una capitalizzazione di mercato pari a 6-7 mila miliardi di lire, e deriva dalla constatazione pragmatica che il potere di mercato di società che si collocano al disotto di questa soglia deve considerarsi in ogni caso piuttosto ridotto. La scelta è stata inoltre determinata dalla pronta disponibilità di due classifiche internazionali di imprese in base al

valore di mercato, redatte dal settimanale americano «Business Week» e dal quotidiano britannico «Financial Times» dalle quali è possibile ricavare agevolmente la lista delle prime 1000 imprese mondiali. Del resto, più avanti si farà riferimento anche ad aggregati assai meno numerosi, ossia alle prime 10, 50 e 100 imprese mondiali.

I criteri seguiti dalle due pubblicazioni sono assai simili e la loro scansione temporale (i dati si riferiscono rispettivamente a fine maggio e a fine ottobre) consente di costruire una vera e propria serie storica a partire dall'ottobre 1995³. Per garantire un'assoluta omogeneità di confronti, tuttavia, si preferisce, ove le piccole discrepanze tra le due fonti possano avere qualche rilevanza, fare riferimento alla sola classifica di «Business Week».

La figura 3.1 mostra i risultati globali di questo esercizio e consente una prima conclusione: il valore di mercato delle prime 1000 società cresce più rapidamente dell'indice delle Borse mondiali⁴ e naturalmente in maniera assai più rapida della produzione mondiale.

Figura 3.1. Grandi società, Borse ed economia reale (variazioni percentuali sull'anno precedente)



* capitalizzazione di mercato

** Morgan Stanley Capital International Index

*** in termini reali

Fonti: elaborazioni su dati «Business Week», Morgan Stanley, Fmi

La figura mostra altresì che la crisi asiatica ha sensibilmente ridotto la crescita mondiale nel 1998 e nel 1999, ma non la tendenza alla crescita delle capitalizzazioni di Borsa: la brusca caduta delle quotazioni da essa provocata nel settembre-ottobre 1998 è stata completamente riassorbita in pochi mesi e quindi non ve n'è più traccia già a fine maggio 1999, momento al quale si riferiscono le due valutazioni finanziarie sopra indicate. La figura 3.1 è chiaramente il ritratto di un'economia che «va sul mercato»: i valori finanziari crescono più rapidamente dei valori reali, anche perché il perimetro del mercato si allarga a seguito di modifiche istituzionali come le privatizzazioni e di procedimenti di messa in valore delle attività aziendali (la cosiddetta «creazione di valore per gli azionisti»). Le società maggiori, poi, crescono più rapidamente dell'indice di Borsa, secondo una tendenza al consolidamento e alla formazione di oligopoli che è stata posta ampiamente in risalto dai *Rapporti* precedenti. Il valore di mercato delle 1000 maggiori imprese è ormai nettamente prevalente, rappresentando all'incirca l'80 per cento della capitalizzazione complessiva. Il che non deve stupire troppo se si considera che la sola Microsoft, con i suoi oltre 400 mila miliardi di lire di capitalizzazione di fine maggio 1999, aveva un'importanza paragonabile all'intera Borsa italiana e che Microsoft e General Electric complessivamente pesavano quanto la Borsa francese.

Questi dati globali sono suscettibili di valutazioni analitiche. La tabella 3.1 aggrega i dati delle imprese in base alla nazionalità delle Borse di quotazione, il che consente di passare dal potere di mercato delle imprese a quello dei singoli paesi. Spicca la forte avanzata degli Stati Uniti, i quali in tre anni sono cresciuti di quasi dieci punti percentuali: dal 46,3 per cento del valore di mercato complessivo delle 1000 maggiori società quotate nel 1996, quelle americane salgono nel 1997 a sfiorare il 50 per cento; superano nettamente questo traguardo nel 1998 e aumentano ancora la loro percentuale nel 1999. Nella seconda parte dell'anno, il forte cambio del dollaro deve aver compensato la relativa stasi delle quotazioni del New York Stock Exchange, mentre il Nasdaq ha proseguito il suo rialzo; complessivamente all'inizio del 2000 si può ritenere che questa quota maggioritaria delle grandi società americane si sia ancora, sia pure leggermente, consolidata.

Il secondo elemento rilevante è la straordinaria caduta della quota del Giappone, crollata dal 21,4 per cento del maggio 1996

all'8,5 per cento del maggio 1998 e successivamente risalita per gli accenni di ripresa dell'economia nipponica e per la relativa forza dello yen rispetto al dollaro. Ai primi del Duemila, la quota giapponese, pari al 9,3 per cento a fine maggio 1999, ha probabilmente riconquistato la soglia del 10 per cento, un recupero indubbiamente importante, che non può però far dimenticare come tale cifra risulti inferiore di più della metà a quella del 1996.

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

Paese	30.05.1999	%	29.05.1998	%	31.05.1997	%	31.05.1996	%
Stati Uniti	11.123	55,6	8.920,6	53,7	6.605	49,9	5.160	46,3
Regno Unito	1.847	9,2	1.782,5	10,7	1.277	9,6	1.013	9,1
Giappone	1.867	9,3	1.411,2	8,5	2.167	16,4	2.381	21,4
Germania	807	4,0	906,5	5,5	605	4,6	480	4,3
Francia	768	3,8	704,4	4,2	392	3,0	354	3,2
Svizzera	516	2,6	586,1	3,5	403	3,0	323	2,9
Paesi Bassi	592	3,0	523,8	3,2	356	2,7	276	2,5
Italia	380	1,9	370,4	2,2	170	1,3	162	1,5
Canada	276	1,4	294,8	1,8	239	1,8	187	1,7
Svezia	187	0,9	247,9	1,5	177	1,3	128	1,1
Spagna	200	1,0	210,9	1,3	135	1,0	97	0,9
Australia	212	1,1	148,6	0,9	152	1,1	126	1,1
Hong Kong	181	0,9	128,7	0,8	259	2,0	199	1,8
Singapore	77	0,4	39,0	0,2	104	0,8	101	0,9
Altri	974	4,9	348,9	2,1	206	1,6	163	1,5
Totale	20.008	100,0	16.624,3	100,0	13.247	100,0	11.150	100,0

Fonte: elaborazioni su dati «Business Week». Per alcuni criteri di compilazione, vedi nota 5

Il declino giapponese documentato da queste cifre appare, del resto, confermato dall'esame delle strategie aziendali delle grandi imprese nipponiche, rimaste largamente ai margini dell'intensa attività di fusioni, acquisizioni e nuovi progetti che ha caratterizzato gli anni più recenti. Singapore e Hong Kong presentano una diminuzione di intensità simile a quella giapponese e un valore nel 1999 pari a

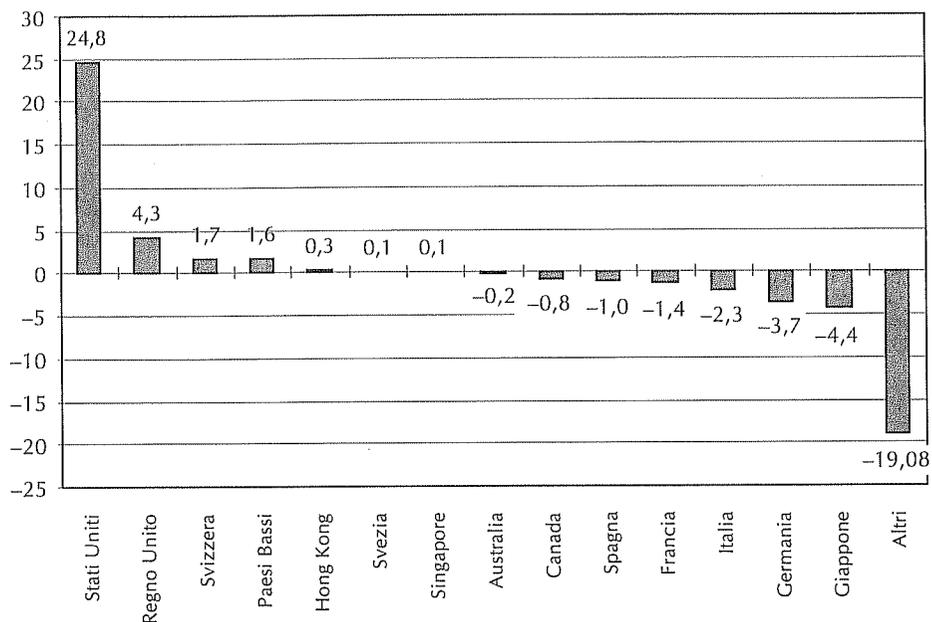
circa la metà di quello del 1996 ma le loro imprese appaiono meglio inserite nelle attività anzidette e il loro recupero all'inizio del Duemila risulta probabilmente maggiore. L'Europa mostra invece variazioni assai più moderate, sulle quali ha molto influito il cambio dell'euro: la perdita di quota dei principali paesi di quell'area monetaria nell'ultimo anno è da attribuirsi in quasi ugual misura alla debolezza dell'euro rispetto alla valuta americana e a un andamento meno brillante delle Borse europee rispetto a quelle degli Stati Uniti, poi corretto negli ultimi due mesi del 1999 e nei primi mesi del Duemila.

Il confronto tra il peso dei singoli paesi e la quota del loro prodotto lordo sul prodotto mondiale mostra che la correlazione tra peso finanziario delle società maggiori e peso produttivo di un paese è piuttosto debole. Con il 31 per cento del prodotto mondiale, ai prezzi del 1998 e ai cambi di quell'anno, l'economia degli Stati Uniti può vantare grandi imprese il cui valore di mercato rappresenta il 55,6 per cento delle prime 1000 società mondiali. I 24,6 punti percentuali di differenza, ossia l'eccesso della rilevanza finanziaria rispetto a quella economica, possono essere considerati come una misura del «potere di mercato» degli Stati Uniti. Tale misura risulta crescente negli anni, come è testimoniato dal *Rapporto 1998* e come è logico attendersi, dati gli andamenti finanziari sopra descritti.

La figura 3.2 riporta il potere di mercato, così definito, dei principali paesi⁶. Il panorama complessivo non appare sostanzialmente modificato rispetto agli anni precedenti, come si può constatare consultando il *Rapporto 1997* e il *Rapporto 1998*: Stati Uniti, Gran Bretagna, Svizzera, Paesi Bassi e, sia pure in misura assai ridimensionata, Hong Kong e Singapore presentano un valore di mercato delle loro grandi società superiore al peso delle loro economie. È interessante notare che gli «altri paesi» pesano complessivamente per circa il 24 per cento sul prodotto lordo mondiale, ma solo per il 5 per cento sulla capitalizzazione delle società maggiori. Si tratta di un aggregato ibrido che comprende sia paesi avanzati piccoli, con mercati azionari limitati e quindi privi di reale potere in campo mondiale, sia paesi emergenti, grandi e piccoli, privi di mercati azionari oppure con mercati azionari ancora poco sviluppati, come la Russia e la Cina.

Oltre che in termini assoluti, il potere di mercato può essere analizzato in termini relativi, e quindi utilizzato non già per stabilire il peso di un paese nell'economia globale ma per confrontare questo

Figura 3.2. Il potere di mercato nel capitalismo mondiale* (maggio 1999)

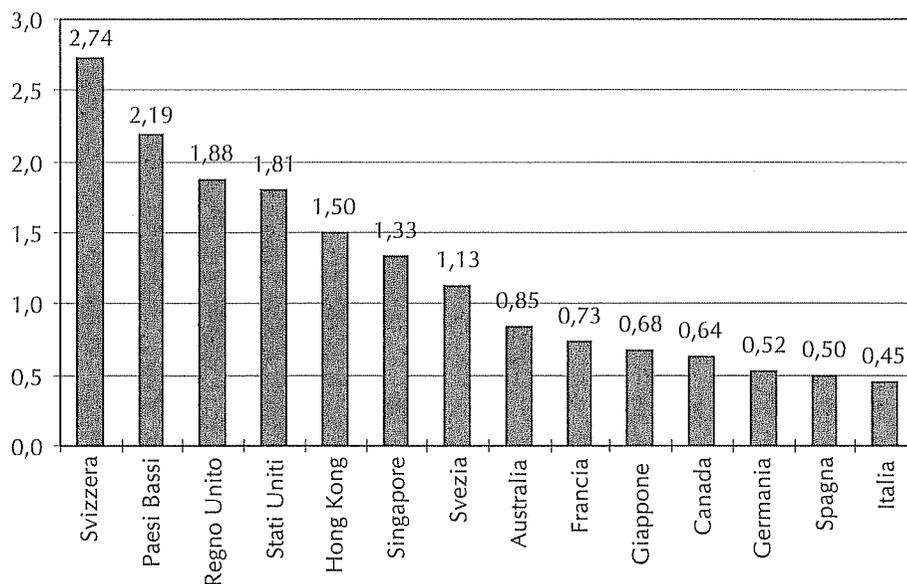


* differenza tra il peso percentuale delle grandi società quotate di un paese a fine maggio 1999 e l'incidenza della sua economia sul prodotto mondiale

Fonte: elaborazione su dati «Business Week» e Banca Mondiale

peso con la dimensione economica del paese stesso. In questo caso, il valore 1 denota la perfetta equivalenza tra la quota del prodotto lordo del paese e la quota di capitalizzazione delle grandi imprese nazionali sul totale delle 1000 maggiori del mondo. La mappa cambia radicalmente (figura 3.3): la Svizzera risulta essere il paese in cui le grandi imprese pesano di più relativamente alle dimensioni dell'economia, seguita da Paesi Bassi e Regno Unito, con gli Stati Uniti al quarto posto. Hong Kong e Singapore rivelano qui la loro natura di centri finanziari di portata internazionale e, pur fortemente ridimensionato, il loro valore è ancora superiore a 1.

Il potere relativo di mercato risulta invece inferiore a 1, ma con diversa posizione in classifica, per le economie che, nella figura 3.1, mostravano valori negativi. In particolare, la posizione dell'Italia, ul-

Figura 3.3. Potere relativo di mercato dei singoli paesi (maggio 1999)

Fonte: elaborazione su dati «Business Week» e Banca Mondiale

tima in questa classifica, deriva da un peso del 4,2 per cento sul prodotto lordo mondiale e un peso dell'1,9 per cento soltanto del valore di mercato delle sue grandi società sul totale delle 1000 maggiori. Il rapporto tra il secondo valore e il primo è pari a 0,45 che risulta appunto essere il potere relativo di mercato dell'Italia. Il cospicuo incremento della capitalizzazione del mercato italiano, derivante dalla quotazione dell'Enel a partire dal 2 novembre 1999, ha sicuramente migliorato in maniera abbastanza considerevole la classifica del paese.

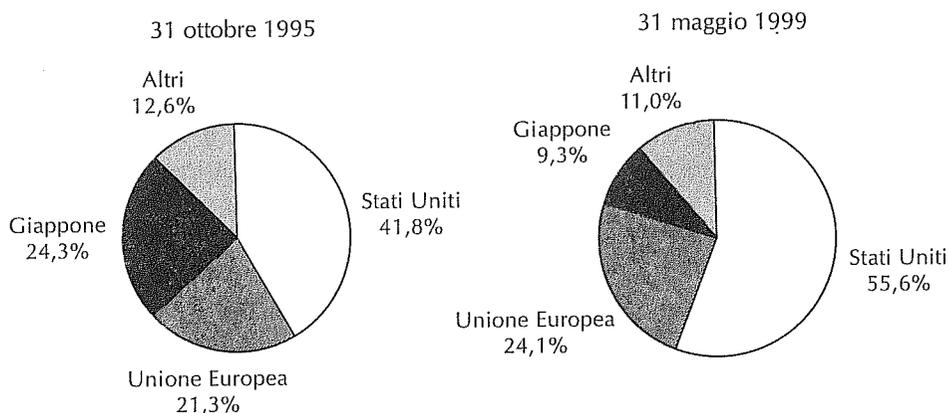
Dall'analisi del periodo 1996-99, non riportata nel grafico, si osserva una tendenza pressoché generale all'aumento del potere relativo di mercato dei paesi in cui si trovano i principali centri finanziari a cominciare dagli Stati Uniti, che passano dal valore 1,46 del 1996 al valore 1,81 del 1999. Fanno eccezione Hong Kong e Singapore, colpiti dalla crisi asiatica, i quali appaiono però in netto recupero nel 1999. Si tratta di risultati coerenti con il quadro sopra delineato,

anche se a prima vista può risultare sorprendente che l'aumento dell'indice riguardi anche i paesi con valori inferiori a uno. Un simile dato si spiega con la generale lievitazione dei valori di mercato (vedi figura 3.1) e con la constatazione che, con tutte le sue novità, la nuova economia globale di mercato non ha finora creato piazze finanziarie nuove ma anzi ha concentrato sempre più gli scambi sulle piazze esistenti, generalmente riducendo l'importanza relativa di quelle minori.

Le aggregazioni per grandi aree

Aggregando variamente i dati nazionali, è possibile misurare il potere di mercato non già di singoli stati bensì delle grandi aree politico-economiche alle quali essi appartengono. Il confronto in questo caso è stato effettuato tra i dati dell'ottobre 1995 tratti dall'indagine del «Financial Times» e gli ultimi, già citati, del maggio 1999, tratti dall'indagine di «Business Week»; si sono scelte due aggregazioni diverse che ambedue consentono considerazioni di qualche importanza sul piano geoeconomico. La prima, rappresentata dalla figura 3.4, considera i tre tradizionali «blocchi» economici, ossia Stati Uniti, Unione Europea e Giappone.

Figura 3.4. Le 1000 maggiori società per grandi aggregazioni di paesi (capitalizzazione di mercato, valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati «Financial Times» e «Business Week»

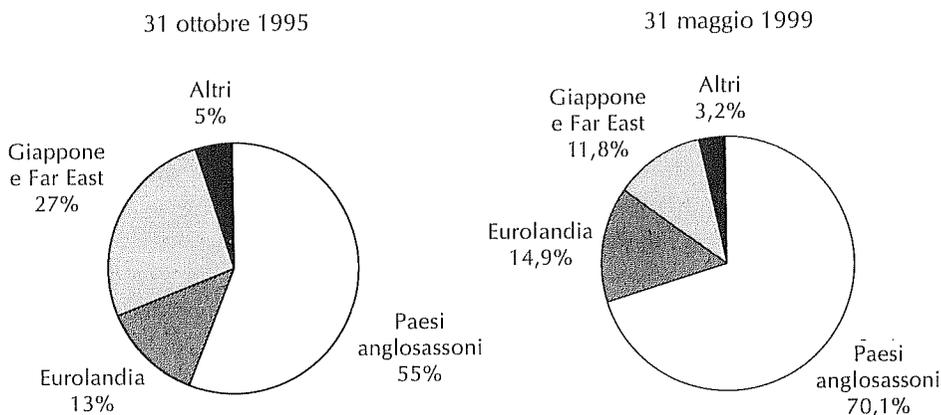
La storia che raccontano questi due grafici è del tutto coerente con quanto è sin qui emerso. Si nota in particolare che la vera variazione nell'assetto mondiale delle 1000 maggiori società è il passaggio di quote percentuali dal Giappone agli Stati Uniti: all'aumento di 13,6 punti degli Stati Uniti corrisponde infatti una diminuzione di 12,7 punti del Giappone. Si può osservare che ciò segnala la fine della proponibilità internazionale del «modello giapponese» che, al termine degli anni Ottanta, pareva sul punto di imporsi in campo mondiale; l'intero discorso dei «valori asiatici» del capitalismo ha sicuramente subito un ridimensionamento dopo la crisi del 1997-98 che si è tradotta nel diminuito peso di Hong Kong e Singapore oltre che di Tokyo. L'Unione Europea rimane pressoché invariata, una sorta di via intermedia tra le gravi difficoltà giapponesi e il miracolo statunitense, che ben rappresenta una situazione sospesa tra possibilità di rilancio e timori di declino.

La seconda aggregazione dei dati nazionali è stata condotta su basi definibili come politico-culturali. Si sono considerati unitariamente i «paesi anglosassoni» caratterizzati da forti somiglianze, oltre che linguistiche, anche nel modello di mercato e nel sistema giuridico; accanto a Stati Uniti e Gran Bretagna, sono qui ricompresi Canada, Australia e Nuova Zelanda. Sempre per somiglianze, soprattutto di carattere culturale, il Giappone è stato considerato assieme agli altri paesi del Sud-Est asiatico. L'area dell'euro, comunemente detta Eurolandia, è stata comprensibilmente considerata in maniera unitaria. La mappa che ne deriva (vedi figura 3.5) presenta qualche sorpresa.

Essa mostra infatti una preponderanza grande e crescente dell'area anglosassone, una scontata diminuzione asiatica e il peso piuttosto scarso di Eurolandia, sostanzialmente immutato e pari ad appena un settimo del totale. Il peso delle società anglosassoni sulle prime 1000 supera, in termini di capitalizzazione di mercato, i due terzi del totale, con un forte aumento, dal 55 al 70 per cento, nel giro di tre anni e mezzo. Sono riflessi qui sia elementi tecnologici, come il radicamento negli Stati Uniti di gran parte delle nuove aggregazioni produttive, legate all'elettronica, alle comunicazioni, ma anche, tra l'altro, a farmaceutica e biotecnologie, sia elementi culturali, a cominciare dalla naturalezza dell'uso, ormai generalizzato, dell'inglese come lingua dell'economia.

Nel valutare l'esiguità di Eurolandia, occorre considerare che, dei 24 punti percentuali dell'Unione Europea (vedi figura 3.4), quasi

Figura 3.5. Le 1000 maggiori società per grandi aggregazioni politico-culturali (capitalizzazione di mercato, valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati «Financial Times» e «Business Week»

10, ossia il 40 per cento, derivano dal contributo della Gran Bretagna. Questo paese pesa sul prodotto lordo dell'Unione Europea appena per il 15-16 per cento, non appartiene all'area dell'euro e si inserisce ovviamente tra i paesi anglosassoni. Se si vuole identificare l'area dell'euro con il capitalismo «renano», secondo la nota definizione di Michel Albert, si può osservare come tale modello, peraltro in corso di rapida modificazione, si identifichi con appena 150-200 grandi imprese quotate in Borsa.

Tale basso numero sul totale di 1000 deriva dall'esistenza in Eurolandia di ampi settori ancora sotto controllo pubblico e da un sistema di controllo sociale che favorisce gli intrecci azionari e ha penalizzato di fatto, fino a tempi recenti, la quotazione in Borsa, dalla presenza, soprattutto in Italia e in Francia, di una struttura produttiva in cui hanno molta importanza le imprese piccole e medie. Si potrebbe affermare che Eurolandia tende sempre più, in particolare dopo gli sviluppi degli ultimi anni, ad assomigliare a una piccola isola in un mare anglosassone. Se ne ricava un senso di relativa secondarietà delle imprese dell'area dell'euro nel quadro dell'economia globale.

Tale situazione trova un riscontro assai convincente se, passando a un campo di osservazione molto più piccolo, si esamina il valore di mercato delle prime 10 società (vedi tabella 3.2). A fine maggio 1999, risultava pari a quasi 2250 miliardi di dollari, ossia più dell'11 per cento delle prime 1000. Tutte queste imprese di enormi dimensioni sono anglosassoni (se si estende tale qualifica all'anglo-olandese Royal Dutch Shell); di esse, 8 sono statunitensi, una britannica (Bp Amoco, nata dall'incorporazione inglese di un petroliere americano) e una, appunto, anglo-olandese.

La prima impresa non anglosassone, la giapponese Ntt (la Telecom locale) è al tredicesimo posto, la prima europea, la Deutsche Telekom, al ventitreesimo, la prima italiana (Telecom Italia) al cinquantottesimo. Su 33 delle prime 50 imprese sventola la bandiera a stelle e strisce e solo per 9 la «lingua madre» non è l'inglese. Nel 1995, sulle prime 10 imprese per capitalizzazione, 3 erano giapponesi, 6 statunitensi e 1 anglo-olandese. Sulle prime 50 imprese, le non americane erano 22 e le non anglosassoni 16. In un così breve arco di tempo, il cambiamento appare assai eloquente.

3.2. Cento colossi per l'economia di mercato

Un'impressionante capacità di rinnovamento...

Come si è visto dal paragrafo precedente, le analisi di tipo geografico possono risultare piuttosto dettagliate; per contro le analisi per settori risultano più difficili e approssimative per la difficoltà di attribuire le grandi società a un solo settore merceologico, totale o prevalente, e di definire precisamente i confini settoriali a seguito degli enormi mutamenti tecnologici in atto.

Grazie all'elettronica e alle sue applicazioni, non esiste, infatti, una vera soluzione di continuità nella vasta area che va dalle reti di trasporto, soprattutto aereo, e di telecomunicazione ai mezzi di informazione e alle società di spettacolo e di tempo libero. Di qui deriva più di un terzo della capitalizzazione complessiva delle 1000 maggiori società. Il settore finanziario (banche, assicurazioni e società finanziarie) pesa complessivamente per oltre il 21 per cento. Il

settore petrolifero, l'alimentare, la chimica e la distribuzione incidono sul totale per circa il 5-6 per cento l'uno e le *utilities*, ossia le società di produzione e distribuzione di elettricità, gas e acqua, comparse di prepotenza sui mercati soprattutto grazie alle privatizzazioni e alle liberalizzazioni, pesano per circa il 3 per cento. Nel nuovo volto del capitalismo, lo spazio per l'industria tradizionale è quindi ormai assai ridotto.

È ora possibile passare alla considerazione della dinamicità, ossia del rinnovamento delle grandi società e del livello di concentrazione che si verifica all'interno di questo gruppo di 1000 società. Risultano qui all'opera due tendenze apparentemente opposte che hanno caratterizzato il mondo delle imprese nell'arco di questi anni: da un lato un'eccezionale mobilità, dall'altro un'altrettanto eccezionale tendenza alla concentrazione. La portata del rinnovamento è visibile dall'analisi del «movimento» che si è verificato tra il 1995 e il 1999 nella classifica delle prime 50 società in termini di capitalizzazione⁷ illustrata dalla tabella 3.2.

La tabella 3.2 mette in evidenza un cambiamento impressionante. Su 50 società presenti in questa classifica, ben 22 sono state sostituite, un rinnovo di quasi la metà in tre anni. Del resto, il tasso di rotazione delle 1000 società è piuttosto elevato, attestandosi, in tutto il periodo esaminato, attorno al 17-18 per cento. Sono scesi seccamente nomi illustri come General Motors, che un tempo guidava queste classifiche e che è passata dal quarantaseiesimo al novantatreesimo posto. La sua capitalizzazione, in questo mercato fortemente dinamico, è aumentata di meno del 50 per cento; vale la pena di notare che la Cisco, fornitrice di sofisticato materiale elettronico, si trovava nel 1995 al medesimo posto ora occupato da General Motors ed è passata al nono posto dell'elenco. Tra l'ottobre 1995 e il maggio 1999, la sua capitalizzazione è aumentata di quasi nove volte, passando da 20 a 174 miliardi di dollari.

Scompaiono da questo gruppo di testa società molto note come Ford e Unilever, scese rispettivamente al cinquantacinquesimo e al sessantatreesimo posto; sono ugualmente scomparse 6 banche giapponesi; come già accennato, i petrolieri Bp e Amoco si sono fusi in un'unica società. Microsoft è passata dal quattordicesimo al primo posto, la sua capitalizzazione di mercato è passata da 58 mila a 407 mila miliardi di dollari, con un aumento di oltre il 700 per cento in tre anni. E avanzano i nomi dell'economia nuova, come Lucent e Ame-

Tabella 3.2. Il movimento delle prime 50 società del mondo per capitalizzazione

Ottobre 1995		Maggio 1999		Variazione*
1	Ntt	1	Microsoft	+13
2	General Electric Co	2	General Electric	=
3	Royal Dutch/Shell	3	Ibm	+12
4	At&t Corp	4	Exxon	+1
5	Exxon	5	Royal Dutch/Shell	-2
6	Coca-Cola	6	Wal-Mart Stores	+16
7	Merck	7	At&t	-3
8	Philip Morris	8	Intel	+7
9	Toyota Motor Corp.	9	Cisco System	nuovo
10	Industrial Bank of Japan	uscito	10 Bp Amoco	nuovo
11	Roche	uscito	11 Coca-Cola	-5
12	Fuji Bank	uscito	12 Merck	-5
13	Sumitomo Bank	uscito	13 Ntt	-12
14	Microsoft		14 Mci Worldcom	nuovo
15	Intel		15 Citigroup	nuovo
16	Mitsubishi Bank	uscito	16 Lucent Technologies	nuovo
17	Dai Ichi Kangyo Bank	uscito	17 American Internat. Group	=
18	Procter & Gamble		18 Pfizer	+23
19	Ibm		19 Bristol-Myers Squibb	+16
20	Sanwa Bank	uscito	20 America On Line	nuovo
21	Johnson & Johnson		21 Johnson & Johnson	=
22	Wal-Mart Stores		22 Procter & Gamble	-4
23	Hewlett-Packard		23 Deutsche Telekom	nuovo
24	Dupont		24 Bank of America	nuovo
25	Glaxo Wellcome		25 Berkshire Hathaway	+8
26	Pepsico	uscito	26 British Telecom	nuovo
27	Bp	uscito	27 Ntt Docomo	nuovo
28	Nestle		28 Roche	-17
29	American Intern. Group		29 Novartis	nuovo
30	Gte Corp	uscito	30 Glaxo Wellcome	-5
31	Mobil		31 Sbc Communications	+14
32	Allianz Holding	uscito	32 Toyota Motor Corp.	-23
33	British Telecom		33 Hewlett-Packard	-10
34	Motorola	uscito	34 Hsbc Holdings	+12
35	Bristol Myers Squibb		35 Philip Morris	-27
36	Bellsouth Corp		36 Bellsouth	=
37	Nomura	uscito	37 Dell Computer	nuovo
38	Sakura Bank	uscito	38 Nokia	nuovo
39	Tokyo Electric Power	uscito	39 DaimlerChrysler	nuovo

(segue)

(continua)

40	Unilever	uscito	40	Bell Atlantic	nuovo
41	Pfizer		41	Home Depot	nuovo
42	Hsbc Holdings		42	Time Warner	nuovo
43	Hitachi	uscito	43	France Telecom	nuovo
44	Berkshire Hathaway		44	Mobil	-13
45	Sbc Communications		45	Ely Lilly	nuovo
46	General Motors	uscito	46	American Home Products	nuovo
47	Amoco	uscito	47	Dupont	-23
48	Matsushita Electric Ind.	uscito	48	Smithkline Beecham	nuovo
49	Abbott Laboratories	uscito	49	Ameritech	nuovo
50	Ford Motor	uscito	50	Lloyds Tsb Group	nuovo

* i numeri indicano la variazione del numero dei posti nella classifica

Fonte: elaborazione su dati «Financial Times» e «Business Week». Vedi anche nota 5

rica On Line, le nascenti concentrazioni della farmaceutica e delle biotecnologie. Ugualmente significativo è il cambiamento dal punto di vista del paese o dell'area geoeconomica di appartenenza e si riconferma ancora una volta il forte aumento del predominio anglosassone.

Non è necessario ricorrere a schemi marziani per comprendere la portata rivoluzionaria di un simile cambiamento che è a un tempo generazionale (i nuovi dirigenti si contraddistinguono per la giovane età), tecnologico (le nuove imprese provengono in prevalenza da nuovi settori), manageriale (cambia radicalmente il modo di gestire le imprese e la stessa tecnica di gestione) e legato alla nazionalità e alla cultura di appartenenza. Le caratteristiche del nuovo ceto che si trova in posizioni di comando, il suo modo di partecipare alla distribuzione del reddito che spesso, mediante le *stock options* (vedi capitolo 2) sfugge all'indagine statistica, la sua capacità di autorinnovarsi nonché l'effettiva capacità del mercato di selezionarlo in base ai risultati sono tutti elementi essenziali di indagine.

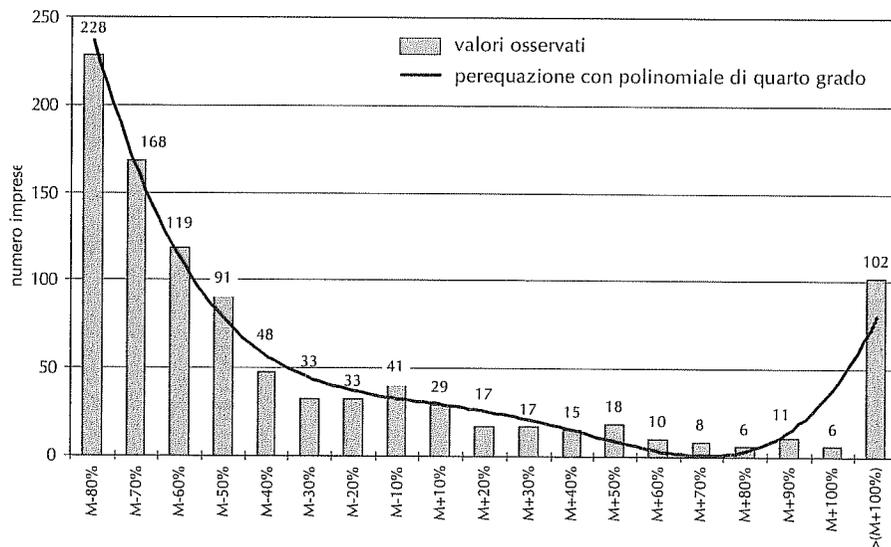
...ma anche segnali di preoccupante chiusura

Cambiamenti di questa portata potrebbero rappresentare non già la regola di un sistema in movimento continuo bensì un eccezionale scossone *una tantum* che introduce una nuova struttura di comando, la prima che veramente sovrintende allo sviluppo di un'economia globale. È possibile che in un mondo dal lavoro sempre più

flessibile, il capitale finanziario, che aveva inaugurato l'era della flessibilità, torni a essere rigido?

Non c'è, allo stato attuale, alcuna risposta certa ma, in ogni caso, in questo vorticoso ricambio si sta formando un capitalismo, flessibile o rigido che sia, costituito da poche grandissime imprese che dominano largamente la scena e fanno sorgere interrogativi circa la futura efficienza di un mercato pur caratterizzato dall'enorme successo degli anni Novanta. La tendenza alla concentrazione, sovente sottolineata in questi *Rapporti*, riceve infatti una chiara conferma dagli sviluppi degli ultimi anni. È bene illustrata dalla figura 3.6 che riporta la distribuzione di frequenza delle 1000 società.

Figura 3.6. Distribuzione di frequenza delle 1000 maggiori società per capitalizzazione (fine maggio 1999)



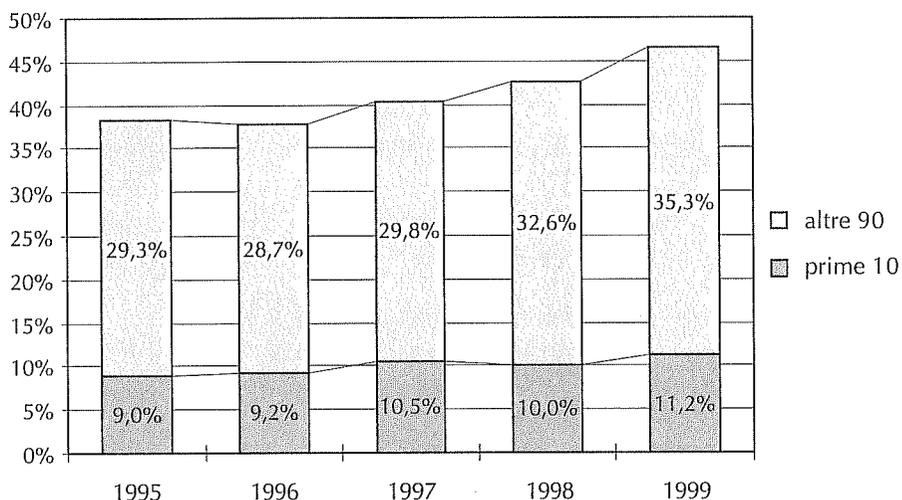
M = valore medio = 20,008 miliardi di dollari

Fonte: elaborazioni su dati «Business Week»

Come si può osservare, il numero delle società scende gradatamente con l'aumentare della capitalizzazione di Borsa, ma fa eccezione un nucleo di circa 100 società che si presenta in posizione separata, a una capitalizzazione nettamente superiore alle altre. La perequazione statistica mostra chiaramente questa discesa e la successiva

«impennata», per valori di capitalizzazione all'incirca doppi della media, ossia pari a oltre 40 miliardi di dollari. Chi sono questi supercolossi? Dall'analisi di varie caratteristiche del primo decile, ossia delle prime 100 società di quest'elenco, si può ricavare qualche dato importante. In primo luogo, la capitalizzazione del primo decile, pari a 3865 miliardi di dollari nell'ottobre 1995, era salita a 9295 miliardi nel giugno 1999 con un tasso di crescita nettamente superiore a quello delle 1000 società nel loro complesso che ha portato a un sensibilissimo aumento della loro incidenza sulla capitalizzazione totale. Lo dimostra la figura 3.7 che illustra l'evoluzione della quota del primo decile, e distingue tra le prime 10 e le altre 90 società.

Figura 3.7. Capitalizzazione di mercato delle prime 100 società in percentuale delle prime 1000 (fine maggio 1999)*



* per il 1995, fine ottobre

Fonte: elaborazioni su dati «Financial Times» e «Business Week»

Si può constatare che tale quota, stazionaria dal 1995 al 1996, a partire dal 1997 comincia bruscamente a crescere, una tendenza che la conduce a valori non troppo distanti dalla metà di quelli complessivi (46,5 per cento) e che appare in linea con l'ipotesi di un mutamento strutturale, di una variazione *una tantum*.

Un'analisi sommaria tende a escludere una forte differenziazione nella dinamica all'interno di questo «gruppo dei 100», pur pensando la prima classificata (Microsoft) circa 10 volte l'ultima (L'Oréal). Le prime 10 imprese pesano infatti per circa un quarto sul totale di questo gruppo, ma questo peso è rimasto costante in tutto il periodo considerato.

Come mostra la tabella 3.3, la preponderanza americana e anglosassone risulta ancora maggiore, mentre un posto di rilievo è occupato dalla Svizzera, la cui presenza, nettamente superiore a quella francese e tedesca e leggermente superiore a quella giapponese, è assicurata da 5 società largamente presenti sui mercati mondiali (l'alimentare Nestlè, le farmaceutiche Roche e Novartis, le banche Ubs e Credit Suisse).

Tabella 3.3. Le 100 maggiori imprese per capitalizzazione di mercato: composizione per paese e per area (maggio 1999)

a) Per paese		b) Per grandi aggregazioni di paesi	
Stati Uniti	68,1%	Stati Uniti	68,1%
Regno Unito	9,1%	Unione Europea	21,0%
Giappone	4,6%	Giappone	4,6%
Svizzera	4,2%	Altri	6,3%
Germania	3,5%		
Nuk*	2,7%	c) Per grandi aggregazioni politico-culturali	
Francia	1,7%	Paesi anglosassoni	77,9%
Italia	1,7%	Eurolandia	12,7%
Altri	1,6%	Giappone e Far east	4,7%
Paesi Bassi	1,1%	Altri**	4,6%
Svezia	0,6%		
Spagna	0,6%		
Canada	0,5%		

* Nuk = imprese anglo-olandesi (vedi nota 5)

** Altri = Svizzera

Fonte: elaborazione su dati «Business Week»

Si potrebbe concludere, in via preliminare, che si è davanti a una sorta di «nucleo duro» del capitalismo di mercato, il nucleo che ha

«sfondato» negli ultimi anni e che, dopo un periodo di intensa mobilità, potrebbe in qualche misura assestarsi, completando il ciclo delle fusioni in atto (vedi paragrafo 3.3). Il vero «potere di mercato», insomma, potrebbe risiedere stabilmente in questi 100 grandi del capitalismo, una tendenza all'oligopolio e al monopolio che pone importanti problemi di contendibilità dei mercati e di controllo interno alle società, la cosiddetta *corporate governance*. Un capitalismo con pochi attori è anche un capitalismo più vulnerabile, in quanto situazioni difficili anche di un numero esiguo di società potrebbero più facilmente determinare crisi improvvise; una vulnerabilità, del resto, che può assumere caratteri inaspettatamente nuovi, come hanno mostrato gli attacchi ad alcuni importanti siti elettronici l'8 e il 9 febbraio 2000.

3.3. Le «guerre stellari» del capitalismo globale di mercato

Un progetto grandioso e forse inconsapevole

Gli sviluppi sopra delineati, con la formazione di un «nucleo duro» di imprese di enormi dimensioni, possono essere in gran parte ricondotti a un grande progetto di radicale cambiamento dell'economia e della società; un progetto non strutturato, pressoché mai esplicitamente enunciato, ampiamente flessibile e variabile, come è nella tradizione del capitalismo. Non è stato infatti ideato da qualche organizzazione centrale ma deriva dallo scontro e dall'interazione di molti stimoli diversi, tutti riconducibili all'ambizione di ottenere maggiori profitti, di breve e lungo periodo, eccellenza e potere personale o di gruppo. La sua premessa logica è rappresentata da una serie di straordinari sviluppi tecnologici, a loro volta orientati in determinate direzioni dal desiderio di far crescere fatturato e profitto, che si collocano su un terreno, difficile a definirsi con precisione, all'incrocio tra elettronica e telecomunicazioni.

L'essenza degli attuali processi produttivi è costituita da informazioni che devono fluire liberamente in tutte le direzioni, e quindi dare anche luogo a interattività; devono inoltre potersi combinare e

modificare durante questo fluire; il tutto deve avvenire a un costo bassissimo, in perenne, ulteriore diminuzione e con contenuti sempre più complessi. Lo scambio produttivo si può quindi configurare come un immenso dialogo istantaneo, senza alcun riguardo alla distanza o alla direzione, che può coinvolgere filiali e sedi centrali, produttori e consumatori, docenti e discenti, medici e pazienti, e gli esempi potrebbero agevolmente continuare. Ebbene, in estrema sintesi, l'obiettivo finale, o, come spesso usa dire, la *vision* dei gruppi dirigenti delle nuove, grandi organizzazioni industriali, analizzate nel paragrafo precedente, pare consistere in un forte desiderio di unificazione – e naturalmente di controllo e di dominio – dei vari canali di comunicazione, produzione e scambio che percorrono le società avanzate.

Il primo, grande tentativo di unificazione fu compiuto dalla Microsoft che riuscì di fatto a imporre i propri sistemi operativi per computer; come si vedrà più avanti, però, gli orizzonti tecnologici sono bruscamente mutati con la diffusione di Internet, una rete informatica nata, per così dire, casualmente e sviluppatasi in maniera tale da cogliere di sorpresa le grandi imprese dell'elettronica, le quali, fino a pochi anni fa, puntavano a creare reti «chiuse» di loro proprietà. In questo capitalismo così attento alla proprietà e ai suoi diritti, è singolare che Internet non appartenga a nessuno; è una costruzione mirabile che in pratica si autogestisce con pochissime regole, pochissimi costi e non ha l'obiettivo di produrre profitti.

Inizialmente raggiungibile soltanto mediante procedure complesse, Internet cambia natura per la comparsa dei *browsers*, strumenti dal basso costo e dal facile uso, che consentono una «navigazione» relativamente agevole e dei «motori di ricerca» che permettono di orientare la «navigazione» in direzioni precise. Contemporaneamente, i contenuti disponibili su questa grande rete si arricchiscono in maniera imprevista di funzioni nuove, come la conclusione di contratti, segnatamente di compravendita, e il trasferimento elettronico di beni, come i libri e la musica che i privati possono «scaricare» direttamente dai siti e riprodurre a casa propria.

L'ambizione delle grandi aggregazioni capitalistiche di fine millennio è precisamente di occupare tutti gli spazi di questo processo, fornendo sia i contenitori sia i contenuti e di ottenere il massimo della supremazia compatibile con le regole che cercano di limitare i monopoli. I tentativi in questo senso devono fare i conti con i

frequenti allargamenti e gli improvvisi cambiamenti del fronte tecnologico che modificano, e in certi casi invertono, i processi iniziati. È possibile indicare (almeno) tre svolte fondamentali negli ultimi anni:

- *prima svolta: il personal computer diventa un «ferro da stiro».* Nel 1995-97 fecero la loro comparsa nuove tecnologie che resero possibile l'acquisizione diretta di programmi dalle reti informatiche, in luogo della loro memorizzazione all'interno di un computer. Si è così invertito il rapporto tra computer e rete: inizialmente dotato di molti accessori, il computer diventa sempre più una macchina fungibile, dal costo assai basso, uno scatolone quasi vuoto di applicazioni ma collegabile alla rete, al quale si chiede solo memoria e velocità, che si può riempire dall'esterno a pagamento per il periodo necessario a compiere determinate operazioni. Il personal computer, come è stato argutamente scritto, diventa poco più di un ferro da stiro che riceve dalla rete elettrica quanto gli serve per funzionare. Per conseguenza, mentre nel 1997 il suo prezzo medio si aggirava, negli Stati Uniti, sui 2100 dollari, a metà 1999 era sceso a 1200 dollari e alcune catene commerciali offrivano modelli semplificati al prezzo di 300 dollari. Il rovesciamento delle prospettive, che oppone una rete «forte» a un personal computer relativamente «debole», ha provocato la crisi dell'elettronica tradizionale (vedi *infra*) e una netta inversione di rotta anche per la Microsoft.
- *seconda svolta: le nuove «macchine leggere» e la compenetrazione tra il personal computer e la televisione.* La ricerca di nuovi e più facili accessi a Internet che consentano la sua estensione al grande pubblico, armato, al massimo, solo di qualche nozione informatica di base, stimola sviluppi in due direzioni: il passaggio dal cavo telefonico al cavo a fibre ottiche, che consente una velocità nettamente superiore e l'accesso via etere, che implica che i normali apparecchi televisivi vengano attrezzati per poter ricevere i segnali della rete. Nasce così una nuova generazione di «macchine leggere» note come *WebPads*, *Webtv*, *Set-top boxes* che estendono le potenzialità del televisore e fanno la loro comparsa in maniera consistente nel 1998-99. Contemporaneamente, i personal computer, pur perdendo una parte dei loro programmi più complicati, cominciano a essere attrezzati con accessori

come microfoni e monitor speciali, in grado di ricevere da Internet suoni e immagini in movimento. Si può affermare che i monitor dei nuovi computer si stiano trasformando in televisori e che la differenza tra i due strumenti si vada nettamente riducendo.

- *terza svolta: la grande sorpresa dei «telefonini» e il rilancio europeo.* Uno sviluppo pressoché inatteso che ha caratterizzato molte vicende industriali del 1999 è la possibilità di accedere a Internet, oltre che attraverso le normali linee telefoniche, anche mediante i telefoni cellulari. La cosiddetta «tecnologia Wap» permette una navigazione, sia pure limitata, basata sul riconoscimento della voce; i telefoni cellulari di nuova generazione sono in grado di mandare e ricevere posta elettronica, effettuare operazioni bancarie in tempo reale, navigare su Internet. L'Europa è all'avanguardia, sia nella produzione degli apparecchi sia nei prodotti informatici e nelle procedure di accesso alla rete, in parte grazie proprio al centralismo che l'ha frenata in altri campi. L'adozione uniforme del sistema Gsm per le comunicazioni cellulari ha infatti creato un grande spazio telefonico unificato (che va oltre i confini dell'Unione Europea e si estende anche in parte alla riva meridionale del Mediterraneo), mentre negli Stati Uniti ciascuna impresa tende a usare il proprio sistema e quindi a essere limitata nel numero di utenti raggiungibili e nelle applicazioni.

È questo il terreno sul quale si stanno combattendo quelle che, parafrasando il titolo di un fortunato spettacolo cinematografico, si possono chiamare le «guerre stellari» del capitalismo globale di mercato. Queste guerre hanno infuriato nell'ultimo quinquennio e in particolare nel 1998-99 a colpi di acquisizioni, di fusioni, di accordi e agli inizi del 2000 non sembrano proprio diminuire di intensità. Rientrano agevolmente nello schema schumpeteriano della distruzione creatrice; uno dei loro primi effetti è stato appunto quello di distruggere l'assetto tradizione dell'industria elettronica, incentrata sulla produzione dell'«oggetto» computer. Chiusure di fabbriche e assorbimento di società deficitarie si sono susseguiti in Europa e negli Stati Uniti; Digital, Siemens, Philips, Apple, Olivetti risultarono accomunate da un analogo destino di dimagrimento. Scompare, nel giugno 1999, un nome storico come Honeywell, acquistata da Allied Signal per la rispettabile cifra di 14 miliardi di dollari.

La spinta delle nuove tecnologie ha inoltre reso obsoleta la struttura tecnologica e produttiva delle tradizionali società telefoniche e dei consorzi nei quali si erano unite non più tardi di due-tre anni fa⁸. Prive ormai di protezioni monopolistiche, queste società sono soggette a una competizione crescente che le obbliga a ridurre i prezzi e migliorare le prestazioni, il che implica riorganizzazioni e tagli del personale. La At&t ha eliminato 80-100 mila posti di lavoro negli anni Novanta e nel 1999 ha varato un nuovo programma di tagli dei costi; in Europa, i mutamenti tendono ad avvenire con minore brutalità che negli Stati Uniti, ma non possono essere evitati. La Deutsche Telekom che nel 1996 poteva contare su circa 215 mila dipendenti li avrà ridotti a circa 155 mila entro la fine del Duemila, France Télécom, tra gli altri, ha annunciato il taglio di 25 mila posti e Swisscom di 4 mila. Il piano di Telecom Italia prevede una riduzione di circa 13.500 dipendenti.

La parte creatrice di questo processo è almeno altrettanto imponente e si riassume nello straordinario risultato della sostituzione di milioni di posti di lavoro perduti e della creazione di milioni di posti di lavoro nuovi, peraltro sovente meno sicuri e talora meno pagati, e nella fornitura di servizi assai più avanzati dei precedenti a prezzi generalmente inferiori. Tra i tanti sviluppi, nel campo delle telecomunicazioni si può segnalare l'emergere di nuovi produttori con reti a fibre ottiche, utilizzate soprattutto per le comunicazioni tra enti e imprese, consistenti in larga misura in immagini e dati. I loro nomi – QWest, Level 3 e Williams – sono ignoti ai non addetti ai lavori ma ciascuna di esse è in grado di far fronte da sola all'intero traffico a lunga distanza del Nord-America, tutte e tre cercano l'espansione in Europa e hanno fatto un balzo da gigante nella classifica delle 1000 maggiori società collocandosi tra le prime 250 del mondo.

Le battaglie americane della Microsoft

A differenza dei tradizionali comparti delle telecomunicazioni e della fabbricazione dei computer, il panorama del settore del *software*, è chiaramente dominato da un'unica impresa, la Microsoft e dalle sue strategie aziendali. Il suo presidente, Bill Gates, fu uno dei primi a intuire, già nel 1996, ossia all'indomani del fortunatissimo lancio del nuovo programma operativo Windows 95, le potenzialità operative della rete e il rovesciamento dei rapporti tra rete e computer e

questo è sicuramente uno dei suoi maggiori meriti imprenditoriali. Impostò quindi subito una strategia ben diversa dal passato, perseguita vigorosamente nel corso del 1999 e sintetizzabile così: utilizzare gli ingenti profitti derivanti da Windows 95 e dalle sue successive varianti per «traghetare» la Microsoft dall'universo pre-Internet alla nuova, grande rete.

Ciò implicò una serie di accordi in settori molto diversi tra loro. A «monte» di Internet, Microsoft concluse, il 6 maggio 1999, un'intesa fondamentale con At&t, la grande impresa di telecomunicazioni: con esso, At&t si impegnava ad adottare il sistema operativo di Microsoft per i decodificatori, un anello vitale della catena informatica che consente l'accesso a Internet mediante linee telefoniche (anche se, per evitare accuse di monopolio, l'accordo prevede l'applicazione del nuovo sistema a una parte soltanto dei 25 milioni di abbonati di At&t). Si schiude così alla Microsoft la prospettiva di un nuovo primato mondiale, relativo alla produzione di quello che può essere considerato una delle porte attraverso cui le nuove tecnologie fanno il loro ingresso dentro le pareti domestiche: l'obiettivo è di fornire posta elettronica, tv interattiva e telefonate, locali e interurbane a prezzi decisamente inferiori agli attuali.

A «valle», ossia nel campo dei prodotti direttamente acquistati dal pubblico, la Microsoft ha fatto il suo ingresso nella telefonia mobile con una partecipazione in Nextel, un operatore americano del settore, che offrirà l'accesso a Internet ai suoi clienti mediante tecnologia elaborata da Microsoft. E ha concluso un accordo con la svedese Ericsson per la messa a punto di un *browser* in grado di collegare a Internet telefoni cellulari e computer tascabili. Ha stretto vaste alleanze in campo televisivo (dove ha acquistato, tra l'altro una quota di una televisione via cavo canadese) e sviluppato nuovi prodotti nel software d'affari. Una diversificazione imponente, quindi, nella cui logica rientra la radicale riorganizzazione della società in quattro divisioni, e una nuova progettualità, alla quale va forse attribuita, almeno in parte, la decisione di Gates di uscire gradualmente dalle cariche sociali per dedicarsi all'attività di progettazione.

Il principale avversario della Microsoft continua a essere Sun, che ha a lungo conteso alla società di Seattle il primato nei *browser*, una contesa che è alla base delle vicende giudiziarie della Microsoft. All'intesa Microsoft-At&t fa, in un certo senso, da contrappunto quella tra Sun e America On Line, maggiormente orientata a prodotti rivolti

a un pubblico specifico. Sun ha sviluppato un «pacchetto» di programmi informatici, denominati «e-servizi», per coloro che intendono aprire un «negozio virtuale» su Internet, offerti in affitto, un po' come i libri di una biblioteca. Tra questi programmi vi è StarOffice, assai simile a Microsoft Office, ma dal costo assai più basso.

Il nuovo scontro Microsoft-Sun è uno scontro di «filosofie informatiche» prima ancora che una guerra imprenditoriale. Pur accettando l'importanza di Internet, la Microsoft rimane legata alla concezione del predominio dei proprietari di software, e quindi si muove per ottenere posizioni di preminenza nelle sue possibili applicazioni. Sun, per contro, punta su un sistema aperto, in cui i profitti derivano in gran parte dai grandi *servers* che gestiscono il traffico elettronico; l'apertura si basa su un nuovo linguaggio elettronico, Java, non più dominato dalla Microsoft, sulla divulgazione delle caratteristiche dei programmi e sull'incoraggiamento a nuove applicazioni «libere». Questo disegno ha il suo punto di forza nella già citata alleanza Sun-America On Line di fine novembre 1998. È probabile che per vari anni i sistemi derivanti dalle due filosofie viaggino fianco a fianco, ma il secondo presenta il vantaggio di servire anche gli utenti della Microsoft, per la quale costituisce una minaccia grave. È comprensibile, quindi, che, in un'intervista a «Le Monde» il 9 dicembre 1999, il presidente della Microsoft, Steve Ballmer, abbia dichiarato che «la nostra posizione non è poi così dominante».

Alla battaglia tecnologia fa riscontro la battaglia di mercato che si gioca così sul terreno dei contatti finali con le famiglie. In questa, come in altre vicende legate a nuove tecnologie, l'acquirente finale rappresenta una parte del patrimonio aziendale sia perché la sua domanda attuale contribuisce al fatturato sia perché, essendo legato a quella tecnologia, il cliente sarà fortemente incentivato a seguirne le modificazioni invece di imboccare strade nuove (gli utilizzatori di Windows conoscono benissimo il potere «aggregante» di questo sistema operativo che subiscono volenti o nolenti); infine, soprattutto negli Stati Uniti, i dati relativi ai clienti presentano un valore economico in quanto è possibile ricavarne informazioni comportamentali da usare in sofisticate campagne di *marketing* o da vendere ad altri produttori.

Questa crescente «valorizzazione» del cliente produce effetti vistosi. Quando, nel 1998, At&t acquistò per 48 miliardi di dollari Tcu, il principale operatore telefonico via cavo degli Stati Uniti, nel prez-

zo era compresa una valutazione di 2.700 dollari per ogni abbonato; quando nel 1999 acquistò MediaOne, un altro grande operatore telefonico via cavo. ogni abbonato venne valutato 4.700 dollari. Il motivo di questo aumento è dato dall'infittirsi dei servizi offerti e quindi dalla maggior quota di spesa del consumatore che potrebbe transitare per i cavi dell'operatore, dando loro maggior valore (si pensi all'acquisto di auto via Internet illustrato nel riquadro).

A fine 1999, il futuro economico della rete sembrava tutto orientato al suo uso come strumento transattivo (e-commerce): attraverso la rete i consumatori dovrebbero acquistare una quantità sempre maggiore di beni (vedi riquadro), in quanto tale acquisto può avvenire con loro comodo e si sono sviluppati sistemi di pagamento istantaneo mediante carte di credito⁹. Per quanto riguarda, in particolare, i mercati finanziari, la rete dà la possibilità a chiunque di sponga di qualche risparmio di trasformarsi in operatore e di effettuare acquisti e vendite direttamente dal proprio computer (*online trading* o, in questo caso, *home trading*) senza intermediari. Il numero crescente di piccoli operatori di questo tipo ha già determinato un mutamento importante nella dinamica delle sedute (vedi paragrafo 2.3).

La rete può venire usata per far pervenire direttamente nelle case degli utenti determinati prodotti multimediali, quali testi scritti, opere cinematografiche e musicali e simili; l'integrazione dei servizi di telecomunicazione della rete (il contenitore) con la vendita di prodotti di questo tipo (il contenuto) rimane un obiettivo assai ambito. In questo senso si muove la fusione mediante scambio azionario della Time Warner, colosso americano delle informazioni e dello spettacolo e la grande rete informatica America On Line, del valore di ben 350 miliardi di dollari, annunciata il 10 gennaio 2000 che, per le sue stesse dimensioni, ha sollevato molti dubbi sulla futura libertà di Internet. Come ha scritto Paul Krugman, tale fusione «si basa sulla convinzione che un gran pezzo della prateria elettronica possa essere recintato e che una grande compagnia possa crearvi una zona d'influenza in cui la gente guarda e sente quel che essa vuole attraverso i suoi cavi, pagando per ottenere questo privilegio»¹⁰. L'annuncio dell'acquisto da parte di Telecom Italia, principale gestore italiano di telefonia fissa e mobile, di Seat Pagine Gialle, fornitrice di servizi di consultazione di numeri telefonici. pur non ponendo problemi di libertà risponde alla logica di integrazione tra «con-

tenitore» e «contenuto». In questo senso vanno anche le intese tra società di telecomunicazioni e banche per lo sviluppo di servizi informatici alla clientela di queste ultime, conclusi a ritmo crescente in tutta Europa nei primi mesi del Duemila.

Gli altri usi possibili della rete (come strumento di scambi di opinioni, di istruzione, di servizi medici e simili) risultano complessivamente assai meno avanzati; eppure proprio da questo tipo di applicazioni potranno derivare i maggiori progressi di tipo politico e civile legati a questo straordinario strumento.

La prossima auto? La compro su Internet

Una dimostrazione dei cambiamenti indotti dall'uso economico delle reti elettroniche è rappresentata dalla distribuzione degli autoveicoli. Negli Stati Uniti, ormai il 17 per cento degli acquirenti compra la propria automobile da un venditore che la propone su Internet; per i veicoli industriali la percentuale è ancora maggiore. Lo sviluppo è favorito dal fatto che, in questa culla del libero mercato, le reti di vendita sono autonome dai produttori e possono fissare liberamente i prezzi. In Europa, al contrario, la struttura delle reti è molto più rigida e la sua liberalizzazione ha subito un rinvio di un paio di anni.

Il possibile acquirente trova sulla rete telematica due diverse categorie di operatori: i broker, mediatori che cercano un autoveicolo con determinate caratteristiche per conto di un potenziale acquirente (che compila un apposito modulo sullo schermo), e le grandi società che offrono servizi di compravendita in proprio (e anche la Microsoft ne possiede una, la Carpoint). Talora i modelli d'auto sono illustrati da brevi filmati dimostrativi e in ogni caso dalle fotografie e dai dati tecnici che d'abitudine si trovano nelle brochures pubblicitarie. L'acquirente può naturalmente ispezionare l'auto dal vivo, recandosi a un apposito showroom indicato dal venditore, ma la preselezione effettuata davanti allo schermo riduce drasticamente il numero dei saloni e delle visite e così pure il costo sostenuto dal venditore.

La vendita di auto è uno dei casi più notevoli di commercio elettronico, molto diffuso nel campo del turismo, dei libri (è proverbiale il successo dell'americana Amazon.com) e di tutto ciò che richiede un esame attento o lungo, come le offerte di vacanze e le polizze di assicurazione. Per l'acquirente il vantaggio deriva da:

- *risparmi sul prezzo, dal momento che sulle vendite elettroniche, per quanto detto sopra, incidono meno i costi della distribuzione (15-20 per cento con il sistema tradizionale, 5-10 con quello nuovo, anche per la minore necessità di spazi espositivi);*
- *risparmi di tempo in termini non solo quantitativi, perché si evitano le trasferte, spesso lunghe, a diversi saloni di esposizione, dove ci si recherà solo dopo aver fatto una pre-selezione, ma anche di comodità. L'acquirente può infatti valutare le diverse alternative all'ora che vuole direttamente da casa propria e per tutto il tempo necessario;*
- *trasparenza, ossia la possibilità di confrontare in maniera «imparziale» le alternative offerte, spesso selezionate elettronicamente in modo da ottenere proposte «personalizzate».*

Le battaglie europee delle telecomunicazioni

Dalle «guerre americane» occorre passare all'esame delle «guerre europee», più limitate perché incentrate principalmente attorno ai telefoni cellulari e alle loro tecnologie e in generale alla riorganizzazione delle reti di telecomunicazione a seguito del superamento delle dimensioni nazionali. Elementi tecnologici si fondono qui con elementi istituzionali che negli Stati Uniti erano già stati in vario modo affrontati e risolti una decina di anni addietro. La tabella 3.4 presenta una sintesi estremamente sommaria degli sviluppi nel settore in quest'anno decisivo.

Alla base di queste strategie vi è la crescente percezione delle potenzialità del commercio elettronico e, parallelamente, della telefonia largamente europea dei nuovi telefoni cellulari a tecnologia Wap

Tabella 3.4. Principali sviluppi nelle telecomunicazioni europee nel 1999

gennaio	– Vodafone, gestore britannico di telefonia cellulare, acquista la statunitense Airtouch per l'equivalente di oltre 100 mila miliardi di lire, creando il primo gruppo mondiale del settore;
febbraio	– Olivetti lancia un'offerta pubblica d'acquisto su Telecom Italia; dopo una lunga battaglia, in maggio, ottiene il 51 per cento dell'ex monopolio italiano per circa 100 mila miliardi di lire. Diventa così proprietario anche di Tim, primo gestore italiano di telefonia cellulare, e vende a Mannesmann, già suo socio, la maggioranza di Omnitel, il secondo gestore, oltre che di Infostrada (telefonia fissa);
agosto	– Deutsche Telekom, ex monopolio tedesco, acquista One2One, operatore britannico di telefonia cellulare, dall'inglese Cable & Wireless per l'equivalente di 20 mila miliardi di lire;
settembre	– British Telecom si allea con l'americana At&t per applicazioni standardizzate sulle rispettive reti. È l'inizio di una grande rete mondiale? – Vodafone forma una joint venture (di cui detiene oltre il 50 per cento) con l'americana Bell Atlantic, per la telefonia cellulare in America (Bell Atlantic ha oltre 23 milioni di utenti);
ottobre	– France Télécom acquista da Vodafone la sua quota di E-plus, società tedesca di telefonia cellulare che Vodafone deve vendere per evitare accuse di monopolio; la società francese acquista anche le quote di due altri soci tedeschi; – Mannesmann, leader tedesco della telefonia cellulare, acquista Orange, terzo gestore britannico con il 17 per cento del mercato, con scambio azionario del valore di circa 60 mila miliardi di lire;
novembre	– offerta pubblica di Vodafone per Mannesmann, che oppone una lunga resistenza. L'operazione si conclude nel febbraio 2000 con la vittoria di Vodafone, la quale consolida il suo primato mondiale ed europeo. Per motivi di antimonopolio venderà Orange, di proprietà di Mannesmann.

che consentono un accesso «facile» a Internet. Il già citato grande spazio servito dal sistema Gsm, che rende compatibili tutti i «telefoni» in Europa e in alcune aree contigue, crea le premesse per sviluppi ben più integrati di quanto non avvenga negli Stati Uniti. Un telefono cellulare, poi, costa assai meno ed è assai più mobile e facile da usare di un computer e la diffusione di questo sistema in Europa ha ormai raggiunto un'elevata intensità. Quest'uso nuovo del telefono cellulare fa scattare una fortissima tendenza dei gestori a uscire rapidamente dai confini nazionali e a estendersi a tutto lo spazio europeo.

Emerge così il fenomeno Vodafone, un gestore britannico la cui

meteorica ascesa, dopo l'acquisto di un'analogia società nei Paesi Bassi nel 1998, è illustrata dalla tabella 3.4. La tecnica finanziaria di Vodafone è significativa: il suo valore cresce fortemente a ogni acquisizione perché il mercato valuta positivamente l'estensione delle reti e attribuisce un valore più che proporzionale al numero dei clienti aggiuntivi. Vodafone riesce così a crescere largamente con scambi azionari, ossia cedendo azioni proprie, dal valore di mercato sempre maggiore, contro azioni delle società che acquisisce. Il mercato, in altre parole, è disposto a pagare moltissimo per un'idea e un progetto.

Meno avanzata, in parte condizionata dalla passata cultura nazionale delle aziende ex monopoliste, è la ristrutturazione nel campo della telefonia fissa. Le battaglie europee sono, in ogni caso, ancora molto lontane dalla conclusione e la creazione di uno spazio economico europeo non potrà dirsi completata se non ci saranno gestori di telefonia fissa che coprono tutto lo spazio continentale.

Gli esiti di questa situazione sono apertissimi. Nel 1982, quando vennero imposte negli Stati Uniti la fine del monopolio e la rigida distinzione tra telefonia di lunga distanza e telefonia locale, nessuno avrebbe immaginato che gli operatori via cavo avrebbero potuto diventare competitori temibili in quest'ultima, oppure che le compagnie telefoniche avrebbero avuto l'ambizione di distribuire programmi televisivi lungo i fili del telefono. Quando, nel 1996, si decise di far cadere gli steccati tra gli operatori, in nome della multimedialità, si pensava che le società di telefonia locale, forti dei profitti garantiti dalle loro reti, potessero sfidare su terreni nuovi i colossi a lunga distanza; questa sfida invece è stata condotta da nuovi operatori come le società di telefonia cellulare. Se c'è una costante in questo panorama, questa costante è la sorpresa.

Un'ultima, sommessata osservazione, basata su un aneddoto. Si racconta che le prospettive delle nuove tecnologie e i progetti relativi siano stati presentati a un notissimo finanziere italiano, il quale ascoltò con attenzione per un'ora il racconto delle meraviglie delle nuove reti e dei grandi vantaggi della multimedialità. Alla fine interruppe, domandando: «Va tutto bene, ma dove sono *i danée?*» secondo la classica espressione milanese per indicare i denari, e, in questo caso, i profitti. Non è chiaro, in effetti, da dove possano derivare i grandi profitti delle grandi reti; nel 1999 e nei primi mesi del Duemila, i mercati hanno espresso le loro valutazioni sulla base di sensazioni e di speranze, non di piani industriali precisi. Queste

sensazioni e queste speranze sono all'origine del grande «gonfiamento» delle quotazioni che si è verificato, soprattutto nell'autunno-inverno 1999-2000, per moltissimi titoli che, in America e in Europa, hanno a che vedere con le telecomunicazioni e con Internet. Questi valori aumentati sono serviti da base per gli scambi di azioni dai quali sono nate nuove aggregazioni: un progredire confuso verso un futuro sicuramente avanzato ma incerto.

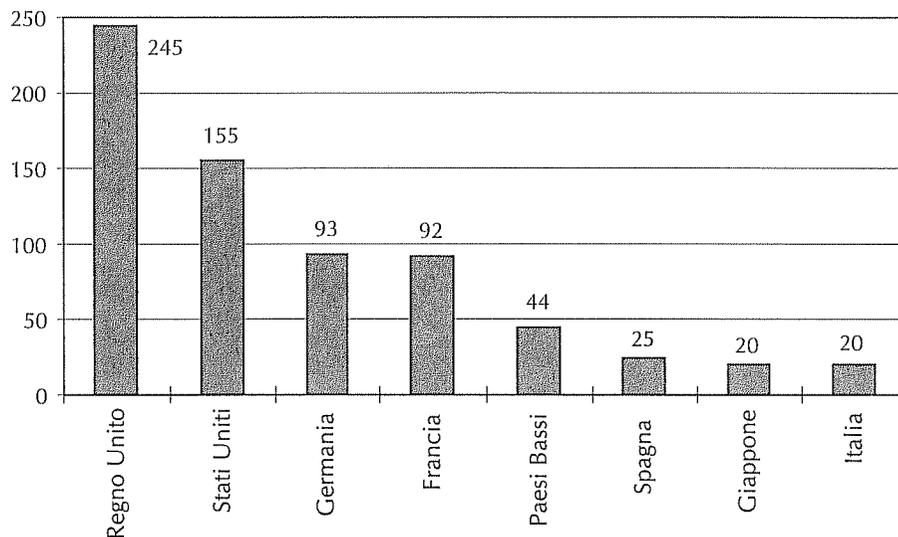
Il consolidamento globale

Al di fuori dell'ampio settore elettronica/telecomunicazioni, che corrisponde alla «prateria elettronica» di Paul Krugman, è proseguita, e in molti casi ha subito un'accelerazione, la tendenza alle grandi concentrazioni di capitale ed è qui possibile fornirne solo una breve carrellata che delinea però un tema comune: sta facendo la sua comparsa con estrema rapidità l'impresa globale: sempre più si scavalcano i confini nazionali o continentali; gli schemi classici degli oligopoli, già ben conosciuti a livello di singoli stati, si replicano, attraverso un'ondata senza precedenti di concentrazioni e fusioni, a livello mondiale.

Secondo uno studio della Kpmg Corporate Financing, le sole operazioni internazionali di fusione e acquisizioni di imprese rilevate nel 1999 hanno raggiunto il valore di 798 miliardi di dollari (all'incirca un milione 600 mila miliardi di lire) con una crescita del 47 per cento rispetto ai 541 miliardi di dollari del 1998.

Comprensibilmente, la maggior parte delle operazioni (il 73 per cento) si è svolta in Europa dove vengono ancora considerate come «internazionali» le fusioni e le acquisizioni tra paesi diversi che pure appartengono tutti all'area monetaria dell'euro. È in ogni caso relativamente sorprendente che la prima nazione per valore non siano gli Stati Uniti (secondi con oltre il 20 per cento del totale) ma sia il Regno Unito, soprattutto grazie al gigantesco valore (quasi 200 mila miliardi di lire) della fusione sopra menzionata tra Vodafone e Airtouch. Gli Stati Uniti, in altre parole, trovano sufficienti occasioni per aggregazioni interne, specie nell'alta tecnologia, e relativamente poche imprese appetibili all'estero. Sono invece appetibilissime le imprese americane, dal momento che il 37 per cento degli acquisti internazionali è rappresentato da imprese americane finite in mani straniere.

Figura 3.8. Valore delle fusioni e acquisizioni internazionali del 1999 (in miliardi di dollari)



Fonte: «Kpmg Corporate Finance» e «Il Sole 24 Ore» del 1 febbraio 2000

Il caso più interessante di superamento dei confini nazionali o continentali riguarda il settore dell'auto, proprio perché si era a lungo sostenuto che il forte radicamento, anche sociale e culturale, delle imprese automobilistiche nel proprio territorio, avrebbe, sì, permesso la realizzazione di modelli mondiali d'auto (*world cars*) ma non avrebbe mai dato luogo a imprese veramente mondiali. Iniziato nel 1998 con l'acquisto dell'americana Chrysler da parte della tedesca Daimler (il cui esperimento di impresa automobilistica transatlantica prosegue con qualche contrasto, come mostra la fuoriuscita anticipata del co-presidente americano Eaton), il processo di mondializzazione del settore è proseguito con una mossa simmetrica attraverso l'Atlantico, ossia l'acquisto, per circa 11 mila miliardi di lire, del settore auto della Volvo da parte della Ford e con l'acquisto da parte della General Motors del residuo 50 per cento della svedese Saab e con l'operazione General Motors-Fiat (vedi paragrafo 4.3).

Oltre l'Atlantico, anche il Pacifico viene attraversato da europei e americani. L'operazione più significativa è l'acquisto del 36,8 per

cento della giapponese Nissan (con opzione di salire fino al 44 per cento) da parte della francese Renault che diventa il suo azionista di riferimento. Si sono così infranti due tabù: quello dell'«inviolabilità» del management giapponese e quello della difficoltà di Renault, come di molti costruttori europei, di uscire veramente dai confini nazionali; o forse tre, dal momento che il nuovo management, con forte presenza francese, ha subito varato un piano di tagli, senza precedenti per l'industria nipponica di questo settore, di ben 21 mila posti di lavoro. Dal canto suo, General Motors ha acquistato il 21,5 per cento di Fuji Heavy Industries, produttrice delle auto Subaru, per 1,4 milioni di dollari e concluso un accordo di collaborazione tecnica nel campo dei motori, senza scambi azionari, con la Honda.

Un'altra alleanza strategica intercontinentale, in cui uno dei partner è giapponese, è stata conclusa tra Volvo (che, dopo la vendita del settore auto alla Ford, rimane una potenza nel settore dei veicoli pesanti) e Mitsubishi. La Volvo ha acquistato inoltre la Scania, consolidando il suo primato nel settore dei veicoli pesanti; d'altro canto, il suo concorrente Iveco, del gruppo Fiat, è entrato nel settore del noleggio dei veicoli industriali acquistando, per oltre 1000 miliardi, la francese Fraikin. La Fiat ha svolto un'azione assai variata prima del già citato accordo con General Motors: la sua consociata New Holland, operante nel settore della macchine agricole e per costruzioni, ha acquistato la Case, una società statunitense, per 4,3 miliardi di dollari mentre la consociata Comau ha acquistato per 350 milioni di dollari la Pico, una società statunitense di automazione industriale.

La tendenza ad alleanze e accordi, anche limitati a sviluppi congiunti di singole innovazioni o singoli modelli, pare destinata a continuare, in un clima in cui tutti trattano con tutti e le tradizionali «linee di confine» tra i gruppi vengono costantemente superate fino a perdere di significato. Un esempio è il progetto della Ford di affidare la gestione delle linee di assemblaggio del suo futuro stabilimento brasiliano al Comau, del gruppo Fiat e quindi, tecnicamente, a un concorrente. Scatta così una rivoluzione di comportamenti: il Comau, se in futuro lavorerà organicamente al servizio di più clienti, non potrà trattare la casa madre meglio degli altri committenti ma dovrà agire come entità autonoma, con l'obiettivo esclusivo di portare profitti alle casse del gruppo.

Come nota uno dei maggiori studiosi del settore, il professor

Garel Rhys dell'Università di Cardiff, ormai le dimensioni del mercato, le nuove esigenze del pubblico, le necessità della ricerca e sviluppo e del marketing sembrano aver spostato la soglia minima di produzione da 2 a 4 milioni di veicoli anche se tale dimensione pare rappresentare una condizione necessaria ma non sufficiente a garantire il successo. Pare anche in atto una ridefinizione della *mission* delle case automobilistiche: da «corazzate» impegnate nella gestione diretta dell'intero ciclo produttivo, dalla progettazione alla vendita, a «cervelli» capaci di gestire non tanto la produzione ma quello che sta diventando il loro *core business* e cioè marketing, assistenza, e rapporti finanziari con i clienti. Tale gestione assume sempre più, per General Motors, Ford, Fiat e altri, la forma di un portale elettronico, un luogo virtuale che serva non solo ai clienti per acquistare i prodotti ma anche all'impresa stessa per i rapporti con i fornitori e possa essere utilizzato da questi, e dal pubblico in genere, per operazioni di ogni tipo e per l'acquisto di servizi.

Ci si è soffermati in particolare sul settore dell'auto perché la sua ristrutturazione sembra andare più in profondità di quanto non succeda in altri settori industriali tradizionali, dove pare motivata soprattutto da esigenze contingenti di taglio dei costi e di aumento di produttività sotto la pressione del mercato. Nel settore dell'aerospazio e della difesa, le fusioni hanno riguardato soprattutto l'Europa, sotto la spinta dei governi molto più che del mercato (del resto, la domanda proviene pressoché soltanto dai governi) e costituiscono uno dei più importanti fattori di superamento degli spazi economici nazionali (vedi paragrafo 1.4). Nella chimica, per contro, è proseguita la grande ondata di razionalizzazioni mondiali, già in atto da vari anni. L'inglese Zeneca, derivante dalla ristrutturazione del colosso Ici, si è unita con la svedese Astra in una delle maggiori fusioni del settore; la Shell e la Basf hanno dato vita a una *joint venture* da 6 miliardi di dollari nel settore del polipropilene, in costante processo di concentrazione da un decennio nel tentativo di ridurre i costi. Allo stesso modo deve interpretarsi l'acquisto della Lyondell Chemical da parte della Bayer per circa 5 mila miliardi di lire.

Sono del pari proseguite le operazioni di concentrazione dell'industria petrolifera con la grande fusione tra i due grandi produttori francesi Elf e Total Fina (a sua volta risultante di una recente fusione tra la francese Total e la belga Fina), del valore di circa 100 mila miliardi di lire che ha dato origine al quarto gruppo petrolifero mon-

diale, mentre prosegue la sistemazione degli oleodotti destinati a portare petrolio russo e caucasico in Occidente (vedi *Rapporto 1998*). Larghe intese vengono concluse anche nel settore del gas.

Anche nell'industria farmaceutica è proseguita la tendenza alla concentrazione, pur se ormai rimane poco da concentrare, sotto la spinta congiunta dei risparmi realizzabili dalla messa in comune delle spese di ricerca di nuovi farmaci e delle possibili economie nelle spese di distribuzione. L'intesa tra due colossi americani, Pfizer e Warner Lambert, è stata siglata il 7 febbraio 2000, dopo una battaglia durata mesi con un altro possibile acquirente, American Home Products. Nasce così il secondo gruppo farmaceutico mondiale. In dicembre è stata annunciata la fusione di Pharmacia & Upjohn, un gruppo svedese-statunitense, con Monsanto, una grande società specializzata nella biochimica, per l'equivalente di circa 100 mila miliardi di lire.

In termini relativi, i mutamenti più profondi sono forse quelli verificatisi nel settore dei metalli dove il panorama dei produttori era, in taluni casi, consolidato da decenni. Nell'alluminio, in particolare, in America la Alcoa ha acquistato la Reynolds, mentre nel rame, sempre al di là dell'Atlantico, la Phelps Dodge ha acquistato la Cyprus Amex e successivamente l'Asarco, diventando il primo produttore mondiale. La concentrazione si è estesa all'Europa, dove la Nord-Deutsche si è fusa con la Huettenwerke, diventando il quarto produttore del pianeta. La necessità di contenere i costi è una motivazione importante per molte di queste fusioni.

Passando dai settori tradizionali a quelli che possono definirsi nuovi, lo sviluppo più interessante è rappresentato dall'inizio di un processo di concentrazione dell'industria del lusso che vede gli italiani in qualità di protagonisti. Prada ha acquistato la tedesca Jil Sander, le scarpe inglesi Church, e, insieme alla francese Lvmh, il 51 per cento della casa di mode Fendi, per una spesa complessiva che non deve essere lontana dai 1000 miliardi. Gucci ha rilevato Sanofi Beauté con il marchio Yves Saint Laurent. La stessa Lvmh ha compiuto vari acquisti, tra i quali gli orologi svizzeri Tag Heuer per circa 1400 miliardi di lire. In tutti i casi, l'obiettivo è un mercato dichiaratamente mondiale, in cui una nuova fascia sociale dotata di ampi redditi avrà i medesimi, raffinati consumi.

Nella distribuzione, la fusione Carrefour-Promodès, del valore di circa 30 mila miliardi, pone questi due giganti francesi dei super-

mercati in posizione di netta supremazia in Europa, con una mossa che viene interpretata come possibile difesa dall'assalto della americana Wal-Mart che mira a creare la prima organizzazione di supermercati veramente mondiale e ha raddoppiato il suo fatturato non statunitense nel corso del 1999. A fine 1999 ha concluso un'alleanza con America On Line per vendite in rete. La distribuzione globale, o quanto meno intercontinentale, è sul punto di diventare realtà, mentre in Europa l'introduzione dell'euro ha contribuito a trasformare la logistica e la politica degli acquisti, fino agli ultimi anni Novanta condotte su basi nazionali e ora chiaramente di tipo continentale. Da segnalare altresì la fusione di due grandi catene inglesi, Kingfisher e Asda, con uno scambio azionario del valore di circa 18 mila miliardi di lire.

Sia il commercio elettronico sia la riorganizzazione della distribuzione su basi globali richiedono ottimi servizi di consegna, senza i quali i loro vantaggi perdono largamente di significato. Non fa quindi meraviglia che il settore delle poste e dei corrieri abbia assunto un carattere strategico nella globalizzazione, del resto facilitato dalla privatizzazione, già realizzata o in atto, delle vecchie poste nazionali europee, le quali hanno perso o stanno perdendo i caratteri e le prerogative del monopolio. Nel 1999 le poste svizzere hanno stretto un'alleanza strategica con il gruppo australiano Tnt, controllato dalle poste olandesi ormai privatizzate, mentre la Deutsche Post ha acquistato un vettore americano, Air Express, per circa 2000 miliardi di lire. Anche Abx, divisione trasporti delle ferrovie belghe, ha iniziato un'espansione all'estero acquistando il controllo del corriere francese Dubois e dell'italiano Saima Avandero e stringendo accordi operativi con il corriere danese Dsv.

Uno sguardo, infine, alle grandi ristrutturazioni bancarie. Non vi è stato, finora, un vero movimento di fusioni al di fuori degli spazi nazionali, in parte perché le culture interne delle banche sono, ancora più di quelle dell'industria automobilistica, fortemente legate al paese d'origine e ai suoi ordinamenti giuridici, in parte perché le banche centrali dei singoli paesi dell'euro, ormai private del controllo sulla moneta, conservano la loro autorità di sorveglianza sul sistema bancario e intendono pilotare i processi di allargamento. Il fatto più rilevante è quasi certamente la fusione di Banco Bilbao e Argentaria che ha fatto nascere il secondo gruppo bancario europeo, con forti interessi in America Latina; tale fusione, nella quale è

possibile l'ingresso dell'italiana Unicredito, potrebbe rappresentare un importante fattore di riequilibrio verso sud della finanza europea, finora fortemente sbilanciata sull'asse franco-tedesco. In Germania, del resto, va segnalato il progetto di fusione annunciato nel marzo 2000, tra Deutsche Bank e Dresdner Bank, destinato a creare una delle maggiori aggregazioni bancarie del mondo. Occorre altresì segnalare l'acquisto della tedesca Dg Bank (la banca dei sindacati) da parte dell'olandese Rabobank. Anche in Francia si è realizzata una grande fusione bancaria, con l'acquisto di Paribas da parte della Banque Nationale de Paris, alla quale viene però impedito dal governo di acquistare anche la Société Générale. Veti espliciti e impliciti vennero esercitati anche dalla Banca d'Italia in occasione di diverse operazioni. In Gran Bretagna, la Royal Bank of Scotland ha acquisito, nel febbraio 2000, il controllo della NatWest.

Le acquisizioni non si limitano all'ambiente europeo né alle sole banche. La grande banca svizzera Ubs ha acquistato la Global Asset Management, una società con base nelle Bermude, specialista nella gestione finanziaria, per circa 1000 miliardi. Sono invece 6000 i miliardi spesi dall'assicurazione tedesca Allianz per acquistare Pimco, una società americana di gestione di fondi monetari. Questi due casi sono emblematici della nuova direzione della finanza: le distinzioni tra banca, assicurazioni e gestori diventano sempre meno rilevanti. Per quanto riguarda le assicurazioni, va segnalata l'acquisizione da parte delle Generali dell'Ina, un consolidamento italiano che consente alla compagnia triestina di raggiungere una considerevole massa critica a livello europeo e mondiale (vedi paragrafo 4.3).

Il carattere sempre più globale del mercato viene ribadito dall'acquisto da parte dell'olandese Aegon della statunitense Transamerica per 9,7 miliardi di dollari, mentre un'altra società europea, la finanziaria belga-olandese Fortis, acquista American Bankers per 2,8 miliardi di dollari. Proseguono i consolidamenti nei sistemi nazionali. Negli Stati Uniti la grande ondata delle fusioni tra banche di Stati contigui sembra ormai terminata, in attesa che la riforma bancaria porti a nuove aggregazioni tra banca, finanza e assicurazioni. Tra le poche operazioni da segnalare, l'acquisto da parte di First Security della banca dei Mormoni, Zions Bank, per 5,9 miliardi di dollari. La riorganizzazione è però proseguita vigorosamente in Giappone, dove costituisce uno dei segni principali di rinnovamento del paese (vedi paragrafo 1.5, tabella 1.4).

¹ Per una definizione più completa e per gli strumenti di misura del «potere di mercato» vedi *Rapporto 1998*, pp. 69-72.

² Alcuni paesi, come la Svizzera o Hong Kong, sono caratterizzati da un elevato «potere di mercato» pur non essendo stelle di prima grandezza sulla scena politico-strategica mondiale, e, nel caso della seconda, pur non essendo neppure politicamente indipendenti.

³ Nella trattazione successiva, pertanto, i dati 1995 si riferiscono a fine ottobre e derivano da elaborazioni sulle classifiche compilate dal «Financial Times».

⁴ Si è qui utilizzato il Morgan Stanley Capital International Index.

⁵ Sulle 1000 società esaminate, una decina ha carattere spiccatamente multinazionale e l'attribuzione a un paese o a un altro è arbitraria. In questa tabella, sono state attribuite ai Paesi Bassi le tre multinazionali anglo-olandesi Shell, Unilever e Reed Elsevier; alla Svezia la multinazionale elvetico-svedese Abb e la banca Merita Nordbanken, di proprietà svedese-finlandese; alla Gran Bretagna la multinazionale anglo-australiana Rio Tinto e la nuova società di assicurazioni Zurich Financial Services; alla Francia la società franco-belga Dexia.

⁶ I dati non sono perfettamente omogenei con quelli dei *Rapporti* precedenti per l'aggiornamento dell'incidenza percentuale dell'economia dei vari paesi rispetto al totale mondiale. La discrepanza è però secondaria.

⁷ I dati del 1995 derivano da elaborazioni su dati «Financial Times» e si riferiscono a fine ottobre; la fonte di quelli relativi al 1999 è invece «Business Week». Come già si è accennato nel testo (vedi paragrafo 3.1) la discrepanza tra queste due fonti è minima e non riguarda le imprese maggiori.

⁸ Vedi *Rapporto 1997*, pp. 62-65.

⁹ In questo resoconto sommario non si è tenuto necessariamente conto di altri, pur importanti, sviluppi come l'ascesa di Lucent (circa 25 miliardi di acquisti di società che producono componenti importanti per computer), e il rilancio di Ibm che conclude un contratto con Dell, uno dei principali produttori di personal computer: per sette anni, Dell utilizzerà tecnologia e componenti prodotti da Ibm pagando sette miliardi di dollari; un analogo contratto quinquennale di fornitura è stato concluso con Cisco. Quello degli accordi di lungo periodo, oltre che quella delle acquisizioni, è una strada frequentemente seguita nel ribollente settore americano delle nuove tecnologie informatiche.

¹⁰ Sul «New York Times» del 16 gennaio 2000.

4. Le prospettive dell'Italia

4.1. I problemi strutturali di un paese vecchio

Una sottile paura del declino

Gli italiani hanno da sempre, più o meno apertamente, pensato di essere dotati di grande fantasia, assai versatili, estremamente simpatici al resto del mondo; e hanno fatto conto anche su queste caratteristiche per seguire una propria via allo sviluppo, forse disordinata ma sicuramente non priva di efficacia, che li ha portati a contendere agli inglesi il quinto posto nella classifica delle maggiori economie avanzate del pianeta. Ebbene, nel 1999 si è diffusa in Italia la sensazione che, in un mondo dominato da Internet, la miscela magica del successo italiano non funzioni più con gli stessi buoni esiti del passato: altri paesi danno prova di maggior fantasia e maggior versatilità, accompagnate, per di più, da maggior forza finanziaria e da istituzioni che ne garantiscono un uso più efficace.

Alla fine degli anni Novanta, la produzione industriale italiana continua a essere largamente concentrata sugli stessi comparti di dieci-quindici anni prima, e cioè automobili, meccanica, moda. Dopo aver ridotto fortemente la sua presenza, anche a seguito della grave crisi legata alla svalutazione della lira del 1992, in numerosi settori importanti come la chimica e la farmaceutica¹, l'Italia non è entrata in maniera cospicua in attività veramente innovative. Alla

fine del 1999 non si potevano contare molti nomi né molte iniziative italiani di rilievo su Internet o nei settori collegati a questa straordinaria rete elettronica, anche se, con una rapidità tipicamente italiana, le cose hanno cominciato a cambiare proprio sul volgere dell'anno (vedi paragrafo 4.3).

Il timore che l'Italia potesse essere strutturalmente avviata a contar meno cominciò a farsi strada nel corso del 1999 e una sottile paura del declino si sostituì gradatamente alla soddisfazione per il successo rappresentato dall'adesione all'Unione Monetaria Europea. Già nella prima metà dell'anno, sull'onda di una congiuntura deludente, la dura realtà di un paese che da un decennio stava crescendo a una velocità quasi dimezzata rispetto a quella dei suoi partner, messa in luce dai *Rapporti 1997 e 1998*, cominciò a imporsi gradatamente sugli stereotipi tradizionali. A dare, per dir così, veste ufficiale all'apertura di un dibattito nazionale sul declino fu lo stesso presidente della Repubblica, Carlo Azeglio Ciampi: parlando all'Aquila il 23 settembre, il presidente dichiarò, senza mezzi termini, che l'Italia stava perdendo terreno in maniera preoccupante rispetto agli altri paesi europei. Pronunciate da chi, come ministro del Tesoro, era stato l'artefice dell'«aggancio» dell'Italia all'Europa di Maastricht e all'Unione Monetaria Europea, queste parole risultavano particolarmente significative perché, per la prima volta, si evitava di liquidare con qualche frettolosa spiegazione congiunturale il rallentamento della crescita italiana.

Il presidente della Repubblica era stato, in realtà, preceduto, ai primi di settembre, dal presidente onorario della Fiat, Giovanni Agnelli, il quale, in un seminario a Villa d'Este, aveva denunciato la perdita di competitività del paese. E fu seguito, pochi giorni più tardi, il 6 ottobre, dal ministro del Tesoro, Giuliano Amato. Illustrando in Senato le grandi linee della nuova legge finanziaria, Amato infranse un tabù consolidato della politica che impedisce agli uomini di governo di parlare in pubblico del proprio paese in termini men che laudativi e pronunciò la parola fatidica: declino².

Al di là dei toni, sovente striduli, della polemica politica giornaliera, la graduale presa di coscienza delle possibilità di un declino italiano e dell'attenuazione, o addirittura della sparizione, di alcuni caratteri distintivi dell'identità economica italiana – quali il capitalismo familiare, le grandi imprese pubbliche, il sistema di concertazione – costituiscono lo sfondo sommerso che, sia pur affiorando

soltanto a tratti, caratterizza il 1999 e il 2000. La paura del declino e la parallela paura di cambiamenti estremamente scomodi, indispensabili per opporvisi, costituiscono una chiave di lettura efficace degli sviluppi italiani dell'ultima parte degli anni Novanta e in particolare del periodo successivo all'ingresso dell'Italia nell'Unione Monetaria Europea.

Il circolo vizioso invecchiamento-spesa sociale

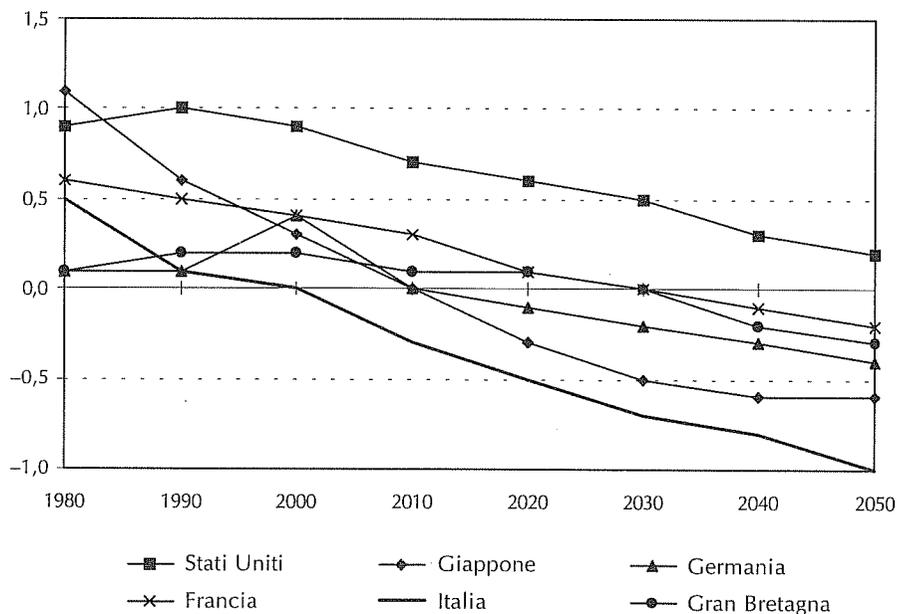
La problematica del declino italiano può essere utilmente affrontata partendo dalla situazione demografica. Gli andamenti demografici si riverberano potentemente sull'evoluzione economica del decennio, gettano la loro ombra sul problema pensionistico, e, attraverso questo, sulla finanza pubblica e le prospettive di crescita; influenzano i termini in cui si pongono i problemi dell'occupazione, della struttura salariale, dell'immigrazione, dell'istruzione. Tali andamenti possono ragionevolmente essere considerati come la più tipica, e più negativa, specificità italiana e, pur trattandosi di un nodo strutturale, e quindi a evoluzione lenta, nel corso degli anni Novanta hanno subito mutamenti di rilievo, in senso non favorevole.

Né i medici né i demografi degli anni Settanta avevano previsto l'eccezionale allungamento della vita media degli ultimi decenni del ventesimo secolo che ha fatto degli italiani uno dei popoli più longevi del mondo. Questo errore di previsione ha sicuramente contribuito – assieme a miopi calcoli di convenienza politica che, per motivi di consenso elettorale, introdussero elementi di generosità eccessiva nei meccanismi delle pensioni – alle difficoltà successivamente emerse nel sistema di sicurezza sociale.

Non è questo il luogo appropriato per un'analisi dettagliata della demografia italiana³, ma sono sufficienti alcune indicazioni sommarie per comprendere la natura e la portata del problema. Secondo le attuali proiezioni demografiche, nel 2020 un italiano su quattro avrà più di 65 anni, contro poco più di uno su cinque nel Duemila e appena uno su otto a metà degli anni Settanta. Una simile, rapida evoluzione non ha paragoni nel pur generale panorama di invecchiamento dei paesi avanzati (vedi capitolo 2, paragrafo 2.1), per cui è legittimo parlare di un'anomalia demografica italiana che si proietta nel futuro e risulta chiaramente visibile già dai dati che riguardano la crescita totale della popolazione.

In un panorama di generale, netto e rapido rallentamento della crescita demografica dei paesi avanzati, le proiezioni delle Nazioni Unite mostrano un'Italia a crescita nulla nel Duemila, un livello che Giappone e Germania raggiungeranno solo dieci anni più tardi, che Francia e Gran Bretagna toccheranno solo nel 2030 mentre, tra i grandi paesi, solo gli Stati Uniti nel 2050 continueranno a mostrare una crescita, sia pure molto ridotta, nella popolazione totale. Se gli andamenti effettivi seguiranno queste proiezioni, attorno al 2050 la popolazione italiana si ridurrà dell'uno per cento all'anno, il che significa che il paese perderà circa mezzo milione di abitanti – l'equivalente di città come Firenze o Bologna – ogni dodici mesi.

Figura 4.1. Variazione della popolazione totale (valori percentuali medi annui del decennio concluso alla data indicata)



Fonte: United Nations Population Division, *World Population Prospects: The 1998 Revision*

Tra il 1980 e il 2050 il tasso medio annuo di crescita della popolazione totale è destinato a diminuire di 1,5 punti percentuali in Italia (da

+0,5 a -1 per cento) contro 1 punto percentuale in Francia, 0,6 negli Stati Uniti, 0,5 in Gran Bretagna e in Germania. Dei paesi considerati nella figura 4.1, solo il Giappone presenta prospettive peggiori.

Alla diminuzione quantitativa si assocerà un rapido mutamento qualitativo, nel senso già illustrato, a livello mondiale, nel capitolo 2 dalla figura 2.1, solo assai più pronunciato: a ridursi infatti non sarà la popolazione anziana ma la popolazione giovane. Sempre secondo le proiezioni delle Nazioni Unite, i tassi di fertilità tenderanno ovunque a stabilizzarsi dal 2030 in poi; mentre però per Stati Uniti e Francia la stabilizzazione avverrà su tassi di fertilità pari rispettivamente a 2 e 1,9, ossia non troppo distanti dal livello di 2,1, che assicura la stabilità della popolazione, gli altri paesi avanzati (specificamente quelli aderenti all'Ocse) raggiungeranno valori insufficienti per la stabilità demografica.

La figura 4.2 mostra l'andamento dei tassi di fertilità tra il 1980 e il 2050 per alcuni grandi paesi avanzati. Si può osservare una prevalente tendenza alla flessione nel periodo 1980-2000, sia pure con la notevole eccezione degli Stati Uniti, e una successiva risalita. Tale flessione, molto marcata in Germania e Giappone, ha assunto per l'Italia le dimensioni di un autentico crollo, dal valore di 1,9 al valore di 1,2 che costituisce una sorta di primato negativo. Pur recuperando sensibilmente dopo il Duemila, la fertilità italiana continuerà a comportare livelli inferiori a quelli di tutti gli altri paesi dell'Ocse fino al 2040; nel 2050, quando si dovrebbe recuperare il livello di 1,7 figli per donna, solo la Germania avrà valori inferiori.

Queste premesse demografiche sono ormai, sia pure assai confusamente, percepite da un'opinione pubblica che, fino a non moltissimi anni fa, non si era ancora del tutto liberata dal luogo comune di un'Italia con molti bambini. Il paese comincia lentamente a rendersi conto che i bambini sono pochissimi, che saranno in ogni caso pochi nel prevedibile futuro e che tutto ciò comporterà importanti conseguenze sul modo di essere della società e soprattutto sul mondo del lavoro e della produzione. Tali conseguenze risulteranno particolarmente sensibili nell'Italia settentrionale (vedi riquadro) dove, tra l'altro, provocheranno modificazioni abbastanza profonde dall'istruzione allo sport.

Come cambia il Nord senza figli

Negli anni Novanta, per la prima volta dall'unità d'Italia, il numero potenziale degli studenti universitari italiani, ossia di giovani compresi tra 19 e 24 anni, è risultato in declino; un declino, peraltro sensibilissimo, pari a circa un milione di persone. Nell'Italia settentrionale, la riduzione si sta manifestando a ritmo assai intenso: basti pensare che dal 1991 al 2001 i diciannovenni calano di 136.000 unità, pari al 37 per cento del totale (vedi tabella 4.1). In regioni come Piemonte e Liguria, nel corso degli anni Novanta i giovani diciannovenni si sono quasi dimezzati. Cominciano a risentirne duramente infrastrutture sociali diversissime, dagli impianti sportivi alle università, tutte impegnate in un'inedita «caccia al cliente», la struttura dei consumi, lo stesso clima culturale.

Tabella 4.1. Popolazione diciannovenne delle regioni dell'Italia settentrionale (in migliaia)

	1991	1996	2001	2006	2011
Piemonte e V.A.	61,3	51,3	38,9	34,2	34,1
Lombardia	132,2	111,1	85,1	73,7	75,4
Liguria	21,6	16,9	12,2	10,6	11,1
Veneto	68,1	56,6	43,3	37,4	38,5
Trentino Alto Adige	13,6	11,4	9,9	9,1	9,5
Friuli Venezia Giulia	16,5	13,5	9,5	8,4	8,6
Emilia Romagna	52,4	43,3	30,7	26,7	28,4
Italia settentrionale	366,0	304,0	230,0	200,0	206,0

Fonti: S. Molina, «Demografia», in *Le prospettive dell'Italia Settentrionale nel Duemila, Rapporto di Ricerca*, Centro Einaudi e CESDI, Torino, settembre 1999

Le trasformazioni demografiche non si fermano qui. A fine secolo, l'età media della popolazione dell'Italia settentrionale si colloca intorno ai 42-43 anni, ed è in continuo aumento: supererà i 45 nel 2010 e raggiungerà i 48 nel 2020. In Liguria si passerà dai 45 anni attuali ai 48 del 2010, per poi toccare quota 50 nel 2020.

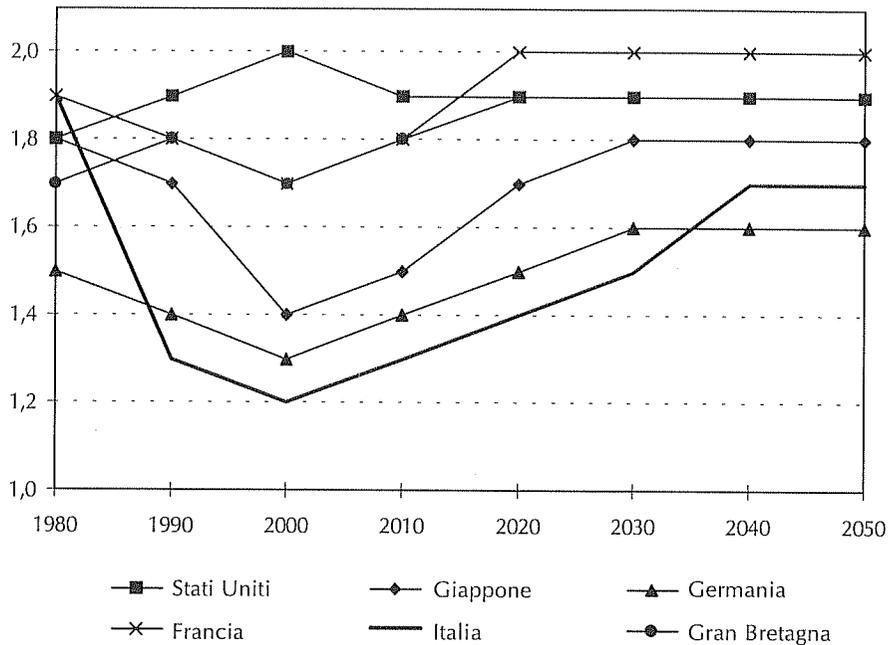
Le conseguenze sul sistema produttivo saranno, prima di tutto, di tipo qualitativo in quanto, se i livelli di attività non cambieranno, si verificherà una riduzione nel numero assoluto di giovani lavoratori e una popolazione lavorativa meno giovane è sicuramente meno mobile e flessibile e, probabilmente, meno dotata di qualità imprenditoriali. Il moderno modo di produzione richiede invece un grado elevato di mobilità, flessibilità e iniziativa individuale di tipo imprenditoriale. Occorre inoltre considerare che l'invecchiamento della popolazione attiva rende più complessa la gestione delle risorse umane da parte delle imprese perché il costo del lavoro rimane fortemente ancorato al criterio dell'anzianità di servizio, mentre si fanno più acuti problemi come la pianificazione delle carriere e la riqualificazione professionale (ulteriore motivo di dilatazione dei costi). Non si trascuri poi che la finanza pubblica, alimentata principalmente dalla tassazione sul lavoro, dovrà essere radicalmente modificata.

Un disastro, dunque? L'Italia può sfruttare tre «bacini» per attenuare le conseguenze dell'evoluzione demografica:

- *gli studenti che non concludono scuola secondaria e università;*
- *la maggioranza delle donne in età lavorativa ancora estranea al mercato del lavoro, per lo meno quello ufficiale;*
- *i cinquantenni e i settantenni che escono a età ancora giovani dal mondo del lavoro.*

Tutti e tre questi bacini alimentano oggi l'occupazione irregolare ma potrebbero sicuramente essere utilizzati in maniera efficiente.

Sarebbe possibile controbilanciare gli effetti del declino demografico italiano con i flussi immigratori? In realtà, per compensare l'effetto strutturale dell'invecchiamento occorrerebbe un numero di immigrati assai superiore a quello odierno, con conseguenze difficilmente sostenibili sul piano sociale ed economico. Mentre quindi l'immigrazione è auspicabile sul piano demografico, non è né una soluzione facile né una bacchetta magica.

Figura 4.2. *Tassi di fertilità* (medie quinquennali alla data indicata)

Fonte: United Nations Population Division, *World Population Prospects: The 1998 Revision*

Il modello italiano deve, insomma, affrontare una vera e propria «vendetta della demografia», o, se si preferisce, al centro dei problemi strutturali italiani si trova uno «snodo demografico» che interagisce pesantemente con le prospettive dell'economia reale e con quelle finanziarie. Nel 1999 si sono osservati, come si è detto sopra, i primi segni di una presa di coscienza diffusa, anche se ancora insufficiente, del problema demografico. Tale presa di coscienza passa attraverso la crescente attualità del problema delle pensioni e, più in generale, della spesa sociale.

L'elevata incidenza della popolazione anziana sul totale influenza infatti fortemente le finanze pubbliche non solo, o non tanto, per il «peso delle pensioni», ma perché tale peso distorce la spesa sociale concentrandola sulle prestazioni pensionistiche. Si sottrag-

gono così risorse non solo a impieghi direttamente produttivi ma anche ad altre componenti della spesa sociale stessa che risultano assai importanti per uno sviluppo di lungo periodo. L'anomalia demografica italiana si traduce pertanto in un'anomalia della composizione della spesa sociale, pesantemente orientata – non solo attraverso le pensioni ma anche attraverso la spesa sanitaria, largamente fruita dagli anziani – a favore delle generazioni meno giovani.

La tabella 4.2 mostra chiaramente questo sbilanciamento verso le pensioni (che qui non comprendono le pensioni di invalidità, incluse nella voce successiva, anch'esse largamente usufruite da anziani). Si noti l'assenza pressoché totale della voce «abitazione/esclusione sociale» e il livello quasi trascurabile della voce «disoccupazione» che comprende la spesa per la riqualificazione professionale. Tutto ciò contribuisce a spiegare l'aggravarsi del fenomeno dell'emarginazione in Italia. Le spese per le famiglie rappresentano in Italia un esiguo 3,5 per cento del totale, contro valori superiori di 2-3 volte negli altri paesi. Complessivamente, la quota di spesa sociale sicuramente rivolta ai non anziani, concentrata nelle ultime tre voci, costituisce in Italia poco più del 5 per cento, contro il 20-23 per cento degli altri paesi europei.

Tabella 4.2. Composizione percentuale della spesa sociale europea (1997)

	Francia	Germania	Italia	UK	Eur 11	Eur 15
Pensioni*	43,6	41,8	65,1	40,8	46,2	45,3
Malattia/invalidità**	34,0	36,1	29,5	38,2	35,1	35,4
Famiglie	10,0	10,1	3,5	9,1	8,0	8,3
Disoccupazione	7,8	9,1	1,8	4,0	8,1	7,5
Abitazione/esclusione sociale	4,6	2,9	0,1	7,9	2,6	3,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* di anzianità e vecchiaia

** comprende le pensioni di invalidità

Fonte: Eurostat-Esspros (European System of Integrated Social Protection Statistics)

Il livello eccezionalmente basso della natalità italiana può essere posto in relazione sia con la bassa quota di spesa sociale rivolta a

non anziani sia con l'elevato peso fiscale e contributivo necessario, in un sistema di sicurezza sociale a ripartizione, ad assicurare le pensioni degli anziani. Anche la struttura salariale agisce negativamente nei confronti della natalità: l'egualitarismo retributivo dei decenni passati ha appiattito le differenze nei redditi da lavoro legate a professionalità e anzianità, un processo solo in parte in via di superamento. La struttura contrattuale rimane ancora sostanzialmente rigida e sono poche, anche se in crescita, le occasioni di lavoro parziale o saltuario che, in molte società avanzate, come quella olandese, costituiscono il «secondo reddito» di una famiglia con figli⁴. Nei paesi avanzati si osserva una correlazione diretta, che può apparire paradossale, tra tassi di natalità e tassi di attività femminile. L'Italia, purtroppo, non fa eccezione: scarsi servizi sociali contribuiscono a una scarsa occupazione femminile e a uno dei più bassi tassi di natalità del mondo.

Si è così innescato un circolo vizioso: il costo elevato della popolazione anziana pone un freno ai redditi e alle prospettive di vita della popolazione giovane, la quale è fortemente disincentivata a riprodursi. La popolazione, pertanto, diventa sempre più anziana e i disincentivi alla natalità risultano sempre maggiori. Ciò contribuisce, direttamente e indirettamente, allo scarso dinamismo produttivo italiano: anche nel 1999 si continua a osservare un tasso di crescita del prodotto lordo pari a poco più della metà di quello degli altri paesi europei (a fronte di un tasso dell'Unione Europea nel suo complesso pari al 2,2 per cento, il tasso italiano risulta appena dell'1,4 per cento).

Il «blocco decisionale» e l'«accidia politica»

Sullo sfondo della situazione sociodemografica sopra descritta, la modestia dei risultati congiunturali contribuisce a spiegare perché nel 1999 e nei primi mesi del Duemila si sono moltiplicati gli inviti e i moniti di varie organizzazioni internazionali, dall'Unione Europea al Fmi, affinché l'Italia intervenga per ridurre la propria anomalia pensionistica. Questi inviti e questi moniti si sono scontrati con l'assenza, per il governo D'Alema, di un vero mandato politico a spostare quote rilevanti di reddito dai pensionati ad altre categorie. La sostenibilità finanziaria della lunga transizione dal vecchio regime pensionistico, basato sulla ripartizione, al nuovo regime previ-