

Ultimi della classe?

*Secondo rapporto
sull'economia globale e l'Italia*

a cura di Mario Deaglio

C Centro di Ricerca
e Documentazione
"Luigi Einaudi"

VITALE
BORGHESI
&C.

Ultimi della classe?

*Secondo rapporto
sull'economia globale e l'Italia*

a cura di Mario Deaglio



Centro di Ricerca
e Documentazione
"Luigi Einaudi"

10143 Torino, C. Appio Claudio 7
Tel. +39-11-776.16.08, Fax 749.57.96

VITALE
BORGHESI
&C.

20121 Milano, Via dell'Orso 2
Tel. +39-2-72.312.1, Fax 860.592

Questo studio nasce dalla collaborazione fra il Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi" e la Vitale Borghesi & C.

Vitale Borghesi & C. si occupa di aziende, di gruppi e di organismi pubblici attraverso la progettazione e realizzazione di operazioni di finanza straordinaria. La partecipazione a questo studio costituisce, per Vitale Borghesi & C., la naturale conseguenza del proprio "modus operandi" basato sulla totale indipendenza. È, anche questo, un modo per contribuire alla creazione in Italia di un sistema di imprese più responsabile, forte, maturo.

Questo Secondo rapporto sull'economia globale e l'Italia – realizzato sulla base delle banche dati del Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi" aggiornate al 31 marzo 1997 – è stato redatto da Mario Deaglio, il quale ringrazia per la collaborazione Giorgio S. Frankel (petrolio e industria aeronautica) e Ugo Bertone (mercati finanziari italiani). Il coordinamento editoriale è dovuto a Giuseppina De Santis, l'impaginazione a Concetta Fiorenti e Tiziana Specchio.

Il progetto di comunicazione è stato curato da Moccagatta Associati di Milano.

Sommario

Introduzione

pagina 7

1. La costruzione del mercato mondiale

- | | |
|---|----|
| 1.1. I mutamenti nei mercati finanziari | 11 |
| 1.2. Il governo degli scambi internazionali | 19 |
| 1.3. Privatizzazioni e liberalizzazioni | 27 |

2. La nuova geografia dell'economia mondiale

- | | |
|--|----|
| 2.1. La mappa del capitalismo | 31 |
| 2.2. Il tramonto degli Stati tradizionali | 37 |
| 2.3. Il nuovo primato americano e le difficoltà giapponesi | 43 |
| 2.4. Le debolezze dell'Oriente | 47 |
| 2.5. Il «Grande Gioco» del petrolio | 49 |

3. L'economia reale

- | | |
|---|----|
| 3.1. La congiuntura nel 1996: il ritorno dell'«onda lunga»? | 53 |
| 3.2. Il consolidamento del capitalismo | 60 |
| 3.3. L'andamento dei settori | 66 |

4. L'Italia nell'economia globale

- | | |
|--|----|
| 4.1. Volenterosi, ma ultimi della classe | 77 |
| 4.2. Le debolezze delle istituzioni economiche | 82 |
| 4.3. I mercati finanziari | 87 |
| 4.4. Le imprese | 93 |

Introduzione

Nel dicembre del 1996, a Singapore, i centodiciannove paesi aderenti alla World Trade Organization raggiunsero, tra il relativo disinteresse dei mezzi di informazione, un accordo di portata storica sul commercio del software: esso fa sì che i dischetti contenenti i programmi elettronici, ormai indispensabili ad attività di ogni tipo, potranno circolare ovunque, senza essere soggetti a dazi doganali ma pagando invece il solo prezzo richiesto dal venditore (il quale è inoltre, almeno formalmente, tutelato contro gli atti di pirateria intellettuale da un altro accordo, raggiunto nel 1995).

Un paio di settimane più tardi, altre due notizie attirarono invece l'attenzione dei media. Il Parlamento della Corea del Sud approvava una nuova normativa del lavoro ponendo fine a numerose garanzie di tipo assistenziale, relative alla stabilità del contratto di lavoro e alle procedure di licenziamento; aveva così inizio un lungo periodo di scioperi e disordini che paralizzavano l'economia di uno dei primi paesi che, partendo dal sottosviluppo, aveva raggiunto struttura economica e livelli produttivi di tipo avanzato. E, nella capitale peruviana di Lima, un gruppo altamente organizzato di guerriglieri antigovernativi faceva irruzione nell'ambasciata giapponese catturando centinaia di ostaggi, molti dei quali «eccellenti».

Questi avvenimenti, del tutto separati tra loro, offrono una buona sintesi del 1996, che idealmente concludono, e del «clima» dell'economia mondiale. Da un lato, un pianeta proiettato nell'organizzazione dell'economia globale di mercato, tutto teso alla costruzione di nuove dinamiche e nuove regole, a un nuovo stile di vita, alla ridefinizione non solo delle mappe del potere politico ed economico ma dell'architettura stessa della società; dall'altro l'opposizione multiforme di chi teme perdite di posizioni acquisite o la non partecipazione nell'espansione che si annuncia.

Da un lato, il ministro degli Esteri britannico, Malcolm Rifkind, afferma, in un'intervista a «Il Sole 24 Ore» (12 novembre 1996), che «nessuno deve aver paura del libero scambio e dei mercati aperti», e sostiene che solo con il mercato i paesi più poveri del mondo possono vendere i loro prodotti e migliorare la propria condizione. Dall'altro, un noto commentatore italiano, Barbara Spinelli, scrivendo il 22 dicembre su «La Stampa» a proposito dei fatti di Lima, parla di «una classe ricca, fortunata, mondializzata e d'un tratto assediata» e dipinge un quadro (probabilmente enfattizzato) di esclusione crescente, descrive un malessere che accomuna le *bidonvilles* di mezzo mondo, su cui «l'integralismo nero musulmano già regna», e le rivolte corporative di una destra xenofoba che risponde alla mondializzazione con la chiusura delle frontiere.

Va detto subito che l'ottica di Rifkind risulta oggi largamente prevalente rispetto all'ottica della Spinelli. Il 1996 è stato sicuramente per l'economia e la società del pianeta un anno di sviluppo molto più che un anno di rivolte. E per conseguenza il *Secondo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, riferito agli sviluppi del 1996 (con uno sguardo ai primi mesi del 1997), si occupa soprattutto della catena di eventi che fa sì che alcuni miliardi di esseri umani siano oggi mediamente più istruiti, meno affamati, meglio vestiti e più longevi di quanto fossero non solo all'inizio del decennio ma anche all'inizio dell'anno, e di come queste tendenze si siano venute rafforzando, sconvolgendo il quadro tradizionale dei rapporti di potere politici, economici e sociali.

Non pare però il caso di abbandonarsi né a trionfalismi né a ottimismo eccessivi, trascurando la prospettiva delle resistenze, dei ritardi, delle difficoltà, delle contraddizioni e delle tensioni che rappresentano altrettanti ostacoli sulla strada di un simile processo e che, soprattutto a livello europeo, sono balzati in evidenza nel corso del 1996. Gli estenuanti bracci di ferro di Seul e di Lima rappresentano indicatori importanti delle resistenze e delle sofferenze legate al processo di cambiamento tecnologico, sociale e politico ormai dispiegato in tutto il mondo, della vulnerabilità del sistema, dell'incertezza dell'esito finale.

L'impianto del *Rapporto* ricalca le linee generali di quello che l'ha preceduto e si articola quindi in quattro capitoli, il *primo* dei quali è dedicato alle trasformazioni della natura, del funzionamento, della costruzione istituzionale dei mercati che costituiscono il tratto saliente del nuovo orizzonte

economico. Tale nuovo orizzonte consente di delineare, nel *secondo* capitolo, una mappa del capitalismo di fine secolo, un'autentica «nuova geografia» dell'economia mondiale. Il *terzo* capitolo dà conto di un andamento congiunturale nel quale forse si intravede una nuova «onda lunga» schumpeteriana; illustra altresì il «consolidamento» del capitalismo, con la formazione di nuove aggregazioni imprenditoriali, di portata mondiale.

Nel *quarto* capitolo l'attenzione si sposta sull'Italia, nella convinzione che ogni riflessione costruttiva sul futuro del paese passi per la comprensione preliminare della realtà nella quale il paese stesso è sempre più immerso. Questa realtà, al contrario, appare sempre meno esplicitamente considerata, nella straordinaria autocontemplazione degli Italiani di quanto succede nel loro paese: la globalizzazione viene spesso percepita come un fatto esogeno, al quale bisogna adeguarsi con il minimo possibile di vero cambiamento, e non invece come un processo nella determinazione del quale la quinta economia del mondo ha ogni possibilità (e anche una responsabilità storica) di partecipare.

Questo paese pone in luce debolezze non piccole sul piano della struttura produttiva, delle istituzioni economiche, dell'andamento congiunturale che giustificano il titolo, solo parzialmente provocatorio, di questo *Rapporto*. Sono in atto processi di cambiamento di grande importanza che vedono i mercati finanziari svolgere un ruolo cruciale, ma solo il futuro potrà dire se lo sforzo in atto sarà sufficiente.

1. La costruzione del mercato mondiale

1.1. I mutamenti nei mercati finanziari

La mutata
natura del rischio
finanziario

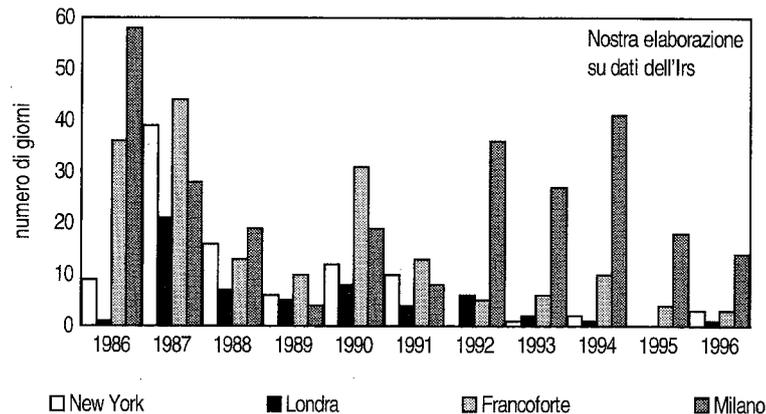
La trasformazione dei mercati finanziari costituisce l'elemento caratterizzante dell'evoluzione del capitalismo internazionale nel 1995-'96. Molto avanzato negli Stati Uniti, alquanto in ritardo in Europa, questo processo può essere descritto in base a tre parametri principali: sono rapidamente mutati la natura del rischio finanziario, le norme e le tecnologie dei mercati.

L'uso sempre più generalizzato ed esclusivo di strumenti monetari nel governo dell'economia ha inciso profondamente sulla natura dei rischi finanziari: la variazione dei tassi chiave del mercato monetario, e in particolare del tasso di sconto, è stata utilizzata da parte delle banche centrali, a cominciare dalla Fed (in particolare dopo le turbolenze finanziarie mondiali del 1992), in maniera più decisa del passato. Da allora, le fluttuazioni del costo del denaro sono aumentate in frequenza e intensità, determinando un'ampia variabilità non solo dei rendimenti ma anche del valore capitale dei titoli a reddito fisso. In un quadro generale di rendimenti complessivamente calanti, questi impieghi finanziari, dal reddito meno elevato ma tradizionalmente controbilanciato da una maggiore sicurezza, hanno così gradualmente assunto un carattere in parte speculativo e certamente più rischioso. Secondo il rapporto Irs sul mercato azionario, del marzo 1997, la volatilità delle obbligazioni (misurata come deviazione standard delle variazioni percentuali giornaliere dell'indice di mercato) oscillava fra valori 0,20-0,24 nel periodo 1992-'94 ed è salita a valori 0,24-0,28 nel periodo successivo.

Inversamente, dopo la grande caduta delle Borse dell'ottobre 1987, la volatilità di breve periodo delle quotazioni azionarie è andata diminuendo, in parte per i rimedi tecnici adottati per rendere meno probabile il ripetersi di una crisi

di quelle dimensioni, in parte perché l'introduzione di nuovi strumenti finanziari, come i fondi che operano sugli indici di mercato, ha ridotto i rischi degli impieghi azionari; l'andamento del mercato risulta non solo meno irregolare, ma anche complessivamente crescente.

Figura 1.1
Borse meno volatili
(variazioni dell'indice superiori al 2 per cento)



Questa tendenza di lungo periodo è sintetizzata nella figura 1.1 (nella quale si può notare la vistosa eccezione di Milano, dove le variazioni elevate continuano a essere diffuse). Essa contribuisce a spiegare perché soprattutto negli Stati Uniti, dove il processo di mutamento è maggiormente avanzato, si sia verificato uno spostamento di risorse finanziarie dal comparto del reddito fisso al comparto azionario, sia a opera di singoli investitori sia, soprattutto, a opera degli investitori istituzionali come i fondi di investimento e i fondi pensione, per i quali, inoltre, sono gradualmente venuti meno i vincoli normativi relativi all'investimento in azioni. Tale spostamento è stato grandemente facilitato dalla comparsa di mercati nuovi, specificamente dedicati allo scambio di azioni di imprese di piccole dimensioni, a cominciare dallo statunitense Nasdaq.

L'accresciuta trasparenza dei mercati

A un simile movimento tendenziale ha concorso una serie di modificazioni nelle norme e nelle procedure dei mercati finanziari, che consentono sempre più di trasformarne la generica incertezza in rischio misurabile. Si pensi alla funzione istituzionale assunta dai servizi di certificazione e di *rating* delle società quotate (vedi par. 2.3) e all'obbligo di informazioni sempre più esaurienti.

La diffusione delle informazioni avviene in maniera sempre più capillare. Dal maggio 1996, tutte le società quotate negli Stati Uniti sono tenute a fornire in forma elettronica le informazioni e i documenti richiesti per legge; questo immenso materiale è disponibile a tutti – può essere consultato nel «sito» Internet della Securities and Exchange Commission (Sec), la Consob americana (per chi fosse interessato, l'indirizzo elettronico è: <http://www.sec.gov>) – e consente agli addetti ai lavori analisi impietose dei risultati e dei piani delle singole società.

Alla trasparenza richiesta alle società quotate fa riscontro la trasparenza richiesta agli investitori istituzionali: a partire dal settembre 1996, la Sec ha imposto, nei prospetti dei fondi di investimento, la pubblicazione di un grafico che mostra il confronto tra il rendimento di ogni singolo fondo e quello medio del mercato. Nei prospetti di vendita deve essere messo in evidenza «che cosa potrebbe non funzionare» in quello specifico fondo.

Si osserva inoltre la tendenza della normativa «buona», ossia di quella più trasparente, a scacciare quella «cattiva»: per non essere escluse da mercati mondiali sempre più intercomunicanti, per poter ottenere capitali dall'estero, anche le società quotate su piazze finanziarie di importanza secondaria devono adattarsi in misura crescente alle più dettagliate e trasparenti procedure informative dei mercati maggiori.

L'intreccio finanza-tecnologia

L'uso operativo delle informazioni derivanti dalla maggiore trasparenza dei mercati è stato reso possibile dalla sempre più frequente interazione delle informazioni stesse, con un'accresciuta capacità di analisi. Essa è determinata dall'impiego senza precedenti, per quantità e qualità, di strumenti elettronici e informatici. La programmazione finanziaria automatica ha fatto la sua comparsa nella gestione dei piani finanziari individuali e si stanno sviluppando mercati elettronici per le azioni e i fondi.

La prospettiva di un mercato mondiale, attivo ventiquattr'ore su ventiquattro, tenuto sotto controllo da operatori non umani, dotati di un'intelligenza artificiale, alla costante ricerca della combinazione ottimale di breve periodo tra rischio e rendimento, ha cessato di essere appannaggio della fantascienza e della fantaeconomia e rappresenta in-

vece una delle evoluzioni possibili nel primo decennio del prossimo secolo.

Secondo le attendibili stime riportate da «The Economist» nel recente supplemento sull'intreccio tecnologia-finanza (*Turning digits into dollars*, 26 ottobre 1996), gli investimenti di società e istituzioni finanziarie in tecnologie dell'informazione si aggirano oggi attorno ai cento miliardi di dollari, oltre centocinquantamila miliardi di lire. Essi risultano in parte influenzati dalla necessità contingente degli operatori finanziari di adeguare i loro sistemi contabili al cambio di secolo e di millennio; per l'Unione europea, dove viene effettuata la metà circa di questi investimenti, un fattore importante è sicuramente la preparazione alla moneta unica. Per la prima volta, però, le attività finanziarie non si limitano più a una funzione di coordinamento e stimolo degli investimenti ma assorbono esse stesse una quota rilevante degli investimenti mondiali. Le stime riportate da «The Economist» indicano, per il 2025, un quasi raddoppio rispetto ai livelli attuali, pur in presenza del forte calo tendenziale nel costo di queste tecnologie.

Il tramonto dei «poteri forti»

L'insieme di questi sviluppi porta a rilevanti conseguenze per quanto riguarda i rapporti tra mercato e potere. Il peso assunto dai fondi come fornitori di capitale alle imprese, attraverso gli investimenti in Borsa, ha contribuito a far calare sensibilmente l'influenza delle banche, riducendone la funzione di intermediazione finanziaria; il massiccio spostamento degli impieghi dei fondi stessi verso le azioni, divenute spesso il baricentro della loro attività, si è tradotto in un'attenuazione del potere dei dirigenti delle *public companies* e dei tradizionali gruppi di controllo industriale. Si può, in questo senso, parlare di tramonto di quelli che in Italia vengono spesso definiti i «poteri forti».

Parallelamente a questo tramonto, si osserva nel 1995-'96 l'estendersi, dagli Stati Uniti all'Europa, del potere degli azionisti e in particolare degli investitori istituzionali. Da occasioni celebrative, le assemblee societarie diventano scenari di battaglia; le riunioni dei consigli di amministrazione non sono solo più atti formali ma momenti di valutazione, di confronto e di scontro tra personalità e strategie diverse. Si trovano esempi di simili mutamenti anche in mercati molto tradizionali, come quello italiano, dove lo stimolo al cam-

biamento deriva, oltre che dal mercato, dalla crescente difficoltà del potere politico a finanziare i cattivi risultati dell'industria pubblica.

Va altresì considerato che nel 1996 si è aperto negli Stati Uniti il canale dell'offerta diretta di azioni al pubblico, senza passare cioè per la Borsa. Il primo caso, coronato da successo, è quello di un pastificio del Massachusetts che ha collocato azioni stampandone la pubblicità sui pacchi della propria pasta. A maggio si è avuta la prima offerta di titoli tramite Internet. Tutto ciò riduce ancora la possibilità di ruoli egemonici sul mercato.

I gestori dei fondi, d'altra parte, non riescono a trasformarsi essi stessi in «potere forte» in quanto duramente soggetti alla logica del mercato, che impone loro obiettivi precisi in termini di tempi e di risultati. Il mancato raggiungimento di tali obiettivi porta alla rapida sostituzione dei responsabili o alla perdita di importanza dei loro fondi. La storia di Jeffrey Vink (vedi riquadro a pagina seguente) costituisce, da questo punto di vista, un caso esemplare.

Le debolezze del sistema

Le profonde innovazioni sopra delineate facilitano la raccolta di capitale di rischio e favoriscono la nascita e il collocamento in Borsa di piccole e medie imprese. Generalmente, però, richiedono da queste imprese profitti in tempi brevi, una richiesta in parte favorita dall'accorciamento dei cicli produttivi legati alle nuove tecnologie, ma a volte tale da condurre le imprese stesse a comportamenti contraddittori.

Considerazioni di breve periodo portano spesso, oltre che a un esteso disagio sociale, legato alla perdita di posti di lavoro stabile, anche allo sperpero di prezioso capitale umano. Nel 1996, il colosso telefonico AT&T, senza essere per nulla in crisi, ma soltanto in omaggio ai canoni di una redditività esasperata, avviò il licenziamento di qualche diecina di migliaia di dipendenti, in realtà niente affatto superflui. L'assillo della redditività può indurre le imprese a eccedere nel «dimagrimento», ossia nella riduzione della consistenza del proprio personale, con il rischio di creare condizioni di debolezza nel lungo termine. Si sono verificati, per esempio, numerosi casi di licenziamenti per riduzione di costi, con successiva collaborazione dall'esterno, in qualità di consu-

Le lezioni del Magellan Fund

Il 3 giugno 1996 Jeffrey Vinik – 37 anni – viene esonerato da uno degli incarichi più prestigiosi del mondo finanziario americano, quello di gestore del Magellan Fund.

Il Magellan Fund è il fiore all'occhiello della Fidelity Funds, la maggiore società di gestione di fondi di investimento del mondo: amministra complessivamente patrimoni pari a ben 400 miliardi di dollari, un terzo del debito pubblico italiano. Di un simile impero, il Magellan Fund è stato a lungo la provincia più importante, con un capitale di oltre 50 miliardi di dollari, di proprietà di circa 4 milioni e mezzo di famiglie americane.

Chiamato alla guida del Magellan Fund nel 1992, a un'età molto giovane ma non eccezionale nel mondo finanziario americano, Vinik riuscì, fino al settembre '95, in un'impresa quasi incredibile: mentre i fondi di grandi dimensioni tendono a conseguire risultati prossimi alla media degli indici di Borsa, il Magellan Fund realizzò incrementi annui superiori di 7 punti e mezzo all'indice più diffuso di Wall Street, lo Standard & Poor's 500. Chi investì in quel periodo nel Magellan Fund ottenne aumenti patrimoniali pari al tasso, assolutamente straordinario, del 16 per cento all'anno.

Le fortune di Vinik e del Magellan Fund mutarono bruscamente proprio a partire dal settembre 1995: Vinik, fino ad allora convinto sostenitore delle possibilità di crescita del settore dell'alta tecnologia, modificò la sua strategia di investimento, ritenendo che il comparto avesse raggiunto le massime quotazioni possibili. Se ne ritirò quindi progressivamente, puntando invece sul reddito fisso, il che si rivelò un errore colossale: da capoclassifica dei rendimenti, il Magellan Fund precipitò addirittura all'812° posto su un totale di 820 fondi. E Vinik perse il posto.

Questa vicenda sintetizza bene la tesi sostenuta in questo Rapporto circa la difficoltà o l'impossibilità dei gestori a costituirsi come «potere forte»: la trasparenza rende pressoché impossibile passare sotto silenzio un risultato men che lusinghiero. Pone anche bene in evidenza la scarsissima disponibilità del sistema americano di tollerare cattivi risultati a breve termine.

lenti, degli ex dipendenti licenziati, a un costo più elevato per l'impresa.

Per effetto di «dimagrimenti» economicamente giustificabili e «dimagrimenti» rivelatisi errati nel medio-lungo termine, l'occupazione totale nelle 500 maggiori imprese degli Stati Uniti, secondo l'elenco della rivista «Fortune», è scesa da un massimo di 16,5 milioni di persone nel 1979 a 11,5 milioni all'inizio del 1996. Tale riduzione, peraltro, è avvenuta in un quadro di occupazione crescente. La grande maggioranza

dei lavoratori espulsi da processi di dimagrimento, innescati sotto la pressione dei mercati finanziari, ha trovato nuova occupazione (anche se in condizioni di sicurezza e retributive mediamente inferiori a quelle precedenti) generalmente in imprese piccole che, dagli stessi mercati, hanno ottenuto le risorse finanziarie per crescere. E solo il 12 per cento dei disoccupati si trova in questa condizione da più di un anno, contro il 30-40 per cento dei disoccupati europei.

Il pericolo di un crollo

Il paradosso di un contrasto acuto tra considerazioni finanziarie ed economia reale, sottinteso da simili politiche aziendali, divenne particolarmente evidente nella giornata di venerdì 8 marzo 1996: la Borsa di Wall Street perse oltre il 3 per cento del proprio valore in pochi minuti a seguito di una notizia positiva per l'economia, ossia la riduzione, superiore alle previsioni, del tasso di disoccupazione (dal 5,8 al 5,5 per cento), in un quadro di robusta espansione produttiva.

I mercati finanziari ritennero allora che il ritmo di espansione, inaspettatamente elevato, dell'economia reale, posto in luce da quel dato, sarebbe stato considerato eccessivo dalle autorità monetarie e che queste avrebbero reagito con un rialzo del tasso di sconto, rendendo dunque più caro il denaro preso a prestito dalle imprese e riducendone così i profitti. Anticipando tale riduzione, gli operatori diedero il via a una corrente di vendite. Un simile comportamento si è ripetuto diverse volte nel corso del 1996 e ha costituito il contrappunto al rialzo tendenziale della Borsa, rafforzando la supposizione di una sua fragilità di fondo.

Tale supposizione deriva, oltre che dalla già illustrata esasperazione dei risultati di breve periodo, anche dall'insicurezza e dalla relativa inaffidabilità delle statistiche, molto spesso radicalmente riviste dopo qualche mese. Basti pensare che, nel dicembre 1996, una commissione governativa americana, presieduta dall'economista Michael Boskin, concluse che l'indice dei prezzi al consumo, elemento essenziale per le valutazioni degli operatori americani, sovrastima l'inflazione effettiva di 1-1,5 punti percentuali per la sua rigidità nel tener conto dei miglioramenti qualitativi dei beni (e soprattutto dei servizi), delle modificazioni dei canali di vendita, delle variazioni effettive delle scelte dei consumatori.

Il clima di insicurezza non ha impedito la generale tendenza delle Borse di tutto il mondo a un aumento delle quotazioni nella seconda metà del 1996 (quella italiana, rimasta indietro, si adeguò nelle prime settimane del 1997); tale aumento si basa, in definitiva, sulla convinzione che, in un panorama mondiale di inflazione strutturalmente calante, le nuove tecnologie stiano aprendo al mondo insospettate prospettive di crescita.

La salvaguardia ultima contro i pericoli di un crollo sta nel fatto che, in un mercato sempre più aperto e con una proprietà azionaria sempre più diffusa, non vi sia più chi possa manipolare le informazioni e sottrarsi a valutazioni indipendenti. In una simile situazione, i possibili crolli parziali dovrebbero scongiurare l'eventualità di un grande crollo generale. Non garantiscono però contro il pericolo dell'inacidimento di una società troppo ossessivamente proiettata sul quotidiano.

Effetti sociali dei
mutamenti
nei mercati finanziari

I mercati si sono complessivamente dimostrati efficienti nel far pervenire mezzi finanziari adeguati a un'intera categoria di nuovi imprenditori, ricchi prevalentemente di buone idee, e a un numero crescente di paesi emergenti. Ciò non ne esclude caratteri di capricciosità e di durezza.

All'abbondanza di mezzi finanziari resi disponibili dai mercati per alcune attività, settori tecnologici e aree geopolitiche, fa riscontro una scarsità immotivata per altre. Si pensi all'abbondanza delle risorse finanziarie che nel 1995-'96 hanno preso la via della Cina e del Sud-Est asiatico e, per converso, alle difficoltà causate dalla fuga dei capitali che hanno colpito l'intera economia sudamericana a seguito della crisi messicana del 1995 (che riguarda solo in modo del tutto secondario gli altri paesi dell'area).

Per questo, va segnalata una reazione concettuale e politica al nuovo capitalismo di mercato, che oggi appare solo come una piccola nube in un orizzonte solare ma che potrebbe rivelarsi foriera di importanti sviluppi futuri. Tale reazione, di cui si è fatto portavoce l'allora leader e oggi primo ministro laburista inglese Tony Blair in un importante pronunciamento programmatico a Singapore nel '96 (poco tempo dopo lo scivolone, sopra ricordato, di Wall Street), fa perno sul concetto di *stakeholding economy*: una società in cui tutti i

partecipanti, e non solo gli azionisti, hanno – in vario modo e con varia intensità – voce in capitolo per quanto riguarda le grandi scelte delle imprese e le loro conseguenze sociali.

Non vanno dimenticati, in questo contesto, i risvolti sociali positivi del mutamento nella natura dei mercati finanziari: la maggior parte degli straordinari rialzi di Wall Street e (in misura minore) delle Borse europee è finita nei patrimoni di semplici cittadini, sia in forma diretta (per gli azionisti), sia in forma indiretta (per i beneficiari dei fondi pensione). Forse nell'estensione ulteriore dei benefici del mercato sta una delle vie d'uscita dalle difficoltà e dalle contraddizioni che il mercato stesso crea.

1.2. Il governo degli scambi internazionali

Dall'esame della funzione specifica dei mercati finanziari, occorre passare all'analisi più generale dell'evoluzione dei mercati internazionali. In un'economia mondiale in cui il commercio internazionale dei prodotti continua a svilupparsi molto più rapidamente della produzione, le norme che regolano tali mercati assumono rilevanza cruciale. Per questo, il *Rapporto 1995* ha sostenuto l'importanza della neonata World Trade Organization (Wto), erede del Gatt (General Agreement on Trade and Tariffs), quale organo di governo del commercio mondiale.

Per la Wto,
un anno tempestoso
a lieto fine

Le vicende del 1996 hanno confermato il ruolo centrale della Wto, ma anche la sua difficoltà a esercitarlo. Si è trattato di un anno tempestoso, conclusosi felicemente con la conferenza che l'organizzazione ha tenuto a Singapore in dicembre (vedi Introduzione). In quella sede si è convenuto di abbattere completamente, entro il 2000, le barriere tariffarie su 300 categorie di prodotti elettronici *hardware* e *software* i cui scambi internazionali hanno un valore di circa 500 miliardi di dollari; l'accordo ha aperto la strada all'intesa, siglata a Ginevra il 15 febbraio 1997, che pone fine ai monopoli nazionali nei servizi di telecomunicazione. Si arriva così a un valore totale nell'ordine di un miliardo di dollari, pari a un sesto del commercio mondiale.

Le intese di Ginevra e Singapore sono viste con favore dagli Stati Uniti (e, in tono minore, dall'Unione europea): a differenza dei paesi emergenti, Nordamerica ed Europa dispongono di imprese competitive e tecnologie d'avanguardia in molte fra le categorie di prodotti che vi rientrano. Si può sostenere che, con l'accordo di Singapore, tra paesi avanzati e paesi emergenti (soprattutto asiatici) si sia, di fatto, verificato una sorta di scambio politico, sulla falsariga di quello che diede vita alla stessa Wto. I paesi avanzati hanno ottenuto vantaggi immediati per i loro settori industriali di punta, in cambio di ampie liberalizzazioni di lungo periodo e dell'attenuazione di fatto dell'atteggiamento antagonista degli Stati Uniti nei confronti dell'organizzazione, che pure avevano fortemente contribuito a far nascere.

La posizione degli Stati Uniti è stata potentemente influenzata dalle elezioni presidenziali e politiche di novembre, in prossimità delle quali la difesa dei posti di lavoro americani dall'invasione delle importazioni straniere era divenuta una questione estremamente sensibile. A questa motivazione contingente, va aggiunta la scarsa disponibilità culturale e politica degli Stati Uniti ad accettare, quando per loro penalizzanti, le decisioni di un'organizzazione internazionale in materia commerciale e la tendenza a imporre le proprie norme ai partner commerciali.

Contribuì all'atteggiamento negativo americano di buona parte del 1996 la decisione della Wto, vincolante e sfavorevole agli Stati Uniti, presa in aprile su un piccolo e specifico problema: la legittimità degli standard di inquinamento per le benzine importate. Ciò innescò un atteggiamento conflittuale, con l'avvio da parte degli Stati Uniti di una ventina di procedure innanzi alla Wto contro alcuni dei loro maggiori partner commerciali. Gli Stati Uniti eccesero il carattere discriminatorio dei test coreani sulle importazioni agricole e delle imposte giapponesi sugli alcolici; attaccarono i dazi europei sul grano e il sistema, sempre europeo, di importazione delle banane. Finirono nel loro mirino la politica protezionistica indonesiana in materia di automobili e i sistemi di vendita di materiale fotografico in Giappone. Quest'ultima vertenza, che vedeva l'americana Kodak duramente schierata contro la giapponese Fuji, assunse negli Stati Uniti un quasi simbolico valore anti-nipponico.

Nel frattempo, risuonavano a Washington voci assai critiche nei confronti della stessa Wto e l'atteggiamento scarsamente collaborativo degli Stati Uniti assumeva forme molto

visibili anche nei confronti delle Nazioni Unite e della Banca mondiale. L'episodio più acuto di conflittualità commerciale riguardò la legge D'Amato, approvata in clima elettorale da un Congresso dominato dai repubblicani, la quale imponeva sanzioni negli Stati Uniti a imprese straniere che avessero intrapreso investimenti di natura strategica in paesi che gli Stati Uniti stessi sospettavano di aiutare il terrorismo, e specificamente Iran e Libia, due clienti importanti e di lunga data dell'industria europea. Analoghe misure furono decise, con la legge Helms-Burton, contro chi avesse rapporti commerciali con Cuba; alti dirigenti di imprese europee e canadesi (tra le quali l'italiana Stet) rischiarono di vedersi negare il visto d'ingresso negli Stati Uniti.

Tutto ciò provocò durissime reazioni e decise contromisure da parte dell'Unione europea e di altri partner: in ottobre l'Unione europea presentò alla Wto un ricorso contro la legge Helms-Burton (la cui applicazione è stata peraltro rinviata due volte dal presidente Clinton). In questo clima saltò l'intesa mondiale sui cantieri navali. Nell'aprile 1997 le parti si accordarono preliminarmente per un addolcimento della misura americana. Quest'ultima intesa, dopo l'accordo firmato in dicembre a Singapore e la successiva intesa di Ginevra del febbraio 1997, fa ritenere conclusa la fase acuta e ormai iniziato un periodo leggermente più disteso nei rapporti commerciali internazionali; si tratta, probabilmente, di difficoltà di avvio per la Wto, di reazioni istintive dei singoli Stati alla perdita di sovranità – conseguenza inevitabile dell'esistenza stessa di un'economia globale. Il fatto che, al termine di questa fase di tensione, la Wto non veda diminuita, bensì riconosciuta, e in qualche misura rafforzata, la propria autorità e funzione, conferma la probabilità che essa svolga un ruolo fondamentale negli anni a venire.

Un futuro
con molti problemi

Di autorità e di generale consenso la Wto avrà molto bisogno nel prossimo futuro: dovrebbero infatti essere ammesse a farne parte la Russia e la Cina, ossia i soli grandi paesi ancora assenti dall'organizzazione. L'ingresso della Cina, però, non sarà del tutto pacifico per la dichiarata volontà occidentale, e soprattutto americana, di usarlo come moneta di scambio per la salvaguardia delle libertà civili ed economiche di Hong Kong dopo l'annessione (giugno 1997). E dietro queste liberalizzazioni commerciali rimane aperto l'annoso problema della tutela dei lavoratori, permangono

irrisolte questioni quali il lavoro minorile e quello dei carcerati: le nazioni orientali non hanno voluto trattarle né alla conferenza di Singapore né al successivo incontro nel febbraio 1997 con l'Unione europea, ma esse sono destinate a riaffiorare come uno dei temi principali del contenzioso commerciale internazionale, in quanto i paesi avanzati vedono una forma di concorrenza sleale nelle condizioni di lavoro di gran parte dei paesi emergenti.

Il controllo dei nuovi sistemi: norme giuridico-contabili e polizia dei mercati

In questo quadro assumono particolare importanza i meccanismi di controllo dei nuovi mercati mondiali. Per quanto riguarda i mercati finanziari, nel '96 è proseguita la tendenza di fondo a rendere uniformi le norme di tipo giuridico-contabile che regolano l'operare delle società e lo scambio dei valori finanziari. Nel corso degli ultimi anni, infatti, si è gradualmente diffusa l'accettazione delle regole contabili statunitensi, le cosiddette «US Gaap» (Generally Accepted Accounting Practice). Esse dovrebbero confluire in un nuovo standard internazionale, messo a punto congiuntamente dalle autorità regolatrici delle principali Borse mondiali.

Si è già accennato (par. 1.1) all'implicito ruolo di guida svolto dai mercati maggiori, e alla graduale estensione, più o meno sanzionata da norme esplicite, delle regole e procedure che li caratterizzano: la loro mancata adozione, in effetti, farebbe correre agli operatori il rischio di essere confinati a campi d'azione marginali. In questo senso, va notata la rapida convergenza delle procedure di privatizzazione e delle fusioni e acquisizioni societarie, con la presenza di operatori specializzati (*advisors*) e metodi sempre più omogenei di quotazione e valorizzazione dei titoli.

La maggior uniformità delle regole comincia a far emergere problemi generali un tempo passati inosservati o affiorati sporadicamente. Per i mercati finanziari, in particolare, acquista rilevanza la questione dei movimenti dei capitali di origine criminale e del loro riciclaggio.

Nel luglio 1996, il direttore della divisione fiscale del Fondo monetario internazionale, Vito Tanzi, ha avanzato la proposta di imporre agli Stati un codice comune di condotta e di ricorrere a una penalizzazione finanziaria – una vera e propria «quarantena» – per gli Stati i quali, con un comportamento permissivo nei confronti di capitali «sporchi», dan-

neggiano la comunità internazionale. Questa proposta ha in particolare di mira i cosiddetti «paradisi fiscali» i quali, sempre più frequentemente, riducono i controlli non solo sulla natura dei capitali ma anche sull'identità dei depositanti.

Il problema della «polizia» dei mercati non può certo, però, limitarsi al solo ambito finanziario. Lo stesso Tanzi stima in circa 500 miliardi di dollari (circa 760 mila miliardi di lire, ossia il 2 per cento circa del prodotto lordo mondiale, poco meno della metà del prodotto lordo interno italiano) l'ammontare di denaro derivante da attività illecite, prevalentemente rappresentate dai traffici di armi e di droga, dalla corruzione, dalle frodi fiscali. Nel febbraio 1997, un esperto dell'antriciclaggio, David Bickford, ha stimato il prodotto criminale lordo al doppio di tale cifra.

Le iniziative per controllare questi flussi sono aumentate nel corso del 1996. Va citato, a questo proposito, il meticoloso studio sui flussi di importazione ed esportazione del rame dai Paesi Bassi compiuto dal World Bureau of Metal Statistics, il quale giunse, nel mese di novembre, alla conclusione della probabile esistenza, nelle vicinanze del porto di Rotterdam, di un deposito clandestino di rame di 200-500 mila tonnellate, equivalente al 2-6 per cento della produzione annuale delle miniere di tutto il mondo.

Tale scoperta è da mettere in relazione con lo scandalo Hamanaka, il *trader* del gruppo giapponese Sumitomo che procurò alla sua società ammanchi per circa 3.500 miliardi di lire dovuti a operazioni illecite, e con la brusca flessione del 30 per cento nel prezzo del metallo nella primavera del 1996, un andamento di mercato inspiegabile dal momento che i dati ufficiali mostravano una forte contrazione delle scorte detenute nei magazzini ufficiali.

Un altro esempio, di dimensioni inferiori ma anch'esso significativo, riguarda l'operazione compiuta a novembre dalla polizia italiana, d'intesa con la Divisione antifrodi della Commissione europea, nel corso della quale vennero sequestrate venti tonnellate d'argento, importato in Italia in evasione d'imposta grazie a operazioni contabili fittizie.

L'elettronica e il controllo dei mercati

Tutto ciò rafforza la conclusione ormai largamente accettata della globalizzazione dei mercati anche per un gran numero di prodotti non finanziari. Il superamento della dimensione

nazionale e continentale dei mercati ha avuto una forte accelerazione nel 1995-'96, anche grazie alle nuove tecnologie. Sulle reti Internet avvengono transazioni e scambi di ogni genere e tale strumento finirà quasi certamente per rappresentare, in un futuro non troppo lontano, uno dei più importanti modi di «fare mercato». Per questo motivo, assume particolare rilevanza lo scontro sulle normative della rete, acceso e lacerante soprattutto negli Stati Uniti. Esso riguarda sia il contenuto delle comunicazioni sia la loro riservatezza (vedi riquadro).

Per quanto riguarda, in particolare, l'uso di Internet quale strumento di compravendita, già oggi può facilmente accadere a un soggetto che risiede in un paese di aderire all'offerta di vendita di un'impresa estera che gli invia la merce da un paese terzo e gli chiede di pagare su un conto corrente bancario di un paese ancora diverso. Sorgono così problemi di sovranità fiscale di impossibile soluzione al semplice livello nazionale.

Tende ugualmente a sfuggire a una soluzione nazionale il cosiddetto *cybercash*, la moneta elettronica virtuale, mentre la quantità di moneta circolante in un paese è sempre più influenzata dall'estendersi dell'uso, anche a livello internazionale, di carte di credito e carte di debito che rendono arduo il compito delle banche centrali (oltre a ridurre i proventi derivanti dalla stampa di monete e biglietti). L'Istituto monetario europeo (Ime), embrione della futura autorità monetaria dell'Unione europea, ha stilato nel 1996 un regolamento che vieta l'attività di raccolta e prestito tramite Internet.

La tassazione sovranazionale

Le esigenze di controllo hanno portato nel 1996 a nuove proposte di tassazione sovranazionale dei mercati finanziari, da attuarsi mediante un'azione coordinata dei vari governi. Si aggiungono a quella del premio Nobel per l'economia James Tobin per un'imposta, uniforme in tutti i paesi, sulle transazioni valutarie internazionali, volta a scoraggiare le operazioni speculative e a ridurre la volatilità dei mercati, e risentono delle mutate prospettive tecnologiche.

Va segnalata la possibile tassazione delle connessioni a reti elettroniche (talora denominata brevemente *bit tax*), all'esame dell'Unione europea secondo un progetto opera degli

Internet: la libertà e le regole

Nel febbraio 1996, il presidente Clinton firmò il Communications Decency Act (Cda), volto a combattere il dilagare di messaggi pornografici, che classifica come reato la distribuzione ai minori, attraverso reti elettroniche, di materiale indecente o manifestamente offensivo. Ciò faceva seguito alla decisione presa nel 1995 dalle autorità della Baviera di perseguire i diffusori di materiale pornografico.

Varie associazioni per le libertà civili, una delle quali raggruppa oltre cinquantamila utenti della rete, ricorsero immediatamente contro le nuove norme. A giugno, il Cda venne proclamato incostituzionale da un tribunale di Filadelfia, il quale ha esentato così i diffusori di Internet (i cosiddetti providers) dall'obbligo di controllare il contenuto del materiale accessibile o diffuso attraverso i loro cavi e computer. La questione non è giuridicamente chiusa, ma pone in evidenza la difficoltà di regolamentazione dall'esterno dei mercati.

Va rilevato a questo proposito che, dato il carattere internazionale, non facilmente localizzabile, delle reti elettroniche, un diffusore di notizie è incentivato a collocare il proprio sito nel paese con la legislazione più permissiva. A meno di uno stretto controllo poliziesco sull'uso del telefono, del resto, per uno Stato è quasi impossibile (e lo sarà sempre di più dopo l'accordo sulle telecomunicazioni) impedire a un utente di utilizzare servers collocati fuori dei confini nazionali per accedere a qualsiasi sito. Ci hanno provato, con scarso successo, i governi della Cina e di Singapore.

Maggiore efficacia sembra avere l'autoregolamentazione del mercato. Nel dicembre 1996, il World Wide Web Consortium (W3C), un'organizzazione internazionale che ha sede a Parigi e sovrintende allo sviluppo di questa rete di Internet, ha adottato il sistema Platform for Internet Content Specification (Pics) come vera e propria alternativa alla censura. Il sistema Pics non pone valutazioni sui contenuti ma fornisce mezzi tecnici a individui e organizzazioni per sviluppare il proprio sistema di valutazione e per creare i propri filtri indipendenti. I principali produttori di programmi per l'uso di Internet stanno mettendo a punto prodotti che consentiranno agli utenti di bloccare i programmi da loro ritenuti offensivi.

Dal lato della riservatezza, è tecnicamente possibile controllare sistematicamente gli indirizzi informatici di chi «visita» qualsiasi «sito» di una rete informatica, e molte imprese seguono questa pratica per inviare successivamente del materiale pubblicitario ai loro visitatori con i più tradizionali mezzi postali, una pratica innocente che può però aprire la strada a schedature di ogni genere. Anche in questo caso, si osserva una tendenza all'autoregolamentazione del mercato, con la politica dichiarata dei principali venditori di servizi elettronici di rendere note ai possessori dei siti le generalità elettroniche dei visitatori solo dietro consenso di questi, mentre nuove tecnologie hanno creato contromisure elettroniche per evitare l'identificazione degli utenti.

economisti Christopher Freeman e Luc Soete. In estrema sintesi, comporterebbe la rilevazione e tassazione automatica dell'accesso di ciascun utilizzatore a Internet oppure a qualsiasi altra rete informatica. Siccome però l'utente di un paese può accedere a Internet anche attraverso un'organizzazione di un altro paese, per tassarlo è necessario che i governi si coalizzino e che la tassazione stessa sia resa uniforme. Il che significa che, in questo caso, nessun paese può più tassare da solo.

Un altro tipo di imposta sovranazionale è da tempo allo studio dell'Unione europea. Si tratta della cosiddetta *carbon tax*, ossia un'imposta sulle emissioni inquinanti degli impianti industriali, da attuarsi mediante il censimento non solo delle ciminiere ma anche delle più semplici caldaie e la misurazione, sia pure standardizzata e approssimativa, dell'inquinamento che producono.

Le pressioni
extra-economiche:
il boicottaggio

Oltre ai tentativi coordinati di affrontare e controllare i mercati mondiali, va fatta esplicita menzione del boicottaggio e dell'azione organizzata da gruppi di opinione contro specifici prodotti, società, governi. Il caso più importante, già descritto nel *Rapporto 1995*, riguarda l'azione contro il fumo negli Stati Uniti.

Il boicottaggio ha avuto, poi, applicazioni sempre più estese. Ne è stata colpita in particolare la Birmania, accusata di non rispettare i diritti umani e le regole della democrazia. Largamente a seguito di campagne di opinione che hanno avuto origine in università americane, due grandi imprese europee nel campo della birra, Heineken e Carlsberg, e le americane Apple, Walt Disney e Pepsicola, hanno smesso di produrre o di distribuire i loro prodotti in quel paese.

Altri casi di boicottaggio internazionale hanno riguardato l'uso, anche indiretto, di lavoro minorile da parte di produttori occidentali di articoli sportivi (in particolare calzature, tute, eccetera) nelle loro attività di fabbricazione in Oriente, mentre negli Stati Uniti sono sempre più frequenti casi di boicottaggio dovuto a motivazioni religiose o ideologiche. A seguito di minacce di boicottaggio da parte di organizzazioni antiabortiste americane, nell'aprile 1997 il gruppo farmaceutico tedesco Hoechst decise di interrompere la produzione del RU486, la cosiddetta «pillola per abortire».

1.3. Privatizzazioni e liberalizzazioni

I grandi movimenti paralleli di privatizzazioni e liberalizzazione hanno continuato a costituire anche nel 1996 la tendenza di fondo dell'evoluzione dell'economia mondiale di mercato.

Nel *Rapporto 1995* si era sottolineato come, negli ultimi mesi di quell'anno, il flusso delle privatizzazioni fosse entrato in una fase di stanca, determinato da un «affollamento» di emissioni azionarie in un momento in cui i mercati temevano l'inversione del ciclo espansivo e realizzi inferiori alle attese. Nel corso del 1996, l'afflusso ai mercati di imprese da privatizzare è gradualmente ripreso.

Le più importanti vendite mediante offerta pubblica si sono concentrate nell'autunno e fanno parte di piani pluriennali di lenta e graduale dismissione. La principale è quella relativa alla prima *tranche* (20 per cento) del gruppo statale tedesco Deutsche Telekom. Accuratamente preparata con mutamenti nella gestione e nella politica, essa ha prodotto un introito di circa 10,5 miliardi di dollari per lo Stato. Parallelamente, veniva messa sul mercato la seconda *tranche* di azioni dell'Eni, pari al 14 per cento, con un introito di circa 5 miliardi di dollari.

Entrambi i risultati hanno ecceduto le previsioni e confermano lo spostamento di interesse degli investitori dal reddito fisso a quello azionario (cfr. par. 1.1), specie in imprese che gestiscono servizi pubblici, come Deutsche Telekom, oppure presentano caratteri di stabilità, come l'Eni. Il problema dell'effettivo controllo, pubblico o privato, e quello dei tempi della privatizzazione sembrano passati in secondo piano. In realtà, in entrambi i casi, più ancora che di vera e propria privatizzazione sembra si possa parlare di una gradualissima diffusione della proprietà azionaria, che lentamente modifica in senso privatistico la cultura e la strategia di queste imprese pubbliche.

Privatisation International, un'organizzazione specializzata nell'analisi dei processi di privatizzazione, segnala una cinquantina di privatizzazioni, in prevalenza parziali, avvenute per offerta pubblica nel corso del 1996; una ventina, riguardanti soprattutto paesi emergenti e paesi in transizione, sono però di ammontare molto ridotto, inferiori ai cento milioni di dollari l'una. Una diecina supera invece il miliardo di dollari, come si può osservare nella tabella 1.1. Complessi-

vamente, l'ordine di grandezza delle nuove emissioni è di circa 40-50 miliardi di dollari, un totale in linea con il 1995 ma lontano dai massimi del 1994, quando si registrarono vendite per circa 65 miliardi di dollari.

Tabella 1.1
Principali privatizzazioni per offerta pubblica nel 1996

| Società | Paese | Settore | Quota | Valore (miliardi di dollari) | Osservazioni |
|---------------------|-------------|-----------------------|-------|---------------------------------------|------------------------|
| Deutsche Telekom | Germania | Telecomunicazioni | 20,0 | 10,5 | 1 ^a tranche |
| Eni | Italia | Petrolio | 14,0 | 5,0 | 2 ^a tranche |
| Commonwealth Bank | Australia | Banche | 50,4 | 3,2 | |
| Railtrack | Regno Unito | Materiale ferroviario | 100,0 | 3,0 | |
| British Energy | Regno Unito | Elettricità | 87,7 | 2,1 | |
| AGF | Francia | Assicurazioni | 54,9 | 1,7 | |
| Telefonica del Peru | Perù | Telecomunicazioni | 23,6 | 1,2 | 1 ^a tranche |
| Repsol | Spagna | Petrolio | 11,0 | 1,1 | 4 ^a tranche |
| Argentaria | Spagna | Banche | 22,8 | 1,1 | 3 ^a tranche |

Fonte: Privatisation International.

Come si può osservare, le privatizzazioni appaiono concentrate in alcuni paesi «tradizionali», come il Regno Unito, la Francia e la Spagna, ai quali si sono aggiunti nel 1996 l'Australia, la Germania e l'Italia (quest'ultima con un'unica operazione di grande successo). Per l'Italia, come pure per la Francia, esiste poi un'area «grigia» di imprese pubbliche cedute ad altre imprese pubbliche o in via di privatizzazione. In Italia è questo, ad esempio, il caso dell'Ina; per certi versi analogo appare il caso di Bank Austria, l'istituto bancario di Vienna la cui cessione è stata avviata all'inizio del '97.

Più numerose, ma mediamente di minori dimensioni, sono le vendite di quote di imprese pubbliche mediante trattativa privata. Queste hanno riguardato in buona misura i paesi emergenti e in transizione (un'ottantina di operazioni su oltre cento indicate da Privatisation International). Si tratta generalmente di operazioni di piccola entità, dalle birrerie egiziane Al-Ahram la cui vendita (al 75 per cento) ha fruttato 68 milioni di dollari, al 67 per cento dello Sheraton Hotel nella capitale bulgara di Sofia, ceduto per 22 milioni di dollari. Valgono soprattutto come indizio di volontà politica di cambiamento, un cambiamento che si cala nella realtà minuta di tutti i giorni.

Le più importanti di queste operazioni, alcune delle quali riguardano paesi avanzati, sono indicate nella tabella 1.2. In questi casi, il tipo di vendita è da mettere in relazione con la natura dell'impresa e con precisi interessi industriali.

Tabella 1.2
Principali privatizzazioni per trattativa privata nel 1996

| Società | Paese | Settore | Quota | Valore (miliardi di dollari) |
|----------------------|---------------|-----------------------|-------|------------------------------------|
| Light | Brasile | Elettricità | 55,0 | 2,3 |
| Yallourn Energy | Australia | Elettricità | 100,0 | 1,9 |
| Hazelwood | Australia | Elettricità | 100,0 | 1,8 |
| Forestry Corporation | Nuova Zelanda | Agricoltura e foreste | 100,0 | 1,4 |
| DB Kom | Germania | Telecomunicazioni | 49,9 | 1,3 |
| Banco Formento | Portogallo | Banche | 65,0 | 0,9 |
| DAF Tucks | Belgio | Autocarri | 100,0 | 0,5 |
| Pernas | Malaysia | Turismo | 100,0 | 0,4 |
| Nuova Tirrena | Italia | Assicurazioni | 91,1 | 0,4 |
| Kot Addu | Pakistan | Elettricità | 50,1 | 0,2 |
| Bank Slaski | Polonia | Banche | 27,2 | 0,2 |
| Dalmine | Italia | Siderurgia | 84,0 | 0,2 |

Fonte: Privatisation International.

È importante notare come paesi emergenti nonché paesi come Australia e Nuova Zelanda, vissuti a lungo ai margini del capitalismo avanzato, abbiano imboccato con estremo vigore la via della privatizzazione, cedendo «pezzi» di rilievo della propria infrastruttura pubblica.

Per Australia e Nuova Zelanda, in particolare, ciò deriva da motivazioni «ideologiche» molto più che da necessità di bilancio. Sulla strada delle privatizzazioni ideologiche continua a correre la Gran Bretagna, la quale nel 1996 ha proceduto, oltre alle residue vendite del settore ferroviario, a privatizzazioni piccole ma significative, come quella che riguarda lo Her Majesty's Stationary Office (analogo per certi versi all'italiano Istituto Poligrafico dello Stato). Per altri paesi avanzati, si ha invece un più complesso quadro di motivazioni di tipo finanziario (dagli introiti può derivare una gradita riduzione del fabbisogno pubblico negli anni che portano a Maastricht) e industriale (la natura pubblica di certe imprese, con il mutare delle tecnologie e della domanda, ha perduto di significato).

Uno studio pubblicato in giugno della Morgan Stanley, una banca d'affari americana, stima in circa 200 miliardi di dollari il totale degli introiti delle privatizzazioni finora realizzate in Europa e considera all'incirca equivalente il potenziale residuo. Se si calcola una capacità «fisiologica» di assorbimento da parte dei mercati nell'ordine di 40-50 miliardi di dollari l'anno per le sole imprese pubbliche europee, si giunge alla conclusione che il processo di privatizzazione potrà caratterizzare la scena finanziaria ancora fino ai primi anni del prossimo millennio.

Per il 1997 si preannuncia la continuazione di queste tendenze. I mercati attendono l'inizio della privatizzazione dei due grandi residui complessi pubblici nazionali di telecomunicazioni, la francese France Télécom e l'italiana Stet. È altresì preannunciata la privatizzazione di Lufthansa, la cui quota pubblica, pari all'80 per cento del capitale, vale ai prezzi attuali circa 1,7 miliardi di dollari.

Seguendo il modello inglese, l'Australia si prepara a mettere sul mercato l'intero sistema ferroviario, mentre – ed è un caso altamente significativo per i paesi emergenti – il Ghana privatizza la società aurifera e mineraria Ashanti Goldfields.

Parallelamente alle privatizzazioni, continua l'ondata di liberalizzazione dei mercati: questa sovente rappresenta la premessa alla successiva vendita di imprese pubbliche. Per elettricità e telecomunicazioni, in particolare, i provvedimenti di liberalizzazione precedono generalmente la decisione di vendita: è il caso della Spagna, del Portogallo e della Germania, dove viene sanzionata la presenza di più gestori di reti.

2. La nuova geografia dell'economia mondiale

2.1. La mappa del capitalismo

Il quadro del capitalismo che si è venuto delineando nel capitolo precedente può in qualche modo essere tradotto in termini quantitativi tenendo conto della natura di mercato del capitalismo attuale. Alla ricchezza rappresentata dalle imprese, ivi comprese le loro prospettive future, i mercati attribuiscono un valore costantemente aggiornato, basato sul prezzo di mercato. Si può supporre che questo valore, tradotto in un'unica valuta ai tassi di cambio correnti, dia un'idea della forza economica di un paese; e inoltre che, all'interno di questa ricchezza, le imprese maggiori godano di uno speciale «potere di comando».

Su queste basi, si è proceduto alla costruzione di una «mappa» del capitalismo attuale, basata su dati pubblicati dal settimanale americano «Business Week», il quale ha messo a punto un elenco delle mille società quotate di maggior valore, prendendo come punto di riferimento le quotazioni, sulle Borse valori dei vari paesi, del 31 maggio 1996; ha convertito questi valori in dollari, sempre al cambio del 31 maggio (le Borse considerate escludono i paesi emergenti, per i quali è stato costruito un elenco separato, con l'eccezione di Hong Kong e Singapore che si possono considerare integrati nel grande circuito capitalista).

Simili classifiche vengono normalmente usate per valutare la posizione di singole società. Hanno però anche un notevole significato geo-economico: proprio perché basate su prezzi di mercato, implicitamente contengono le valutazioni espresse dagli investitori tanto sulle singole società quanto sull'andamento della Borsa – e quindi dell'economia – di un paese. Consentono pertanto di valutare indirettamente l'importanza di singoli centri imprenditoriali e di singoli paesi, la loro capacità di aggregare capitali, il loro peso decisionale.

Naturalmente, il numero di mille società è convenzionale e può inoltre risultare distorto da incroci azionari tra le varie società; d'altra parte, tutte le carte geografiche sono rappresentazioni convenzionali e, in qualche modo, distorte. Si può, peraltro, correttamente pensare che, sulla mappa del potere del capitalismo moderno, conti di più un paese con una diecina di grandi imprese, capaci di elaborare strategie, che non un paese con migliaia o decine di migliaia di imprese minori che complessivamente arrivano allo stesso fatturato o valore aggiunto.

Sommando i dati per singolo paese, si arriva così alla determinazione del peso dei vari paesi nel capitalismo di mercato (vedi tabella 2.1): all'ultimo giorno di maggio del 1996, il valore di mercato di queste mille grandi società era pari a oltre 11 mila miliardi di dollari, circa 17 milioni di miliardi di

Tabella 2.1 • **Le grandi imprese nel 1995 e nel 1996**

| Paese | Valore di mercato delle 1.000 maggiori imprese in miliardi di dollari Usa correnti | | Varia- zione % 1996/95 (c) | Incidenza % sul totale 1996 1995 (d) (e) | | % stimata sul pil totale dei paesi indicati (f) | % (d) - (f) |
|---------------|---|-------------------|--|--|--------------|---|--|
| | al 31/5/96 (a) | al 31/5/95 (b) | | | | | |
| Stati Uniti | 5.108 | 3.597 | +42,0 | 45,6 | 40,1 | 33,3 | +12,3 |
| Giappone | 2.617 | 2.423 | + 8,0 | 23,4 | 27,0 | 23,5 | - 0,1 |
| Gran Bretagna | 984 | 834 | +18,0 | 8,8 | 9,3 | 4,4 | + 4,4 |
| Germania | 407 | 370 | +10,0 | 3,6 | 4,1 | 11,0 | - 7,4 |
| Francia | 343 | 303 | +13,9 | 3,1 | 3,4 | 7,1 | - 4,0 |
| Svizzera | 318 | 270 | +17,8 | 2,8 | 3,0 | 1,3 | + 1,5 |
| Pacsi Bassi | 264 | 206 | +28,1 | 2,4 | 2,3 | 1,8 | + 0,6 |
| Hong Kong | 195 | 155 | +25,8 | 1,7 | 1,7 | 0,6 | + 1,1 |
| Canada | 170 | 136 | +25,0 | 1,5 | 1,5 | 2,5 | - 1,0 |
| Italia | 169 | 148 | +14,2 | 1,5 | 1,6 | 5,0 | - 3,5 |
| Svezia | 133 | 101 | +31,7 | 1,2 | 1,1 | 1,1 | + 0,1 |
| Australia | 128 | 101 | +26,7 | 1,1 | 1,1 | 1,6 | - 0,5 |
| Singapore | 123 | 116 | + 6,0 | 1,1 | 1,3 | 0,4 | + 0,7 |
| Spagna | 97 | 79 | +22,8 | 0,9 | 0,9 | 2,6 | - 1,7 |
| Belgio | 60 | 53 | +13,2 | 0,5 | 0,6 | 1,2 | - 0,7 |
| Danimarca | 31 | 27 | +14,8 | 0,3 | 0,3 | 0,7 | - 0,4 |
| Finlandia | 18 | 19 | - 5,3 | 0,2 | 0,2 | 0,6 | - 0,4 |
| Nuova Zelanda | 11 | 12 | - 8,4 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | - 0,1 |
| Norvegia | 11 | 9 | +22,2 | 0,1 | 0,1 | 0,7 | - 0,6 |
| Irlanda | 10 | 8 | +25,0 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | - 0,1 |
| Austria | 6 | 5 | +20,0 | 0,1 | 0,1 | 0,3 | - 0,2 |
| Totale | 11.202 | 8.972 | +24,9 | 100,0 | 100,0 | | |

Nostra elaborazione su dati «Business Week».

lire (per confronto, il prodotto interno lordo italiano si avvicina a 2 milioni di miliardi di lire, quello mondiale è intorno ai 35-38 milioni di miliardi). I profitti rilevati dagli ultimi bilanci disponibili erano pari a circa 750 mila miliardi di lire, più di quanto incassa in un anno lo Stato italiano.

Nei primi due posti della classifica, la gerarchia dei paesi in base al potere espresso dalle Borse rispecchia il loro ordine di importanza macroeconomica. Se però si scende, le cose cambiano radicalmente. Al terzo posto si colloca infatti la Gran Bretagna, con un peso più che doppio rispetto alla Germania e pari a quasi tre volte quello della Francia: i due paesi la seguono immediatamente in questa graduatoria, pur precedendola in quella della produzione.

Ciò significa che la capacità del mercato inglese di aggregare denaro attorno ad alcuni grandi progetti economici è ben superiore a quella dei mercati francese e tedesco. È questo un aspetto non trascurabile dell'impalpabile, ma molto reale, potere inglese nel mondo. È in ogni caso significativo che il peso di questi tre paesi sia leggermente diminuito nel giro di un anno, passando dal 16,8 al 15,5 per cento.

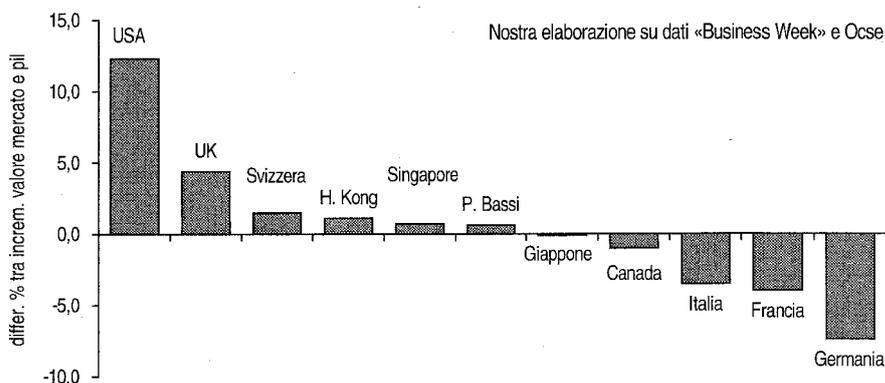
Scendendo ulteriormente, la classifica in base al potere del mercato si discosta sempre più marcatamente da quella della rilevanza produttiva. Dopo la Francia, infatti, troviamo Svizzera, Paesi Bassi e Hong Kong, ossia tre nazioni piccole ma molto «potenti» in quanto sede di società che contano, come Roche, Nestlé e Novartis (prime tre società elvetiche per valore di mercato) oppure Royal Dutch, Ing e Unilever (prime tre società olandesi).

L'Italia viene solo al decimo posto mentre si trova al quinto-sesto in quanto a peso produttivo. Il valore di mercato delle sue grandi imprese è pari appena all'1,5 per cento del totale dei grandi centri mondiali: è un altro segno di quella debolezza della piazza di Milano che già il *Rapporto 1995* ha abbondantemente posto in luce. Va rilevato che, senza la recente privatizzazione dell'Eni e lo «spacchettamento» dell'ex Sip (divisa, con grande vantaggio di mercato, in Telecom Italia e Tim, la società di telefonia mobile), il risultato sarebbe stato ancora peggiore.

In questo quadro, il valore di mercato delle grandi imprese degli Stati Uniti risulta pari a circa il 45 per cento del totale, ben più del peso di quell'economia sul totale della produzione mondiale (un po' meno di un quarto del prodotto

loro del pianeta, e un terzo di quello dei paesi indicati nella tabella 2.1, ha origine nella Repubblica Stellata). Questa differenza può essere considerata come una misura, sia pure rozza e grossolana, del «potere» economico e imprenditoriale americano ed è rappresentata nella figura 2.1.

Figura 2.1
Il «potere di mercato» nel capitalismo mondiale



Tale potere risulta aumentato in maniera abbastanza sensibile rispetto al 1995: l'effetto congiunto dell'espansione produttiva, dell'andamento delle Borse negli Stati Uniti e del cambio del dollaro ha fatto salire di ben cinque punti il peso delle grandi imprese americane nel capitalismo mondiale. Questi cinque punti sono stati largamente guadagnati a spese del Giappone, passato dal 27 al 23,4 per cento, un valore sostanzialmente in linea con l'importanza della produzione nipponica sul totale mondiale. Lo spostamento di pesi all'interno del sistema capitalista corrisponde, del resto, a una percezione comune della maggiore vitalità delle imprese americane nel corso degli ultimi anni, che sarà documentata in dettaglio più avanti (vedi par. 2.3).

Nel campo dei profitti realizzati e distribuiti dalle società (al netto di proventi eccezionali), il predominio americano è ancora maggiore, anche per la propensione culturale di quel mercato a dare ampio rilievo a programmi e risultati di breve termine. Come si può vedere dalla tabella 2.2, il 54,7 per cento dei profitti complessivi delle mille società principali viene realizzato da imprese degli Stati Uniti.

Per il medesimo orientamento al breve periodo, più sensibile alle esigenze degli azionisti, uno squilibrio analogo e nella medesima direzione riguarda tutto il mondo anglosassone (le imprese canadesi, australiane e neozelandesi, oltre che quelle del Regno Unito, presentano quote sul totale dei profitti superiori alle rispettive quote sul totale del valore).

Tabella 2.2
La ripartizione dei profitti

| Paese | Profitti (miliardi\$) | % su totale mondiale | Paese | profitti (miliardi\$) | % su totale mondiale |
|---------------|--------------------------|-------------------------|---------------|--------------------------|-------------------------|
| Stati Uniti | 276,4 | 54,7 | Spagna | 6,6 | 1,3 |
| Giappone | 23,4 | 4,6 | Belgio | 4,6 | 0,9 |
| Gran Bretagna | 74,3 | 14,7 | Danimarca | 1,9 | 0,4 |
| Germania | 13,0 | 2,6 | Finlandia | 2,0 | 0,4 |
| Francia | 7,4 | 1,5 | Nuova Zelanda | 0,8 | 0,2 |
| Svizzera | 16,5 | 3,3 | Norvegia | 1,1 | 0,2 |
| Paesi Bassi | 20,0 | 3,9 | Irlanda | 1,0 | 0,2 |
| Hong Kong | 11,9 | 2,4 | Austria | 0,1 | 0,0 |
| Canada | 9,0 | 1,8 | Totale | 505,8 | 100,0 |
| Italia | 9,5 | 1,9 | | | |
| Svezia | 11,6 | 2,3 | | | |
| Australia | 9,8 | 1,9 | | | |
| Singapore | 4,9 | 1,0 | | | |

Nostra elaborazione su dati «Business Week».

La stessa cosa si può dire, in misura minore, per le imprese olandesi, spagnole, svizzere e di Hong Kong. Per contro, le imprese tedesche pesano per il 3,6 per cento sul totale del valore ma solo per il 2,6 per cento su quello dei profitti; per quelle francesi i valori corrispondenti sono 3,1 e 1,5. Le imprese italiane, al contrario, presentano una quota di profitti leggermente superiore alla quota del valore; il che sembra suggerire – tenendo conto anche degli altri elementi della situazione italiana – soprattutto un indice di Borsa eccezionalmente basso. Il caso più importante è però quello giapponese, per la nota riluttanza delle imprese a distribuire gli utili realizzati unita a un controllo societario molto solido che le rende non scalabili: le imprese nipponiche pesano per il 23,4 per cento sul valore di mercato complessivo del sistema ma per il 4,6 appena sul totale dei profitti distribuiti.

A parte si può calcolare il piccolo, ma significativo, circuito dei paesi emergenti che comprende una quindicina di paesi le cui Borse (meno sviluppate di quelle dei paesi maggiori e con queste scarsamente collegate, tanto da non essere inseribili nel «sistema») sono state alimentate dalle recenti privatizzazioni. «Business Week» li registra in un elenco separato la cui prima impresa – una società elettrica coreana – si collocerebbe al 52° posto dell'elenco generale. Complessivamente, il valore di mercato di queste imprese supera i 400 miliardi di dollari; va detto però che la parte del leone la fanno le imprese sudafricane (che risentono dell'anomalia di un mercato finanziario fortemente evoluto in un paese che

invece presenta caratteri complessivi di arretratezza e comprendono, tra gli altri, i colossi minerari Anglo American e De Beers; vedi tabella 2.3). A grande distanza seguono Corea, Taiwan e Malaysia; il mercato azionario di quest'ultimo paese presenta complessivamente valori superiori a quello indiano. Minuscolo è il peso dell'America Latina, con Messico, Cile e Brasile; la Turchia è l'unico paese dell'area medio-orientale.

Tabella 2.3

I paesi emergenti • valori di mercato in miliardi di dollari 1996

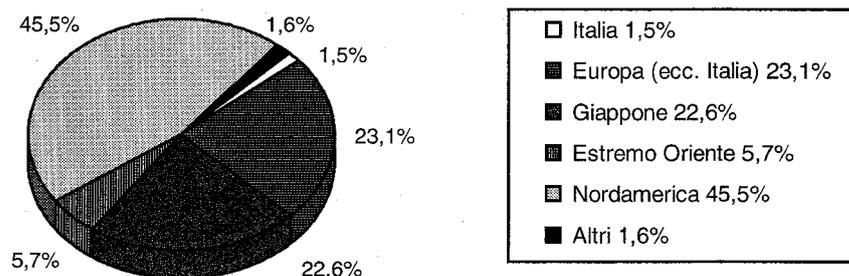
| | | | | | |
|----|---------------|-----|--------|-----------|-----|
| 1° | Sudafrica | 122 | 10° | Indonesia | 15 |
| 2° | Corea del Sud | 60 | 11° | Cile | 11 |
| 3° | Taiwan | 45 | 12° | Israele | 6 |
| 4° | Malaysia | 40 | 13° | Turchia | 4 |
| 5° | India | 31 | 14° | Grecia | 2 |
| 6° | Thailandia | 30 | | | |
| 7° | Brasile | 27 | Totale | | 434 |
| 8° | Filippine | 22 | | | |
| 9° | Messico | 19 | | | |

Nostra elaborazione su dati «Business Week».

Unendo i dati di paesi avanzati e paesi emergenti si ottiene la figura 2.2. Il valore di mercato delle grandi imprese dei tre blocchi avanzati – Nordamerica, Europa e Giappone – si avvicina al 95 per cento del totale. I paesi (avanzati ed emergenti) dell'Oriente cominciano ad avere una presenza apprezzabile, pari a un po' meno del 6 per cento. Il vecchio «terzo mondo» comincia però a comparire, sia pure con presenze di bandiera, nelle statistiche del capitalismo: un segnale importante, del quale occorre tenere conto.

A risultati con questi convergenti perviene un recente studio della Morgan Stanley, una banca di investimenti americana. Gli analisti della banca hanno identificato, con analisi

Figura 2.2 • La mappa del capitalismo mondiale



settoriali, le imprese che, nei vari settori, presentano un *sustainable competitive edge*, un vantaggio competitivo di lungo periodo, a livello mondiale. I risultati sono presentati nella tabella 2.4.

Tabella 2.4
Imprese con vantaggio
competitivo mondiale

| Aree | Numero | % |
|------------------------|--------|------|
| Stati Uniti | 125 | 52,5 |
| Europa | 68 | 28,6 |
| Giappone | 19 | 8,0 |
| Altri paesi sviluppati | 9 | 3,8 |
| Paesi emergenti | 15 | 7,8 |

2.2. Il tramonto degli Stati tradizionali

La perdita di controllo
del territorio

Nell'ambito dei grandi mutamenti fin qui descritti, gli assetti tradizionali degli Stati vengono erosi contemporaneamente «dall'alto», per i processi di globalizzazione, e «dal basso», per processi di tipo localistico. Gli uni e gli altri possono essere ricondotti a mutamenti irreversibili nelle tecnologie e nell'organizzazione della produzione: l'efficienza produttiva dipende infatti sempre più dalla sincronia di funzionamento di reti locali e di reti globali, che saltano entrambe la tradizionale dimensione statale. Ciò ha indotto numerosi analisti del capitalismo contemporaneo, il più noto dei quali è il giapponese Kenishi Omahe, a sostenere che lo Stato tradizionale – che affonda le sue radici nel concetto di nazione e nella presenza di storia e istituzioni a lungo condivise – sia ormai da ritenersi del tutto obsoleto.

Quest'opinione può essere considerata estrema, e di certo molte funzioni hanno ancora un senso al livello dello Stato tradizionale, specie se questo è in grado di attuare, anche grazie all'elettronica, un nuovo tipo di decentramento sul territorio. L'episodio illustrato nel riquadro a pagina seguente documenta, tuttavia, l'effettivo venir meno, in condizioni normali, di due dimensioni non trascurabili del controllo del territorio da parte degli Stati tradizionali: lo spazio aereo e le reti di trasporto locale.

8 dicembre 1996, emergenza a Heathrow: L'impotenza degli Stati tradizionali

Nel pomeriggio dell'8 dicembre 1996, un aereo di linea compì un atterraggio di emergenza all'aeroporto londinese di Heathrow. Nessuno si fece male, ma l'aereo rimase bloccato e una pista dovette essere chiusa. Nel giro di pochi minuti, l'intero traffico aereo europeo ne fu fortemente influenzato: gli aerei in arrivo dovettero «mettersi in coda» per atterrare sulle piste residue oppure furono dirottati su altri aeroporti inglesi; molti aerei in partenza per Londra ricevettero l'ordine di non decollare fino alla fine dell'emergenza. La routine delle compagnie aeree ne fu sconvolta. Un carrello bloccato su una pista di Londra può ben aver causato la cancellazione di un volo, a ore di distanza, tra Madrid e Helsinki, tra Parigi e Berlino, tra Roma e Milano.

I ritardi di Heathrow si ripercossero rapidamente sul traffico automobilistico e ferroviario locale, pur non intenso trattandosi di una domenica. I passeggeri in partenza non partivano e continuavano ad affollarsi nelle sale d'attesa; quelli in arrivo non arrivavano e chi li attendeva si pigiava nelle sale d'arrivo. I parcheggi traboccavano. Ne risultò influenzato l'intero, complesso sistema dei trasporti locali: la Piccadilly Line della metropolitana, gli autobus, il traffico sull'autostrada M4. I disagi furono attenuati grazie alla collaborazione tra le autorità aeroportuali, la società che gestisce la metropolitana, le autostrade, le radio locali.

Di fronte a emergenze del tipo di quella descritta, gli Stati tradizionali risultano impotenti: per poter realizzare un trasporto aereo veramente internazionale, indispensabile, tra l'altro, per cogliere i vantaggi dei nuovi modi di produrre, occorre accettarne il coordinamento internazionale (non a caso, creatosi di fatto nel corso degli anni con l'affermarsi di prassi e procedure operative comuni fra gli enti nazionali preposti al controllo del volo). I singoli Stati hanno ormai di fatto perduto la sovranità sul proprio spazio aereo, o devono accettarne forti limitazioni; parallelamente, si è anche ridotta la loro capacità di controllare il traffico locale.

Il buon funzionamento del traffico aereo dipende così dalla sincronia tra due tipi di reti, una a livello internazionale, che riguarda il movimento degli aeromobili, e una a livello locale, che riguarda invece accessi, organizzazione, sicurezza e simili. Ambedue «saltano» il livello dello Stato tradizionale, il quale vede così la sua sovranità erosa «dall'alto» (livello internazionale) e «dal basso» (livello locale).

La tendenza alla perdita di controllo da parte degli Stati nazionali si è intensificata nel 1996 e interessa una notevole gamma di aspetti della vita economica e civile. Tra i principali si possono indicare:

■ **I flussi finanziari.** La liberalizzazione internazionale sta, di fatto, riducendo la sovranità monetaria dei singoli Stati, obbligandoli a più austere politiche di bilancio, al di là dei

progetti di integrazione che riguardano i paesi dell'Unione europea: la moneta di un paese con elevata inflazione e elevato deficit pubblico si indebolisce indipendentemente dal meccanismo dei parametri di Maastricht.

■ **Le telecomunicazioni.** La tendenza alla liberalizzazione è motivata da una serie di sviluppi tecnologici che rendono obsoleta, e quindi inefficace oltre che inefficiente, ogni organizzazione produttiva monopolistica relativa a un unico territorio nazionale.

■ **Le informazioni.** Nel corso degli anni novanta, il controllo interno delle notizie, e in genere dei canali radiofonici e televisivi, viene superato dalle trasmissioni via satellite, dalla comparsa di grandi mezzi di informazione che operano a livello planetario (si pensi ai programmi televisivi mondiali di Cnn e Bbc), dalla diffusione di Internet, dalla manifesta impossibilità per gli Stati di bloccare l'accesso dei loro cittadini a queste fonti di notizie.

■ **L'ecologia.** La sovranità degli Stati tradizionali è anche limitata da fenomeni come l'inquinamento, che richiedono sovente una gestione coordinata a livello mondiale. Nel luglio 1996, la conferenza di Ginevra sui cambiamenti climatici ha avviato la definizione di futuri obiettivi mondiali di riduzione delle emissioni inquinanti.

■ **La circolazione delle persone.** Gli Stati tradizionali si rivelano sempre meno in grado di impedire l'afflusso di immigranti indesiderati sui loro territori, come dimostra, nel 1996, una gran quantità di episodi. Né il «muro» eretto dagli Stati Uniti sul loro confine meridionale né il blocco navale italiano sull'Adriatico sono in grado di fermare l'immigrazione non ufficiale, rispettivamente, di messicani e albanesi.

Verso l'unione
monetaria europea

In questo quadro generale, il caso più importante – e anche l'unico progetto politico deliberato – di superamento della dimensione degli Stati tradizionali è rappresentato dal lento, ma ormai inesorabile, processo di costruzione dell'unità politica europea, giunto nel 1996 alle soglie dell'unione monetaria. Con l'istituzione della Conferenza intergovernativa, nella riunione di Torino a marzo, e con il vertice dei capi di Stato e di governo a Dublino in dicembre, l'Unione europea ha in pratica sancito l'irreversibilità – a meno di fatti eccezionali e imprevedibili – del processo di unificazione monetaria, nei termini previsti dal Trattato di Maastricht.

Nell'ambito di questo processo – che ha portato, per il secondo anno consecutivo, a leggi finanziarie eccezionalmente severe nei vari paesi europei –, a ottobre la markaa finlandese è entrata a far parte del Sistema monetario europeo e la lira italiana vi è rientrata a novembre. Nell'incontro irlandese di dicembre si è giunti all'abbozzo di un «patto di stabilità» in vista dell'unione monetaria e si sono presentate le nuove banconote europee.

L'integrazione europea incide ormai in maniera sensibile sulla vita di ogni giorno, limitando la libertà d'azione dei governi. Il tentativo di adeguarsi ai noti «parametri» del Trattato di Maastricht ha pesantemente determinato le politiche economiche e finanziarie dei vari governi nazionali, costringendoli ad adottare programmi di tagli alle spese e di maggiore severità fiscale con pochi precedenti in tempo di pace.

Ne sono derivati una «frenata» nel processo di crescita europeo (vedi par. 3.1) e un aumento della disoccupazione, ma anche un calo dell'inflazione in tutto il Continente. Quale che sia la valutazione che si vuol dare di queste politiche, esse comportano per tutti i governi una limitazione sensibile della sovranità in favore di soggetti sovranazionali, quale la futura – ancora embrionale – Banca centrale europea.

A questa riduzione generale della capacità di fare politica economica si aggiungono limitazioni specifiche alla politica industriale. Le normative europee hanno, nel corso del 1996, ritardato, limitato o del tutto impedito politiche di sussidi a imprese di proprietà pubblica (come Alitalia e Air France) o imposto l'apertura alla concorrenza di alcune attività (come i servizi portuali). In campo doganale (un settore in cui la sovranità dei singoli Stati membri di fatto non esiste più), l'Unione europea ha affrontato in maniera unitaria le più svariate trattative internazionali, come il contenzioso con gli Stati Uniti descritto nel par. 1.2.

L'Unione ha poi avuto un'importanza decisiva nella vicenda delle «mucche pazze», con l'imposizione di un embargo all'esportazione inglese di carni bovine e di ulteriori misure di tutela. Sempre in campo agricolo, all'inizio del 1997, le agitazioni italiane relative alle «quote latte» hanno posto in evidenza la sempre minore ampiezza dei margini di manovra dei governi nazionali.

Normative europee entrano gradualmente in vigore in un numero crescente di settori, a cominciare da quello delle

transazioni finanziarie, ampiamente liberalizzato a partire dall'inizio del 1996. In tutti i paesi membri dell'Unione, i finanziamenti comunitari stanno diventando decisamente cruciali per i programmi di investimento a livello regionale, per i corsi universitari e post-universitari, per la ricerca scientifica.

Nel 1996, il mondo europeo delle imprese e delle banche ha preso atto della sostanziale determinazione politica di far nascere l'Euro e ha avviato importanti programmi di investimento in software nonché progetti di riorganizzazione interna di lungo termine, per adeguarsi alla prospettiva di una moneta unica che dovrebbe diventare realtà dopo un'ultima, definitiva messa a punto nella primavera del '98. In quell'occasione verranno stabiliti i tempi di adesione dei singoli Stati.

Al di là del campo economico, il superamento della sovranità nazionale è evidente nell'adesione di Danimarca, Finlandia, Svezia, Norvegia e Islanda all'accordo di Schengen sulla libera circolazione delle persone, deciso a ottobre, mentre l'Italia sembra intenzionata a rendere effettiva la sua adesione nel corso del 1997.

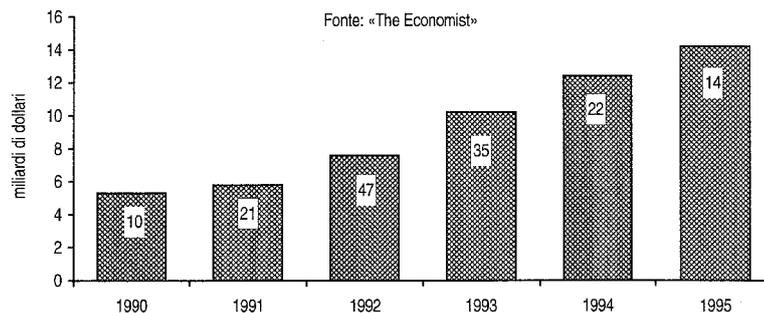
Il fiorire delle
unioni economiche
tra Stati

In maniera più attenuata, nel più vasto orizzonte mondiale, i paesi aderenti alla Wto hanno raggiunto nel 1996 il numero di 126 (nel 1990 gli aderenti al Gatt, l'organizzazione precedente, erano meno di 100, nel 1970 meno di 80). È parallelamente aumentato in misura notevole il numero degli accordi generali o specifici, di libero scambio, tra due o più Stati: nel 1996 erano ben 76, contro meno della metà nel 1990.

Lo sviluppo più importante in questo senso è rappresentato da Mercosur, il «mercato comune» tra cinque paesi sudamericani (Argentina, Brasile, Uruguay e Paraguay, con il Cile come membro associato). In una prima fase (1991-'94), i paesi membri ridussero fortemente le tariffe doganali sugli scambi reciproci, pur con importanti eccezioni. Nel 1994, contrariamente all'aspettativa generale, decisero di passare al secondo stadio del trattato, creando un'unione doganale analoga a quella del mercato comune europeo, ossia caratterizzata da una tariffa esterna comune la cui applicazione è iniziata nel gennaio 1995.

Nel dicembre 1995, in un panorama di forte crescita degli scambi, è stato varato un programma quinquennale di armonizzazione di regole e procedure commerciali; non è peraltro previsto alcun accordo sulla liberalizzazione dei movimenti dei lavoratori. Nel 1996, sono state ridotte del 30 per cento le tariffe doganali sul commercio (di prodotti con almeno il 60 per cento di valore aggiunto proveniente da paesi dell'area).

Figura 2.3
Lo sviluppo di Mercosur
(scambi commerciali
tra paesi membri)



A questi sviluppi si aggiungono i progressi – nel 1996 meno spettacolari e più lenti, a causa delle difficoltà economiche messicane degli anni precedenti – del Nafta, l'area di libero scambio che raggruppa Stati Uniti, Canada e Messico, la quale, a differenza del Mercosur, non applica una tariffa esterna comune. Vanno inoltre segnalati il Gruppo Andino (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perù e Bolivia) e altre associazioni, specie nell'area asiatica, le quali, però, sono poco più che accordi doganali su gamme limitate di prodotti.

Indebolimento
e dissoluzione di Stati;
diritto di ingerenza

Là dove un deliberato progetto politico, o anche solo economico-doganale, risulta mancante, si osserva invece la tendenza alla scomparsa o all'indebolimento, spesso traumatici, degli Stati tradizionali. Gli episodi più importanti degli anni novanta sono:

- l'improvvisa eclissi dell'Unione Sovietica (dicembre 1991);
- la fine della Cecoslovacchia (luglio 1992);
- il ridimensionamento territoriale e il radicale cambiamento di natura della Repubblica Popolare di Jugoslavia, un processo iniziato nel 1991 e non ancora concluso.

Occorre ancora aggiungere la radicale trasformazione in senso federale del Belgio con la sua nuova Costituzione (ottobre 1993) e, per il Canada, la sconfitta di strettissima

misura, in un referendum, del separatismo del Québec (ottobre 1995).

Va altresì osservato l'estendersi di una sorta di «diritto di ingerenza», esercitato o avallato dalle Nazioni Unite, negli affari degli Stati tradizionali, che ha portato alle operazioni militari in Somalia (dicembre 1992), a Haiti (a partire dall'ottobre 1993), in Ruanda (giugno 1994), in Bosnia (settembre 1995), in Iraq (soprattutto nelle province curde e a varie riprese dopo la guerra del Golfo del 1990, essa stessa configurabile come intervento multinazionale). A essi va aggiunta l'«operazione Alba» condotta in Albania a partire dall'aprile 1997 da vari paesi europei coordinati dall'Italia; in questo caso, l'intervento è stato richiesto dal governo albanese.

È inoltre importante l'effettivo venir meno della sovranità nazionale in alcuni degli Stati africani più deboli e di recente costituzione: Liberia, Zaire, Somalia e altri si sono dimostrati in varia misura incapaci di controllare il proprio territorio o di disporre di forze armate nazionali, di una moneta nazionale, di un sistema di leggi riconosciuto.

2.3. Il nuovo primato americano e le difficoltà giapponesi

Grazie anche al successo di Internet e alle nuove tecnologie elettroniche, con il 1995-'96 si può parlare di un nuovo primato americano, o, più in generale, anglosassone, nell'economia mondiale; esso consegna definitivamente alla storia l'accento di supremazia – finanziaria, industriale e, per certi versi, culturale – del Giappone, terminata con la grave crisi bancaria e una fase di incertezza politica (vedi *Rapporto 1995*, par. 2.2), entrambe non ancora del tutto concluse.

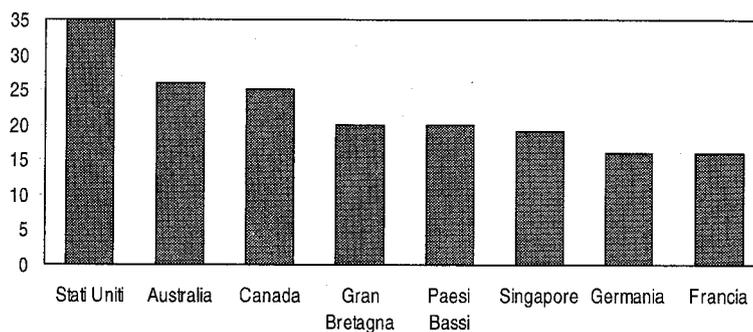
Si usa qui a ragion veduta il termine «primato», invece di «supremazia», «egemonia» o altro, sia perché la posizione preminente si traduce, per ora, soprattutto in maggiore efficienza e non tanto in un qualche coerente progetto di predominio, sia perché tale preminenza è ampiamente reversibile. Il primato è frutto dell'interazione di numerosi elementi culturali, tecnologici e finanziari che pongono oggi gli Stati Uniti, in parte affiancati dalla Gran Bretagna, ai vertici dei settori strategici.

Il binomio lingua inglese-computer. L'uso dell'inglese come «lingua franca» mondiale della finanza, della tecnologia, della diplomazia, del cinema, di molte manifestazioni artistiche e sportive, si è ancora intensificato negli anni novanta per un fattore politico (il venir meno della concorrenza del russo in ampie aree dell'Europa e dell'Asia) e un fattore tecnologico (il diffondersi di Internet). Tutto ciò comporta evidenti vantaggi competitivi, in termini economici e umani, per chi conosce tale lingua senza essere costretto ad apprenderla.

Secondo dati recenti, i siti in lingua inglese del World Wide Web, la principale «filiera» di Internet, rappresentano l'85 per cento del totale; al secondo posto figurano i siti in francese con appena il 2 per cento. Il binomio lingua inglese-elettronica è confermato dalla mappa di diffusione dei computer (figura 2.4) che mostra, in termini di densità, la prevalenza anglosassone (nonché la posizione dei Paesi Bassi, dove l'inglese è usato al posto dell'olandese nell'insegnamento secondario e universitario, e quella di Singapore, dove l'inglese è lingua ufficiale e diffusa). Una simile prevalenza potrebbe rivelarsi transitoria: è significativo l'accordo, divenuto operativo nel 1996, tra la società americana Microsoft e il governo cinese per lo sviluppo, con grande ampiezza di mezzi, di programmi elettronici e siti di Internet in cinese e l'addestramento di decine di migliaia di tecnici di quel paese.

Figura 2.4
**Computer
per 100 abitanti**

Fonte:
World Economic Forum.



Il binomio comunicazioni-spettacolo. L'elettronica in lingua inglese viaggia su canali di telecomunicazione in cui è prevalente la presenza anglosassone; e trasporta soprattutto informazioni, spettacoli e cultura di origine nordamericana o britannica.

Una classifica, redatta da Euroconsult e relativa al fatturato degli enti che gestiscono le telecomunicazioni satellitari, vede largamente al primo posto il consorzio americano GE Americom, con 830 milioni di dollari nel 1995 e un incremento del 10,7 per cento sul 1994. Il primo operatore europeo, il consorzio Eutelsat, si colloca appena al quinto posto (con un incremento dell'8,3 per cento), mentre il primo operatore giapponese è al nono posto.

Le statistiche culturali mostrano inoltre che i libri e i prodotti musicali e televisivi di successo nascono prevalentemente negli Stati Uniti; e, anche nel mondo degli affari, l'uso efficiente delle tecnologie elettroniche appare, per ora, largamente localizzato nei paesi anglosassoni. Secondo Andrew Grove, amministratore delegato dell'Intel, il maggior produttore di semiconduttori del mondo, «tecnologie come la posta elettronica semplicemente non appartengono alla realtà operativa delle imprese europee» (e meno che mai, si potrebbe aggiungere, a quella del resto del mondo).

L'esperienza del mercato. A questo generico primato tecnologico-culturale si aggiunge il primato finanziario. Il funzionamento dei mercati raggiunge negli Stati Uniti il massimo della raffinatezza, sia come ampiezza e varietà dei prodotti finanziari sia come sofisticazione delle tecniche di scelta e gestione degli investimenti; l'Europa stenta a tenere il passo e il resto del mondo è quasi del tutto assente. Negli Stati Uniti è così cresciuta una struttura organica di servizi finanziari avanzati, sovente con caratteri unici al mondo. Appartengono a questa struttura:

- le società di certificazione, principale garanzia della trasparenza effettiva delle imprese quotate;
- le agenzie di *rating*, le quali, fornendo una valutazione indipendente della situazione finanziaria dei partecipanti ai mercati, consentono un'efficiente distribuzione dei rischi;
- le società finanziarie che svolgono le funzioni di *advising* in occasione di privatizzazioni, fusioni e altre operazioni societarie. Secondo una classifica pubblicata dal mensile «Acquisitions Monthly», tra le prime 20 società che hanno curato in qualità di *advisors* acquisizioni e fusioni inter-europee, 10 sono americane, 7 britanniche, 3 francesi, 2 svizzere e 1 tedesca. Le società statunitensi totalizzano oltre il 40 per cento del fatturato europeo complessivo (vedi tabella 2.5);
- i *brokers* di obbligazioni internazionali. Nella classifica stilata da Capital Data Bondware per il periodo gennaio-

settembre 1996, sui primi dieci posti, sei sono occupati da case americane e quattro da case almeno parzialmente europee; le due case giapponesi presenti nel 1995, Nomura e Daiwa, sono uscite dalla classifica.

Tabella 2.5

Advisors di fusioni e acquisizioni inter-europee • valore delle operazioni in milioni di dollari Usa

| Società | Valore delle operazioni | Società | Valore delle operazioni |
|-----------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------|
| Lazard (F) | 12.003 | Schroders (USA) | 3.743 |
| Morgan Stanley (USA) | 11.085 | Baring Brothers (UK) | 3.216 |
| Goldman Sachs (USA) | 10.185 | Kleinwort Benson (UK) | 3.117 |
| Csfb (CH) | 9.980 | Ubs (CH) | 2.491 |
| JP Morgan (USA) | 9.386 | Banque Paribas (F) | 2.236 |
| Merrill Lynch (USA) | 8.236 | Bzw (UK) | 2.164 |
| Sbc Warburg (UK) | 5.896 | Deutsche Morgan Grenfell (D) | 1.997 |
| Lehman Brothers (USA) | 4.289 | Robert Fleming (UK) | 1.767 |
| Rothschild Group (UK) | 3.907 | Hambros Bank (UK) | 1.160 |
| Société Générale (F) | 3.756 | NatWest Markets (UK) | 884 |

Fonte: «Acquisitions Monthly».

A fronte del primato degli Stati Uniti, vanno segnalate le difficoltà giapponesi. Nell'ottobre del 1995, la transizione politica nipponica portò alle dimissioni del ministro della Giustizia, accusato di favoritismo verso le sette religiose; a fine dicembre si dimise il viceministro delle Finanze Takemura, travolto dallo scandalo della Daiwa Bank. Ciò accelerò la fine del governo Murayama e, pochi giorni dopo, Ryutaro Hashimoto, da poco eletto leader del rinnovato partito liberale, divenne primo ministro.

In aprile, Hashimoto e il presidente americano Clinton firmarono a Tokyo una dichiarazione circa il ruolo congiunto dei due paesi per la stabilità in Asia. Ciò dava ai nuovi governanti giapponesi una garanzia e una dimensione internazionale. Nelle elezioni di dicembre, tuttavia, Hashimoto mancò, per pochi voti, la maggioranza assoluta dei seggi nella Camera Bassa, pur in presenza di un autentico crollo dell'opposizione socialista e di una mancata affermazione del nuovo «partito democratico». Fu costretto così a formare un governo di minoranza, il che non gli impedì di varare una Finanziaria relativamente severa e un ambizioso piano a lungo termine (creazione di oltre sette milioni di posti di lavoro entro un ventennio), dando inoltre il via alla liberalizzazione e alla modernizzazione della Borsa di Tokyo.

Dopo anni di stagnazione, il paese ha ritrovato la via della crescita economica (+3,5 per cento nel 1996), ma senza sbloccare una situazione di stallo, con domanda interna debole, crescita del deficit pubblico (al 5 per cento del prodotto interno lordo) e del debito pubblico (90 per cento del prodotto interno lordo; vedi par. 3.2). Il processo di consolidamento si prospetta lungo (per il 1997 si prevede una riduzione del tasso di crescita al 2 per cento) e rimane dominato dalla difficile uscita dalla crisi bancaria.

2.4. Le debolezze dell'Oriente

Tigri asiatiche
o gatti siriani?

Al di fuori del quadro tradizionale del capitalismo, nel panorama mondiale spicca il rallentamento dell'Asia sudorientale. Il suo lungo boom, di certo l'elemento più dinamico nell'economia mondiale degli anni novanta, si è alquanto ridotto di intensità nel 1996, soprattutto nella seconda metà dell'anno; la sua natura pare mutata, in linea con quanto aveva previsto l'economista americano Paul Krugman, secondo il quale l'epoca dell'espansione tumultuosa, basata su lavoro a buon mercato, tassi di cambio favorevoli, imitazione delle tecnologie altrui, sta volgendo al termine in gran parte dell'Asia orientale. Le «tigri asiatiche» appaiono un po' azzoppate e potrebbero, nei prossimi anni, trasformarsi in semplici gatti siriani.

La tabella 2.6 mostra chiaramente un'attenuazione della crescita produttiva, con la sola eccezione delle Filippine; in-

Tabella 2.6 • La frenata dell'Asia di Sud-Est • per il 1996, nostre stime

| | Variazioni % del pil | | Saldo estero | | Inflazione | |
|---------------|----------------------|------|--------------|------|------------|------|
| | 1995 | 1996 | 1995 | 1996 | 1995 | 1996 |
| Cina | 10,2 | 9,6 | 2,3 | -1,3 | 16,9 | 8,3 |
| Corea del Sud | 9,0 | 6,5 | -2,0 | -4,8 | 4,5 | 5,0 |
| Filippine | 4,7 | 5,2 | -1,9 | -2,7 | 8,1 | 8,5 |
| Hong Kong | 4,7 | 4,0 | 0,7 | 2,4 | 8,7 | 6,0 |
| India | 7,0 | 5,6 | -1,6 | -1,9 | 10,2 | 9,0 |
| Indonesia | 8,1 | 7,1 | -3,8 | -3,5 | 9,4 | 8,1 |
| Malaysia | 9,5 | 7,5 | -8,1 | -6,7 | 3,4 | 3,5 |
| Singapore | 8,8 | 6,0 | 15,2 | 12,5 | 1,7 | 1,7 |
| Taiwan | 6,0 | 5,7 | 1,9 | 3,1 | 3,7 | 3,1 |
| Thailandia | 8,7 | 7,0 | -8,2 | -8,1 | 5,8 | 6,0 |

Fonte: Fondo monetario internazionale, *World Economic Outlook*, ottobre 1996.

Tabella 2.7 • **Asia di Sud-Est: le nuvole all'orizzonte**

Corea del Sud – Nell'agosto '96 l'ex presidente Roh Tae Wu viene condannato a 22 anni di carcere per corruzione, mentre un altro ex presidente, Hung Dohwa, viene condannato a morte. Anche molti responsabili di grandi gruppi industriali sono condannati a pene detentive per corruzione. Sempre in agosto, una pesante azione di polizia all'Università di Seul riesce a sedare una rivolta di studenti con 3.500 feriti e 5.000 arresti. In dicembre il parlamento approva nuove norme limitative delle garanzie dei lavoratori dipendenti. Fa seguito uno sciopero generale e inizia un lungo e duro confronto governo-sindacati che si concluderà nel marzo 1997 con un accordo parziale contenente concessioni ai lavoratori. Nel gennaio-febbraio '97, mentre emergono nuovi casi di corruzione, legati al fallimento dei gruppi siderurgici Hanbo e Sammi, si profila una forte tensione con la Corea del Nord, dovuta alla difficile situazione alimentare di quel paese e alla defezione verso il Sud di un alto dirigente nordista.

Indonesia – In agosto, incidenti a Giacarta tra polizia e appartenenti a gruppi di opposizione. In novembre-dicembre vengono alla ribalta casi finanziari che riguardano favori ottenuti da gruppi industriali locali, mentre Stati Uniti e Unione europea ricorrono alla Wto contro le posizioni di privilegio dell'industria automobilistica locale. All'inizio del gennaio 1997, viene varata una Finanziaria di forte prudenza nella spesa pubblica, comprendente però misure di redistribuzione del reddito a favore dei ceti meno abbienti. In tutto il periodo risultano in aumento gli incidenti interetnici coinvolgenti la maggioranza islamica e le minoranze cristiana e buddista. Una vera e propria guerriglia tra musulmani e dayaks esplodeva nel febbraio 1997 sull'isola di Borneo.

Singapore – Nelle elezioni politiche dell'inizio del gennaio 1997 il partito di governo ottiene 81 seggi su 83, con un forte regresso della già scarsa rappresentanza dell'opposizione, sottoposta a limitazioni e pressioni (viene spesso usata l'arma di multe pesantissime). Sono frequenti episodi percepiti dagli occidentali come limitativi dei diritti civili e politici. Nel 1996 le esportazioni di Singapore sono state particolarmente colpite dal rallentamento della domanda mondiale di microchip.

Hong Kong – Con la nomina da parte di Pechino di un consiglio esecutivo, destinato a esercitare il potere al momento della fine del regime coloniale, ha inizio una transizione molto difficile, peraltro ben sopportata dai mercati. L'atteggiamento cinese, teso a interpretare in senso riduttivo l'accordo con gli inglesi sul mantenimento dei diritti civili e, più in generale, di una società di tipo capitalista, crea tensioni e preoccupazioni.

Thailandia – A settembre, in un clima di crescente incertezza politica, dimissioni del primo ministro Banharm Silpa-Ancha, eletto nel marzo precedente, accusato di corruzione.

Birmania – Il perdurare di limitazioni alla libertà di espressione si traduce in repressione dei movimenti di opposizione. A dicembre si hanno le maggiori dimostrazioni studentesche dal colpo di Stato militare dell'88. Numerose imprese americane ed europee lasciano il paese a causa delle violazioni dei diritti umani. In febbraio, campagna militare contro la minoranza karen ai confini con la Thailandia.

India – In maggio le elezioni politiche sanciscono una storica sconfitta del Partito del Congresso, seguita dalla formazione di un governo di minoranza della coalizione del Fronte Unito. Tale governo, presieduto da Deve Sowda, è costretto alle dimissioni nell'aprile 1997.

Pakistan – Dopo un autunno denso di tensioni, che vede scontri sociali e la svalutazione della rupia, il presidente Leghari destituisce il primo ministro Benazir Bhutto, accusata di incompetenza e corruzione, in un clima di instabilità politica. Nelle elezioni politiche del febbraio 1997 viene eletto un parlamento dominato dalla Lega Musulmana.

dica altrettanto chiaramente come l'impressionante spinta espansiva di queste economie sia stata solo molto parzialmente ridimensionata e rimanga, in ogni caso, più che ragguardevole, visti i tassi di sviluppo estremamente elevati che questi paesi asiatici continuano a mettere a segno.

Il saldo estero dell'area si è generalmente deteriorato, pur con notevoli eccezioni (Hong Kong, Malaysia, Taiwan). Tale deterioramento pare dovuto a tre fattori principali:

- l'aumento del benessere sta provocando un aumento dei consumi alimentari di base, con ripercussioni sia sui prezzi mondiali dei cereali e di altri prodotti alimentari sia sulle bilance commerciali dell'intera area (complessivamente, il commercio del Sud-Est asiatico è deficitario dall'autunno 1995);
- i giganteschi programmi di sviluppo infrastrutturale – comprendenti imponenti reti viarie e ferroviarie, oltre che porti, aeroporti e infrastrutture urbane – richiedono importazioni di grande entità;
- dal lato delle esportazioni, la battuta d'arresto nell'espansione della domanda di alcuni componenti elettronici (in particolare i microchip), verificatasi a partire dalla seconda metà del 1995, ha avuto effetti considerevoli, anche se probabilmente transitori; meno facile è la valutazione degli effetti di alcune sanzioni commerciali da parte dei paesi avanzati su prodotti che si avvalgono di lavoro minorile e simili.

Il successo nel controllo dell'inflazione completa il quadro economico. La Cina, in particolare, è riuscita a dimezzare una spinta all'aumento dei prezzi che cominciava a destare preoccupazioni; anche gli altri maggiori paesi dell'area, India e Indonesia, mostrano una, sia pur più moderata, riduzione dell'inflazione. Questo elemento rassicurante ha garantito complessivamente ai paesi emergenti dell'Asia l'attenzione e il perdurante favore dei mercati, pur in presenza di tensioni politico-sociali che si sono manifestate con frequenza sempre maggiore. La tabella 2.7 ne fornisce una panoramica.

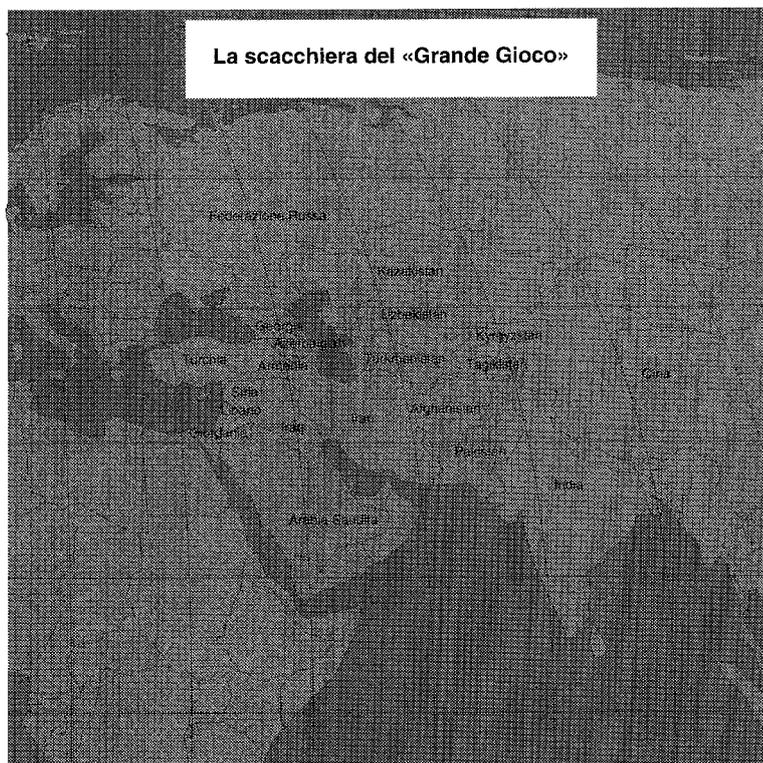
2.5. Il «Grande Gioco» del petrolio

Nella nuova geografia del capitalismo, un posto a sé occupa il problema del petrolio, denso di risvolti non solo economici ma anche strategici, politici e religiosi. In estrema sintesi, il nocciolo della questione è il seguente: negli anni 1985-'95, tra le pendici settentrionali dell'Hindukush e le rive occidentali del Caspio, in un'area accidentata e complessa

non solo dal punto di vista geografico ma anche da quello politico, si è scoperto tanto petrolio e gas naturale da farne un nuovo Golfo Persico, o almeno un nuovo Mare del Nord.

Le riserve accertate sono pari a più di 40 miliardi di barili (oltre 5 miliardi di tonnellate) e quelle probabili ammontano a 100-200 miliardi (contro i 600 miliardi del Golfo Persico). Queste risorse, localizzate soprattutto in Kazakistan e Uzbekistan, nei giacimenti offshore dell'Azerbaigian, nelle gigantesche riserve di gas naturale del Turkmenistan, sono divenute disponibili solo dopo la caduta dell'Unione Sovietica perché la tecnologia occidentale le ha meglio identificate, oltre a essere la sola in grado di estrarle dalle profondità terrestri o marine.

La prospezione mineraria da parte delle compagnie petrolifere occidentali è così una delle più importanti conseguenze concrete, per l'economia mondiale, della fine dell'Unione Sovietica. Nel 1995-'96, i primi accordi di produzione hanno cominciato a tradursi in realtà con programmi pluriennali di investimento, da parte di consorzi internazionali di compagnie, nell'ordine di circa 100 miliardi di dollari. La produzione iniziale (in buona parte dalla zona di Baku in Azer-



baigian, che cent'anni fa, per ironia della storia, fu la prima capitale petrolifera mondiale) è di circa 5 milioni di tonnellate, ma le conseguenze possibili sono quelle di un'alterazione degli equilibri strategici, con il drastico calo di importanza dell'Opec.

La posta del «Grande Gioco» (per usare un'espressione tratta da *Kim*, il romanzo di Kipling che così descriveva la lotta per l'egemonia in Asia tra russi e inglesi all'inizio del secolo) è il transito pacifico e regolare dell'«oro nero» dai paesi produttori ai paesi consumatori. Il «Grande Gioco» diventa così una guerra di oleodotti, i cui percorsi alternativi sono cinque: due principali, quello russo e quello turco, e tre secondari, ossia le opzioni iraniana, pakistana e cinese.

■ La **via russa** implica la costruzione di un oleodotto di circa tremila chilometri dai campi petroliferi kazaki al porto di Novorosijsk sul Mar Nero. Di qui, il greggio dovrebbe essere esportato via mare attraverso gli stretti dei Dardanelli. Poiché la Turchia si oppone all'idea di un pericoloso traffico di petroliere attraverso tali stretti, i russi pensano di aggirare l'ostacolo con un oleodotto dal porto bulgaro di Bergas sul Mar Nero a quello greco di Alexandropulos nel Mediterraneo. Quest'idea trova molto favorevole buona parte dell'industria europea.

■ La **via turca** punta invece a far passare il petrolio azero attraverso la Georgia, per attraversare poi le province dell'Anatolia orientale e giungere ugualmente al Mediterraneo. Gran parte dei paesi dell'ex Asia centrale sovietica sono abitati da popolazioni di ceppo culturale turco, e Ankara si ripromette a un tempo di ottenere così influenza politica, un mercato per le sue giovani industrie e consistenti *royalties* per il transito del petrolio.

■ La **via iraniana** avrebbe come terminale il porto di Char Bahar sull'Oceano Indiano ed estenderebbe inevitabilmente l'influenza economica e culturale dell'islamismo sciita nell'Asia centrale. L'Iran può vantare una buona penetrazione commerciale in Turkmenistan, con una nuova ferrovia che consente a questo paese di accedere ai porti iraniani del Golfo Persico. All'intesa parrebbe interessata anche l'India.

■ In opposizione alla via iraniana, viene proposta una via **afghano-pakistana**, divenuta d'attualità dopo la presa di Kabul da parte della fazione islamica dei Taliban. Guardata con favore da parte dell'industria petrolifera saudita e ame-

ricana, implicherebbe la costruzione di un oleodotto di quasi duemila chilometri dai campi turkmeni di Chardzou, attraverso l'Afghanistan centrale controllato dai Taliban, fino a un terminale presso Karachi.

■ Non va trascurata, infine, una possibile **via cinese**: una provincia della Cina (paese destinato a utilizzare una quantità sempre maggiore di petrolio, dato il suo impressionante sviluppo), e precisamente il semidesertico Xinjian (dove sono, tra l'altro, in corso prospezioni petrolifere e si sono verificati scontri a carattere etnico-religioso fra musulmani e cinesi), confina infatti con l'Asia centrale ex sovietica. La Cina è poi il principale partner commerciale dell'Uzbekistan e ha in programma l'apertura di una nuova ferrovia di oltre diecimila chilometri dall'Asia centrale al Pacifico.

3. L'economia reale

3.1. La congiuntura nel 1996: il ritorno dell'«onda lunga»?

I fattori
di dinamismo

Nel 1996 il tasso di crescita del prodotto interno è salito in tutte le aree geoeconomiche nelle quali tradizionalmente si divide l'economia mondiale (vedi tabella 3.1). Tra i paesi avanzati, l'incremento è risultato di ammontare limitato (dal 2,1 al 2,4 per cento), dovuto soprattutto alla ripresa giapponese (da 0,9 a 3,6 per cento, con tassi, tuttavia, ancora lontani da quelli dei decenni precedenti) e alla continuazione dell'espansione degli Stati Uniti (da 2,0 a 2,5 per cento), mentre si osserva un rallentamento assai pronunciato nell'Unione europea (da 2,5 a 1,6 per cento) e soprattutto in Italia (da 3 a 0,7 per cento).

Tabella 3.1

Prodotto interno lordo 1994-1997 • variazioni % su anno precedente; 1996 stime; 1997 previsioni

| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
|-----------------------------|------|------|------|------|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Paesi avanzati | 2,8 | 2,1 | 2,4 | 2,5 | Pvs | 6,6 | 5,9 | 6,3 | 6,2 |
| Totale G-7 | 2,8 | 2,0 | 2,3 | 2,5 | Africa | 2,9 | 3,0 | 5,0 | 5,0 |
| • Stati Uniti | 3,5 | 2,0 | 2,5 | 2,6 | Asia | 9,1 | 8,6 | 8,0 | 7,5 |
| • Giappone | 0,5 | 0,9 | 3,6 | 2,7 | Medio Oriente e | | | | |
| • Germania | 2,9 | 1,9 | 1,4 | 2,3 | Europa | 0,5 | 3,6 | 3,9 | 3,2 |
| • Francia | 2,8 | 2,2 | 1,3 | 2,1 | America Latina | 4,7 | 0,9 | 3,0 | 4,0 |
| • Italia | 2,2 | 3,0 | 0,7 | 0,8 | Paesi in transizione | -8,8 | -1,3 | 0,4 | 4,0 |
| • Regno Unito | 3,9 | 2,5 | 2,3 | 3,5 | Europa centro- | | | | |
| • Canada | 4,1 | 2,3 | 1,6 | 3,1 | orientale | -2,9 | 1,2 | 1,6 | 4,2 |
| Altri paesi avanzati | 3,0 | 2,8 | 2,2 | 2,6 | Russia, Caucaso, | | | | |
| Unione europea | 2,8 | 2,5 | 1,6 | 2,5 | Asia centrale | -14,8 | -4,1 | -0,9 | 3,8 |
| | | | | | Totale mondiale | 3,7 | 3,5 | 3,8 | 4,1 |

Fonti: Fondo monetario internazionale, *World Economic Outlook*, ottobre 1996; The Economist Poll; nostre stime.

Al di fuori dei paesi avanzati, si osservano tre fattori di dinamismo:

- 1) i dati di crescita dei paesi in transizione mostrano per la prima volta, nel loro complesso, un segno positivo (per l'ex Unione Sovietica, ancora «in rosso», l'inversione dovrebbe avvenire nel 1997);
- 2) la crescita africana appare in forte accelerazione (con tassi saliti dal 3 al 5 per cento), collocandosi per la prima volta da molti anni a livelli sensibilmente superiori al tasso di incremento della popolazione;
- 3) l'America Latina ha superato la crisi finanziaria del 1995 e ritorna a tassi di sviluppo di considerevole entità.

Si osserva invece, per il secondo anno consecutivo, un rallentamento dell'Asia che pare destinato a continuare nel corso del 1997 e deve essere attribuito alle cause descritte nel par. 2.4.

Il vero pilastro dell'espansione mondiale continua a essere rappresentato dall'economia degli Stati Uniti, la quale pesa da sola per circa il 27 per cento sulla produzione totale del pianeta ed è in crescita dal quarto trimestre del 1991, a tassi tendenziali compresi tra il 2 e il 4 per cento. Si tratta di una marcia a pieno regime e per gli Stati Uniti il cosiddetto *output gap* – la differenza tra la crescita effettiva e quella potenziale – è prossimo a zero mentre gli altri paesi avanzati mostrano tutti segni negativi di qualche rilevanza, da mettere in relazione con le politiche di risanamento finanziario in atto.

L'inflazione, misurata sulla base dei prezzi al consumo, rimane ovunque sotto controllo, con una lieve tendenza a crescere negli Stati Uniti. Nell'area Ocse (esclusi Messico e Turchia, due paesi notoriamente a elevata inflazione ma di scarso peso sul prodotto totale) complessivamente raggiunge appena l'1,9 per cento, contro il 2,2 per cento nel 1995. L'inclusione dei due paesi precedenti porta il totale al 3,7 per cento, ma con una caduta anche più pronunciata rispetto all'anno precedente, essendo il dato per il 1995 pari al 4,5 per cento. Va notato che, per i motivi accennati al par. 1.1, i livelli dell'inflazione sono probabilmente sovrastimati anche fuori dagli Stati Uniti.

Questo ritratto è, nell'insieme, rassicurante e tale da far pensare a una lunga espansione mondiale di tipo schumpeteriano, fondata sullo «sciame» delle grandi innovazioni

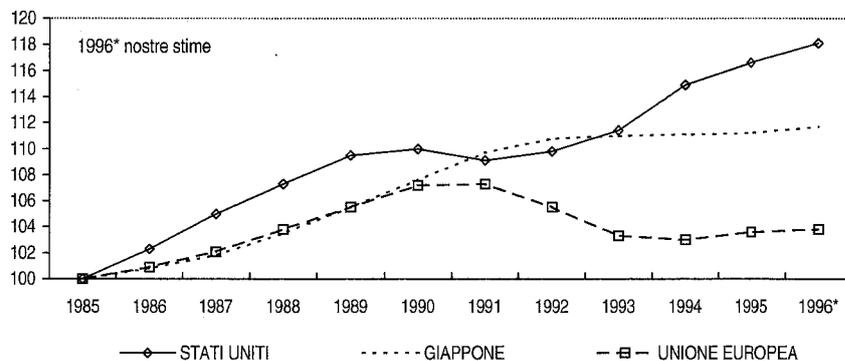
nell'elettronica e nella telematica. L'ipotesi che ci si trovi all'inizio di un'«onda lunga» ascendente, analoga a quella degli anni del miracolo economico, con tassi di crescita più sostenuti, cicli congiunturali smorzati e fasi di recessione brevi e lievi, trova conferma in una serie di altri fattori, quali la riorganizzazione strutturale dei mercati finanziari (vedi par. 1.2), il superamento di fatto dell'organizzazione precedente del mercato del lavoro e della sicurezza sociale, la riorganizzazione delle grandi imprese capitalistiche private (vedi par. 3.2 e *Rapporto 1995*) e pubbliche (vedi par. 1.3 e *Rapporto 1995*).

L'andamento dell'occupazione

Se di «onda lunga» veramente si tratta, questa rischia di lasciare in seconda posizione l'Europa e il Giappone. Non vanno infatti sottaciute le diversità di andamento tra gli Stati Uniti (ai quali è possibile associare l'Asia emergente) e le altre due aree avanzate. Queste diversità sono visibilissime, e politicamente oltre che economicamente rilevanti sul piano dell'occupazione. È noto che, a partire dai primi anni novanta, le tendenze all'incremento dell'occupazione, prima sostanzialmente simili tra Stati Uniti, Unione europea e Giappone, cominciano a divergere in maniera sensibile (vedi figura 3.1.) Negli Stati Uniti, dopo una breve e leggera caduta congiunturale nel 1991, la tendenza all'aumento è proceduta con il medesimo vigore della seconda metà degli anni ottanta per giungere al risultato, che ha dell'incredibile agli occhi europei, di un incremento totale di quasi un quinto nel numero degli occupati nel corso di un decennio.

Per il Giappone, la crescita si arresta con il 1991-'92 su un numero di occupati aumentato del 10-11 per cento rispetto al 1985; nell'Unione europea, una crescita meno vigorosa si conclude nel 1990-'91 ed è seguita da una brusca caduta nel

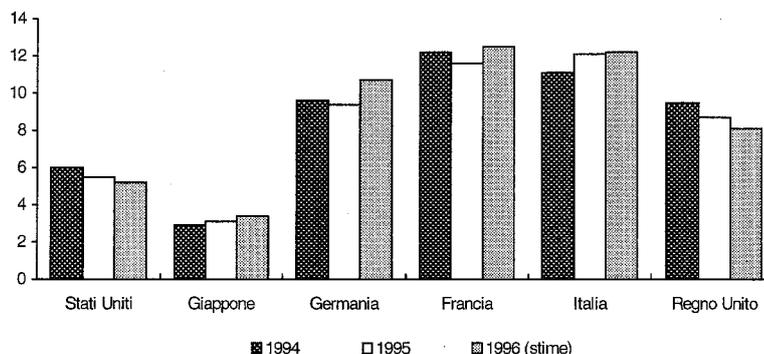
Figura 3.1
Occupazione totale
(1985 = 100)



1991-'93 e da una stagnazione successiva: nel 1996 il livello degli occupati era superiore di appena il 2-3 per cento a quello di dieci anni prima.

Questi andamenti contrastanti si riflettono sui valori del tasso di disoccupazione (figura 3.2): gli Stati Uniti presentano una disoccupazione bassa e in calo (5,3 per cento della forza lavoro a fine 1996) mentre l'Europa è caratterizzata da una disoccupazione elevata e talora crescente, con un livello quasi doppio di quello statunitense (10,5 per cento a fine 1996). In posizione intermedia si collocano il Regno Unito (disoccupazione relativamente elevata, di tipo europeo, ma in calo) e il Giappone (disoccupazione bassa, in parte dovuta a un diverso sistema di rilevazione, ma in aumento).

Figura 3.2
Tasso di disoccupazione
(valori percentuali)



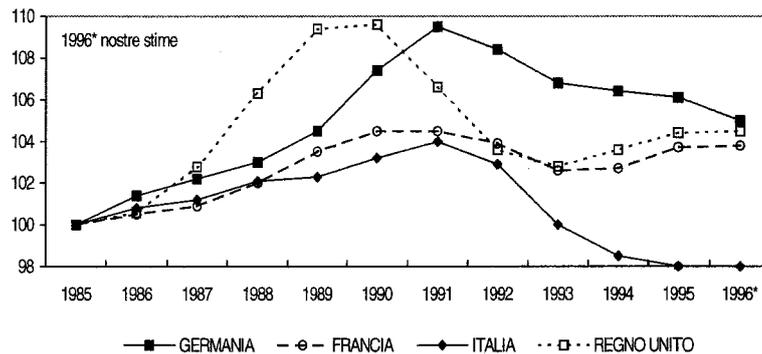
L'Atlantico
è più largo

In estrema sintesi, si può affermare che l'Atlantico è ridiventato più largo. Sulla sponda americana, da almeno un triennio torna a fiorire lo sviluppo, crescono grattacieli e reti elettroniche, posti di lavoro e telecomunicazioni, ottimismo e investimenti. Sulla sponda europea, il tasso di disoccupazione nel 1996 è risultato più che doppio, il tasso di crescita della produzione solo poco più della metà di quello americano; la percentuale di famiglie dotate di computer è la metà di quella degli Stati Uniti e ci si avvicina all'Euro tra dubbi e tensioni sociali. E sulla riva giapponese le cose non vanno molto meglio. In Europa e Giappone i governi riscuotono scarso consenso, negli Stati Uniti un presidente è stato riletto battendo, sia pure brevemente, ogni record di popolarità.

Si riscontra inoltre una mancanza di uniformità all'interno dell'Unione europea, dove i quattro maggiori paesi presentano anch'essi andamenti contrastanti (vedi figura 3.3).

Esauritosi il boom legato all'unificazione, l'occupazione totale tedesca si riduce fortemente (di circa il 4 per cento) tra il 1991 e il 1996, contro una debolissima crescita tendenziale francese e una ripresa inglese. L'Italia, il paese che aveva avuto la minor crescita di occupazione nel periodo 1985-'91, subisce negli anni successivi una caduta molto pronunciata, che si assesta nel 1996 senza dare alcun segnale di risalita.

Figura 3.3
Occupazione totale
(1985 = 100)



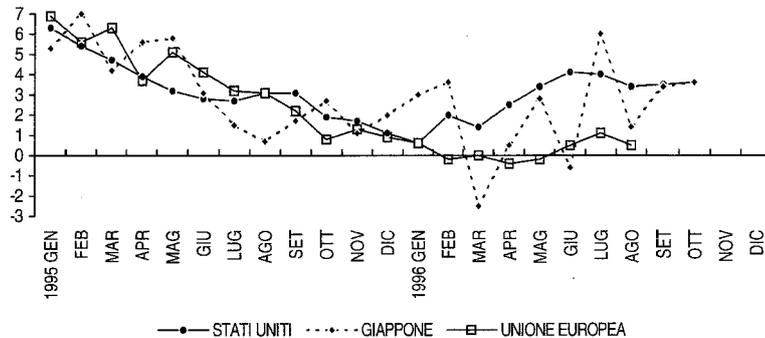
Le difficoltà
di Europa
e Giappone

Nel 1996 è proseguita la tendenza generale dei paesi avanzati al miglioramento delle finanze pubbliche, ma con due notevoli eccezioni, il Giappone e la Germania. Secondo la stima Ocse pubblicata nel bollettino economico di giugno (che non poteva tener conto delle azioni fiscali dell'autunno), il deficit giapponese avrebbe raggiunto il 4,8 per cento del pil contro il 3,9 dell'anno precedente. La crisi bancaria giapponese ha continuato a proiettare la sua ombra lunga anche nel 1996: per la prima volta a memoria d'uomo, il ministero delle Finanze ha ordinato la chiusura di una banca insolvente. Questo poco invidiabile primato è toccato in novembre alla Hanwa Bank e a ciò va aggiunto il fallimento della cooperativa di credito Sampuku. Al di là di questi casi estremi, che riguardano istituzioni locali o provinciali, è proseguito il paziente rattoppo, con fusioni tra banche «buone» e banche «cattive», per salvare un sistema sul quale pesa un insieme di sofferenze stimate ufficialmente nell'equivalente di circa 500 mila miliardi di lire.

Il tutto si traduce in un freno alla crescita, sia diretto, perché riduce le capacità di finanziamento, sia indiretto, perché incide sul clima generale e sui programmi di famiglie e imprese; la ripresa giapponese del 1996 deriva in buona parte da un effetto statistico, e cioè dal confronto con la forte ca-

duta precedente. La figura 3.4 mette in luce l'andamento nervoso e irregolare dell'economia giapponese di fronte alla regolarità della crescita americana e all'esiguità – priva, però, di strappi – della crescita europea.

Figura 3.4
Produzione industriale
(variazione
tendenziale)



In quanto al deficit tedesco, esso risulta in ogni caso attestato su valori chiaramente superiori al 3 per cento dell'obiettivo di Maastricht, che risulta mancato, sia pure di poco, anche se si considera il saldo strutturale, ossia depurato degli andamenti congiunturali negativi. Il debito pubblico tedesco risulta in rapida crescita, dal 58,1 al 61 per cento del prodotto lordo, collocandosi così anch'esso oltre il «tetto» di Maastricht. Di fatto, l'articolato sistema assistenziale tedesco rischia di provocare un circolo vizioso: i tagli alle spese pubbliche necessari per il risanamento di bilancio provocano aumenti nella disoccupazione, i sussidi ai nuovi disoccupati fanno automaticamente salire di nuovo la spesa pubblica e si creano così le condizioni per nuovi tagli.

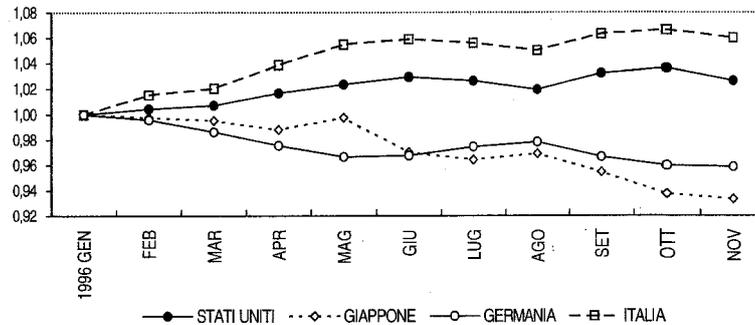
La criticità della posizione tedesca, a lungo sottovalutata dai mezzi di informazione, è «esplosa» nel febbraio 1997 e sovrasta la scena dell'economia europea, anche se ci si attende nella seconda parte dell'anno un'attenuazione delle difficoltà congiunturali. Le polemiche sull'Euro – che spesso hanno per oggetto la *performance* dell'Italia, un paese che ha comunque realizzato grandi progressi – nascondono in realtà questa difficoltà intrinseca dell'economia tedesca. Al timore diffuso di un'egemonia tedesca fa da contrappunto l'incapacità tedesca di assumere funzioni di *leadership*.

Per i cambi un anno
più tranquillo

Alle tempeste valutarie del 1995, legate alla crisi valutaria messicana di gennaio e alla crisi bancaria giapponese iniziata in luglio, ha fatto seguito un 1996 più tranquillo, che ha vi-

sto però un notevole aggiustamento nei cambi. La figura 3.5 mostra i mutamenti più significativi, sulla base di un indice dei cambi fornito da «The Financial Times» e relativo a un paniere di diciotto valute.

Figura 3.5
Cambio effettivo
(gennaio 1996 = 100)



L'elemento centrale è dato dall'apprezzamento del dollaro rispetto allo yen giapponese e al marco tedesco. La moneta americana ha recuperato il 6-8 per cento circa (valori ampiamente superati nei mesi di gennaio e febbraio '97). Tali andamenti non sembrano visti con sfavore dalle autorità monetarie dei rispettivi paesi. È probabile che la Fed consideri l'apprezzamento del dollaro come un freno alla domanda di prodotti americani e quindi alle tendenze inflazionistiche: esso costituirebbe così una sorta di alternativa al rialzo del costo del denaro, più volte anticipato dai mercati e non realizzatosi nel corso del 1996, dopo la riduzione di gennaio del tasso di sconto. Su posizioni analoghe si colloca anche la sterlina, altra moneta che ha subito un considerevole apprezzamento.

Per Germania e Giappone, alle prese con una domanda interna statica o calante, il rialzo del dollaro provoca un aumento della competitività internazionale e quindi impartisce uno stimolo molto prezioso alla crescita. Si riflette, è vero, sui prezzi in dollari delle materie prime importate, ma tali prezzi sono stati, nel corso del 1996, statici o addirittura calanti.

A parte va segnalata la posizione dell'Italia, la cui moneta ha subito una rivalutazione vigorosa, invocata dai partner comunitari i quali mal sopportavano la concorrenza delle merci italiane, forti di una moneta che in pochi anni aveva perduto fino a un terzo del suo valore. Il rialzo della lira deve quindi essere inteso come una correzione necessaria di valori sbilanciati, correzione manifestatasi non appena è apparsa

chiara la tendenza al rientro da valori inflazionistici troppo elevati e non ancora allineati alle medie europee.

In sintesi, nel quadro generale di uno sviluppo con poche scosse, il '96 ha visto un rimescolamento di carte all'interno delle economie avanzate che conferisce maggior peso, in termini di crescita economica, agli Stati Uniti; Europa e Giappone invece, frenati da difficoltà di diversa natura, perdono ambedue terreno in termini relativi. Si trova così una conferma macroeconomica agli andamenti rilevati a proposito delle imprese e dei mercati (vedi par. 2.1).

3.2. Il consolidamento del capitalismo

Il quadro complessivo delle imprese mostra nel 1996 la tendenza a nuove, più vaste aggregazioni e alla messa a punto di grandi progetti di lungo periodo, anche grazie alla favorevole congiuntura mondiale (par. 3.1) e al funzionamento più scorrevole dei mercati finanziari (par. 1.1). Le nuove iniziative del 1996 sono di entità impressionante ma appaiono concentrate soprattutto nei settori dei servizi e orientate prevalentemente all'interno delle singole aree economiche. Vi sono però alcune tendenze, estremamente significative, che inducono a considerare questo livello come una sorta di primo stadio per un'autentica globalizzazione delle economie avanzate.

Si è in ogni caso verificato un movimento senza precedenti di fusioni e acquisizioni, che sembrano indicare una sorta di «consolidamento» del capitalismo, innescato, forse, dalla previsione di una prolungata fase espansiva.

Secondo le stime provvisorie della Securities Data, il volume totale delle fusioni e acquisizioni mondiali ha superato per la prima volta nel 1996 la cifra di mille miliardi di dollari (poco meno del prodotto lordo italiano); si colloca infatti a 1.040 miliardi, con una crescita di circa un quarto rispetto agli 866 miliardi del 1995; quest'ultima cifra, del resto, era già cresciuta di quasi il 50 per cento rispetto ai 580 miliardi del 1994. L'incremento era iniziato nel 1992, dopo due anni di diminuzioni, e il valore complessivo delle acquisizioni e fusioni degli ultimi quattro anni supera i tremila miliardi di

dollari. Nel solo 1996, i profitti delle banche d'affari americane derivanti da consulenza e assistenza nelle operazioni di fusione e acquisizione sono stimati attorno a 11,5 miliardi di dollari, quasi 20 mila miliardi di lire.

La riorganizzazione dell'economia americana

La gigantesca riorganizzazione in atto nelle maggiori economie capitaliste mostra andamenti abbastanza nettamente separati per le tre grandi aree avanzate; e quello di gran lunga più vistoso riguarda l'economia americana, dove è localizzata la parte largamente preponderante delle fusioni e acquisizioni del 1996. La tabella 3.2 ne presenta alcune tra le più significative e consente di gettare uno sguardo sui processi in corso oltre Atlantico.

Pur nella sua estrema varietà, il panorama delle fusioni e acquisizioni americane si presta a una chiave interpretativa di tipo territoriale: negli Stati Uniti è in corso una gigantesca riorganizzazione di tutte le «reti» che assicurano la distribu-

Tabella 3.2

Fusioni e acquisizioni significative tra imprese degli Stati Uniti nel 1996

(cifre in miliardi di dollari, riferite al valore di mercato complessivo delle operazioni indicate)

| | |
|--|------|
| Telecomunicazioni | |
| • Fusione con scambio azionario tra Bell Atlantic e Nynex | 22,0 |
| • Fusione con scambio azionario tra Worldcom e Mfs | 12,4 |
| • Fusione con scambio azionario tra Sbc Communications e Pacific Telesis | 15,7 |
| • US West (telefoni) acquista Continental Cablevision (comunicazioni via cavo) | 10,8 |
| Elettronica | |
| • Airtouch acquista Cci (comunicazioni cellulari) | 1,6 |
| • Computer Sciences acquista Continuum (software finanziario) | 1,5 |
| Difesa | |
| • Lockheed (aeronautica militare) acquisisce Loral (sistemi elettronici per la difesa) | 9,1 |
| • Boeing (aeronautica) acquisisce divisione difesa della Rockwell | 3,2 |
| • Raytheon (elettronica per la difesa) assorbe le due divisioni militari di Chrysler | 0,4 |
| • Teledyne (elettronica per la difesa) si fonde con Allegheny Ludlum (siderurgia) | 3,2 |
| Banche | |
| • Wells Fargo acquista First Interstate – nasce la seconda banca della California | 11,5 |
| • Nationsbank si fonde con Boatmen's Bancshares – nuovo colosso del Midwest | 9,2 |
| • Fnb acquista Cal Fed | 1,2 |
| Infrastrutture | |
| • Duke Power acquista Pan Energy (produzione e distribuzione di energia) | 23,0 |
| • Csx si fonde con Conrail – rete ferroviaria di quasi 30.000 miglia | 15,0 |

zione sul territorio di ogni genere di servizi, nell'ambito di un generale apprezzamento di questi ultimi in termini relativi rispetto ai beni manufatti.

Per la sua stessa ampiezza, e per l'esistenza di vincoli normativi creati soprattutto negli anni trenta, il territorio americano non ha finora costituito un tessuto continuo per quanto riguarda l'erogazione dei servizi, presentando invece salti e giunzioni a livello dei singoli Stati. Le barriere tendono ora a cadere, con la realizzazione di forti economie di scala, e gli Stati Uniti si stanno unificando in profondità, dando luogo a un'organizzazione oligopolistica di servizi: pochi grandi produttori in competizione tra loro (tra qualche anno i consumatori potranno scegliere non solo, come già succede, la compagnia telefonica ma anche la compagnia elettrica da cui rifornirsi) stanno sostituendo produttori medio-grandi, monopolisti all'interno di territori precisamente definiti; il controllo occhiuto dei mercati tende a sostituirsi a quello dei parlamenti locali e delle agenzie federali.

Tra le reti interessate a questo processo, la punta di diamante è rappresentata dall'elettronica-telecomunicazioni. In questo settore è vivo il contrasto tecnologico tra le comunicazioni via cavo o via filo (la cui logica ha ispirato l'acquisto di Continental Cablevision da parte di US West) e le comunicazioni via etere, che riguardano, tra l'altro, il vasto mondo dei telefoni cellulari (maggiormente in evidenza negli altri tre casi citati in tabella).

Spesso si osservano tentativi di unire sotto un'unica gestione il «contenente», ossia le linee, e il «contenuto», ossia la trasmissione di servizi da offrire al cliente in forma di «pacchetto». È il caso dell'accordo stipulato a giugno fra la Tci, una grande società di servizi via cavo, e il gruppo Murdoch, uno dei giganti dell'informazione, in base al quale la prima diffonderà sulla propria rete i programmi di notizie del secondo. Lo stesso Murdoch in luglio ha acquistato l'80 per cento di New World Communications, creando una concentrazione televisiva capace di raggiungere il 40 per cento delle case americane. Non si tratta degli unici né dei primi tentativi e finora non si è ancora registrato un pieno successo, ma si è indubbiamente in presenza di una delle linee di sviluppo delle aggregazioni imprenditoriali del futuro (vedi par. 3.3).

La riorganizzazione interessa in profondità anche altre reti più tradizionali. In quest'ottica è proseguito il processo di

aggregazione bancaria che sta creando istituti sovregionali (vedi *Rapporto 1995*) e ha interessato nel 1996 soprattutto la zona occidentale e la California; si uniscono finalmente reti ferroviarie rimaste indipendenti e reti elettriche caratterizzate da troppo localismo. È il caso della fusione tra Csx e Conrail, che crea un unico sistema di comunicazione su rotta dal Sud al Nord-Est, lungo ben più dell'intera rete italiana. Si realizzano integrazioni tra reti elettriche contigue, come quelle della Duke e della Pan Energy.

Al di là dei settori dei servizi, in campo industriale va infine segnalata la brillante operazione di ristrutturazione del settore della difesa successiva alla fine della guerra fredda (vedi anche par. 3.3): se confrontata con il difficile ridimensionamento europeo, gestito in buona parte a livello politico, e con le esitazioni del governo francese circa la vendita di Gs Thomson, tale operazione mostra in pieno le capacità di reazione e di aggiustamento dei mercati.

Il rinnovamento dell'industria europea

Pur essendo di dimensione più contenuta, i principali movimenti europei di acquisizione e fusione tendono anch'essi ad avvenire, nel 1996, all'interno di ciascun paese e non, come era comune nella seconda metà degli anni ottanta e nei primi anni novanta, tra un paese e l'altro. Ciò tuttavia non pare attribuibile a un ritorno di fiamma dei nazionalismi quanto piuttosto alla ricerca di economie di scala dettate dalla contiguità territoriale e dalla somiglianza delle procedure operative e comunque rivolte a garantire una migliore presenza sui mercati mondiali.

Rientra in questa categoria la maggiore fusione dell'anno, quella – con un valore di mercato nell'ordine di circa 50 mila miliardi di lire – tra le società farmaceutiche svizzere Sandoz e Ciba, che ha dato luogo alla grande multinazionale Novartis. Ugualmente all'interno dei confini territoriali è la fusione tra le società francesi di assicurazione Axa e Uap per circa 12 mila miliardi di lire e, sempre nel campo assicurativo, tra le inglesi Sun Alliance e Royal Alliance.

Sono altresì da segnalare le grandi operazioni inglesi che hanno portato all'acquisto del gruppo alberghiero Forte da parte di un altro gruppo alberghiero, Granada, per un totale di circa 9 mila miliardi di lire, nonché alcune sistemazioni nell'editoria giornalistica.

Gli sviluppi giapponesi

Ancora meno vigorosi appaiono gli sviluppi giapponesi, in un panorama segnato dalla crisi bancaria e dalle successive operazioni di risanamento del settore. L'attività di acquisizioni e fusioni appare piuttosto ridotta mentre lo sviluppo più importante è dato dalla riorganizzazione, con divisione in tre società, del monopolio telefonico Ntt; anche in Giappone, come già negli Stati Uniti, viene così separata la telefonia locale da quella di lunga distanza. Questo episodio presenta qualche affinità con la riforma delle reti illustrata a proposito degli Stati Uniti.

Nel tono generalmente dimesso dei mercati finanziari giapponesi (ulteriormente scossi dallo scandalo Sumitomo – vedi par. 2.3 – e dalla multa di 340 milioni di dollari comminata alla Daiwa Bank negli Stati Uniti), l'attenzione è puntata sulle grandi società produttrici di beni di consumo durevole, dall'elettronica alle auto, le quali hanno posto in essere una strategia in qualche misura sganciata da quella del loro paese, con la messa a punto di programmi di investimento che guardano a tutta l'Asia e si preparano al lancio di nuovi prodotti.

Le iniziative multinazionali

All'inizio di novembre, la British Telecom annunciò l'acquisto dell'80 per cento della Mci, una delle maggiori società di telecomunicazioni degli Stati Uniti; pagherà complessivamente 20 miliardi di dollari (oltre 30 mila miliardi di lire) per quello che è il più grosso investimento estero mai realizzato negli Stati Uniti.

In precedenza, British Airways aveva stretto un'intesa operativa con American Airlines, costituendo così il maggior «polo» del trasporto aereo nel mondo e ponendo le premesse per una fusione, fortemente contestata in sede europea per il suo possibile carattere limitativo della concorrenza.

Questi due episodi sono i casi più significativi di forte attivismo delle imprese britanniche nel 1996: mentre la gran parte delle concentrazioni tende, come si è visto, ad avvenire a livello nazionale, gli inglesi alimentano una forte corrente di acquisizioni e fusioni di dimensioni planetarie. Sono sostenuti in questo dall'acuta percezione dei limiti di una Unione europea alla quale partecipano con riserve e incertezze, dall'eccellenza della piazza di Londra nel reperire le

risorse finanziarie per grandi operazioni, dall'elevato valore della sterlina, da una cultura più aperta a visioni mondiali.

La tabella 3.3 mostra le principali operazioni internazionali dell'imprenditoria britannica nel corso del 1996. Si noterà la formazione di un nuovo «intreccio» tra Stati Uniti e Gran Bretagna che costituisce uno degli elementi meno studiati della situazione mondiale del capitalismo.

Tabella 3.3 • Grandi operazioni internazionali delle imprese britanniche nel 1996

Gennaio

- Farnell acquista l'americana Premier per 2,8 miliardi di dollari, creando il terzo gruppo mondiale di commercio di microchip

Febbraio

- British Telecom decide di investire 4 miliardi di sterline nelle telecomunicazioni tedesche, in partnership con le società germaniche Viag e Rwe
- Il gruppo editoriale Pearson acquista dall'americana News Corp la consociata Harper & Collins (libri scolastici) per 580 milioni di dollari
- L'anglo-olandese Shell investirà, insieme con la tedesca Basf, circa 900 miliardi di lire per un nuovo stabilimento nel Nord Europa per la produzione di stirene e propilene

Marzo

- L'inglese Bp e la statunitense Mobil fonderanno le loro attività petrolchimiche *downstream* in Europa

Giugno

- Intesa commerciale tra British Airways e American Airlines crea il maggior gruppo mondiale di aerotrasporto, in vista di un possibile acquisto della società americana da parte di quella britannica

Settembre

- British Telecom acquista la francese Cegete per oltre 2,5 miliardi di sterline; nasce il terzo polo telefonico francese

Ottobre

- Shell si accorda con la statunitense Texaco per l'organizzazione comune di commercializzazione e raffinazione petrolifera negli Stati Uniti
- British American Tobacco acquista la statunitense American Brands
- Cable and Wireless fonderà le proprie attività telefoniche in Gran Bretagna (compresi i telefoni Mercury) con quelle della statunitense Nynex e di Bell Canada

Novembre

- British Telecom acquista l'80 per cento della statunitense Mci per 20 miliardi di dollari
- Great Universal Stores acquista per 1,7 miliardi di dollari la società statunitense Bn Experian, numero uno del *rating*
- Pearson acquista Purnam da Mca, costituendo il primo gruppo mondiale di pubblicazioni in lingua inglese

Dicembre

- L'agenzia turistica Airtour, insieme con la società crocieristica statunitense Carnival, acquista l'italiana Costa Crociere per 452 miliardi di lire
 - Nella componentistica auto, Lucas acquista l'americana Varity e Tomkins acquista l'americana Gates Rubber. Il volume delle due operazioni (vedi tabella 3.4) supera i 6 miliardi di dollari.
-

A livello europeo, un notevole dinamismo è mostrato anche dalle imprese olandesi (la cui proprietà, come nel caso di Unilever e Shell, è sovente anglo-olandese). In particolare una banca, la Abn, ha acquistato una cassa di risparmio nel Michigan, e la Kpn, l'azienda statale delle poste, di recente privatizzata, ha acquisito l'australiana Tnt per l'equivalente di 2.400 miliardi di lire, divenendo un operatore mondiale in questo settore.

Il resto del mondo

Gli altri sviluppi mondiali sono contrassegnati soprattutto dalla prosecuzione e dall'allargamento di operazioni già esistenti. Spicca in questo quadro l'azione delle grandi società coreane, anch'esse molto attive all'estero, forse per sfuggire alla turbolenza che ha caratterizzato la situazione politica ed economica del loro paese. La Daewoo, in particolare, si segnala per iniziative automobilistiche soprattutto in Europa orientale (vedi par. 3.3) e nell'Uzbekistan; la Hyundai e la Lucky Goldstar annunciano investimenti in Gran Bretagna nel settore dei componenti elettronici.

3.3. L'andamento dei settori

Nel corso del 1996, i singoli settori produttivi presentano un panorama estremamente diversificato, caratterizzato da un tema di fondo, quello del superamento definitivo delle dimensioni nazionali.

Tale superamento avviene con tempi più o meno rapidi, talora con un movimento diretto verso la dimensione planetaria, talora con la tendenza al raggiungimento di dimensioni sovranazionali limitate a una determinata area geoeconomica. In ogni caso, si osserva la tendenza alla rottura di precedenti posizioni monopolistiche od oligopolistiche su mercati limitati e l'organizzazione dei mercati in senso più ampio, con un numero ristretto di grandi partecipanti. Ciò è particolarmente vero nei casi, già incidentalmente esaminati, degli sviluppi legati alla privatizzazione delle telecomunicazioni.

Con un minimo di semplificazione si può affermare che le «reti», inizialmente monopolistiche, tendono a evolvere e a consolidarsi in senso oligopolistico, come illustrato nel paragrafo precedente. Lungo queste «reti», però, viaggiano prodotti nuovi e vivaci, provenienti da piccoli produttori o da divisioni semiautonome di grandi imprese, in un clima spumeggiante e non assestato che si può ricondurre a schemi più prossimi a quelli concorrenziali.

La struttura delle grandi imprese, come si è già illustrato nel *Rapporto 1995*, cambia profondamente nel senso della riduzione dei livelli di dipendenza gerarchica, dell'organizzazione in settori omogenei di attività, dello «spacchettamento» delle attività che non rientrano nello scopo principale. Inoltre, la diffusione delle informazioni, anch'essa a opera di sistemi reticolari (i cosiddetti *intranet*), si riflette sulle gerarchie interne, rendendole più flessibili.

In questo paragrafo si è rinunciato al minuto monitoraggio delle evoluzioni rilevanti in una grande quantità di settori per presentare (con estrema brevità) aspetti emblematici del cambiamento: la mondializzazione spinta del software elettronico, quella più lenta e cauta dell'auto, che passa attraverso la dimensione intermedia delle grandi regioni geoeconomiche, l'importante riconversione dell'industria aeronautica e quella più limitata delle assicurazioni; si fa altresì cenno della formazione di alcuni settori «nuovi».

Il software elettronico

Non è possibile dar conto in uno spazio angusto delle vicende del software elettronico nel 1996, così come non è possibile ignorare tali vicende in un'analisi degli sviluppi dell'economia mondiale nel medesimo periodo. Ci si limita quindi ad alcuni cenni, necessariamente sommari.

Nel 1995-'96 è giunta sui mercati dei consumatori e delle imprese un'autentica esplosione di innovazioni, che promettono di avere un grande futuro e paiono destinate a cambiare la vita del normale cittadino, così come all'inizio del secolo la cambiarono la luce elettrica, l'automobile, la macchina per scrivere.

In questo quadro le vicende della Microsoft, il suo radicale mutamento di strategia per quanto riguarda Internet e il sistema Java, il suo grande scontro con i rivali Sun e

Netscape, rappresentano senza dubbio una delle «saghe» del moderno capitalismo. Diamo conto, nel riquadro, delle «puntate» più recenti.

Il duello Sun-Microsoft, una saga del capitalismo

Nella prima metà del 1995, due processi innovativi paralleli erano sul punto di scuotere il mondo del software elettronico americano. Microsoft stava per lanciare il sistema operativo Windows 95, la cui «filosofia» di base consisteva nel mettere a disposizione dell'utente un personal computer completo di ogni possibile accessorio, con un certo numero di possibilità di «colloquiare» con altri computer, ugualmente accessoriati, della stessa rete.

Nel maggio 1995, la Sun, una concorrente relativamente piccola, presenta il sistema Java basato su una filosofia opposta, costruita sull'operatività di Internet che nel frattempo si andava affermando. Java consente di utilizzare computer con poca memoria e di basso prezzo, di agganciarli a una rete esterna e utilizzare i programmi residenti sulla rete pagando un prezzo per il tempo di utilizzo. È stato paragonato a un ferro da stiro che, per funzionare, attinge la corrente elettrica dalla rete.

In agosto, Netscape viene quotata in Borsa e il prezzo delle azioni, inizialmente fissato a 28 dollari, sale a 58 alla fine del primo giorno di contrattazioni. Sempre in agosto, viene lanciato sui mercati mondiali il sistema Windows 95; tra gli accessori viene introdotto Internet Explorer, un browser che consente la navigazione sulla rete elettronica e permette di raccoglierne i programmi. Quasi contemporaneamente Netscape introduce un altro browser, Navigator 2.0.

Il 7 dicembre, la Microsoft dichiara che «il gigante addormentato si è svegliato» e presenta un piano che comprende l'uso del programma Java. Si ha così un totale e tempestivo rivolgimento di strategia, il riconoscimento in tempo reale delle conseguenze di una nuova rivoluzione tecnologica. L'adattabilità della Microsoft contrasta favorevolmente con l'incapacità dimostrata quindici anni prima dall'Ibm di valutare tempestivamente l'importanza dei nuovi personal computer.

Nel gennaio 1996 Microsoft diffonde gratuitamente Internet Information Server, che permette di raggiungere i siti World Wide Web su Internet e viene incorporato in Windows NT, la prima variante del nuovo sistema operativo. In marzo, il maggior gestore di reti Internet, America on Line, adotta il browser della Microsoft e la Microsoft ottiene la licenza del sistema Java.

L'essenziale pare essere il passaggio dal *computer* al *network computer* che non ha bisogno di un disco fisso e neppure di programmi operativi per funzionare; non appesantito da *optionals*, il suo nucleo centrale contiene l'indispensabile per

essere connesso a una rete e attingere programmi dalla rete stessa. Inizia così il «quarto ciclo» della tecnologia del computer, dopo i grandi elaboratori elettronici, i mini-computer, i personal computer.

Attorno a questo concetto si sta sviluppando un insieme ribollente di applicazioni, ancora troppo poco strutturate per poter essere studiate nei dettagli e nelle possibili conseguenze, ma in rapidissima evoluzione. In questo *Rapporto* se n'è ampiamente fatto cenno a proposito degli sviluppi di Internet e della necessità di un suo controllo (vedi par. 1.2), nonché delle applicazioni finanziarie. Il software elettronico, però, sta interessando in misura sempre più diretta:

- la sanità, con l'apertura della prospettiva di cure a distanza, il potenziamento degli strumenti diagnostici e i progressi consentiti dall'elettronica nel campo della microchirurgia;
- la formazione, con la messa a punto dei primi «pacchetti» che consentono risposte interattive da parte degli studenti e il perfezionamento degli ipertesti che consentono un apprendimento assai diverso da quello tradizionale;
- i servizi bancari, con i vari sviluppi riconducibili al cosiddetto *home banking*;
- i mercati finanziari, con i programmi che consentono gestioni sofisticate e il monitoraggio continuo delle quotazioni;
- l'amministrazione pubblica, con l'apertura di possibilità di approccio e dialogo diretto dei cittadini con i vari servizi, le semplificazioni nelle procedure di certificazione e rilascio dei documenti, di compilazione e consegna delle dichiarazioni dei redditi e simili;
- il controllo del territorio e la difesa, con svariate applicazioni che vanno dalle reti di monitoraggio antisismico alla missilistica.

Per quanto largamente concentrata negli Stati Uniti, questa evoluzione coinvolge paesi di ogni tipo, facendo saltare la normale distinzione tra aree avanzate, emergenti o arretrate; rischia di rendere obsoleto il «capitale umano» precedente all'innovazione stessa e, per di più, non richiede enormi quantità di capitale fisico.

L'automobile

Se il software elettronico salta, per dir così, le dimensioni nazionali o continentali e si pone immediatamente in un'ottica mondiale, il settore dell'automobile, elemento classico dell'espansione industriale dal dopoguerra alla crisi petrolifera, costruisce con lentezza e gradualità la sua dimensione globale.

Il motivo è sintetizzabile in una osservazione di Gianni Agnelli. In un'intervista dell'agosto 1996, il presidente onorario della Fiat sostenne che l'automobile è uno dei pochi prodotti il cui costo non sia diminuito in termini reali, come invece è successo ad altre categorie merceologiche. Perché? Perché l'auto di oggi è in realtà un prodotto molto diverso da quello di un paio di decenni addietro: l'impatto della tecnologia si è tradotto in aumento della qualità, soprattutto per quanto riguarda sicurezza e prestazioni, e non tanto in riduzioni di prezzo.

L'industria dell'auto ha dovuto così costruire un prodotto largamente nuovo in una situazione di crescenti vincoli fisici e ambientali e di concorrenza dei sistemi di telecomunicazione (teleconferenza, Internet, eccetera). Tutto questo fa sì che la domanda di auto nei paesi avanzati, pur soggetta a fluttuazioni congiunturali di ampiezza più o meno rilevante, tenda a mettere in luce un andamento piatto. Ciò induce le imprese del settore a cercare di crescere, da un lato, sottraendosi reciprocamente quote di mercato e, dall'altro, individuando mercati nuovi. Nel 1995-'96, questa situazione ha dato origine a un insieme di progetti in tre grandi regioni mondiali: l'Est europeo, l'Asia e l'America Latina.

La diffusione dell'auto nell'Est europeo è ancora ben lontana dal livello di massa ma sembra in rapida crescita. Si è attuata una sorta di dislocazione geografica tra le varie case produttrici, con un interesse prevalente della Volkswagen per la Repubblica Ceca, della Fiat per la Polonia, della Rover per la Bulgaria. Fa eccezione la coreana Daewoo, caratterizzata da grande attivismo, che ha firmato tre *joint ventures* in Romania, Polonia e Repubblica Ceca.

La domanda asiatica risulta caratterizzata allo stesso tempo da maggior consistenza, maggior dinamismo e maggior uniformità di crescita. Il mercato cinese, in particolare, offre le prospettive più promettenti: non è certo casuale la presenza di Volkswagen, che vi produce due modelli, Peugeot e Citroën, General Motors, Chrysler, Suzuki, Daihatsu. Lo sviluppo più importante è la firma di un accordo in luglio

per una *joint venture* tra la Mercedes e un'impresa cinese, con un investimento pari a circa duemila miliardi di lire. Va osservato che l'insediamento delle fabbriche occidentali in Cina è tutt'altro che facile: l'estrema diversità di costumi e procedure causa ritardi e contrattempi.

L'altro grande mercato, quello indiano, presenta caratteri molto meno controllati e vendite annuali che si avvicinano a 850 mila unità, il livello di un paese europeo medio-grande. Più variato è il panorama dei produttori, con la presenza delle giapponesi Mitsubishi, Honda e Suzuki e inoltre di Fiat, Ford, Peugeot e General Motors (tramite la consociata tedesca Opel).

Il mercato latino-americano ha visto raddoppiare le vendite tra il 1990 e il 1995; non fa quindi meraviglia l'annuncio nel 1996 di investimenti per circa 15 miliardi di dollari, anche sull'onda degli accordi di libero scambio, che permettono di internazionalizzare la produzione nell'ambito del Mercosur, il mercato comune dell'area meridionale del continente. Brasile e Argentina fanno la parte del leone, con forte presenza di Ford, Fiat, Volkswagen e General Motors.

Si assiste così all'ampia regionalizzazione di un mercato che ha ormai superato le dimensioni nazionali (con l'eccezione degli Stati di dimensioni subcontinentali, quali l'India e la Cina). I tentativi di globalizzazione, mai riusciti in passato, sono ora portati avanti soprattutto da tre produttori: la General Motors con la sua consociata tedesca Opel, che produce il modello Corsa; la Ford con il modello Mondeo; la Fiat con il modello Palio. I primi due sono prevalentemente rivolti ai mercati dei paesi sviluppati mentre il terzo è stato specificamente disegnato per i mercati emergenti. Invece di «riciclare» nei paesi emergenti i vecchi modelli già ammortizzati, la Fiat pensa di produrre i modelli Palio sulla base di un unico pianale modulare in sei-sette stabilimenti in vari continenti.

Il panorama automobilistico mondiale vede altresì la lenta apertura del mercato giapponese, dove le importazioni (peraltro in maggioranza prodotte all'estero da case nipponiche), partite da livelli inferiori a 100 mila vetture l'anno un decennio addietro, hanno superato le 400 mila unità, ossia più del 10 per cento del totale. Dal punto di vista dell'innovazione di prodotto, è importante l'annuncio della General Motors di voler puntare sulla vendita estesa di un modello di auto elettrica.

I componenti auto

All'organizzazione su grandi regioni dei costruttori di auto fa riscontro la tendenza alla mondializzazione dei componenti, il cui settore sta vivendo una fase di acuta concentrazione. Per alcuni componenti, il mercato mondiale vede la presenza pressoché esclusiva di due-tre produttori significativi che varano concentrazioni mondiali (vedi tabella 3.4).

In quest'ambito si è conclusa nel 1996 la vicenda dell'ex dirigente della General Motors José Ignacio Lopez, passato nel 1993 alla Volkswagen e accusato dal suo precedente datore di lavoro di spionaggio industriale nel settore dei componenti che avrebbe consentito alla società tedesca di sottrarre fornitori alla concorrente americana. Lopez si dimise in novembre e poco dopo le due case automobilistiche si accordarono su un consistente pagamento riparatorio della Volkswagen alla Ford.

Tabella 3.4 • **Fusioni e acquisizioni nella componentistica auto nel 1996**
(in miliardi di dollari Usa)

| <i>Operazione</i> | <i>Prodotto</i> | <i>Valore</i> |
|--|------------------------------|---------------|
| Lucas (UK) acquista Varity (USA) | Candele | 4,8 |
| Autolive (S) acquista Morton (USA) | Airbag, cinture di sicurezza | 4,0 |
| Allied Signal (USA) acquista Bosch (D) | Settore freni | 1,5 |
| Tomkins (UK) acquista Gates Rubber (USA) | Componenti in gomma | 1,4 |

Aerospazio:
il sorgere
di un oligopolio
mondiale

L'industria aerospaziale costituisce una sorta di «nuova frontiera» integrata delle tecnologie elettroniche, delle comunicazioni, dei nuovi materiali e altro. I suoi sviluppi sono importanti perché scanditi da fusioni e acquisizioni nell'ordine di 40 miliardi di dollari nel 1996 contro circa la metà nel 1995; il tutto avviene all'insegna del ridimensionamento mondiale delle industrie belliche e dei nuovi progetti aeronautici e spaziali.

Il panorama è dominato dalla decisione di fondersi di due colossi dell'industria aeronautica americana, Boeing e McDonnell Douglas (valore capitale complessivo di circa 14 miliardi di dollari), con un fatturato annuo previsto di 48 miliardi di dollari: più dell'intera industria aerospaziale europea la quale, peraltro, rimane ancora frammentata.

Il consolidamento nell'industria aerospaziale americana ha ridotto, nel giro di cinque anni, le grandi imprese da una dozzina a sei soltanto. Parallelamente al consolidamento, l'organizzazione del settore presenta un forte aumento della specializzazione. Di questi sei grandi attori, infatti, solo due, Boeing/McDonnell Douglas e Lockheed Martin, coprono praticamente tutta la gamma della produzione aerospaziale (ma Lockheed Martin non è presente nel settore degli aerei commerciali). Boeing è rimasto l'unico costruttore americano di grandi aerei commerciali ed è divenuto altresì il *prime contractor* della futura stazione spaziale internazionale, avendo acquistato nel 1996 l'attività aerospaziale di Rockwell, il costruttore dello Shuttle. Lockheed Martin è presente soprattutto nei settori militari.

Raytheon si concentra nei sistemi elettronici, avendo acquistato a partire dal 1995 E-System e le attività per la difesa di Chrysler, Hughes e Texas Instruments, per un totale complessivo di oltre 15 miliardi di dollari; Hughes e Loral, dal canto loro, si sono specializzati nella produzione di satelliti (Hughes ha il 50 per cento del mercato mondiale) e nella gestione di sistemi satellitari per telecomunicazioni commerciali. Hughes ha acquistato per 3 miliardi di dollari la PanAmSat (con una «flotta» di cinque satelliti) e Loral il sistema Skynet, vendutole da AT&T, con quattro satelliti. L'ultimo «grande», Northrop Grunman, deve ancora definire una futura collocazione.

Anche in Europa, tuttavia, ci si muove, sia pure lentamente, verso l'integrazione. Il consorzio Airbus, composto dalla francese Aerospatiale, dalla britannica British Aerospace, con l'aggiunta della tedesca Dasa e della spagnola Casa, si trasformerà in società per azioni; il maggiore costruttore di satelliti, Matra Marconi Space, è una *joint-venture* franco-britannica.

In Europa è inoltre in programma, nel 1997, la fusione tra le francesi Aerospatiale e Dassault; le maggiori industrie sono impegnate in programmi comuni per aerei da trasporto regionale, il caccia europeo Eurofighter e vari altri. Pur con un'intricata rete di consorzi e accordi di collaborazione tra industrie nazionali (molte delle quali a capitale pubblico), la situazione europea si avvicina a quella americana, con un probabile futuro unico grande costruttore di aerei da trasporto (Airbus) e due grandi costruttori di aerei da caccia (consorzio Eurofighter e Dassault, cui si aggiunge la svedese Saab).

Si preannuncia inoltre un'integrazione industriale o, al minimo, un insieme di stretti accordi di cooperazione tra gruppi americani ed europei, soprattutto nel settore degli aerei da trasporto, dove Lockheed Martin potrebbe competere efficacemente con Boeing se si alleasse con Airbus. Nel settore dei satelliti esiste già un collegamento Europa-America in quanto quattro costruttori europei (Aerospatiale, Alcatel, Alenia e Dasa) detengono congiuntamente il 49 per cento di Space Systems, una controllata di Loral.

Le assicurazioni

La fusione tra due società francesi, la Axa e la Uap (di fatto un acquisto della seconda da parte della prima), ha un valore di mercato di circa 9 miliardi di dollari, 13 mila miliardi di lire. Annunciata in novembre, darà vita al secondo gruppo mondiale per raccolta premi e al primo gruppo mondiale per valore del risparmio gestito.

È questa la principale di una serie di grandi operazioni che hanno contribuito a mutare il volto del mondo assicurativo euro-americano nel corso dell'anno in cui rientrano le operazioni inglese e francese già menzionate nel par. 3.2. La tabella 3.5 riporta le principali operazioni dell'anno.

Tabella 3.5 • **Le concentrazioni nel mondo delle assicurazioni nel 1996**
(valore delle operazioni in miliardi di dollari Usa)

| Società | Valore | Società | Valore |
|--|--------|--------------------------------------|--------|
| Axa (F) • Uap (F) | 9,0 | Aegon (NL) • Providian (USA) | 3,5 |
| Aetna Life (USA) • US Healthcare (USA) | 8,6 | Swiss Re (CH) • M&G (UK) | 2,7 |
| Munich Re (D) • American Re (USA) | 4,0 | Halifax (UK) • Clerical Medical (UK) | 1,3 |
| Sun Alliance (UK) • Royal Insurance (UK) | 3,8 | Toro (I) • Nuova Tirrena (I) | 0,4 |

Questa tendenza segue un andamento analogo a quello del 1995 ed è determinata da un insieme di fattori diversi. Il primo elemento, che riguarda le concentrazioni europee, è la realtà di un mercato che si va unificando sempre più in un momento in cui il prodotto assicurativo subisce importanti innovazioni, dalla distribuzione telematica a nuove forme di liquidazione dei danni.

Tutto ciò implica la necessità di un volume d'affari adeguato, con l'aumento sia della dimensione minima d'impresa

(oggi stimata, in molti settori, in un portafoglio di polizze di almeno 300 miliardi) sia delle dimensioni del mercato. Quest'ultimo è dovuto al superamento in Europa e nel mondo dei confini nazionali e anche alla possibilità delle assicurazioni di fornire servizi di natura non assicurativa ma più squisitamente finanziaria.

Situazioni analoghe riguardano le società di riassicurazione e i broker assicurativi, le cui fusioni hanno generalmente una portata geografica più ampia.

I settori nuovi

Il processo di globalizzazione e contemporaneo consolidamento implica che singole attività disperse in grandi gruppi vengano fuse in base a nuove logiche di mercato a livello mondiale. Nascono così settori nuovi, sia legati all'avanzamento delle tecnologie, sia legati all'allargamento del mercato.

È difficile, naturalmente, tener dietro a un'evoluzione la quale, oltre che essere rapidissima, presenta contorni non ben definiti. L'illustrazione non può quindi che essere aneddotica ed episodica. Si va da esempi di dimensioni limitate, come la *joint venture* tra l'italiana Pieralisi, leader mondiale delle macchine per la lavorazione dell'oliva, con la malese Golden Hope, la cui attività è concentrata nella spremitura dei frutti della palma, ad altri di dimensioni estremamente rilevanti come la fusione di due società americane (Republic Industries e Adt), operanti nel settore dei sistemi di sicurezza e di antifurto elettronico, che ha dato luogo alla nascita di un leader mondiale; a esso fa riscontro, nel febbraio 1997, l'acquisto per circa 3 mila miliardi di lire, da parte dell'inglese Williams, operante nella sicurezza elettronica, di un'antica impresa inglese, la Chubb, costruttrice di casseforti e specialista nei sistemi antincendio.

L'aggregazione di settori nuovi è chiaramente visibile nei prodotti di lusso e nella loro commercializzazione. La maggiore impresa del settore, la francese Lvmh, ha acquistato per circa 3 mila miliardi di lire l'americana Dfs (Duty Free Shops) che dispone di 380 punti vendita. L'italiano Ferragamo ha acquistato, nel settore della moda, il francese Ungaro. Le maggiori concentrazioni di questo comparto avvengono nella cosmetica, dove la francese L'Oréal, dopo lo stadio dell'affermazione sui singoli mercati europei, tenta

ora un processo di mondializzazione: dopo l'acquisto dalla tedesca Hoechst della consociata Jade ha teso a rafforzare la sua presenza negli Stati Uniti con l'acquisto di Maybelline, per oltre 600 milioni di dollari.

Non bisogna trascurare, infine, gli sviluppi dell'industria turistica, con l'intensificazione dell'attività crocieristica e un notevole investimento in nuovi «parchi tematici» sul modello importato in Europa dalla Disney.

4. L'Italia nell'economia globale

4.1. Volenterosi, ma ultimi della classe

Nel quadro dell'economia globale di mercato che si è venuto delineando nei tre capitoli precedenti, l'Italia occupa un posto rilevante: con il 4,1 per cento della produzione mondiale nel 1995 e una popolazione pari a circa l'1 per cento di tutta l'umanità, l'Italia è la quinta maggiore economia nazionale e precede, sia pure di poco, la Gran Bretagna.

Anche con queste dimensioni, il paese conta relativamente poco in termini qualitativi, ossia in quanto a peso del suo governo e delle sue imprese nel determinare le scelte fondamentali dell'economia mondiale. È naturalmente difficile qualsiasi valutazione rigorosa, ma il peso pare essere diminuito nel corso degli ultimi cinque-dieci anni. L'Italia, ha scritto «The Financial Times» a proposito dell'annoso problema della partecipazione alla prima fase della moneta unica europea, è come un parente non presentabile nella buona società: si cerca ogni scusa per tenerlo fuori da quel «matrimonio elegante» che sarà (o dovrebbe essere) l'avvio dell'Euro.

Una simile realtà scomoda è stata sistematicamente ignorata dai mezzi di informazione, quasi esorcizzata dal dibattito e dalla stessa coscienza nazionale degli italiani, i quali hanno continuato a ragionare e a comportarsi come se vivessero nella seconda metà degli anni ottanta, quando un'Italia in forte espansione congiunturale sembrava sul punto di conquistare il resto d'Europa con lo slancio delle sue imprese. Pur essendo quei tempi ormai tramontati, gli italiani hanno l'impressione di essere, come allora, ammirati e persino amati nel resto d'Europa e nel mondo.

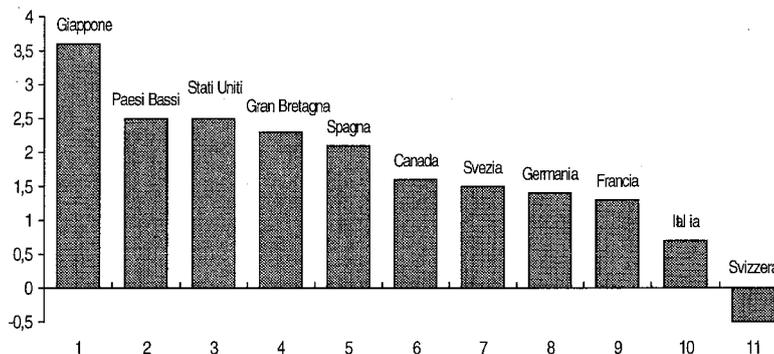
La realtà è diversa: l'Italia soffre di una forte caduta di prestigio in campo politico ed economico, divenuta ancora più evidente nel corso del 1996. L'eccezionale svalutazione della

lira – da un quarto a un terzo dopo l'abbandono dello Sme nell'autunno '92 – ne fece il bersaglio, non solo rituale, di pressoché tutti i paesi europei che l'accusarono, nei fatti, di slealtà e percepirono l'espansione delle esportazioni italiane come un pericolo per i propri commerci. Con il rallentamento congiunturale del 1995-'96, queste accuse divennero sempre più insistenti e furono una delle ragioni che spinsero il governo Prodi sulla via di un rapido rientro nello Sme nel novembre 1996.

Ciò non bastò a impedire che la credibilità dell'Italia come membro affidabile della futura unione monetaria venisse sistematicamente posta in discussione, con toni sempre più vivaci, nel gennaio-febbraio 1997. In un più vasto contesto diplomatico, le esitazioni di Roma sull'uso da parte della Nato delle basi aeree per le azioni in Bosnia nel settembre 1995 parvero un'ulteriore conferma dell'inaffidabilità del paese, oltre a contribuire, probabilmente, a far «perdere» all'Italia, a vantaggio della Spagna, la segreteria generale della Nato nel giugno 1996 e alla sua esclusione dal progetto francese di «comitato ristretto» ai vertici dell'organizzazione nel febbraio 1997.

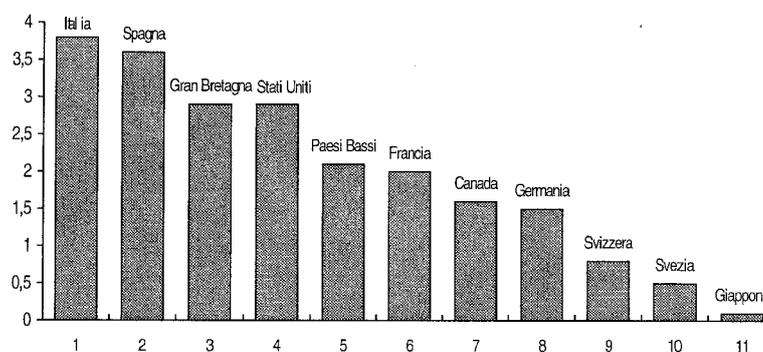
A questo profilo debole sulla scena politica internazionale, si deve aggiungere la debolezza, anche più marcata, osservabile nel confronto fra sistemi economici. Solo una Svizzera con crescita negativa ha tolto all'Italia la dubbia distinzione dell'ultimo posto nella dinamica congiunturale dei paesi avanzati (vedi figura 4.1). La qualifica di «ultimo della classe» nel 1996 appare però giustificata dall'insieme dei risultati congiunturali: l'Italia è un ultimo della classe volenteroso, che si impegna e ottiene risultati, ma è ancora distanziato dagli altri, sicché la «promozione» alla classe superiore resta comunque a rischio.

Figura 4.1
Crescita del pil
nel 1996
(valori percentuali)



Oltre che dal secondo peggior tasso di crescita, l'Italia è infatti caratterizzata, nonostante i forti miglioramenti del '96, dal peggior tasso di inflazione (vedi figura 4.2), misurata con l'indice dei prezzi al consumo. Per tutto l'anno, gli organi di informazione e le stesse autorità di governo dell'economia hanno posto l'accento sull'*inflazione tendenziale* (il confronto di un mese con lo stesso mese dell'anno precedente), pur sapendo che questo dato serve, per l'appunto, come indicatore di tendenza, mentre i risultati sono misurati dall'*inflazione media* (derivante dal confronto degli ultimi dodici mesi con i dodici mesi precedenti). Con questo più realistico metro, l'Italia del 1996 si colloca agevolmente al primo posto nella classifica dell'aumento dei prezzi al consumo tra i paesi avanzati.

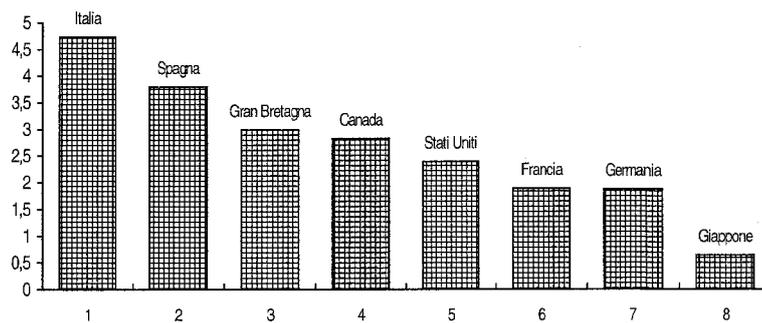
Figura 4.2
Inflazione media nel 1996
 (variazione percentuale dell'indice dei prezzi al consumo)



L'Italia presenta altresì, come è noto, uno dei più elevati rapporti tra il debito pubblico e il prodotto interno lordo non solo d'Europa ma di tutti i paesi avanzati, e uno dei maggiori deficit di bilancio; uno dei maggiori livelli di interesse reale (figura 4.3); uno dei maggiori livelli di disoccupazione, anche se in questo è superata dalla Spagna e, in maniera più lieve, da Francia e Belgio. Il suo *misery index*, l'indicatore rozzo ma efficace che somma i tassi di inflazione e disoccupazione, la vede al terzo posto tra i paesi avanzati, dopo la Spagna, a pari merito con il Belgio, nonostante qualche miglioramento ottenuto negli ultimi tempi.

Se si allarga l'arco temporale di osservazione, si può notare (par. 3.1) che la ripresa italiana è stata meno intensa e la sua tendenza recessiva più marcata di quella dei partner principali. Nel frattempo, il rapporto tra deficit pubblico e prodotto lordo, pur sensibilmente ridottosi, è ancora di poco inferiore al 7 per cento, ossia di gran lunga il più elevato dei paesi avanzati.

Figura 4.3
**Tassi di interesse
 reale di breve termine:
 media 1996**
 (valori percentuali)



Segnali di sofferenza, peraltro, vengono non solo dagli indicatori congiunturali, ma anche dall'esame dei comportamenti collettivi. Alcune indagini, come il *Rapporto Bnl-Centro Einaudi sul risparmio e sui risparmiatori in Italia*, mostrano nel 1996, ossia per il secondo anno consecutivo, una riduzione del livello di vita e delle aspettative; questi risultati sono stati confermati da una successiva ricerca dell'Eurispes. Secondo una stima dell'Ocse, le famiglie italiane avrebbero fortemente ridotto il proprio tasso di risparmio tra il 1990 e il 1996, perdendo così un primato mondiale e collocandosi ai medesimi livelli di Giappone, Francia, Austria.

Simili risultati concordano con indizi di arretratezza di carattere strutturale. Senza procedere a un'analisi sistematica si possono rilevare per l'Italia, in base agli ultimi dati disponibili e con riferimento ai paesi avanzati:

- il più alto tasso di abbandono scolastico e un rapporto sfavorevole tra dimensione della popolazione scolastica ai vari livelli e numero degli studenti che concludono il corso di studi, conseguendo lauree e diplomi; secondo uno studio Ocse, il percorso dell'istruzione secondaria è stato completato in Italia dal 26 per cento della popolazione in età 45-54 anni e dal 47 per cento di quella compresa tra i 25 e i 34 anni. I valori corrispondenti dell'area Ocse sono del 54 e del 69 per cento. Solo Turchia, Spagna e Portogallo presentano valori inferiori;
- il più basso valore di spese per acquisto di libri per abitante e le più basse tirature di quotidiani per abitante; secondo i dati Euromonitor del 1995, la spesa media italiana era pari a circa 40 dollari, contro 65 in Corea del Sud, 90 a Singapore, un centinaio negli Stati Uniti e oltre 120 in Germania;
- uno dei più bassi livelli di spesa per tecnologie dell'informazione dei paesi occidentali (penultimo posto dopo la Spagna) e di crescita di tale spesa (ultimo posto). Questo

indicatore appare particolarmente allarmante alla luce delle evoluzioni tecnologico-imprenditoriali descritte nei capitoli precedenti;

- un basso livello di spesa in ricerca e sviluppo, lievemente inferiore al 2 per cento del prodotto lordo, superato non solo dalla maggior parte degli altri paesi avanzati ma anche dalla Corea del Sud e da Taiwan. In termini reali, nel corso degli ultimi anni questa spesa si è lievemente ridotta mentre nella maggior parte degli altri paesi è aumentata; e i tagli alla spesa universitaria previsti dalla legge finanziaria varata nell'autunno 1996 non miglioreranno di certo la situazione;
- un basso livello di esportazioni invisibili, spesso associabili con il grado di «modernità» di un'economia;
- uno dei più bassi livelli di investimenti esteri netti.

Ancora più discordanti dal normale assetto di un paese avanzato appaiono gli indicatori economico-demografici: l'Italia ha il più basso tasso di natalità del mondo e il più basso tasso di fecondità (numero medio di figli per donna in età fertile): 1,2 contro 1,6 della Francia, 1,7 della Gran Bretagna, 2,0 della Svezia. La sua è una delle popolazioni che invecchia più rapidamente. In questa popolazione, il tasso di partecipazione alla forza lavoro è tra i più bassi: il solo Messico presenta una percentuale inferiore di donne che lavorano.

Con un numero relativamente così ridotto di lavoratori, l'Italia è il paese che dedica alle pensioni la quota più elevata del suo prodotto lordo, imponendo al sistema un peso sempre meno sopportabile, con trattamenti pensionistici estremamente generosi e connotati da forti e irrazionali disparità. Anche il sistema di sostegno alla disoccupazione appare alquanto distorto, con sussidi ridicolmente bassi ai disoccupati e sostegni estremamente generosi ai cassintegrati.

In quasi tutti questi indicatori – e non si tratta, purtroppo, di un elenco completo e neppure compilato con particolare cattiveria – la distanza percentuale dalle medie degli altri paesi avanzati è peggiorata nel corso degli anni novanta. Pur mantenendo l'Italia un insieme di favorevoli caratteristiche economico-sociali, l'impressione di gravi e crescenti debolezze, sia congiunturali sia strutturali, risulta fortemente avvalorata.

Gli sforzi – coronati da lusinghieri risultati di breve termine – compiuti a partire dal 1992, con un'accentuazione nel 1996 e con il varo della dura Finanziaria per il 1997, miranti a controllare il debito pubblico, ridurre il fabbisogno dello Stato neutralizzando i meccanismi che portano al suo incremento, abbattere l'inflazione, vanno giustamente collocati in questo, assai poco favorevole, quadro generale per misurare l'entità del problema che l'Italia ha davanti.

4.2. Le debolezze delle istituzioni economiche

In questo affresco di un paese in delicata fase di transizione, afflitto da debolezze che deve prendere molto seriamente in considerazione, è opportuno esaminare in particolare il funzionamento delle istituzioni economiche. Nel dibattito istituzionale italiano, esse sono generalmente dimenticate, pur rivestendo un ruolo essenziale nella vita del paese; e un esame passionato, anche se necessariamente sommario e non sistematico, non può non rilevarne non solo il cattivo funzionamento ma anche la tendenza delle inefficienze a crescere nel corso degli ultimi anni, soprattutto in termini relativi, ossia nel confronto con il resto d'Europa.

Un indicatore sintetico del funzionamento del «sistema Italia» in ambito europeo può essere rappresentato dal numero dei ricorsi per inadempimento contro singoli paesi presentati dalla Commissione europea alla Corte di Giustizia (vedi tabella 4.1).

Tabella 4.1

Ricorsi per inadempimento contro singoli paesi presentati dalla Commissione europea alla Corte di Giustizia (i paesi non indicati non hanno subito ricorsi)

| Paese | 1995 | Totale | Paese | 1995 | Totale |
|----------|------|--------|---------------|------|--------|
| Italia | 17 | 276 | Portogallo | 4 | 6 |
| Grecia | 12 | 83 | Lussemburgo | 3 | 52 |
| Germania | 10 | 69 | Gran Bretagna | 2 | 34 |
| Spagna | 7 | 18 | Paesi Bassi | 0 | 41 |
| Belgio | 6 | 142 | Danimarca | 0 | 20 |
| Francia | 6 | 120 | | | |
| Irlanda | 6 | 43 | Totale | 73 | 904 |

Fonte: Corte di Giustizia europea.

Come si può agevolmente constatare, l'Italia appare largamente in testa non solo alla classifica complessiva dei ricorsi, con il 30 per cento del totale, ma anche a quella del 1995, ultimo anno disponibile, con quasi il 25 per cento del totale. I ritardi nell'adeguamento legislativo italiano alle normative europee e alle sentenze della Corte di Giustizia europea sono proverbiali: all'inizio del 1997, la Commissione europea ha deciso di imporre all'Italia il pagamento di indennizzi per complessivi oltre 500 milioni al giorno per non aver ancora adeguato la propria legislazione a sentenze della Corte di Giustizia europea in due materie specifiche (smaltimento dei rifiuti e protezione dei pazienti sottoposti a radiografia).

Questa lentezza italiana nella traduzione di norme europee si accompagna alla più generale difficoltà di prendere decisioni pubbliche di qualsiasi tipo, con immediate conseguenze economiche negative: come è noto, l'Italia non riesce, a livello nazionale e, soprattutto, regionale, a spendere i fondi comunitari ai quali ha diritto perché non presenta progetti che rispettino i requisiti con cui tali fondi vengono assegnati. In un'Europa dove le direttive comunitarie e i fondi comunitari acquistano un'importanza relativa sempre maggiore, una simile situazione peggiora fortemente la posizione del paese. Va inoltre considerato che l'Italia fornisce oltre il 70 per cento del lavoro alla Commissione della Corte europea per i diritti dell'uomo (1.010 ricorsi dal 1964 al 1996 su un totale di 1.426, quasi tutti per violazione del «tempo ragionevole» per i processi). Su 997 condanne, 785 sono state inflitte all'Italia (quasi 300 nel 1996).

Anche se ci limita all'interno, la debolezza istituzionale si traduce in clamorose perdite economiche. Lo dimostra l'assenza di un chiaro iter decisionale nelle questioni ambientali che si traduce nella possibilità di fatto di qualsiasi autorità territoriale, e financo di gruppi di pressione non ufficiali, di porre efficacissimi veti a ogni tipo di nuova iniziativa. Il 29 settembre un referendum solo consultivo tra gli abitanti del comune di Monfalcone diede parere contrario – con un'esigua maggioranza – alla costruzione, sul territorio del Comune, di un terminale per l'approdo di navi gasiere e la gassificazione di metano liquido. Il 16 dicembre, l'Enel fu costretto alla disdetta, per «cause di forza maggiore», di un contratto di fornitura di metano nigeriano del valore di migliaia di miliardi. Fonti energetiche indispensabili per lo sviluppo del paese risultano così a rischio.

Analogo è il caso della centrale a metano di Brindisi, essenziale per lo sviluppo del Mezzogiorno, attorno alla quale un incredibile balletto decisionale è durato 14 anni: da una parte l'Enel, intenzionato a costruirla, e dall'altra il Cipe (Comitato interministeriale per la programmazione economica), i ministeri dell'Industria e dell'Ambiente, la Regione Puglia, la Provincia e il Comune di Brindisi, il Consiglio di Stato, il Tar (Tribunale amministrativo regionale) della Puglia. Il sindaco di Brindisi ha bloccato due volte i lavori, nell'86 e nell'89, e successivamente, nel gennaio 1994, ha ordinato la sospensione dell'attività della centrale. Il Tar della Puglia, accogliendo i ricorsi di forti gruppi locali di opposizione al progetto, ha, dal canto suo, bloccato i lavori nel novembre '89 e le prove di esercizio nell'aprile '91. Alla fine, l'Enel ha rinunciato a costruire la centrale (nel 1996 un lodo governativo potrebbe aver sbloccato la questione).

Questi due casi sono stati illustrati con un certo dettaglio perché mostrano con chiarezza – senza entrare nel merito delle singole questioni – come i meccanismi del sistema impediscano decisioni in tempi rapidi, mentre la rapidità di decisione è oggi diventata uno dei principali fattori di competitività mondiale.

Dopo che le decisioni vengono, per quanto faticosamente, adottate, a esse deve far seguito l'esecuzione. Un ulteriore elemento della crisi delle istituzioni italiane riguarda la giustizia esecutiva. Una ricerca promossa dal Centro Einaudi mostra una crescita tendenziale dei tempi dei procedimenti esecutivi derivanti da cambiali, tratte e assegni: da quattro anni nel 1988 a cinque anni e mezzo nel 1993 per i beni immobili, da meno di un anno a più di un anno e tre mesi nello stesso periodo per i beni mobili; e non c'è motivo di credere che successivamente le cose siano andate migliorando. La quota del debito recuperata in base a procedimenti esecutivi è di appena il 30 per cento; le norme legislative sul pignoramento e le vendite giudiziali sembrano fatte apposta per ritardare l'esecuzione.

La paralisi dell'esecuzione tocca anche i più normali funzionamenti dell'apparato fiscale. Nell'agosto del 1996 il ministro delle Finanze, Visco, stabilì una serie di principi generali dell'azione del suo ministero. Questi comprendevano la chiarezza delle leggi tributarie e la tempestività dell'informazione; l'impossibilità degli effetti retroattivi; il diritto dei contribuenti a un «garante» presso ogni direzione regionale e a ottenere risposte scritte vincolanti per l'amministrazio-

ne; l'abolizione del principio del *solve et repete* e l'introduzione di quello dell'errore in buona fede in caso di oscurità della norma. Nel febbraio 1997, mentre pressoché nulla di tutto ciò aveva trovato anche solo un accenno di attuazione pratica, il ministro fece una pubblica denuncia di «sabotaggi» all'interno del ministero; è certo che, al di là di «sabotaggi», si osserva una pervicace resistenza al cambiamento.

L'inefficienza dell'apparato fiscale, che impiega un enorme numero di uomini sparsi sul territorio, è divenuta negli anni novanta un fattore importante della politica economica. Quasi ritualmente, ormai, le leggi finanziarie iscrivono recuperi dell'evasione per qualche migliaio di miliardi tra le entrate previste, senza poi riuscire a raggiungere l'obiettivo. I caratteri di complicazione delle procedure e la posizione dominante dell'amministrazione nei confronti dei contribuenti rimangono invariati o risultano ancora accentuati.

Secondo uno studio di Bernardi e Bernasconi riferito al 1995 (vedi «Il Sole 24 Ore», 30 gennaio 1997), l'amministrazione finanziaria, che conta complessivamente circa 100 mila dipendenti (compresa la Guardia di Finanza), ha un arretrato di cinque anni sulla «lavorazione» delle dichiarazioni dei modelli 740, principale documento di dichiarazione fiscale dei redditi; i rimborsi arretrati assommano a 52 mila miliardi e l'evasione viene stimata in 230 mila miliardi l'anno.

Il contribuente ha 1 probabilità su 163, pari a poco più del 6 per mille, che la sua dichiarazione sia soggetta a una verifica totale. Il personale da un lato è carente e dall'altro sovrabbondante: in Lombardia il numero di pratiche annuali per dipendente è pari a 1.093, in Molise a 354. Sono aperti 50 concorsi per complessivi 1,6 milioni di domande. Vi sono oltre 3 milioni di liti tributarie pendenti, i provvedimenti tributari in vigore sono oltre 20 mila e negli ultimi nove anni il testo unico delle imposte ha subito 398 modifiche. Il costo economico di questa situazione è difficilmente stimabile ma indubbiamente molto elevato.

L'incapacità di agire in modo efficiente ha riguardato, nel corso del 1996, anche istituzioni relativamente moderne come le Camere di commercio, le quali dovevano cimentarsi con l'istituzione del Registro delle imprese. Solo il 79 per cento delle domande è stato smaltito dagli uffici, con fortissimi divari regionali, che vedono Umbria e Trentino-Alto

Adige sopra il 90 per cento, la Puglia al 38 per cento, la Sicilia al 63 per cento.

Altri aspetti istituzionali che hanno visto scarsi miglioramenti, o addirittura un regresso, riguardano le regole di accesso e funzionamento dei mercati. L'attività di segnalazione svolta dalla commissione italiana Antitrust per evitare che leggi e regolamenti nazionali siano in contrasto con i principi della concorrenza è stata coronata dal pieno successo soltanto quando ha avuto il conforto di un'analogia presa di posizione della Commissione di Bruxelles o della Corte di Giustizia europea (73 per cento dei casi). Quando l'Antitrust ha agito da sola, l'esito è stato perlopiù negativo (17 per cento). Complessivamente, in uno studio pubblicato dalla stessa Commissione nel febbraio 1997, risulta che solo il 33 per cento delle segnalazioni inviate dall'Antitrust, relative a leggi o regolamenti in vigore o ancora in discussione, sono state accolte positivamente. Rientrano in questo contesto le normative sui telefoni Gsm, dove è stato imposto l'allargamento del mercato a un secondo gestore, i pronunciamenti relativi alla fine del monopolio al porto di Genova e quelli su albi professionali giudicati lesivi della concorrenza.

Questa rassegna delle debolezze delle istituzioni italiane aventi rilevanza economica si è aperta con un confronto internazionale, a carattere sintetico e riguardante il processo decisionale. Si chiude qui con un altro confronto sintetico che riguarda il normale funzionamento degli affari.

Secondo uno studio della Ncm, una società inglese di assicurazione crediti, citato da «The Financial Times» (28 gennaio 1997), l'Italia detiene il poco invidiabile primato nella lentezza dei pagamenti commerciali: mediamente, un'impresa ha impiegato nel '96 ben 84 giorni – 4 giorni in più che nel '95 – a pagare la fattura di un fornitore (vedi tabella 4.2).

Tabella 4.2 • **Tempi medi di pagamento di un debito commerciale in diversi paesi europei**

| | | | |
|-------------|-----------|------------------------------|-----------|
| Finlandia | giorni 23 | Irlanda | giorni 59 |
| Danimarca | 34 | Portogallo | 61 |
| Svezia | 36 | Media Unione europea | 61 |
| Germania | 37 | Francia | 64 |
| Austria | 42 | Spagna | 73 |
| Paesi Bassi | 45 | Malta | 74 |
| Regno Unito | 50 | Grecia | 76 |
| Svizzera | 50 | Italia | 84 |
| Belgio | 52 | | |
| Lussemburgo | 56 | Fonte: Ncm Credit Insurance. | |

La Grecia, al secondo posto, è più rapida dell'Italia di ben 8 giorni e maltesi e spagnoli, pur rimanendo al disopra della media europea (due mesi), paiono già rapidissimi in confronto agli italiani: impiegano una diecina di giorni in meno. Paesi come Belgio, Svizzera e Gran Bretagna, in cui una fattura viene incassata in meno di due mesi, per non parlare della Germania e dei paesi nordici, dove si scende sotto il mese e mezzo (sotto il mese in Finlandia), devono apparire un autentico paradiso per i venditori italiani, nonostante tutti mettano in luce un peggioramento rispetto all'anno precedente. Allo stesso modo, l'Italia deve rappresentare un inferno per i fornitori esteri, un inferno del quale ci si compensa con un sovrapprezzo.

Indipendentemente dai parametri di Maastricht, una simile situazione rende particolarmente difficile la posizione italiana in Europa e impone un mutamento che va molto al di là dei sacrifici di bilancio richiesti a famiglie e imprese italiane per l'ingresso in Europa.

4.3. I mercati finanziari

In Borsa
cambiamenti riluttanti
(e forse
insufficienti)

Nella rassegna delle istituzioni economiche italiane e della loro posizione nel 1996, considerazioni separate meritano la Borsa e le istituzioni finanziarie, sia per il ruolo preminente che occupano nel sistema economico sia perché le istanze di rinnovamento sono state in molti casi più marcate che in altri comparti del sistema stesso, anche se non sempre accompagnate da entusiasmo.

Alla fine del 1996, la Borsa italiana si è ritrovata al 16° posto nella classifica mondiale per capitalizzazione, dopo la Malesia; ci sarebbe, del resto, da stupirsi del contrario, date le molte anomalie di questo mercato azionario. Le società quotate sono solo 220, uno dei livelli più alti nella storia della Borsa italiana ma purtroppo non lontano dalle 178 società quotate nel 1929 o dalle 168 del 1913. La capitalizzazione, cui si è fatto cenno sopra, era pari al 19 per cento del prodotto lordo, contro il 27 per cento di un altro grande paese non particolarmente «borsistico» come la Germania e valori molto superiori delle altre principali economie.

Sarebbe però errato interpretare i risultati del 1996 come un lungo periodo di apatia; in realtà, l'anno può essere più precisamente descritto come una tappa di un lungo e doloroso processo di ammodernamento, contrassegnato da una sorta di «tiro alla fune» tra interessi tradizionali e l'interesse (o la necessità) di innovare. Questo «tiro alla fune» ha registrato uno strappo improvviso, tra fine dicembre '96 e primi gennaio '97, quando il forte calo dei rendimenti dei BoT si è riflesso in un balzo dell'indice azionario del 18 per cento in sole tre settimane. Una simile correzione ha, peraltro, semplicemente riportato la Borsa italiana in linea con gli sviluppi della generalità dei mercati finanziari mondiali; essa può essere interpretata come un movimento verso la normalità di un mercato con moltissimi aspetti anomali.

Il movimento verso la normalità non è certo visibile solo dal lato dei prezzi e degli indici; presenta altresì importanti aspetti istituzionali e quantitativi. In primo luogo, vanno segnalati la scomparsa dell'Ente Borsa e l'avvio della privatizzazione del mercato mobiliare, interamente trasferito per via elettronica. Non si è trattato di un processo facile, tanto che l'allora presidente della Consob, Berlanda, ha parlato di «condizione di persistente gracilità».

Questa gracilità dipende in definitiva dal fatto che – per dirla con le diplomatiche parole di una delle personalità più autorevoli sulla scena bancaria e finanziaria italiana, il vicedirettore generale della Banca d'Italia Tomaso Padoa Schioppa, poi succeduto a Berlanda – «non è scontato che i soggetti che hanno oggi il massimo dell'operatività sui mercati abbiano anche il massimo interesse a far emergere le potenzialità di quegli stessi mercati».

Anche al di là degli interessi specifici, nel 1996 si sono costantemente confrontate una cultura che si può definire dirigista o conservatrice, tesa a mantenere la sostanza dello *status quo* e in particolare a conservare un predominio sui mercati dei gruppi e degli operatori tradizionali, e una cultura che si può definire innovatrice o liberista, favorevole al massimo allargamento possibile. In questo clima contrastato è maturata la privatizzazione della Borsa, accompagnata dalla fine della netta separazione istituzionale tra il mercato all'ingrosso dei titoli di Stato (Mts) e la Borsa stessa.

In secondo luogo, l'introduzione della direttiva Eurosim, con l'accesso diretto delle banche al mercato mobiliare e l'apertura delle frontiere agli intermediari stranieri, ha ini-

ziato ad incidere in profondità sulle dinamiche del mercato, come già si era prefigurato nel *Rapporto 1995*.

Questi due fattori hanno agito nel senso di determinare un'evoluzione verso un ruolo sempre più incisivo, con analisi critica dei risultati e delle strategie societarie, dei gestori dei fondi e, in generale, verso una maggior maturità del mercato. Ed è questo il terzo fattore importante del 1996.

Per effetto di questi mutamenti e per la definitiva affermazione dell'Eni, la cui privatizzazione è stata qualcosa di più di un successo quantitativo, la natura del mercato è mutata. La quota di denaro fresco affluito nel '96 ai tradizionali grandi gruppi privati si è infatti fortemente ridotta, raggiungendo appena il 9,8 per cento del totale della raccolta borsistica, mentre nel periodo 1986-'95 si aggirava normalmente attorno ai due terzi.

Non vi sono quindi dubbi sull'esistenza di un processo di mutamento molto ampio e profondo, se valutato con i tradizionali metri italiani. Occorre tuttavia domandarsi se i tempi e i modi di questa sofferta, ma visibile, evoluzione italiana siano compatibili tanto con i tempi e i modi dell'evoluzione degli altri mercati quanto con le scadenze fissate nell'ambito dell'Unione europea.

Mentre l'Italia era intenta a queste trasformazioni, il 1996 ha infatti fatto registrare una forte accelerazione del processo di riorganizzazione dei mercati finanziari di ogni paese, con riforme delle Borse esistenti (da Tokyo all'Europa comunitaria, ai paesi dell'Est europeo), la creazione di Borse nuove specializzate in piccole imprese, nuovi contratti in Euro, accordi tra le grandi piazze europee e quelle americane e orientali per garantire arbitraggi e altre operazioni. Di fronte a simili, vorticose innovazioni, il mercato finanziario italiano, pur muovendosi a un ritmo senza precedenti da un punto di vista istituzionale, rischia – così come tutto il sistema economico italiano – di arretrare nel panorama europeo e mondiale.

Mutamento delle
Borse e ruolo
futuro di Milano

Nel valutare il futuro della Borsa italiana va tenuto presente che lo straordinario sviluppo delle tecnologie ha stravolto il concetto tradizionale secondo cui l'attività finanziaria si sarebbe concentrata in una struttura piramidale con pochis-

simi grandi centri mondiali (New York, Londra e Tokyo), contornati di centri a carattere regionale (tra i quali, per esempio, Milano) con funzioni di succursale.

Lo sviluppo a rete della tecnologia elettronica ha ridotto fino ad annullarle le gerarchie e con esse le garanzie e sicurezze che comportano: nulla vieta a un intermediario che opera da Milano di partecipare a operazioni su scala mondiale nelle stesse condizioni competitive di chi opera a Londra o Tokyo, ma al tempo stesso nulla fa più considerare indispensabile, o anche solo necessaria, la Borsa di Milano.

Proprio perché i moderni sistemi di comunicazione consentono di superare ogni vincolo di carattere spaziale alle operazioni, oggi non ha più senso parlare di piazza finanziaria quale semplice polo di riferimento di un'area territoriale. Il concetto dello spazio si stempera in una dimensione continentale, all'interno della quale la nozione di prossimità geografica perde ogni valore e tutte le piazze risultano in concorrenza tra loro in base a parametri di costi e qualità di servizi.

La geografia è sconfitta dalla tecnica finanziaria: un mercato può sopravvivere e prosperare non tanto perché è in grado di contare su un bacino nazionale di risparmio ma perché può offrire qualcosa di specifico che gli altri mercati non offrono.

Che cosa dunque di specifico potrà offrire Milano in futuro? Come si vedrà più avanti (par. 4.4), esistono in Italia migliaia di aziende medie mature per il mercato finanziario, nel senso che non sopravviveranno come entità autonome se non si rivolgeranno a questi mercati. Valutazione, offerta, quotazione, classamento di questi capitali richiedono competenze specifiche le quali difficilmente possono, nella complessità della situazione italiana, essere offerte da stranieri. In questo senso, il destino della Borsa di Milano risulterà legato al destino dell'industria italiana.

Nasce di qui l'importanza dei processi avviati nel corso del 1996, sia per quanto riguarda la natura dell'organizzazione dei mercati sia per quanto riguarda le regole nuove all'interno dei mercati stessi. Nel 1996 si è verificata la definitiva affermazione del Mts, grazie a costanti incrementi dei volumi di attività e anche alla caduta degli ostacoli agli operatori stranieri; sempre nel 1996, si è aggravata la crisi del Mif, il mercato dei derivati sui tassi di interesse, che presenta

ormai un significativo *gap* di competitività e di liquidità rispetto ai concorrenti inglese (Liffe) e francese (Matif). Vanno infine segnalati l'Idem, il mercato dei derivati legato alla Borsa che ha conosciuto un decisivo successo sviluppando un volume d'affari in *futures* doppio rispetto al mercato borsistico, nonché l'introduzione delle *options* per i 18 principali titoli azionari.

La strada appare chiaramente segnata: è ora necessario collegare le varie Borse, sviluppando un'offerta integrata ma dotata della necessaria autonomia operativa; va inoltre affrontato fin da subito, come hanno già fatto altre piazze finanziarie, il tema del mercato europeo del debito pubblico che si profila con l'Euro. Un ritardo su questo fronte potrebbe rimettere in discussione i risultati del mercato a pronti, oltre che vanificare le prospettive dei *futures*.

Banche e
settore pubblico

Le difficoltà culturali ad accettare una riduzione del potere di direzione e controllo pubblico, e la tendenza a pensare piuttosto in termini di una sua modernizzazione e di un suo aggiornamento, rappresentano la chiave di lettura più appropriata nell'esame di gran parte delle vicende finanziarie del paese nel 1996.

Durante tutto l'anno, le istanze di privatizzazione sono state affrontate a piccoli passi, all'insegna della gradualità, senza clamorosi cambiamenti nelle strutture di potere e nei gruppi di controllo, tanto da far sorgere qualche dubbio se ci si trovi di fronte a un effettivo processo di privatizzazione oppure a un semplice cambiamento nella struttura pubblica, sia pure con l'obiettivo di recuperare in qualche misura flessibilità ed efficienza.

Quest'impressione è confermata, in primo luogo, dalla *riforma pensionistica* del governo Dini, varata con forti contrasti e dopo lunghe esitazioni. Essa mira a razionalizzare, in tempi lunghissimi e senza modificarlo nella sostanza, il sistema a ripartizione esistente, lasciando solo un piccolissimo spazio al sistema subsidiario a capitalizzazione, che invece costituisce il punto principale delle riforme di altri paesi. I fondi pensione, infatti, non risultano sufficientemente incentivati sul piano fiscale e la loro introduzione rischia di avere, nel prossimo futuro, una scarsissima incidenza quantitativa.

Un'analogia filosofia sembra riguardare il complesso problema delle *privatizzazioni*. La seconda *tranche* di azioni Eni è stata collocata con successo e pare preludere a un abbandono molto lento dell'indirizzo e del controllo pubblico su questa grande impresa, alla quale, peraltro, l'esposizione ai mercati, con le esigenze di trasparenza e di redditività che comporta, ha fatto un gran bene. L'ha costretta, tra l'altro, ad affrontare la questione della proprietà di un quotidiano, «Il Giorno», in un paese in cui questo genere di problemi ha sempre avuto decisive implicazioni politiche.

Questa filosofia, all'insegna del manzoniano *adelante Pedro, con juicio*, risulta del resto evidente dai casi diversissimi dell'Imi e del Banco di Napoli. Nel luglio 1996, il Tesoro collocò sul mercato la sua residua quota di azioni Imi, una delle principali istituzioni creditizie a medio termine del paese; questa mossa venne generalmente salutata come il completamento del processo di «privatizzazione» della banca. In realtà, il capitale dell'Imi risultava posseduto, in quote paritetiche, da tre altre banche, Monte dei Paschi, Istituto Bancario San Paolo di Torino e Cariplo (per queste due ultime, le rispettive holding), ancora sotto controllo pubblico anche se avviate al processo di privatizzazione.

Nel corso dell'estate si venne precisando l'operazione di salvataggio e risanamento del Banco di Napoli; alla soluzione liberista di andare rapidamente verso un fallimento – che avrebbe indubbiamente causato ripercussioni di estrema gravità nell'intero sistema bancario e finanziario italiano – si preferì quella più prudente (e più costosa) di accollare all'erario, con la Finanziaria 1997, gran parte dell'onere del risanamento, mediante la costituzione di una *bad bank* e la vendita del resto a altre istituzioni italiane.

La percezione di una forte difficoltà bancaria ha del resto caratterizzato tutto il 1996, mantenendo elevato e crescente il livello di rischiosità del sistema. La crescita delle sofferenze procede, senza particolari rallentamenti, al ritmo del 15-20 per cento l'anno; secondo «Bancaria», il mensile dell'Associazione bancaria italiana (Abi), «da particolare intensità della crisi economica di questi ultimi anni... ha sensibilmente allungato quella "coda ciclica" che di norma si manifesta tra la fase di avvio della ripresa del ciclo economico e il miglioramento della qualità del credito bancario».

A fine 1996, i crediti in sofferenza superavano, sempre secondo i dati dell'Abi, il 39 per cento del patrimonio netto

delle banche italiane contro il 28,5 per cento di fine 1993. Nella geografia creditizia d'Italia, il Lazio si rivela la regione più rischiosa, seguita da Sicilia e Basilicata. La redditività del sistema bancario è a livelli bassissimi e, in un panorama di prossima integrazione europea e di globalizzazione dell'economia, la presenza delle banche italiane all'estero non ha registrato alcun incremento di rilievo.

Si comprende come, in questa situazione, il mantenimento di uno *spread* elevato tra rendimenti e costi unitari sia essenziale per l'equilibrio di gestioni bancarie in cui non si riesce a tagliare, per lo meno in tempi brevi, i costi del personale (nel 1996, l'ammontare degli esuberanti bancari è stato valutato in 30-50 mila addetti). La battaglia per la stabilità del sistema bancario, combattuta senza clamore e al di fuori dei riflettori dei mezzi di informazione, vede tra l'altro l'impegno della Cariplo a favore di alcune banche meridionali. In maniera non troppo dissimile da quella giapponese, si intravede una tendenza generale a favorire le fusioni di istituti finanziariamente e organizzativamente «forti» con istituti «deboli».

Tutto ciò comporta una riduzione delle capacità di iniziativa di un sistema bancario impegnato nel salvataggio di se stesso e della normalità finanziaria del paese e si traduce in una stasi dei processi di finanziamenti alle imprese.

4.4. Le imprese

I casi
Olivetti e Alitalia
e la debolezza
delle grandi imprese

Le vicende delle imprese italiane nel 1996 si giocano sullo sfondo del complesso scenario sopra delineato. Il punto focale è rappresentato dai casi dell'Olivetti (vedi riquadro) e del gruppo De Benedetti che ne detiene il controllo; tali vicende presentano a un tempo elementi connessi a quanto avviene in altri paesi e precise specificità italiane.

Olivetti è vittima della medesima evoluzione tecnologica che, nel 1995-'96, ha causato chiusure e ristrutturazioni in tutta l'industria elettronica mondiale: non più lo *hardware*, ossia la costruzione di macchine, bensì il *software*, ossia la scrittura di programmi, è l'elemento di punta. Ciò che invece è tipico dell'impresa italiana, da collegarsi alle caratteristiche del paese, è una base tecnologica e finanziaria insuffi-

ciente; la difficoltà a reperire con i metodi tradizionali del mercato italiano nuovi, rilevanti capitali (anche per la crisi delle banche e della finanza tradizionale sopra illustrata) si

De Benedetti e Olivetti: cronaca di un dimagrimento italiano

Il taglio di cinquemila posti di lavoro, annunciato nel settembre 1995, assieme a un piano triennale di emergenza, fa parte di una difficoltà generalizzata e di tagli occupazionali nel settore dei computer (dal migliaio della francese Bull ai diecimila dell'americana AT&T).

L'autunno 1995 vede l'inizio di una serie di cessioni che, se indispensabili dal lato finanziario, per ripianare i risultati negativi, rendono più difficile la ripresa futura nel settore tradizionale di attività. Con una strategia volta a trasformare l'attività in gestione di linee telefoniche cellulari, Olivetti cede, tra l'altro, a Northern Telecom il 49 per cento di Sixtel, la società specializzata in grandi centralini elettronici (settembre); a investitori istituzionali il 14 per cento di Acorn, un'importante partecipazione tecnologica inglese (di cui conserva peraltro il 32 per cento), ricavandone un'ottantina di miliardi; nel novembre 1996 cede altresì, proprio nel settore dei cellulari, due quote di minoranza (l'8,2 per cento alla tedesca Mannesmann e il 5,8 per cento alla statunitense Bell Atlantic, ricavandone circa mille miliardi).

La crisi vede inoltre nel gennaio 1996 lo scioglimento del patto di sindacato tra la Cir di De Benedetti, l'Imi, il San Paolo e Mediobanca; successivamente si registra una forte turbolenza al vertice, con l'uscita dell'amministratore delegato Passera, in maggio; in giugno, De Benedetti cede a Caio la carica di amministratore delegato, rimanendo esclusivamente presidente; si dimetterà anche da questa carica in settembre dopo i pessimi risultati del primo semestre. In queste fasi, comincia a diventare determinante la pressione degli investitori istituzionali, a livello mondiale, i quali impongono un loro rappresentante in consiglio di amministrazione.

Nel settembre 1996 si dimette l'amministratore delegato Caio, sostituito da Colaninno, e l'impresa ritorna sulla strada della normalità per affrontare il punto cruciale della sua trasformazione: la vendita, il 20 gennaio 1997, del 90 per cento della divisione personal computer a un gruppo internazionale che intende concentrare l'attività nelle aree dell'elettronica per le banche e i grandi utilizzatori nei quali l'Olivetti gode di un vantaggio competitivo. La presenza italiana nell'elettronica di base giunge così sostanzialmente alla fine.

Parallelamente, avviene la sistemazione delle difficoltà finanziarie del gruppo De Benedetti, con la messa in liquidazione in gennaio – a opera della consociata francese Cérus – della banca svizzera Duménil Leblé, controllata dal gruppo, la quale pone in evidenza perdite pari a circa mille miliardi di lire. In novembre, la stessa Cérus cede per 1.940 miliardi a un gruppo finanziario francese il suo fiore all'occhiello: la quota di controllo della società francese Valeo, uno dei leader mondiali nella componentistica auto. In precedenza (maggio 1995) la Cofide, principale finanziaria del gruppo, aveva ceduto alla Deutsche Bank per circa 400 miliardi di lire il controllo della Finanza & Futuro, una società di fondi di investimento. Anche questo lato della vicenda si chiude con un considerevole assottigliamento della presenza italiana a livello mondiale.

accompagna alle più generali difficoltà finanziarie del gruppo De Benedetti e alla mancanza di una chiara strategia industriale da realizzare in maniera autonoma.

L'uscita definitiva dell'Olivetti dal grande circuito dell'elettronica mondiale e la vendita delle partecipazioni della Cofide rappresentano così un altro episodio dell'impoverimento del tessuto industriale italiano che era stato posto in evidenza nel *Rapporto 1995*.

Parallela alla crisi dell'Olivetti nel settore privato è quella dell'Alitalia nel settore pubblico. Anche l'Alitalia presenta un quadro di estrema turbolenza ai vertici (con l'estromissione dell'amministratore delegato Schisano e le dimissioni del presidente Rivero, sostituiti rispettivamente con Cempella e Cereti). Se per l'Olivetti, però, giocano un ruolo determinante l'evoluzione tecnologica e commerciale, per Alitalia (con risultati pesantemente negativi in contrasto con la tendenza generale del settore) hanno maggiore importanza una cronica scarsità di capitale (che non permette il rinnovo della flotta) e la rigidità sindacale (che non permette una serie di innovazioni importanti nei servizi offerti).

Alitalia soffre altresì per la concorrenza in un mercato europeo e italiano sempre più aperto; sulla tratta Milano-Roma, la più importante del paese, i nuovi vettori privati le sottraggono all'incirca un quarto del traffico e anche a livello mondiale vi sono problemi a mantenere le quote di mercato. A ottobre l'Antitrust ipotizza comportamenti illeciti dell'azienda nella gestione degli *slots* aeroportuali; a novembre l'Alitalia viene multata per questo motivo.

Il piano di risanamento, messo a punto dall'amministratore delegato Cempella già a metà 1995 e rivisto a maggio del 1996, prevede l'immissione di circa 3.000 miliardi di nuovo capitale, che deve provenire essenzialmente dal Tesoro, la riduzione degli occupati e del costo del lavoro, lo sdoppiamento in due società operative, con la partecipazione al capitale di piloti e hostess. Incontra però degli ostacoli sia per le ristrettezze della finanza pubblica italiana, sia per i vincoli dell'Unione europea che non consentono più finanziamenti «a scatola chiusa».

Condizioni di debolezza del sistema sono poste in luce da eventi di minore portata ma anch'essi significativi. La principale è la vendita della Costa Crociere, una delle maggiori imprese turistiche italiane, a due acquirenti esteri, la statu-

nitense Carnival e l'inglese Airtour, per complessivi 452 miliardi di lire (vedi par. 3.2). La significatività della cessione deriva dal fatto che la clientela della Costa Crociere era prevalentemente estera, che i risultati operativi della società erano ottimi, che la società stessa occupava un ruolo preminente nel mercato mediterraneo delle crociere. Perché dunque la vendita? Tra i motivi, uno dei più rilevanti è la difficoltà a reperire in maniera indipendente le risorse finanziarie per armare una nuova nave ogni anno. Ecco un altro indizio eloquente di come la gracilità finanziaria possa tradursi in debolezza industriale.

Ugualmente significative della debolezza italiana, anche se relativamente piccole, sono due operazioni molto diverse tra loro: la prima è l'acquisto, nel gennaio 1996, da parte della francese Thomson, leader europeo dell'industria bellica, del 25 per cento di Elettronica, la più sofisticata impresa italiana di elettronica militare; la seconda è la cessione da parte della Cremonini, una delle maggiori imprese alimentari italiane, della consociata Burghy (una catena di un'ottantina di ristoranti per giovani) all'americana McDonald's. In vario modo, ai due estremi dello spettro delle tecnologie si conferma la difficoltà a reggere, per lo meno in maniera isolata, una posizione autonoma e importante.

Non lusinghieri per la posizione internazionale dell'Italia sono inoltre la ritirata, pur conclusasi nel settembre 1996 con una plusvalenza di oltre 600 miliardi di lire, delle Assicurazioni Generali dalla francese Axa, di cui avevano tentato di ottenere il controllo, e l'insuccesso delle stesse Generali nell'ottenere il controllo di Bank Austria, uno dei principali istituti di credito austriaci.

I segnali di vitalità

Questi vistosi segnali di debolezza e arretramento non devono però indurre a conclusioni incondizionatamente negative; sono piuttosto il sintomo di una transizione, il prezzo che si paga per i mancati adeguamenti delle istituzioni, dei comportamenti e delle mentalità. La realtà italiana mette però in luce un insieme assai vario e interessante di segnali di vitalità che rappresentano la speranza futura del paese.

A livello di industrie maggiori, la Fiat ha messo a punto un piano di investimenti per circa 20 mila miliardi nel periodo 1998-2002, di cui 16.500 per 15 nuovi modelli d'auto. Con il

suo progetto di *world car*, la Fiat è l'unica impresa italiana di grandi dimensioni a collocarsi in maniera decisa sulla scena internazionale (vedi par. 3.3). A questo si aggiunge l'accordo della consociata Iveco-New Holland con l'americana Cummins per la creazione di una nuova generazione di motori diesel e con la Renault per nuovi veicoli speciali.

Importante per la collocazione internazionale dell'Italia è anche l'attività della Stet, la quale rileva una quota della società di telecomunicazioni del Cile, costituisce *joint ventures* per le telecomunicazioni in Francia (per diventare terzo gestore telefonico) e in India, diviene secondo gestore telefonico in Israele; e quella dell'Eni, assai presente sulla scena del petrolio caucasico (vedi par. 2.5), e generalmente uno degli operatori di spicco della scena petrolifera mondiale. Su un altro piano, può essere ricordata l'acquisizione da parte della Ferrero di uno stabilimento in Polonia.

Venendo a dimensioni minori, uno dei fatti maggiormente qualificanti è rappresentato dalla costituzione, dopo un'interminabile vicenda, di un polo ferroviario derivante dal passaggio, nell'aprile 1996, della Breda dal gruppo pubblico Efim, in liquidazione, alla Finmeccanica, che già controlla l'Ansaldo. Quest'ultima e Breda dispongono, infatti, di tecnologie di eccellenza a livello mondiale. Il gruppo è inoltre fortemente presente, sempre a livello mondiale, nel settore del segnalamento ferroviario, realizzando, tra l'altro, i sistemi di segnalamento e automazione di una ferrovia cinese. Si delinea così una «nicchia», di grandi dimensioni, di possibile eccellenza del paese.

Una seconda «nicchia» è rappresentata dalla cantieristica, dove, rispetto agli altri paesi europei, l'Italia mostra una evoluzione nettamente diversa e favorevole. Ciò è dovuto alla specializzazione nella produzione di alcuni tipi di navi, in particolare traghetti veloci, navi da crociera e navi gasiere. In questo quadro si colloca nel 1996 il completamento dell'acquisto, da parte di Fincantieri, della tedesca New Sulzer Diesel per circa 140 miliardi di lire.

Nel 1996, la Fincantieri ottiene nuovi ordini esteri per 3 navi da crociera per circa 1.400 miliardi, alle quali si aggiunge nel febbraio 1997 un'ulteriore commessa da 850 miliardi di lire; per quanto riguarda i traghetti veloci, sono almeno 8 le nuove commesse degli ultimi due anni, per un totale di circa 500 miliardi di lire. A questi totali vanno aggiunte, tra l'altro, le navi speciali per prodotti chimici commissionate in gen-

naio alla Inma di Genova (270 miliardi) e i 7 traghetti passeggeri dei cantieri viareggini della Sec (600 miliardi), per dare un'idea delle dimensioni non irrilevanti di questo poco noto polo italiano, alimentato altresì dalle ordinazioni nazionali dei traghetti.

Una terza «nicchia» italiana, nel campo dei mobili, è costituita dalla Natuzzi, i cui progetti di investimento nel Mezzogiorno, presso Matera, sanciti da un «contratto di programma», ammontano a circa 800 miliardi di lire, con la creazione complessiva prevista di circa 5 mila posti di lavoro.

Queste evoluzioni mostrano come l'industria italiana stia cambiando di natura e forma, in maniere non ancora ben valutabili nella loro portata ma che denotano un dinamismo di fondo e il sorgere, come già accennato nel par. 4.3, di un nuovo tessuto di imprese medie. È possibile tentarne una classificazione approssimativa in alcuni gruppi.

- Un **primo gruppo** è rappresentato da imprese dell'auto o di accessori veicoli che stanno trovando una collocazione a livello europeo e mondiale, talora dopo essere uscite da un rapporto prevalente con un solo cliente nazionale. Questa categoria comprende imprese di dimensioni ragguardevoli, come Saiag (stabilimenti e *joint ventures* in Francia e in Cina), Pininfarina (accordi e contratti in Giappone), imprese decisamente medie come Cf Gomma (stabilimenti in Polonia) e anche alcune operanti nel terziario avanzato come la torinese Idea Institute (accordi di collaborazione con enti cinesi e indiani per il design dell'auto).

- Un **secondo gruppo** comprende imprese meccaniche non collegate all'auto che si sono create o si stanno creando un mercato europeo e mondiale: a titolo esemplificativo tra qualche centinaio di imprese, il gruppo Seragnoli, leader mondiale delle macchine per imballaggi (mille miliardi di fatturato, una fabbrica negli Stati Uniti), il gruppo Carraro, leader della produzione di assali, trasmissioni e componenti per macchine agricole (*joint venture* in India e accordo in Brasile), la Pedrollo, uno dei maggiori produttori mondiali di elettropompe (100 miliardi di fatturato di cui 75 all'estero, una *joint venture* in Cina).

- Un **terzo gruppo** comprende un gran numero di imprese tessili, di abbigliamento o comunque legate all'attività della moda che hanno trasferito parte della produzione all'estero,

talora in Estremo Oriente, talora nell'Europa centrale e orientale, in questo seguendo una strategia analoga a quella dei loro concorrenti di altri paesi avanzati. Va notato che questa dislocazione solo raramente implica perdita di posti di lavoro in Italia ma si traduce piuttosto nell'allargamento del mercato e della produzione e in nuove prospettive di crescita aziendale. Sempre a titolo esemplificativo, si possono citare la Cdi, un'impresa tessile di Avellino produttrice di tessuto denim per jeans che, con un partner locale, apre una fabbrica in India, e la Sinterama Tespiana di Biella, tra i leader europei nei filati in poliestere per tessitura d'arredamento, che ha aperto uno stabilimento in Ungheria. Un caso a sé rappresenta l'occhialeria con Luxottica, Sàfilo e numerose altre imprese.

È ancora possibile ricordare un gruppo relativamente piccolo di imprese di elettronica applicata e filiali italiane di gruppi esteri, generalmente dotate di autonomia e in grado di produrre ottimi risultati; e vanno menzionate le centinaia di altre imprese medie non facilmente classificabili in gruppi precostituiti. Tutte, però, sono caratterizzate da due fattori: le limitazioni imposte dalle debolezze normative e istituzionali italiane e la forte necessità di avere accesso, a un costo non superiore a quello dei concorrenti, a nuove risorse finanziarie per potere giocare un ruolo nell'economia mondiale.

La politica
economica e le
prospettive
a breve termine

Tutto ciò sposta l'attenzione verso la politica economica, volutamente mantenuta al termine di quest'analisi per sottolinearne l'aspetto non decisivo in un panorama mondiale in cui ben altre forze sono in gioco.

Nel *Rapporto 1995* si era accennato a una «finestra di opportunità» rappresentata dal 1996: si trattava della possibilità che l'aumento della domanda interna si sostituisse, quale elemento trainante della crescita, in un clima di inflazione calante, a una domanda estera prevista in assestamento. Questa «staffetta» doveva essere realizzata, tra l'altro, mediante un importante stimolo che doveva derivare dai programmi di edilizia pubblica.

La «finestra» si è chiusa senza essere stata utilizzata, la «staffetta» non è riuscita, i programmi di edilizia pubblica sono rimasti al palo. Invece di una crescita del 3 per cento,

il prodotto interno lordo ne ha sperimentata una dello 0,7 per cento appena, un risultato insoddisfacente anche in termini relativi (vedi par. 3.1). Pur con il miglioramento dell'inflazione e un certo progresso sulla lunga via del risanamento della finanza pubblica, non si può dire che si tratti di un esito soddisfacente.

Esso è da attribuire alla chiara variazione di priorità stabilita dal governo Prodi in settembre, quando si decise di porre al primo posto l'ingresso nei tempi stabiliti dell'Italia nell'Unione monetaria. Ciò implicava uno sforzo di entità molto superiore a quanto precedentemente previsto per rispettare i «parametri» dell'accordo di Maastricht.

La strategia governativa mira a innescare un circolo virtuoso: il solo annuncio della determinazione italiana, il varo di una legge finanziaria severa, il rientro dell'Italia nel Sistema monetario europeo hanno provocato condizioni di forte ribasso del rendimento dei titoli pubblici e quindi del costo del servizio di tale debito da parte del Tesoro. La «voglia di successo» diventa una delle componenti essenziali del successo stesso.

Si attua così uno spostamento dei metri di giudizio. Dai tradizionali tempi brevi, dai giudizi congiunturali su occupazione, crescita, inflazione si passa a tempi medi e al rispetto di condizioni generali europee. Per la natura stessa del problema, il giudizio su questo punto deve rimanere sospeso e potrà essere dato solo in tempi lunghi.

Le pagine di questo *Rapporto* hanno voluto mostrare come la realizzazione di qualsiasi strategia, compresa quella dell'attuale governo, debba passare attraverso la rimozione di debolezze istituzionali che da sempre gravemente distorcono l'economia italiana ma in tempi recenti ne stanno compromettendo le possibilità future. Su tale rimozione, a partire dal 1997, più che sul raggiungimento di questo o quel parametro, si gioca nei prossimi anni il futuro del paese.

FINITO DI STAMPARE NEL MESE DI MAGGIO 1997

Un grido d'allarme sulla possibilità dell'Italia di competere validamente nell'economia mondiale: è questa, in estrema sintesi, la conclusione cui giunge il Rapporto. Gli sviluppi degli ultimi diciotto mesi mostrano che il cambiamento economico è guidato dai mercati finanziari. Il mercato globale si estende dando origine a nuove opportunità e a nuovi problemi; tra questi la necessità di norme contabili internazionali, di «polizia dei mercati», di tassazioni sovranazionali. La nuova mappa del capitalismo vede il «potere di mercato» concentrato negli Stati Uniti, in Gran Bretagna, Svizzera, Hong Kong, Singapore. L'Italia, pur con segnali di vitalità, pone in luce importanti debolezze a livello mondiale ed europeo: nel 1996, i risultati congiunturali sono fra i peggiori dei paesi avanzati, è al fondo delle classifiche in molti indicatori culturali e per le spese di ricerca e sviluppo; le istituzioni economiche non tengono il passo con l'estero. Il successo dipenderà, in ultima analisi, dalla capacità di far evolvere verso la Borsa un insieme consistente di imprese medie di elevata efficienza.

Costituito nel 1963 come libera associazione di imprenditori e intellettuali, il Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi" pubblica libri e periodici - da oltre trent'anni, la rivista «Biblioteca della libertà», e da oltre dieci anni una newsletter di analisi economica e politica -, organizza seminari, conferenze, convegni, cura la formazione di giovani studiosi, svolge inoltre attività di ricerca su indicazione del proprio Comitato dei programmi (ne fanno parte imprese, associazioni industriali, banche) e di enti italiani o internazionali.

Vitale Borghesi & C. svolge attività di consulenza in operazioni di acquisizione, cessione e fusione di aziende, combinazioni societarie, offerte pubbliche di acquisto e vendita, quotazioni in Borsa, operazioni sul capitale e sul debito, ristrutturazioni finanziarie, project financing, privatizzazioni, valutazioni e relazioni di congruità. Costituita nel 1992, Vitale Borghesi & C. ha concluso ad oggi operazioni per un valore di oltre 20.000 miliardi ed ha in corso numerosi mandati su cui sono impegnati 25 professionisti.