

Geo-economia e guerra economica

**nel pensiero strategico francese
contemporaneo**

a cura di
Giuseppe Gagliano



Quaderno Sism N. 5 - 2013

Indice

I Ali Laïdi

- 1 *Les états en guerre économique* p. 3
2 *Aux sources de la guerre économique* p. 29

II Christian Harbulot

- 1 *Il Manuel d'intelligence économique* p. 67
2 *La main invisible des Puissances* p. 99

III Pascal Lorot

- La geo-economia nel pensiero strategico francese p. 165

Case Studies

- 1 La controffensiva della Siemens p. 261
2 Il caso Veolia p. 269
3 Il caso Perrier p. 287
4 Israele-Hezbollah in Libano nel 2006 p. 293



I Ali Laïdi

1. Les États en guerre économique

Nel volume dedicato agli Stati in guerra economica (*Les États en guerre économique*, Paris, Seuil, 2010) Ali Laïdi evidenzia come per la maggioranza degli specialisti delle relazioni internazionali, la guerra economica sia un concetto confuso e addirittura fastidioso. Secondo loro la guerra non può che essere militare, poiché questa è la definizione data dalla maggior parte dei dizionari.

L'utilizzo del termine "guerra" sarebbe quindi inappropriato in mancanza di violenza armata, ma se la guerra consiste nel sottomettere l'altro alla propria volontà, anche la guerra economica mira agli stessi obiettivi: sottomettere la concorrenza o annientarla. La violenza quindi non è necessariamente militare. La guerra, inoltre, non è sempre stata un affare degli Stati: anche le imprese possono spingere gli Stati ad affrontarsi per portare a compimento i propri affari.

La storia recente dimostra che il termine "guerra" è già stato usato per designare una situazione di scontro non militare: la Guerra Fredda. Essa fu condotta a colpi di propaganda, corruzione e sovversione. Si trattava di una guerra politica, ideologica, culturale e soprattutto economica. È proprio in quest'ultimo campo che è avvenuta la sconfitta dell'Est nel 1991, aprendo l'era della globalizzazione.

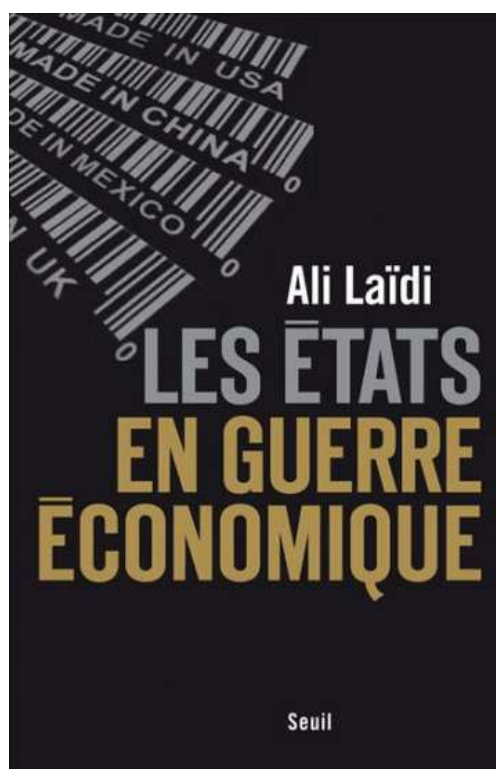
Nel mondo iper-competitivo post-Guerra Fredda gli eserciti sono rappresentati dalle imprese e dalle multinazionali, mentre allo Stato resta

il compito del coordinamento, ed è sempre verso di lui che si rivolgono le imprese per ottenere un supporto nelle operazioni più delicate.

È nella letteratura accademica anglosassone che appare per la prima volta il termine "guerra" con lo scopo di descrivere la radicalizzazione delle operazioni economiche internazionali. Uno degli articoli più celebri è quello del professore di strategia Edward N. Luttwak, che annuncia già dal 1993 l'inizio della guerra economica globale: sostituendo le armi militari con le armi economiche si intende ottenere sempre lo stesso risultato, ossia raggiungere una posizione di potere e di leadership mondiale. Gli Stati Uniti sono stati i primi a comprendere che dal 1989 il mondo era radicalmente cambiato e che era necessario adattarsi per affrontare una situazione in cui le democrazie non si impegnavano più in guerre militari, ma in una guerra economica senza pietà.

Con "guerra economica" si intende quindi la strategia economica aggressiva di un'impresa o di uno Stato volta a raggiungere il seguente obiettivo: conquistare o proteggere un mercato. Il concetto di guerra economica si situa all'incrocio tra la feroce competizione a cui giungono le imprese e i mezzi di cui dispone un'amministrazione nazionale per sostenere i suoi leader economici, diventando così uno strumento al servizio della potenza degli Stati.

Durante la Prima Guerra Mondiale, Siegfried Herzog, ingegnere e consigliere del governo tedesco, ha redatto un'opera pionieristica sulla guerra economica, attraverso cui voleva insegnare ai suoi compatrioti il modo di conquistare il mondo grazie al



commercio tedesco. In questo intento Herzog ha dato grande attenzione alla documentazione e alle informazioni commerciali, alle statistiche tedesche e straniere, e alla coesione sociale della nazione. Il tutto in una situazione in cui allo Stato onnipotente e pianificatore si sostituisce uno Stato stratega.

È possibile polemizzare sulla semantica del concetto di "guerra economica", ma è difficile negare invece che le relazioni tra gli attori economici, imprese e Stati, si siano radicalizzati dopo il 1989. Dato che l'espressione "guerra economica" pare proprio infastidire gli specialisti delle relazioni internazionali, va ricordato che esistono altri termini che possono designare l'irrigidimento dei rapporti economici: iper-competizione o iper-concorrenza.

Indipendentemente dalla controversia lessicale, alcuni negano con fermezza l'esistenza di una guerra economica e sostengono che sia un falso pretesto per far passare un concetto ultraliberale alla popolazione, con lo scopo di sacrificare i loro vantaggi sociali a favore della globalizzazione. Al contrario, riconoscere l'esistenza di una guerra economica permette di sviluppare strumenti capaci di resistere all'uniformazione mondiale e a preservare il proprio modello socioculturale. Gli avversari della guerra economica sono in realtà proprio i liberali, per i quali le regole sono fatte solo dal mercato, senza intervento dello Stato.

Il concetto di guerra economica si oppone quindi totalmente alle teorie liberali, secondo le quali gli scambi commerciali assicurano la pace tra gli uomini e tra le nazioni. La globalizzazione, invece di lenire i conflitti, li aggrava: gli attori (Stati e imprese) che non rispettano le regole della concorrenza sono sempre più numerosi. Quanto allo Stato, esso svolge un doppio ruolo: quello di arbitro, quando formula le regole minime per regolare il mercato, e quello di giocatore, quando prende parte a questa grande partita economica. Più il sistema liberale o ultraliberale impedisce allo Stato di intervenire, più lo Stato mette in atto delle strategie per preservare o aumentare la propria potenza, sostenendo i leader del proprio commercio internazionale.

La Cina rappresenta un caso interessante di protezionismo celato e di particolare attenzione alla sicurezza energetica. Per placare l'ira della popolazione, che aveva visto la perdita di 20 milioni di posti di lavoro, la

Cina ha proposto dagli inizi del 2009 un piano di rilancio che ammonta a centinaia di miliardi di euro. Con questa miniera d'oro, la Cina contava di riacquistare la pace sociale mediante l'intensificazione di programmi volti a finanziare le infrastrutture necessarie a modernizzare il Paese.

La Cina condannava le ambizioni protezionistiche di alcuni Stati, dal momento che avrebbe potuto esserne la prima vittima economica. In quest'ottica, nel maggio 2009 ha svolto un'indagine per sapere se le acciaierie americane e russe fossero sovvenzionate in maniera illegale dai loro governi. Tuttavia anche la Cina, dal canto suo, metteva in atto azioni di protezionismo, sia invitando le imprese ad acquistare materiali nazionali, sia sovvenzionando determinati mercati di prodotti *made in China*. Questa situazione ha portato la Camera di Commercio europea in Cina a denunciare la mancanza di trasparenza nelle grandi gare d'appalto, provocando il falso stupore del governo cinese in merito al fatto che nessuna multinazionale straniera si fosse aggiudicata un appalto pubblico importante.

La situazione si è rivelata in tutta la propria evidenza quando, a un mese di distanza, il governo cinese ha pubblicato una direttiva che obbligava le collettività locali a privilegiare le imprese locali, mentre la Commissione Nazionale Cinese per lo Sviluppo e la Riforma esige che le gare d'appalto che usufruivano dei fondi del piano di rilancio andassero a beneficio solamente dei prodotti cinesi. Anche la Borsa cinese faceva appello al patriottismo, pretendendo che gli investitori cinesi sostenessero innanzitutto il mercato interno.

Il governo dava il proprio sostegno anche alle società che intendevano rinegoziare con le grandi banche internazionali le perdite avute durante la crisi finanziaria, stimate quasi 2 miliardi di dollari. Alle banche che non intendevano assumersi una parte della perdita il governo cinese minacciava di chiudere il proprio immenso mercato.

Per la Cina la crisi è stata anche un'opportunità in materia di energia. Infatti, per garantire la propria crescita aveva bisogno di assicurarsi approvvigionamenti di petrolio e gas, e disponendo di denaro in un momento in cui negli altri Paesi scarseggiava, essa ha potuto negoziare dei prestiti in cambio di petrolio. Durante tutto il 2009 l'offensiva economica cinese sul mercato internazionale è stata notevole: numerose sono state le acquisizioni di multinazionali europee, americane e

australiane da parte di società cinesi o del fondo di investimento cinese.

La situazione francese nello stesso periodo era molto diversa. Lo Stato francese ha lanciato il suo primo salvagente alle banche, con un aiuto pubblico che ha permesso alle istituzioni finanziarie francesi di non chiudere le possibilità di credito alle imprese. Il dibattito su questo finanziamento non si è incentrato tanto sull'importo degli aiuti, quanto invece sui limiti dell'impegno dello Stato. In conclusione si è concordato che lo Stato investisse o prestasse del denaro alle banche, ma senza arrogarsi né un ruolo di amministratore né un diritto di voto. Quindi non è stato imposto alcun controllo statale. La Corte dei conti si è detta dispiaciuta che lo Stato non abbia approfittato di questi investimenti, esprimendo la necessità da parte dello Stato di dotarsi di mezzi per rimanere informato sulle decisioni prese all'interno delle istituzioni bancarie, poiché lo Stato non deve solo affiancarsi negli affari, ma li deve dirigere. Lo Stato ha scelto d'altronde di aiutare alcuni settori particolarmente toccati dalla crisi, come quello automobilistico, tramite un bonus ecologico e un prestito alle filiali di credito di Renault e Peugeot.

Il grande cantiere strategico è stato l'FSI, il Fondo Strategico d'Investimento, lanciato ufficialmente da Sarkozy nel novembre 2008 con una ventina di miliardi di euro. Il suo obiettivo era quello di proteggere le imprese francesi da eventuali predatori. Il Fondo è stato attivato molto rapidamente e si è concentrato sulle imprese industriali e sulle imprese strategiche di tecnologie avanzate. Di quest'ultimo tipo fa parte una società protagonista della guerra economica degli anni '90, la Gemalto, leader mondiale delle smart card. L'FSI ha investito 160 milioni di euro in quest'azienda per tutelare gli interessi della Francia nelle tecnologie legate alla sicurezza nazionale, poiché Gemalto opera in ambiti molto sensibili come le carte di credito, la protezione di dati, la digitalizzazione delle informazioni nell'ambito dei trasporti e della sanità.

Tra le azioni di intervento dell'FSI si trova la creazione di un fondo di *private-equity* per le PMI che permetta di aiutare le imprese innovatrici e promettenti che manchino di liquidità, per evitare che vengano ricapitalizzate da investitori esteri. Altre iniziative dell'FSI sono state la creazione di un fondo dedicato alle biotecnologie e la stipulazione di un

accordo di partnership con l'associazione francese dei produttori di software per la realizzazione di investimenti in questo settore. Questa strategia di investimento in fondi settoriali ha permesso allo Stato di basarsi sulle competenze degli attori dei vari settori per ottimizzare le proprie risorse finanziarie.

È lecito chiedersi se l'FSI rappresenti la prima tappa di un impegno più importante da parte dello Stato nelle battaglie economiche mondiali. D'altronde proprio all'FSI si sono rivolte le autorità francesi per aiutare Avrea, leader mondiale nella filiera nucleare, inizialmente sostenuto dai fondi sovrani del Medio Oriente e possibile beneficiario dei fondi sovrani cinesi.

Tuttavia, investire e proteggere i grandi non è sufficiente: bisogna anche permettere ai piccoli di sopravvivere. In questo senso il governo francese ha annunciato un piano di rilancio economico costituito da un migliaio di cantieri per conservare o creare posti di lavoro per mezzo di progetti concreti, verificabili e visibili per l'ammontare di 26 miliardi di euro.

Attraverso gli aiuti alle banche e all'industria dell'automobile, la politica dei mille cantieri e la creazione dell'FSI, è evidente che lo Stato non è rimasto passivo di fronte alla crisi. Tutti questi aiuti, però, non saranno gratuiti: lo Stato conta di controllare i propri investimenti, impendendo ai titolari di agire a proprio piacimento. Da un lato, all'inizio del 2008 il capo di Stato e il ministro dell'economia lamentavano che l'80% delle imprese quotate non rispettasse le raccomandazioni in materia di politica salariale nei confronti dei titolari, portando a predisporre una legge che rendesse queste raccomandazioni giuridicamente vincolanti. Dall'altro lato, il capo dello Stato minacciava in maniera velata le imprese che delocalizzavano la propria produzione all'estero, rivelando un lieve protezionismo.

Su un piano globale, nel corso dei prossimi anni si dovrebbero aprire tre fronti nella guerra economica mondiale, in cui gli attori principali saranno gli Stati.

Il primo fronte è rappresentato dalla guerra dello Spazio. Nel 1969, quando Armstrong sbarcò sulla Luna, erano solo due gli attori in competizione: gli Stati Uniti e l'Unione Sovietica. In seguito alla caduta

del muro di Berlino, in questa competizione sono entrati altri concorrenti, tra cui l'Europa, che lancia una media di venti satelliti per le telecomunicazioni l'anno, la Cina e l'India, che ne mettono in orbita una decina all'anno ciascuna. Con i suoi oltre 300 satelliti geostazionari e le centinaia di piccoli apparecchi che si trovano ad altitudini più basse, lo Spazio è sempre meno libero. Questo "mercato" in continua crescita però non è infinito e porterà necessariamente a una radicalizzazione della concorrenza.

Il mercato della geo-localizzazione, ad esempio, è dominato dal famoso GPS americano. L'Europa, che non vuole dipendere dall'America, sta sviluppando la propria tecnologia, chiamata Galileo, ma che sta impiegando molto tempo ad avviarsi a causa di difficoltà organizzative e di finanziamento. Mentre l'Europa indugia, anche la Russia e la Cina sviluppano i propri programmi.

In quest'ambito, però, la competizione non si limita ai satelliti ma si estende anche ai vettori utilizzati per lanciarli in orbita. Nel 2009 il Centro Nazionale di Studi Spaziali francese, notando che il vettore europeo cominciava a invecchiare, consigliava di anticipare gli studi di miglioramento allo scopo di adattare la strategia per preservare l'autonomia di accesso allo Spazio. L'evoluzione mirava a un apparecchio di nuova generazione, per la realizzazione del quale il Centro insisteva sul necessario sostegno finanziario dello Stato.

Il secondo fronte è quello della Zona Economica Esclusiva (ZEE) e della conseguente nuova guerra marittima. L'ONU ha dato la possibilità a tutti i Paesi, fino al 13 maggio 2009, di ampliare la propria frontiera di mare, che normalmente si estende fino a 200 miglia dalle proprie coste, a condizione che venga comprovato il prolungamento della propria placca continentale sotto il mare. Questo ha provocato un grande squilibrio, giacché solo i Paesi che possedevano i mezzi tecnologici per fornire questa prova potevano trarne dei vantaggi e, di conseguenza, solo le grandi potenze erano sicure di ottenerli.

Tutti i grandi Stati costieri rivendicano quindi un'estensione delle loro ZEE, non solamente per ampliare il proprio dominio ma anche per mettere mano su tutte le zone oceaniche particolarmente ricche di risorse naturali. La Francia possiede la seconda ZEE più estesa al mondo, grazie ai suoi territori d'oltremare. Tuttavia, cosciente del carattere fortemente

impari e dei possibili scontri scientifici e giuridici, l'ONU ha annunciato che dopo cinque anni di sfruttamento delle risorse naturali oltre le 200 miglia, i Paesi avrebbero dovuto versare all'organizzazione il 7% della produzione. Tale importo sarebbe stato distribuito ai Paesi più poveri e privi di coste.

Il terzo e ultimo fronte è quello legato alla conquista dei terreni coltivabili. L'aumento dei prezzi dei prodotti agricoli registrato nel 2007 ha provocato notevoli difficoltà ad alcuni Paesi che temevano di non riuscire più a sfamare la propria popolazione. Nasce da qui l'idea di prendere in affitto o acquistare i terreni dei Paesi poveri. Si stima che dal 2007 al 2010 15-20 milioni di ettari abbiano cambiato proprietario o affittuario.

All'origine di queste transizioni si trovano principalmente fondi pubblici, ma ci sono anche fondi privati. Lo Stato, infatti, ne è l'interlocutore principale, ma per evitare che l'operazione appaia come una sorta di neocolonialismo, i governi invitano le proprie società private a intervenire. Tra i Paesi più attivi in questo senso si trovano la Cina, la Corea del Sud, gli Emirati Arabi Uniti e l'Egitto. Tra le motivazioni che spingono gli investitori c'è innanzitutto quella di garantire una sicurezza alimentare, ma anche di investire sui biocombustibili e speculare sui prezzi. In alcuni casi, quando gli accordi rispettano la popolazione autoctona, questo sistema può diventare un efficace strumento di sviluppo; in altri casi, invece, può trasformarsi in un mero sfruttamento dei terreni.

La questione, in termini di guerra economica, è delicata perché le terre coltivabili non sono infinite. La possibilità di conquistare i mercati a discapito dei concorrenti si basa su strategie politico-economiche che fanno appello alle tecniche di lobbying e di influenza. Inoltre, questa battaglia delle terre coltivabili si inserisce in un contesto umanitario molto teso. Nel gennaio 2009 il direttore generale della FAO ha annunciato che la crisi alimentare mondiale rischia di aggravarsi e che l'attuale crisi finanziaria ed economica, diminuendo gli investimenti in agricoltura, provocherà un notevole impatto sulla nuova competizione mondiale per le terre coltivabili.

Nell'ambito della guerra economica, Stati Uniti e Cina sono forse i Paesi che adottano i metodi più contestati.

Dopo l'11 settembre, infatti, l'amministrazione americana di Bush sembra aver abusato del concetto di sicurezza per giustificare i numerosi interventi negli affari economici del resto del mondo. Dopo gli attentati del 2001, Washington aveva preteso che le compagnie aeree fornissero tutte le informazioni in loro possesso sui clienti in partenza per gli Stati Uniti. Aveva inoltre minacciato con grosse multe o divieti di atterrare in America le compagnie che si fossero rifiutate di collaborare. Le dogane americane beneficiano quindi, costantemente, di informazioni puntuali sugli spostamenti, sulle modalità di pagamento e su molti altri dati che permettono di tracciare i movimenti dei grandi manager, di conoscere con quali altri dirigenti della società viaggiano e numerose altre indicazioni, consentendo così di avere un'idea sulla strategia commerciale dei propri concorrenti. L'Europa dunque consegna gratuitamente agli americani un potente strumento di intelligence economica senza però pretendere una reciprocità.

Washington ha utilizzato le stesse argomentazioni anche in ambito portuario. È sempre nel nome della lotta contro il terrorismo che il Congresso americano ha votato nel 2007 una legge straordinaria che obbliga tutti i porti che commerciano con o tramite gli Stati Uniti a dotarsi di uno scanner, al fine di garantire che nessun container trasporti una bomba verso gli Stati Uniti.

Le conseguenze di questo sistema di scanning sono duplici: in primo luogo un aumento dei costi per i concorrenti delle imprese americane che devono sostenere il costo aggiuntivo per ogni singolo scanning, stimato tra i 30 e i 70 dollari e, in secondo luogo, il rischio di fornire informazioni strategiche alle dogane americane. In attesa che questo sistema prenda avvio, gli americani hanno imposto l'inserimento di loro guardie doganali nei porti più importanti del mondo, all'interno di un programma chiamato Container Security Service, dei quali però non si conoscono esattamente le prerogative.

Sempre in nome della lotta al terrorismo, i servizi segreti americani si sono introdotti nei server informatici della società belga Swift, che controlla le transazioni tra le principali banche del mondo. Gli americani hanno preteso di avere un accesso diretto ai dati personali e dunque confidenziali dei clienti di Swift. Dopo che il Parlamento europeo si è detto veramente preoccupato per la situazione, scatenando una protesta,

la Commissione europea ha negoziato con Washington un accordo in base al quale gli americani si impegnano a utilizzare le informazioni di Swift unicamente nella lotta contro il terrorismo. Vedendo che gli europei si stavano organizzando per evitare che la parte di informazioni sugli scambi bancari intra-europei non giungesse definitivamente nelle loro mani, gli americani hanno cominciato ad alterarsi. Sapendo che Swift aveva previsto di installare un nuovo server in Svizzera, gli americani hanno preteso di avervi accesso.

Un altro episodio significativo risale al 2008, quando l'azienda europea EADS ha vinto il bando di gara per la fornitura di aerocisterne per l'esercito degli Stati Uniti. Cinque mesi dopo EDAS non risultava più vincitrice di questo contratto: l'azienda americana sconfitta, Boeing, aveva condotto un'efficace campagna di disinformazione che era riuscita a convincere la giustizia americana a confermare le argomentazioni di Boeing e a rimettere in gioco il contratto. Eppure, qualche mese prima era stata proprio Boeing, vincitrice del primo bando, a essere condannata dalla giustizia perché un funzionario del Pentagono le aveva trasmesso il contenuto dell'offerta di EADS. Ciò aveva provocato l'annullamento del contratto, che quindi era stato vinto da EADS.

L'aggressiva campagna di disinformazione scatenata da Boeing fu sostenuta anche dal CSP, Center for Security Policy, il quale, attraverso articoli e dossier, attaccava EADS accusandola di spionaggio, corruzione e frode. EADS fu accusata, a seguito di una sua campagna pubblicitaria americana, di ingannare il pubblico nascondendogli la sua vera nazionalità, ossia la sua provenienza europea. Inoltre, il CSP metteva in risalto la presenza tra gli azionisti di EADS del governo francese, il quale, secondo gli americani, aveva perseguito azioni di spionaggio contro le società aeronautiche americane e saccheggiato i loro segreti industriali. A sostegno di queste accuse non sussisteva alcuna prova tangibile, poiché le "informazioni" fornite dal CSP erano annacquate in altre accuse rivolte alla Francia o ad altri Paesi europei azionisti di EADS. Presentando la compagnia europea come lesiva degli interessi degli Stati Uniti, il CSP riuscì a convincere il Pentagono a ritirare dal mercato il contratto affidato a EADS e a modificare le caratteristiche dell'offerta del contratto stesso in modo da favorire l'azienda americana Boeing.

Passando alla Cina, si osserva che nella conquista dei mercati esteri questo Paese non ha timore di invadere il campo dei concorrenti e ignora le sfere di influenza delle altre grandi potenze. Ad esempio, da qualche anno la Francia costata un particolare interesse di Pechino per la sua tradizionale zona d'interesse in Africa. Uno studio realizzato da professionisti di intelligence economica dimostra che la presenza economica della Cina in Africa è solo la parte emergente di questo interesse e che esiste una parte sommersa, legata alla sua presenza politica e strategica, capace di mettere in pericolo le rendite francesi ed europee in Africa.

I cinesi hanno quattro obiettivi in Africa: assicurare i propri approvvigionamenti di materie prime; entrare in un mercato abbastanza tollerante in ambito normativo; utilizzare il continente per testare i prodotti delle proprie multinazionali; infine, fare dell'Africa il trampolino di lancio per conquistare mercati più importanti. Ne risulta che oggi la Cina fa più affari con l'Africa che con gli Stati Uniti.

Nei suoi affari con l'Africa, la Cina si astiene dal dare lezioni ai capi di Stato africani in materia di diritti dell'uomo, di democrazia o di protezione dell'ambiente. I Paesi occidentali sostengono che questa "neutralità politica" incoraggi il cattivo governo degli Stati africani, aumenti il deficit pubblico e non stimoli la competitività delle loro imprese nei confronti della concorrenza con le altre imprese del Sud del mondo.

Anche se la Cina sostiene di interessarsi solo agli affari, non può ignorare le questioni politiche, sulle quali comunque esercita la propria influenza. Pechino, infatti, sceglie i propri investimenti in funzione dei propri interessi politici: da ciò deriva il suo impegno nel campo delle telecomunicazioni, dei trasporti, della produzione e della distribuzione di energia e delle istituzioni finanziarie africane. Dietro il discorso sulla non ingerenza negli affari interni dei Paesi, si cela, infatti, una volontà di dominio sulle principali infrastrutture strategiche degli Stati africani. In conclusione, agli occhi dei cinesi l'Africa non è solamente il continente delle materie prime ma anche una pedana fondamentale nella sua partita diplomatica, che le permette di mettere in pratica la sua strategia di accerchiamento degli avversari occidentali.

Gli europei, e in particolare i francesi, non sono gli unici a

preoccuparsi degli interessi cinesi. Anche gli americani vedono calpestare il proprio giardino: l'America Latina. Dopo il viaggio del presidente cinese Hu Jintao nel novembre 2004, gli Stati Uniti hanno cominciato a sospettare che la Cina volesse mettere le mani su una parte delle riserve energetiche del continente americano. Il viaggio del Presidente effettivamente ha permesso a Pechino di firmare vari contratti con il Cile, l'Argentina, il Perù e il Venezuela nel campo del petrolio, del ferro, del rame o della soia. Ciò ha destato l'allarme a Washington, dove alle preoccupazioni per gli interessi cinesi in America Latina si sommano quelle per le intenzioni russe, soprattutto dopo la visita del presidente russo nel novembre 2008.

La stampa americana ha fatto notare soprattutto i successi diplomatici ed economici della Cina nell'America del Sud, non esitando ad accusarla di approfittare della crisi per muovere le proprie pedine. In realtà per alcuni Paesi la Cina ha rappresentato un intervento provvidenziale. I tempi sono difficili e la ricchezza finanziaria della Cina ha permesso di sollevare dalla crisi alcuni Paesi come la Giamaica.

Comunque a Washington gli allarmi si moltiplicano. Il Congresso americano ha reso pubblico nel gennaio 2008 uno studio sulla crescente influenza della Cina nel Sud-Est asiatico. Lo studio elenca una serie di azioni di *soft power* operate da Pechino in una regione considerata territorio d'influenza americana. Queste azioni vedevano l'utilizzo della persuasione piuttosto che della forza per influenzare i propri interlocutori in ambito economico. Inoltre, lo studio sostiene che l'atteggiamento di Pechino tende a limitare, per non dire minare, gli sforzi dei Paesi occidentali nel promuovere la democrazia, incoraggiare le riforme economiche, lottare contro la corruzione e proteggere l'ambiente. Ciononostante, la Cina svolge un'azione positiva nella regione, in particolare nella lotta contro il traffico di esseri umani e contro i narcotrafficanti.

Di fronte a questa minaccia Washington ha reagito tempestivamente e già dal 2002, per avvicinarsi all'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico), G.W. Bush ha lanciato una serie di iniziative che hanno permesso la stipula di accordi commerciali bilaterali con alcuni membri dell'associazione e la nomina di un ambasciatore americano all'ASEAN. L'obiettivo era chiaro: riprendere il proprio posto e la

propria leadership nella regione rimettendo in atto il *soft power* americano.

In considerazione del posizionamento diplomatico-economico mondiale senza precedenti della Cina, ci si chiede se essa nutra delle pretese di dominazione, se voglia prendere il posto degli Stati Uniti come prima potenza mondiale e se abbia intenzione di proporre un nuovo “consensus”. Tale “consensus” andrebbe a sostituire il famoso “Washington consensus”, presentandosi come l’anti-modello americano e ponendosi come nuova arma d’influenza nel mondo e in particolare nei Paesi in via di sviluppo.

* * *

Uno dei capitoli più interessanti del saggio di Ali Laïdi si interroga se le multinazionali oggi hanno ancora una nazionalità di appartenenza, se le imprese multinazionali possano ancora appartenere a uno Stato. Se la risposta è sì, allora gli Stati ai quali sono legate hanno il dovere di sostenerle, poiché esse partecipano alla loro potenza economica e quindi alla loro indipendenza. Se la risposta è no, allora i dispositivi di intelligence economica nazionali eretti in loro difesa non servono a niente.

In questo dibattito emerge una divergenza tra i liberali e i loro avversari. I primi sono spesso sostenitori dell’impresa apolide, guidata unicamente dai suoi interessi e non più dalle proprie origini nazionali e ritengono che gli Stati non abbiano più le competenze per intervenire sulla scena economica internazionale e debbano quindi lasciare fare alle imprese, allentando il legame nazionale. Secondo gli oppositori dei liberali, invece, l’impresa non può essere un attore isolato, indipendente da uno Stato, libero di compiere qualsiasi operazione senza controllo, poiché l’impresa non ha alcuna legittimità democratica. L’impresa apolide sarebbe un mito costruito dai liberali per allontanare lo Stato dagli affari economici; ma finché gli affari della multinazionale vanno bene, essa rivendica la propria autonomia, mentre in periodo di crisi la multinazionale recupera le proprie radici nazionali e si rivolge allo Stato per riuscire a pagare i propri debiti. In tempo di guerra economica l’impresa sembra ritrovare sempre la strada di casa per invocare aiuto e protezione alle autorità statali.

I liberali vedono nella potenza delle multinazionali un fatto imprescindibile, che le autorizza a disfarsi delle costrizioni e degli obblighi nazionali. Non si può negare, infatti, che la multinazionale sia diventata un attore potente e fondamentale nelle relazioni economiche internazionali. Nel 2007-2008 le multinazionali erano circa 79.000 e il loro volume d'affari era stimato pari a circa 31.000 miliardi di dollari. Questi dati mostrano quanto importante sia il ruolo che le multinazionali giocano nelle relazioni economiche e politiche internazionali. Uno studio del Ministero francese dell'Economia, delle Finanze e dell'Industria indica che i 500 più grandi gruppi internazionali assicurano il 70% del commercio mondiale. Inoltre, uno studio americano pubblicato nel 2000 sulle prime 200 grandi potenze finanziarie del mondo evidenzia come numerose multinazionali superino con il loro volume d'affari il PIL di alcuni Stati. Si comprende quindi come alcuni Stati esitino a entrare in conflitto con queste aziende.

Nonostante la crisi, le multinazionali non si sono arrese, si confermano attori potenti e contano sempre di influire sul corso del mondo, a rischio di condurre la propria diplomazia economica. In Cile, nel 1973, la società americana ITT (International Telephone & Telegraph), avrebbe incoraggiato l'amministrazione americana a sostenere il colpo di Stato del generale Pinochet per timore che Salvador Allende nazionalizzasse settori interi di quest'industria. Un altro esempio della convergenza tra interesse politico e interesse economico è quello dell'azienda agroalimentare Chiquita Brands, multata nel 2007 dal Dipartimento di Giustizia americano per aver finanziato un'organizzazione terroristica di estrema destra, responsabile di molteplici uccisioni di civili in una regione a nord-ovest della Colombia, nella quale Chiquita possiede numerose piantagioni di banane.

La politica imperialista o dominatrice si serve spesso della corruzione. La corruzione esercitata dalle aziende sui funzionari statali arriva al punto di costringerli a promulgare leggi e regolamenti favorevoli agli interessi stessi dell'azienda corruttrice. L'influenza delle multinazionali, infatti, va oltre la sfera economica ed è capace di arrivare a condizionare la costituzione di norme all'interno della società; il potere di queste imprese preoccupa, del resto, i dirigenti politici, i quali si difendono mettendo in guardia la popolazione e redigendo codici di buona condotta per le grandi aziende. Questo scenario è caratterizzato da una nuova

governance, in cui ciascuno rivendica il proprio diritto a dirigere gli affari del mondo: l'impresa pretende che la sua competenza non sia esercitata solamente sui mercati ma anche in ambito politico e dei diritti civili. Le imprese pretendono di sostituirsi allo Stato quando lo considerano troppo lento; mentre quando il mercato fatica a svilupparsi sarebbe compito dello Stato prendere le giuste decisioni perché il commercio possa espandersi. Un esempio dell'influenza delle aziende si trova nel programma europeo Galileo, nel quale gli industriali, impegnati in una partnership pubblico-privato con la Commissione Europea, hanno preteso la messa in atto di una legge comunitaria che assicurasse loro dei ritorni commerciali.

Nel 2005-2006 in Francia si era diffusa una particolare tensione verso il patriottismo economico: bisognava proteggere i grandi dell'economia nazionale dal rischio di passare in mani straniere. È difficile però assumere posizioni di questo genere quando il CAC 40, Cotation Assistée en Continu, il principale indice di borsa francese, era posseduto per metà da fondi stranieri. Nel 2005 il 45% della capitalizzazione di mercato parigina non era francese e il mercato francese rappresentava solo un terzo delle attività delle società del CAC 40.

La Francia è anche un grande esportatore di capitali. Uno studio del Ministero francese dell'Economia e delle Finanze indica che più di un terzo del budget per ricerca e sviluppo (R&D, Research and Development) di una trentina di gruppi francesi è realizzato all'estero. Ormai gran parte delle multinazionali investe maggiormente in R&D all'estero piuttosto che nel proprio Paese d'origine, rendendo difficile il compito dello Stato di sorvegliare la strategia delle proprie imprese.

Il giorno in cui anche le sedi legali delle imprese saranno trasferite all'estero, la nazionalità dell'azienda non esisterà più, a meno che, come sperano alcuni, il concetto di nazionalità non faccia più riferimento a un territorio nazionale ma sia allargato a una regione del mondo. A tal proposito l'attenzione è rivolta a Bruxelles, che sta tentando di creare l'impresa europea.

Dalla fine del XX secolo lo Stato non è più l'unico attore delle relazioni internazionali. Il suo ruolo è messo in discussione da altri attori, tra cui in testa le multinazionali. I cambiamenti apportati dalla globalizzazione hanno messo in causa anche l'utilità stessa dello Stato;

tuttavia lo Stato resiste e addirittura si rafforza grazie alle nuove questioni geo-economiche: di fronte a dei mercati completamente paralizzati dalla crisi finanziaria solo lo Stato può intervenire e salvare l'economia nazionale e dunque mondiale. Con la crisi, infatti, le multinazionali hanno ritrovato la propria nazionalità.

Una multinazionale, d'altronde, nasce sempre da qualche parte. La sua casa madre quindi è sempre tributaria di una legislazione nazionale che deve rispettare, così come le sue filiali devono attenersi alle leggi del Paese nel quale risiedono. Finché gli uomini che dirigono le multinazionali possederanno una nazionalità, essi dovranno subire le imposizioni dei loro Paesi; d'altro canto, i dirigenti sono spesso della stessa nazionalità del Paese d'origine della multinazionale. Uno studio condotto nel 2004 dimostra che nei consigli di amministrazione delle aziende più importanti del mondo solo un terzo dei membri appartiene a una nazionalità diversa da quella del Paese d'origine dell'azienda; questa percentuale si abbassa al 18% nelle imprese statunitensi.

È proprio negli Stati Uniti che la vicinanza tra impresa e nazione è tra le più forti: è impossibile che un'impresa contesti gli interessi statali e la sicurezza della nazione. In ambito geopolitico, alcune leggi statunitensi impongono rigidi obblighi alle aziende nazionali e straniere. È il caso della legge Helms-Burton che vieta alle multinazionali di ogni nazionalità di commerciare con alcuni *rogue States* (Stati canaglia) considerati una minaccia per la pace mondiale. La disciplina delle società americane rappresenta la loro fedeltà commerciale verso l'autorità politica, la quale si occupa anche di proteggere alcuni settori economici, per cui la concorrenza è tenuta a debita distanza. Nel 2006, ad esempio, Washington ha rinunciato ad aprire il settore aereo agli investimenti esteri, proteggendo così le compagnie americane.

Inoltre, negli Stati Uniti vi è un controllo degli investimenti esteri sul suolo nazionale operato da una commissione speciale creata nel 1975 per tenere sotto sorveglianza gli investimenti stranieri che potessero minacciare la sicurezza nazionale di settori sensibili, come la difesa, i trasporti, le telecomunicazioni, l'energia e la sanità. Nel 2007 la Camera dei rappresentanti ha rafforzato la legislazione attraverso un progetto di legge che metteva sotto controllo gli investitori esteri che intendevano acquistare un'impresa americana con fondi pubblici. Questo perché i

capitali interamente privati non avrebbero alcun obiettivo politico. Si trattava di un progetto che prendeva di mira chiaramente una gran parte di multinazionali cinesi e russe sostenute dai loro Stati e a farne le spese è stata, tra le altre, la compagnia di telecomunicazioni Huawei, che intendeva entrare nel capitale della società americana 3Com: un'indagine del comitato competente ha evidenziato un rischio per la sicurezza nazionale. Ciò dimostra che gli Stati Uniti hanno finto di seguire una politica liberale non interventista, mentre in fondo continuano a controllare e influenzare il mercato seguendo i propri interessi.

In Francia, nel 2003, solo 17.000 imprese su 2,5 milioni erano amministrate da gruppi stranieri. Nel 2006 solo 5 aziende del CAC 40 erano dirette da titolari stranieri o franco-stranieri e solo 4 avevano sede all'estero. Tuttavia questo non significa che le società francesi siano al sicuro in Francia: uno studio di Ernst & Young ha infatti evidenziato la fragilità delle aziende francesi di fronte agli investimenti esteri.

I titolari delle multinazionali non sono gli unici a rimanere attaccati al proprio Paese d'origine. Anche i dipendenti, e in particolare i dirigenti che per affari viaggiano in tutto il mondo entrando in contatto con diverse culture, fanno di tutto per preservare la loro identità d'origine. La globalizzazione non ha uniformato, ad esempio, i metodi di gestione delle risorse umane e le multinazionali continuano a subire l'influenza delle regole giuridiche nazionali. Inoltre, poiché il diritto del lavoro resta fortemente nazionale, il reclutamento resta maggiormente locale.

In un mondo mosso dall'economia, il vantaggio della sovranità economica sulla sovranità politica non è necessariamente un segnale della perdita di influenza dello Stato. Al contrario, quando la sicurezza economica viene minacciata, è verso lo Stato che tutti volgono. È lui che si fa carico del rilancio dei grandi settori strategici indispensabili alla sicurezza di tutti: i trasporti aerei e marittimi, le telecomunicazioni, le risorse naturali. È quello che è successo in Russia dopo l'arrivo al potere di Vladimir Putin, che ha riportato il proprio Paese a essere una grande potenza, non con mezzi militari, ma grazie all'economia. Putin ha ridato allo Stato il controllo sui settori energetici maggiormente strategici, come il gas, il petrolio e i minerali e le multinazionali russe sono diventate le armi economiche della riconquista della potenza russa.

Ormai le priorità degli Stati sono più economiche che politiche.

Sebbene i conflitti militari non siano spariti, essi non necessitano da parte delle grandi potenze di un'attenzione quotidiana, come nel caso tradizionale delle guerre totali. Il fronte che richiede una grande attenzione è quello delle battaglie economiche, che mirano a garantire posti di lavoro, coesione sociale e quindi la sopravvivenza di un certo modello di società.

Lo Stato non è quindi ancora morto: paradossalmente la globalizzazione gli ha ridato un potere e un dovere, cioè quello di proteggere i propri interessi economici attraverso la difesa e il sostegno dei propri attori. Lo Stato li protegge e li accompagna nella loro conquista dei mercati, aiutandoli con dispositivi nazionali di intelligence economica. L'obiettivo è di riunire tutte le risorse delle amministrazioni per agevolare le imprese a vincere le battaglie economiche.

* * *

Nella seconda parte del suo saggio, Ali Laïdi affronta più nello specifico i sistemi nazionali d'intelligence economica, cominciando dagli Stati Uniti.

Nel 2003, durante il voto all'ONU sulla guerra contro l'Iraq, la Francia era considerata dagli americani come il loro acerrimo nemico. Il rifiuto della guerra da parte dei francesi aveva scatenato una campagna stampa sui giornali americani ed europei di rara violenza. Questi attacchi consistevano nella messa in circolazione di voci e dicerie non fondate e di appelli a boicottare le imprese francesi.

Uno studio francese specializzato si è occupato di studiare questa campagna, con lo scopo di misurarne l'impatto sull'economia francese, di ricercarne le origini politiche e di scoprire le motivazioni dei suoi finanziatori. Lo studio rivelava che la campagna era stata orchestrata e diretta da un gruppo ristretto di persone provenienti dagli ambienti neoconservatori che volevano punire la Francia. Si evidenziava inoltre che questo gruppo era direttamente legato a due strutture del governo americano: il *Policy Counter Terrorism Evaluation Group* e l'*Office of Special Plans*, istituiti rispettivamente nel 2001 e nel 2002. Queste due strutture funzionavano in pratica come organi di disinformazione, portando avanti una campagna il cui scopo era quello di nuocere

all'immagine della Francia, attaccandone le imprese. La Francia era quindi presa di mira come principale pilastro di un'Europa che in quel momento costituiva una seria minaccia per la potenza americana.

Sempre in ambito statunitense, un'altra iniziativa rilevante è stata, nel 1999, la creazione da parte della CIA di un fondo d'investimento per le nuove tecnologie, il cui controllo è una priorità e implica l'esigenza di trovarsi al centro del settore economico. Il nome di tale fondo d'investimento è In-Q-Tel e ha come sede la Silicon Valley. Si tratta di un investimento importante che permette alla CIA e all'insieme dei servizi segreti americani di conservare un certo vantaggio sui concorrenti stranieri.

La CIA, però, non è l'unica agenzia di sicurezza americana a occuparsi di questioni economiche. Nel dicembre 2000 gli Stati Uniti hanno creato il National Counter-intelligence Executive (NCIX), la cui missione è di sostenere tutte le infrastrutture di controspionaggio statunitensi e di sensibilizzare le imprese nei confronti delle nuove minacce dello spionaggio economico. L'NCIX pubblica regolarmente dei rapporti sullo stato di queste minacce, in cui descrive le principali tecniche utilizzate per sottrarre le informazioni a un'impresa e mette in guardia gli attori privati sui Paesi che potrebbero voler recuperare tali informazioni. Nel rapporto del 2007, infatti, sono elencati numerosi casi di spionaggio economico condotti in particolare dalla Cina e dall'Iran.

Il settore militare è quello maggiormente toccato dallo spionaggio economico, seguito dal settore delle tecnologie laser e ottiche, dall'aeronautica e dai materiali. Il rapporto dell'NCIX del 2005 mette in evidenza anche i nuovi metodi per raccogliere informazioni sensibili attraverso internet e strumenti che permettono di entrare nei server delle grandi aziende. Il rapporto mette poi in guardia gli Stati Uniti sulla loro dipendenza dai software fabbricati all'estero. Infine, una nuova minaccia individuata dall'NCIX è costituita dai telefoni cellulari provvisti di fotocamera, che potrebbero essere usati per catturare informazioni durante le visite nelle aziende o nei grandi meeting professionali o scientifici.

L'NCIX si definisce come il centro nevralgico di tutti i servizi segreti americani volti a identificare e ostacolare le minacce contro gli interessi politici, economici e militari degli Stati Uniti. Joel F. Brenner, ex

direttore dell'NCIX, si dichiara cosciente dei limiti della protezione dell'informazione nell'attuale era digitale. La vera sfida, infatti, non è più quella di proteggere eternamente l'informazione, ma di anticiparne la diffusione.

Un altro sistema nazionale oggi fondamentale nello scenario internazionale è quello cinese. Al centro del dispositivo di intelligence economica cinese si trova il Ministero del Commercio estero e della Cooperazione economica (MOFCOM) che ha il compito di favorire l'integrazione della Cina nella competizione economica mondiale.

Negli ultimi anni è stato il MOFCOM a gestire alcuni affari delicati tra cui, probabilmente, il rifiuto da parte della Cina nel 2009 di cedere l'impresa Huiyuan, leader cinese nei succhi di frutta, al gruppo Coca-Cola. Pechino aveva valutato che questa cessione avrebbe avuto un'influenza sfavorevole sulla concorrenza; una decisione molto discutibile dal momento che con l'acquisto di Huiyuan Coca-Cola avrebbe controllato solo il 18,5% del mercato cinese dei succhi di frutta, a fronte del 33% detenuto dagli investitori cinesi. La vera ragione di questo rifiuto risiedeva invece nel fatto che l'acquisto avrebbe rappresentato la più grande acquisizione di una società cinese da parte di un attore straniero: un duro colpo per il patriottismo economico cinese.

Il MOFCOM lavora in stretta collaborazione con i servizi di pubblica sicurezza e con le imprese cinesi: una collaborazione che potrebbe creare alcuni problemi alla concorrenza straniera. Un esempio si è avuto con l'arresto di quattro impiegati della multinazionale australiana Rio Tinto, sospettati a Shanghai di spionaggio industriale nel settore dei minerali del ferro e di furto di segreti di Stato. Difficile non fare un collegamento con il rifiuto da parte di Rio Tinto, solo qualche settimana prima, di venderli al gigante cinese Chinalco. Questo conferma che nella guerra economica tutti i mezzi sono leciti per manifestare il proprio disappunto e inviare messaggi ai futuri partner e concorrenti.

All'interno del Consiglio degli Affari di Stato cinese esiste un altro Ufficio di Ricerca molto attivo nella raccolta di informazioni economiche, scientifiche e tecnologiche. Quest'ufficio è direttamente collegato al Primo Ministro e funziona in stretto collegamento con i due principali ministeri che si occupano di ricerca strategica della guerra economica: il MOFCOM e il MOST, Ministero della Scienza e della

Tecnologia.

La Cina utilizza diversi metodi per ottenere informazioni economiche, scientifiche e tecnologiche. Il primo metodo coinvolge il personale delle ambasciate; la raccolta delle informazioni avviene generalmente mediante la consultazione di fonti di pubblico accesso, come le documentazioni degli uffici dei brevetti, dai quali vengono copiate le formule dei medicinali o delle invenzioni. Il secondo metodo coinvolge alcune centinaia di studenti tra le migliaia che studiano all'estero, grazie ai quali la Cina riesce a recuperare un gran numero di informazioni sulle aziende presso cui, ad esempio, svolgono tirocini formativi.

La raccolta delle informazioni mediante fonti di pubblico accesso avviene anche grazie a società fantasma che servono per mandare all'estero degli agenti sotto copertura commerciale. Inoltre, Pechino può contare sulle proprie organizzazioni scientifiche e di ricerca, che sono 3.000 solo negli Stati Uniti e che permettono di entrare in contatto con scienziati stranieri. Infine, per ottenere informazioni la Cina sfrutta la propria ospitalità, moltiplicando gli inviti a scienziati in occasione di conferenze e visite professionali.

Per indurre gli stranieri a fornire informazioni sensibili i cinesi applicano delle tecniche molto precise, pubblicate nel 1991 in un libriccino per la perfetta spia cinese. Di conseguenza, a metà degli anni '90 i servizi di controspionaggio inglese hanno redatto un opuscolo destinato alle figure professionali che si recavano regolarmente in Cina. Nell'opuscolo era chiaramente illustrato come il principio di "reclutamento" di un bersaglio si basasse primariamente sull'instaurazione di relazioni amichevoli. Tra l'altro, nel 2008 il controspionaggio inglese ha fatto circolare in alcuni ambienti economici inglesi un rapporto confidenziale che diffondeva la notizia che agenti cinesi, spesso sotto la copertura di uomini d'affari, agganciavano finanziari e industriali attirandoli con generosi regali, tra cui macchine fotografiche e chiavette USB manomesse che permettevano di saccheggiare i computer delle vittime ingenuie.

L'industria dell'informazione cinese risulta tra le migliori al mondo. Secondo alcuni specialisti occuperebbe il terzo posto dopo Stati Uniti e Giappone.

Come negli Stati Uniti, sono i teorici della guerra a fare propria, per primi, la guerra dell'informazione. Negli anni '90, è Wang Baocun, generale dell'Esercito Popolare di Liberazione e ricercatore presso l'Istituto di Scienze Militari, a fissare il concetto di guerra dell'informazione in un giornale del Ministero della Difesa. Egli distingue tre livelli nella guerra dell'informazione: nel quotidiano, in tempo di crisi e in tempo di guerra. Baocun, inoltre, distingue la guerra tradizionale, che definisce "guerra della meccanizzazione", dalla guerra dell'informazione, che fa appello alla conoscenza.

I cinesi sanno che una parte di questa battaglia dell'informazione si giocherà nel cyberspazio. Numerosi studi e rapporti, infatti, denunciano chiaramente la Cina come un *Cyber Warrior* particolarmente aggressivo. Alcuni gruppi di hacker avrebbero addirittura attaccato i siti delle ambasciate francesi in diversi Paesi in occasione dell'incontro tra il presidente Sarkozy e il Dalai-Lama.

La Cina è totalmente impegnata nella guerra cognitiva: vuole sapere, e deve continuare a sapere, non solamente per accumulare ricchezze, ma soprattutto per restare una grande nazione culturalmente indipendente.

In alcuni dispositivi di intelligence economica, come quelli dei Paesi anglosassoni, è l'informazione che anima il sistema politico ed economico. In Cina è piuttosto il concetto di difesa nazionale, ancorato nella coscienza collettiva dei cinesi, che costituisce il pilastro centralizzatore dell'attività politica ed economica e il pilastro federatore di una civiltà. Tuttavia, per un osservatore attento della guerra economica come Philippe Clerc, la dottrina dell'intelligence economica della Cina costituisce un "mix strategico" di due culture: il pensiero strategico cinese e la cultura dell'intelligence concorrenziale anglosassone e soprattutto americana.

La Cina si proietta come una grande potenza del futuro e ci si domanda se le sue intenzioni siano quelle di prendere il posto degli Stati Uniti e dominare il mondo a sua volta. Una corrente intellettuale nazionalista sostiene che, considerata la grande espansione della propria potenza nazionale, la Cina deve smettere di denigrarsi. Il Paese deve riconoscere che ha, da un lato, la capacità di guidare il mondo e, dall'altro lato, la necessità di sottrarsi all'influenza occidentale. Questa corrente è ancora minoritaria e, per il momento, la Cina sembra perseguire un'ideale di

potenza più per ragioni difensive che offensive. In un mondo globalizzato, essa ritiene che solo la potenza economica permetta di proteggere il proprio modello culturale.

La Cina ha identificato nella cultura il fattore prioritario della propria sicurezza; rivendica una cultura più che millenaria ed è attenta che non venga snaturata dalla globalizzazione, i cui valori principali provengono dall'Occidente. Pechino vede nella cultura anche un formidabile strumento di influenza internazionale, dichiarando che essa è diventata l'elemento principale della concorrenza in ambito di potenza globale.

In questo contesto, la sicurezza dell'informazione è diventata vitale per un'economia indebolita dalle comunicazioni e dagli scambi digitali. Pechino, infatti, si preoccupa della presenza di numerosi strumenti e tecnologie informatiche straniere nei propri sistemi di informazione. È per questo motivo che il Paese sta moltiplicando gli sforzi per possedere la propria industria delle tecnologie dell'informazione. La Cina però non dimentica neppure i contenuti di queste informazioni. Il Paese, infatti, ha lanciato nel 2009 un ampio piano di ristrutturazione dei propri media con l'intento di costruire sei grandi gruppi di stampa di portata mondiale per affrontare la concorrenza internazionale.

In Cina è compito del Ministero della Sicurezza di Stato (MSS) organizzare e centralizzare l'informazione, oltre a garantire la sicurezza interna ed estera della Cina. Le sue ambasciate non devono servire solamente da copertura per i membri dei servizi segreti, ma le spie devono anche essere reporter o uomini d'affari. In campo economico il principale bersaglio dei cinesi sono gli Stati Uniti. Nel 1985, infatti, i cinesi hanno creato un dipartimento di spionaggio e controspionaggio interamente dedicato agli Stati Uniti.

L'MSS è organizzato in una dozzina di uffici, quattro dei quali si occupano in modo particolare della guerra economica, svolgendo le seguenti funzioni: reclutare in Cina tutte le persone che si recano all'estero per studi o affari; raccogliere, analizzare e diffondere le informazioni nei Paesi stranieri; condurre azioni di controspionaggio; raccogliere informazioni di carattere scientifico, tecnologico ed economico.

Le tecniche di raccolta delle informazioni commerciali e tecnologiche

si servono soprattutto dello spionaggio. L'MSS dispone di tre principali vettori di recupero delle informazioni: gli agenti che lavorano per il governo o per l'esercito, le organizzazioni commerciali senza legami diretti con il Ministero e, infine, alcune imprese fondate da ex ufficiali dell'esercito. Un esempio è il gigante delle telecomunicazioni Huawei, fondato nel 1988 dal responsabile della ricerca militare nel campo delle telecomunicazioni presso l'Esercito Popolare di Liberazione. Di conseguenza, ogni volta che Huawei intendeva concludere degli affari in un mercato straniero, i servizi locali sospettavano che l'azienda perseguisse gli interessi politici e di sicurezza della Cina. Oggi, infatti, l'azienda è generalmente considerata come un cavallo di Troia dei militari cinesi.

Se lo Stato cinese è un guerriero dell'economia, le imprese cinesi sono ancora allo stadio preistorico dell'intelligence economica. Nei Paesi asiatici le strategie di crescita economica spesso sono state fondate sull'imitazione delle tecnologie e dei prodotti che vengono dall'estero, in particolar modo dall'Occidente. Il rispetto della proprietà intellettuale dei brevetti e la confidenzialità delle informazioni economiche, tecniche e commerciali ad alto valore aggiunto non si sono ancora integrati tra le regole elementari della concorrenza.

Per ottenere le informazioni, gli imprenditori non esitano quindi a ricorrere alle tecniche di corruzione dei migliori dipendenti di altre aziende, i quali lasciano in maniera scorretta il precedente datore di lavoro. Sono molto poche le imprese dotate di un gruppo di ricerca delle informazioni. Un'indagine del 2002, realizzata dall'Istituto di ricerca dell'informazione tecnica di Zhejiang, evidenzia che la ricerca delle informazioni sulla concorrenza internazionale occupa solo il quarto posto nella scala delle priorità delle aziende cinesi. Ciò dimostra quindi che il mercato dell'informazione cinese non ha ancora raggiunto la propria maturità.

Un altro studio condotto nel 2005 indica che la metà delle imprese cinesi intervistate dichiara di condurre un'attività di intelligence competitiva. Tuttavia l'indagine dimostra anche che le azioni svolte dalle aziende più piccole non rientrano propriamente nel concetto di intelligence concorrenziale, in quanto manca totalmente la parte di indagine economica. È comunque comprensibile che in un Paese

fortemente controllato dai servizi di sicurezza sia difficile per un attore economico privato condurre le proprie indagini commerciali. Questo freno non impedisce però una certa pratica di intelligence economica in Cina, dando dei risultati a livello statale, in particolare nella grande offensiva economica cinese in Africa nel campo delle materie prime.

L'Europa non è rimasta insensibile ai dibattiti sull'intelligence economica che hanno animato la Francia durante la metà degli anni '90. L'espressione "intelligence economica" è apparsa, infatti, in alcuni documenti della Commissione europea del 1994 e 1995. L'espressione appare anche in una comunicazione della Commissione europea intitolata *Una politica della competitività industriale per l'Unione europea*, che fa appello agli Stati membri affinché facciano leva sulle carte vincenti dell'Unione Europea nello sfruttamento del nuovo concetto di intelligence economica che costituirebbe uno dei principali aspetti della società dell'informazione.

L'ex Primo Ministro francese, Édith Cresson, incoraggia l'interesse della Commissione europea per l'intelligence economica, arrivando a prevedere la creazione di un "sistema d'intelligence economica europeo" pilotato dalla Direzione generale XII – Scienza, ricerca e sviluppo. Tale sistema auspica un rafforzamento della partnership pubblico-privato, con lo scopo di valorizzare le fonti di informazioni economiche, tecnologiche, giuridiche degli Stati nei confronti delle imprese.

Nel 1995, preoccupata della perdita di competitività delle imprese europee, la Commissione ha chiamato gli Stati membri a sostenere i propri settori di ricerca e sviluppo e a mettere in atto delle azioni di "intelligence economica", ossia delle azioni concertate di ricerca, trattamento e distribuzione dell'informazione, utili agli attori economici. L'espressione "intelligence economica" però va via via sparendo dai documenti dell'Unione Europea, in quanto secondo l'UE l'azione da intraprendere è la cosiddetta "veglia", che permetterebbe di migliorare l'innovazione delle imprese europee. La Commissione europea da un lato conta, infatti, sulla veglia, per aiutare le imprese europee a essere più competitive, e dall'altro lato sul "benchmarking", che consiste nell'osservare e trarre ispirazione dai buoni metodi della concorrenza.

Nel 1999, rendendosi conto del ritardo europeo nel campo dell'informazione, la Commissione ha pubblicato *Il libro verde*

sull'informazione del settore pubblico nella società dell'informazione, che invita gli Stati membri a prendere iniziative concrete per colmare questo ritardo. Attualmente, la Commissione europea non parla più di intelligence economica, né tanto meno di guerra economica. Essa non vede la necessità di sostenere dal punto di vista amministrativo le imprese europee e pertanto limita la sua azione a quella di un impulso verso una politica economica di veglia.

Assente in tutti i dibattiti ufficiali, la questione della sicurezza economica dell'Unione Europea sta cominciando ad affiorare in alcuni ambiti di riflessione anche in Francia. Un rapporto confidenziale del Ministero francese della Difesa invita la Commissione a prendere in considerazione la sicurezza economica dell'UE, rimarcando che quest'ultima è incapace di garantirla. Essa costituisce una condizione fondamentale per la stabilità e per lo sviluppo continuo delle nazioni.

I francesi si mobilitano per incoraggiare l'Unione Europea a prendere in considerazione anche il problema dell'intelligence economica. Rémy Pautrat, presidente dell'Istituto di Studi e di Ricerca per la Sicurezza delle Imprese e delegato generale della France Intelligence Innovation, ha preparato un rapporto sulla sicurezza dell'informazione in Europa, allo scopo di stabilire delle regole standard per proteggere il patrimonio economico europeo.

Nonostante le timide apparizioni delle nozioni di intelligence economica all'interno delle istanze europee, l'Europa, più di quindici anni dopo la creazione di questo concetto, non ha mai elaborato una strategia in questo senso. L'Europa, come si è visto, non apprezza neppure questo termine, che giudica troppo aggressivo. La sua visione è quella di un mondo che si modera grazie al commercio internazionale. Eppure il mondo si sforza di mostrarle una realtà diversa, nella quale l'economia è diventata l'obiettivo principale delle battaglie tra le nazioni, i gruppi e i singoli.

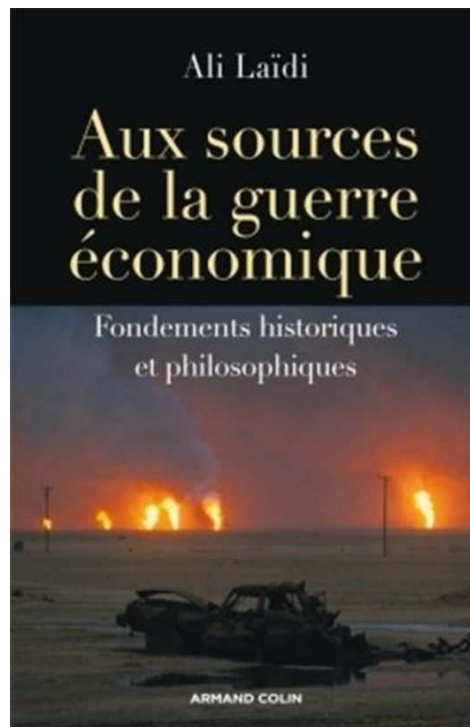
2. *Aux sources de la guerre économique*

In un altro saggio più recente, *Aux sources de la guerre économique: fondements historiques et philosophiques* (2012), Ali Laïdi affronta il tema della guerra economica cercando di delinearne i fondamenti storici e filosofici, arrivando a tracciarne con lucidità il quadro attuale.

La concorrenza in campo economico ha raggiunto oggi un livello tale che per spiegare quello che sta succedendo oggi servono parole nuove. È per questo che l'autore ritiene opportuno parlare di guerra economica, che definisce come la strategia e il comportamento aggressivo di qualsiasi raggruppamento umano (impresa, ONG, Stato) per conquistare o proteggere segmenti di mercato.

Da qualche anno una delle minacce principali è la guerra monetaria: ogni Stato rimprovera agli altri di utilizzare la propria moneta come un'arma commerciale. In questo modo Stati Uniti e Cina, i cui rapporti peraltro non sono idilliaci, vengono accusati di manipolare il corso di dollaro e yuan al ribasso affinché le proprie imprese siano più competitive nelle esportazioni. Questo tipo di guerra si è esteso anche ad altri Paesi, come il Giappone, il Brasile, la Turchia e Israele, ponendo una questione fondamentale: la fine della supremazia del dollaro come moneta di riserva, il che anticiperebbe l'inizio della fine del dominio finanziario di Washington sul mondo.

L'idea centrale che si ricava da questa proliferazione di guerre è che Stati e mercati non si capiscono più, e peggio, si combattono all'ultimo



sangue. Ognuno affibbia all'altro la responsabilità della crisi: gli Stati rimproverano ai mercati di giocare agli apprendisti stregoni inventando prodotti finanziari tanto opachi quanto complessi, e quindi non controllabili; i mercati gridano all'irresponsabilità degli Stati che lasciano lievitare i deficit pubblici.

Il primo bersaglio degli Stati sono innanzitutto i paradisi fiscali, accusati di prosciugare i conti pubblici. La Svizzera è stata particolarmente bersagliata dalla rabbia delle grandi potenze occidentali e, con l'intervento delle amministrazioni fiscali tedesca, francese e soprattutto americana, il suo storico segreto bancario è stato molto ridimensionato. Una forte pressione è stata fatta soprattutto sulla banca UBS, che ha dovuto rivelare i nomi dei propri clienti americani ed è stata oggetto di un'inchiesta da parte dell'Autorità di controllo prudenziale (ACP) francese. Con la vicina Germania, invece, la tensione è arrivata all'apice nella primavera del 2012, quando gli svizzeri hanno emesso dei mandati d'arresto contro gli ispettori fiscali tedeschi, accusati di spionaggio economico e di attentato al segreto bancario. La lotta contro i paradisi fiscali ha certamente fatto alcuni passi avanti, con la limitazione del segreto bancario svizzero ma anche belga, lussemburghese e austriaco; tuttavia è una lotta ancora lungi dall'essere definitivamente vinta: in attesa che il Forum fiscale mondiale entri in possesso dei risultati dell'impegno degli Stati in materia di trasparenza, si stima in più di 10.000 miliardi di dollari il denaro occultato nei cosiddetti Paesi a fiscalità privilegiata.

Secondo uno studio della Banca federale di New York, più di 16.000 miliardi di dollari circolano senza controllo nelle pieghe illegali della finanza americana, il cosiddetto sistema bancario ombra (*shadow banking*). Invece di riassorbirlo, la crisi ha rafforzato il lato oscuro delle attività finanziarie: spaventate dalle nuove norme di regolamentazione applicate dopo il fallimento di Lehman Brothers, le multinazionali e le istituzioni finanziarie hanno continuato a depositare i loro attivi su fondi speculativi, depositi fuori bilancio, centri offshore, banche d'investimento, ecc. La globalizzazione ha certamente tolto una buona parte dei popoli dalla povertà, ma la deregolamentazione finanziaria che l'ha accompagnata è anche stata un rifugio per il crimine, non solo quello delle mafie della droga, della prostituzione e di altri traffici illeciti, ma anche quello dei loro complici comodamente insediati nel sistema

bancario internazionale e la cui missione è riciclare il denaro dei loro clienti. Si vedano, per esempio, gli scandali delle banche Wachovia e HSBC, entrambe coinvolte in pratiche di riciclaggio su grande scala dei ricavi dei cartelli messicani della droga.

La reazione degli Stati non si è però fatta attendere: in particolare, negli Stati Uniti l'FBI ha preso in mano le redini della situazione. Approfittando del lancio della campagna di promozione del film *Wall Street*, nel 2010 ha annunciato che stava sorvegliando 240 persone nel mondo della finanza, di cui la metà avrebbe potuto essere perseguita penalmente. Inoltre, ormai i federali possono contare anche sulle competenze tecniche dei servizi d'intelligence per sorvegliare i mercati. L'Intelligence Advanced Research Projects Activity (IARPA) è pronta, infatti, a finanziare un programma di analisi dei milioni di dati sui mercati pubblici con l'obiettivo di comprenderli meglio e così anticiparne le tendenze, scoprirne le anomalie e le persone che si nascondono dietro di esse. L'FBI agisce poi su tutti i fronti economici: ne è un esempio il vero e proprio raid che le ha permesso, alla fine di gennaio 2012, di neutralizzare uno dei siti di download di musica e film più popolari del mondo, Megaupload. Infine, non manca l'azione conclusiva della giustizia americana: nel 2011, le ammende contro i criminali dell'economia che contraffanno i brevetti o rubano i segreti industriali o commerciali hanno raggiunto la somma considerevole di 4,6 miliardi di dollari.

La rapidità della polizia e della giustizia americane ha ispirato gli altri Paesi, come rivelano la condanna di David Einhorn in Gran Bretagna e il caso EADS in Francia. Gli Stati hanno dunque dichiarato guerra agli speculatori e dal 2007 tentano di reintrodurre degli arbitri sui mercati, anche se evidentemente le nuove regole del gioco faticano a imporsi. I mercati, infatti, diffidano delle nuove regole di prudenza che gli Stati vogliono imporre, in particolare con l'accordo Basilea III che definisce gli standard per l'adeguatezza patrimoniale delle banche, la "regola Volcker" che riduce le opportunità di attività speculative delle banche, le proposte della commissione Vickers che separano all'interno delle banche l'attività degli individui e delle PMI da quella dei mercati, ecc.

Insomma, pare che la regolamentazione penalizzi l'intera economia mondiale e gli Stati sanno che non possono fare molto per controllare i

mercati. Le 43.000 maggiori imprese del mondo sono, infatti, più forti dei 193 Paesi: alcune di esse hanno più dipendenti del numero di cittadini di alcuni Paesi, altre raggiungono un giro d'affari ampiamente superiore al PIL di numerosi Stati. Uno studio recente indica che 737 aziende controllano l'80% del giro d'affari di queste 43.000 maggiori imprese, e 147 aziende ne controllano il 40%. Fra queste ultime, classificate secondo il loro grado di controllo delle altre imprese, troviamo Barclays PLC (Regno Unito), Capital Group Companies Inc. (USA), Axa (Francia), JP Morgan Chase & Co. (USA), ecc. Chi dunque detiene il vero potere nell'economia mondiale sono queste 147 multinazionali, di cui tre quarti provengono dal mondo della finanza e si controllano reciprocamente attraverso le partecipazioni incrociate. Ovviamente una parte di questa ricchezza appartiene agli Stati attraverso la loro partecipazione all'economia mondiale, ma le dinastie familiari restano degli attori imprescindibili del suo controllo. A questo proposito si parla di "super-entità economica" per qualificarne l'inedita potenza nella storia umana, insistendo contemporaneamente sulla fragilità di un tale sistema economico che dipende da pochi. In altre parole, in caso di fallimento di una di queste aziende iper-connesse, gli Stati saranno obbligati a svuotare il portafoglio per evitarne il collasso e, per estensione, il fallimento dell'economia mondiale.

I mercati non sono l'unica preoccupazione degli Stati. Dopo la crisi del 2008, i vecchi demoni del protezionismo, infatti, sono tornati. Inizialmente discreti, negli anni immediatamente successivi alla crisi, dal 2010 si sono spiegati al punto di risvegliare l'Europa, che fino a quel momento lasciava fare e osava a malapena protestare per paura di colpire i propri partner. Nel 2011 l'Unione Europea ha combattuto su 21 dossier prioritari contro sei partner (Cina, India, Russia, Giappone, Mercosur, USA) accusati di protezionismo. Siamo lontani dal discorso ottimista tenuto dal direttore dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, che affermava ancora all'inizio del 2012 che la tentazione protezionista non aveva preso piede. Infatti, fra il 2008 e il 2010 la Russia ha applicato 60 misure protezioniste, la Cina 20, gli Stati Uniti 23 e l'Argentina, capofila di questa nuova posizione protezionista dell'America meridionale, 62. Dal canto loro, ispirati da Buenos Aires, i brasiliani hanno annunciato nel settembre 2011 che avrebbero aumentato del 30% la tassa su ogni veicolo importato non fabbricato per almeno il 65% in un Paese del Mercosur.

In questo quadro, gli Stati Uniti hanno cominciato ad alzare la voce contro la chiusura del mercato cinese, le restrizioni all'esportazione delle materie prime cinesi e l'utilizzo da parte di Pechino dell'arma monetaria grazie alla svalutazione dello yuan. Di fronte all'assenza di reazione, all'inizio del marzo 2012, il Congresso americano ha aumentato i diritti doganali su 24 prodotti di provenienza cinese. A fine maggio 2012, gli Stati Uniti hanno iniziato una guerra dei pannelli solari con Pechino, soprattassando pesantemente le cellule fotovoltaiche *made in China*. I cinesi hanno reagito denunciando il protezionismo americano e dando avvio a una vera e propria escalation: Pechino tassa le grosse cilindrate americane, con il pretesto che le imprese che le fabbricano avrebbero ricevuto aiuti da Washington, e minaccia dunque di perseguire gli Stati Uniti in sede OMC per le sovvenzioni pubbliche attribuite all'industria automobilistica americana. Non a caso, allo stesso tempo Apple, che subappalta la propria produzione soprattutto in Cina, riceve messaggi di malumori da parte dei funzionari cinesi, pronti a denunciare le condizioni di lavoro e le retribuzioni dei lavoratori che producono i prodotti tecnologici del gigante della Silicon Valley. La creazione, il 28 febbraio 2012, dell'Interagency Trade Enforcement Center (ITEC) per mano dello stesso Barack Obama è un'altra azione di questa guerra fra cinesi e americani: il suo obiettivo è di assicurare la sicurezza nazionale ed economica degli Stati Uniti attraverso la cooperazione fra ministeri del commercio, delle scienze e dell'energia e dei servizi d'intelligence. Dall'altro lato dell'Atlantico la preoccupazione nei confronti della Cina è analogo. Così i britannici pensano di sguinzagliare i propri agenti 007 sulle tracce degli hacker che minacciano le imprese di Sua Maestà, mentre nel rapporto annuale del 2010 la Camera di commercio europea in Cina si lamentava delle difficoltà per le imprese del vecchio continente di infrangere la "grande muraglia cinese": troppe trappole amministrative, troppe gare d'appalto pilotate, troppo sostegno del governo cinese nei confronti delle proprie imprese. Un'altra prova di questo patriottismo economico si ha sulla questione dei metalli rari, imprescindibili nella fabbricazione dei prodotti high-tech e di cui i cinesi assicurano più del 95% della produzione mondiale. L'arma più usata dai cinesi in questa guerra sono i rincari dei prezzi al punto di controllare la produzione a fini non commerciali, arrivando a bloccare le esportazioni verso il Giappone in seguito a un incidente diplomatico nel 2010.

Uniti di fronte alla Cina, gli alleati della guerra fredda non vivono d'altra parte una storia commerciale senza intoppi. Europei e americani, infatti, combattono da tanti anni su numerose questioni, la più emblematica delle quali è la guerra nel settore aeronautico. C'è il sospetto, però, che il duopolio mondiale sia il vero perdente di questa battaglia giuridica perché, mentre americani ed europei litigano, i russi, i cinesi, i brasiliani e i canadesi affilano le proprie armi per soppiantare il monopolio americano-europeo in questo settore.

Non tutti i conflitti economici sono regolati da un'organizzazione internazionale o di fronte a un qualsiasi tribunale. Certe imprese e certi Stati preferiscono le maniere forti per regolare i propri conflitti in questo campo, com'è stato il caso della Russia nell'affare Hermitage Capital. Maniere più dolci ma altrettanto illegali ha invece impiegato Nestlé contro l'ONG Attac, infiltrata da spie che, dopo aver conquistato la fiducia dei militanti dell'associazione, preavvisavano l'impresa in caso di operazioni contro di lei. La guerra commerciale pare aver motivato anche lo spionaggio di una delegazione commerciale cinese nel novembre 2010 a Tolosa. Questi metodi testimoniano la radicalizzazione dei rapporti economici, che spinge certi Stati a gettare i propri servizi d'intelligence nella mischia delle grandi battaglie commerciali. Questa tensione è palpabile ai più alti livelli e trasforma tutti i funzionari in spie politico-economiche. Wikileaks ci rivela, per esempio, che il Segretario di Stato americano, Hillary Clinton, ha richiesto a tutti i suoi diplomatici di occuparsi di spionaggio, una pratica quanto meno sleale da parte di un Paese che difende le libertà individuali e promuove il rispetto dei diritti umani.

Tuttavia, la guerra economica non è sempre percepita come una minaccia inquietante: la stragrande maggioranza degli economisti e dei politologi inizia appena a prenderla in considerazione. Rimangono perciò difficoltà e ostacoli di fronte ai tentativi di definirla. La definizione della guerra economica riecheggia quella della guerra *tout court*. Per dimostrarlo, l'autore si basa sugli scritti di Gaston Bouthoul, uno dei padri della polemologia; ma bisogna innanzitutto riconoscere che esistono tante definizioni della guerra quanti sono gli autori che si sono occupati della questione. Quasi tutti, però, concordano su un elemento inconfutabile, cioè che la guerra è una lotta fra gli uomini.

Bouthoul evoca innanzitutto il carattere collettivo della guerra, che la differenzia dagli atti di violenza individuale. Tuttavia, il limite fra azione violenta individuale e guerra non è mai chiaramente tracciato e il carattere collettivo si determina a partire dalla natura del gruppo e della sua intenzione. Bouthoul distingue poi il crimine dalla guerra in funzione dei rispettivi fini: il primo mira a interessi privati, mentre la seconda mira a interessi del gruppo (tribù, villaggio, Stato, ecc.). Nella guerra economica fra Stati, il carattere collettivo è evidente, trattandosi del popolo che compone la nazione, e lo stesso vale per l'impresa, in cui il collettivo è incarnato dalla comunità dei dipendenti. A proposito delle finalità, la guerra economica viene condotta dallo Stato in nome della propria sicurezza e della propria crescita economica, mentre per l'impresa la situazione è più complessa. Si può pensare a priori che l'impresa serva innanzitutto degli interessi privati, quelli degli azionisti e dei quadri dirigenti; ma come affermavano i padri fondatori del liberismo, massimizzando i propri interessi l'impresa fa la fortuna della collettività: il successo dell'impresa è di beneficio tanto ai proprietari quanto allo Stato.

Il secondo carattere della guerra è, secondo Bouthoul, la lotta armata e il suo carattere organizzato: essa deve inserirsi in un quadro più o meno retto da regole. La guerra, inoltre, non implica necessariamente delle ostilità permanenti, poiché ciò che conta è lo "stato di guerra" più che la guerra effettiva. È su questo punto che guerra vera e propria e guerra economica si accomunano, poiché la guerra economica è uno "stato di guerra". A parte qualche eccezione, poi, non è certamente una lotta a mano armata, il che non vuol dire che le sue battaglie si svolgano senza violenza né utilizzo della forza: spesso l'obiettivo è la distruzione pura e semplice del proprio concorrente. L'impresa conduce la guerra economica in nome dei propri interessi, che sono comuni a quelli del proprio Stato di origine che conduce la guerra economica in nome della sicurezza nazionale ed economica.

La guerra economica si integra dunque perfettamente nelle definizioni date dagli autori citati da Gaston Bouthoul: il ricorso alla forza collettiva (Grozio), un combattimento condotto da un raggruppamento determinato di uomini contro un raggruppamento simile (von Boguslawski), uno stato di lotta violenta fra due o più raggruppamenti dovuto all'appartenenza alla stessa specie o alla loro volontà (Lagorgette).

Vi è tuttavia anche una contraddizione in Bouthoul, che fa del sangue che scorre il principale criterio per descrivere la guerra e distinguerla dai conflitti economici, senza che ciò gli impedisca di utilizzare proprio l'espressione "guerra economica" nella sua opera. Seguendo questo filo logico, l'autore finisce per chiedersi se l'economia può essere causa della guerra, nel momento in cui un individuo e uno Stato possiedono una soglia economica sotto la quale non accettano più di rimanere e decidono di entrare in conflitto. Si può infine considerare la guerra economica come una tappa che conduce alla guerra *tout court*, cosa che i marxisti-leninisti hanno sempre affermato, il che impedisce però di analizzare le guerre economiche condotte in tempo di pace.

La storia ci obbliga a riconoscerlo: l'economia non è mai riuscita a sradicare la violenza e nella competizione economica ci sono anche dei perdenti, quelli che non hanno potuto vendere le proprie merci e quelli che non hanno potuto comprarle. La tesi dell'autore è dunque la seguente: la guerra economica esiste dall'alba dei tempi, ha accompagnato lo sviluppo umano lungo tutta la sua storia, dall'antico Egitto ai giorni nostri, passando per il Medioevo e l'età moderna, ma il liberismo ha soffocato qualsiasi riflessione in merito perché si tratta di un concetto ambivalente, contemporaneamente liberista e antiliberista. La guerra economica in realtà è consustanziale al liberismo a causa del suo modello interamente fondato sulla competizione, ma essa è allo stesso tempo antiliberista poiché obbliga lo Stato a intervenire sui mercati. Sono i liberisti stessi ad aver trasformato lo Stato in una macchina da guerra commerciale che protegge i propri interessi economici; ma si sono spinti anche oltre, trasformando l'uomo in un guerriero economico. È una nuova ontologia quella che hanno prodotto: un uomo razionale, egoista, interessato e bellicoso.

* * *

Quello di guerra economica è un concetto "contemporaneo" e al contempo vecchio come il mondo, poiché l'economia è sempre stata oggetto di scontro fra gli uomini, come si può vedere da alcuni esempi concreti tratti dai grandi periodi storici.

In Francia emerge il caso di Luigi XI, un re che si occupava di intelligence economica. Quando prese le redini della Francia, ereditò un regno esangue, stremato dalla Guerra dei cent'anni. Si decise allora per una politica economica volontarista e particolarmente offensiva: centralizzò le finanze del regno e si interessò a qualche industria in particolare che decise di sostenere. Luigi XI favorì anche il commercio, creando numerose fiere e rinforzandone altre. Parallelamente condusse la guerra economica contro le fiere e i Paesi stranieri che minacciavano gli interessi francesi. Per problemi politici, nel 1462 pretese un boicottaggio totale della fiera di Ginevra, obbligando i mercanti ad abbandonarla in favore della fiera di Lione. Sempre per problemi politici, anche Venezia divenne vittima del dirigismo commerciale reale, esclusa dalle condizioni favorevoli per l'importazione dei prodotti dall'Oriente applicate ai mercanti milanesi, fiorentini e genovesi.

Luigi XI ebbe meno successo nella politica mineraria, la cui strategia di statalizzazione non diede alcun esito valido, mentre ebbe risultati più apprezzabili nell'industria della seta, sviluppata per evitare che grosse somme di denaro lasciassero il regno per l'acquisto di tessuti preziosi come il velluto, il raso e altri filati damascati. Nel 1466 creò dunque la prima manifattura a Lione e assunse lavoratori lombardi e veneziani, per lavorare ma anche per formare i lavoratori francesi. Per attrarre questa mano d'opera straniera di qualità, il re offriva condizioni di salario, di lavoro e di alloggio estremamente favorevoli. Con tutte queste misure, Luigi XI fu in qualche modo il primo sovrano francese a promuovere una vera politica industriale per il proprio regno.

Un altro esempio si ha nell'Italia medievale con i banchieri. Secondo la medievalista Aude Cirier, i banchieri e i mercanti dell'epoca medievale in Italia erano delle spie. In quell'epoca le città-Stato italiane come Genova, Pisa e Venezia avevano modernizzato le tecniche di ricerca di informazioni dell'antichità, diffuse attraverso i trattati sulla guerra di Sesto Giulio Frontino e di Publio Vegezio Renato e arricchite dai primi testi sulla diplomazia. Certamente l'ambasciatore non è una spia, ma agisce spesso come un informatore ufficioso, incaricato di tenersi continuamente informato sui passaggi dei mercanti e di altri viaggiatori per punti strategici come le frontiere e i porti.

Nessuna sorpresa allora nel constatare che la funzione di spia compare già nell'Italia medievale: vari testi in circolazione all'epoca disegnano il ritratto di una spia professionista, che dev'essere curiosa, poliglotta, colta, e mettono in guardia il lettore sul fatto che la spia può anche indossare i panni di un normale studente, di un trovatore, di un mercante, di un banchiere, di un pittore e addirittura di un uomo di Chiesa. Le priorità dell'epoca riguardano lo spionaggio diplomatico e militare, ma anche l'intelligence politica e commerciale a favore dei principi preoccupati di preservare gli interessi economici della propria città. È proprio questa battaglia economica fra città-Stato che darà in qualche modo le proprie credenziali all'intelligence economica.

Un terzo esempio è dato dalla figura di Eugène-François Vidocq, che potrebbe essere considerato un precursore dei consulenti in intelligence economica. Nel 1833 Vidocq aveva appena fondato l'antenato delle società di intelligence economica oggi incaricate di proteggere le imprese nella guerra economica mondiale, ossia l'Ufficio d'intelligence nell'interesse del commercio (che prenderà il nome di Ufficio di intelligence universale). Ex membro di un'agenzia pubblica di sicurezza e di intelligence, scelse dunque di proseguire la sua missione nel privato occupandosi di un campo, il commercio, che gli permetteva di evitare lo scontro diretto con le autorità politiche. L'ufficio di Vidocq era anche l'antenato delle moderne agenzie di rating: forniva informazioni ragionate, approfondite e imparziali su tutte le industrie; indicava il valore reale dei fondi commerciali, degli stabilimenti di qualsiasi natura e delle clientele a cui vendere; dava annotazioni sul valore esatto delle azioni di tutte le società industriali.

In poche parole l'Ufficio d'intelligence, le cui operazioni erano davvero ben conosciute, portò un colpo funesto all'industrialismo dei truffatori e dei falsi impresari e capitani d'industria. Con la creazione dell'Ufficio d'intelligence Vidocq pensava di fare un'opera di salute pubblica, persuaso com'era di creare una società d'intelligence economica indispensabile a quell'epoca e che sarebbe servita da modello per il futuro. La sua impresa ebbe un vero successo, arrivando addirittura a contare 20.000 clienti, con altrettanti dossier economici sugli affari della Francia. In questo modo disturbava sicuramente qualche uomo d'affari vicino al potere e suscitava l'invidia di alcuni membri della gendarmeria. Il 28 novembre 1837 la polizia arrivò di prima mattina nei

suoi uffici e si impadronì di 3.500 dossier; Vidocq fu arrestato ma la giustizia lo rilasciò senza incriminarlo.

Nonostante questi casi esemplari, bisogna attendere il XX secolo perché il concetto di guerra economica compaia in letteratura, con un'opera poco conosciuta ma fondante, redatta nel 1915 dall'ingegnere tedesco Siegfried Herzog. In *Il piano di guerra commerciale della Germania* l'autore espone le proprie idee sul modo in cui la Germania deve condurre e vincere la guerra economica che seguirà la vittoria incontestabile del proprio Paese. Prevede quindi dei metodi di gestione per le imprese tedesche incentrati sulla gestione dell'informazione commerciale, scientifica e tecnologica, a suo parere il nervo della guerra economica. Questo testo di Herzog mostra che fin dalla Prima Guerra Mondiale il conflitto fra le nazioni non è affrontato solo attraverso lo scontro militare, ma è anche commerciale. L'economia appare come un mezzo per condurre la guerra, ma anche come un obiettivo di guerra, allo stesso livello degli obiettivi politici.

Nella Francia di inizio Novecento il Reich fa paura. La sua potenza militare inquieta allo stesso modo della sua potenza economica, percepita come i tentacoli di una piovra che abbraccia il mondo. Il contesto geo-economico dell'epoca è il seguente: da un lato gli inglesi, i francesi e gli americani che esaltano il liberalismo economico; dall'altro la Germania e i suoi alleati che sognano di perpetuare il modello bismarckiano di un'economia co-gestita dallo Stato, come prevedeva d'altronde il piano di guerra economica concepito da Herzog in cui le imprese private lavoravano di concerto con lo Stato. Nell'estate del 1916 le prospettive però cambiano e i tedeschi temono, anche in caso di vittoria, che il loro progetto di unione doganale con l'Austria (che non ne sembra d'altra parte molto entusiasta) li allontani dai mercati controllati dai propri nemici. Sono i progetti in discussione alla conferenza economica interalleati di Parigi a inquietare il Reich: Francia, Gran Bretagna e Belgio annunciano infatti la creazione di un blocco economico contro la Germania, cioè un modo di prolungare la guerra sul piano economico dopo che i fucili e i cannoni taceranno.

Com'è noto, la Germania pagherà un tributo finanziario pesantissimo agli alleati in nome delle riparazioni di guerra. Occupata su una parte (industriale) del suo territorio e attaccata da un'inflazione senza

precedenti, da un'agitazione operaia e da sconvolgimenti politici e istituzionali, la Germania diventa un nano economico. L'obiettivo degli alleati è dunque raggiunto e la Germania perde così la guerra economica. Questo marasma economico sfocia nell'arrivo del regime nazista a Berlino, che rimette in carreggiata l'economia tedesca soprattutto grazie a una politica pubblica di grandi opere. Alla fine degli anni '30 Berlino è di nuovo un gigante economico e Hitler può imporre le proprie visioni al resto del mondo, facendo sprofondare l'Europa nelle tenebre per sei anni. Dopo la sconfitta del 1945, la Germania non è più considerata come una minaccia economica; ma nel 1989 la sua riunificazione causa qualche sudore freddo a certi politici europei.

Di fatto, la guerra economica non è mai stata oggetto di studio né per gli economisti né per i politologi, pur essendo sempre esistita. Fino al XVIII secolo la guerra economica non compare in nessun'opera saggistica, anche perché il mercato come lo concepiamo oggi ancora non esisteva veramente. Anche nel momento in cui l'economia diventa un asse centrale e autonomo dello sviluppo delle società, la guerra economica continua a non essere all'ordine del giorno perché il liberismo soffoca ogni tentativo di riflessione a riguardo. Solo i pensatori marxisti sembrano interessarsi alla questione, in particolare con Nikolaj Bucharin, le cui analisi riaffiorano negli anni '70 con la scuola di economia politica internazionale.

In ogni caso già lo stratega cinese Sun Tzu, nella sua famosa opera *L'arte della guerra*, prova che è possibile piegare il proprio avversario senza utilizzare mezzi militari e presenta la vittoria ultima come quella che viene raggiunta senza combattimento. Le tredici raccomandazioni che propone per vincere la guerra senza intraprenderla si basano tutte su un elemento determinante ai suoi occhi: l'informazione. Sun Tzu fa della conoscenza dell'avversario e della propria situazione il vero e proprio nervo della guerra. È senza dubbio per questo che è l'autore più conosciuto e più citato dai guerrieri economici moderni. Non dà solo le chiavi per condurre la guerra, ma anche quelle per gestire altre forme di scontri politici e soprattutto economici.

Eppure è rimasto invisibile per secoli e i suoi insegnamenti non sono stati ripresi dagli autori occidentali, incapaci di misurarne l'importanza e quindi di declinarli in campi diversi dalla guerra. Quest'ultima resta il

principale centro d'interesse per gli autori classici delle relazioni internazionali, essenzialmente preoccupati per la violenza fra gli uomini, le città, i gruppi, le famiglie reali, gli imperi, gli Stati, ecc. Tuttavia alcuni presentano che la guerra non è solo un affare di violenza armata. Fra loro Rousseau, che distingue la guerra effettiva dallo stato di guerra, essendo quest'ultimo la preparazione a un conflitto considerato come potenzialmente permanente, ed evoca anche una guerra che mira a indebolire il nemico attraverso tutti i mezzi, non solo quelli militari.

La seconda ragione che spiega il ritardo della riflessione sulla guerra economica è dovuta al fatto che bisogna attendere il XVIII secolo per veder comparire il concetto di relazioni economiche internazionali come oggetto di studio. È l'epoca in cui l'economia diventa autonoma nei confronti degli altri settori della società. La separazione della sfera economica da quella politica sfocia nell'edificazione delle economie nazionali nel corso dei secoli XVIII e XIX, con la costituzione delle monete nazionali, la comparsa dei prezzi nazionali e il dispiegamento, l'espansione e infine l'integrazione delle reti bancarie e commerciali. È solo allora che l'economia nazionale viene pensata in relazione con le economie straniere con le quali entra in competizione.

Tuttavia, se la guerra economica non è stata analizzata malgrado la comparsa dei mercati a partire dal XVIII secolo, è anche perché il liberismo ha imposto la narrazione di un commercio pacifico, elaborato da Montesquieu. Per l'autore de *Lo spirito delle leggi* il commercio assicura la pace fra le nazioni perché le rende dipendenti le une dalle altre a causa dell'interesse che traggono reciprocamente dalla relazione commerciale. D'altra parte è altresì cosciente che il commercio può essere anche fonte di conflitti e si affretta a precisare che, se unisce le nazioni, non unisce allo stesso modo gli individui. Parlando poi della sua teoria dell'equilibrio dei poteri, sorge spontaneo chiedersi a quali mani bisognerebbe affidare il potere economico, che oggi sconvolge i nostri fondamenti democratici, affinché sia frenato dagli altri poteri. Non avendo potuto misurare l'importanza dell'economia, né Montesquieu né i suoi illustri successori hanno risposto a questa domanda tanto fondamentale ed è proprio questa cecità ad aver lasciato campo libero alla guerra economica.

Ci sono però alcuni autori meno celebri che hanno indicato chiaramente le debolezze dell'approccio liberale del mite commercio, fra cui l'abate di Mably, che considera che gli uomini di guerra e di commercio hanno le stesse motivazioni. Benjamin Constant è della stessa idea: la guerra e il commercio sono solo due mezzi diversi di raggiungere lo stesso obiettivo, quello di possedere ciò che si desidera. Il commercio non sarebbe altro che un omaggio reso alla forza del possessore dall'aspirante al possesso, un tentativo di ottenere per gradi quel che non si spera più di conquistare con la violenza. Constant pensa che sia più facile e intelligente imporsi con il commercio che con la guerra, ma non immagina che il commerciante possa utilizzare mezzi bellicosi per obbligare gli altri a soddisfare il proprio interesse ed esprime addirittura l'idea che il commercio elimini la guerra. In effetti, il suo "calcolo civilizzato" designa ciò che più tardi diventerà, nella penna del politologo contemporaneo Joseph Nye, il *soft power*, cioè il modo dolce e civilizzato di imporre il proprio punto di vista agli altri. Detto altrimenti, in economia il *soft power* è il modo dolce di servirsi senza che l'altro lo possa impedire, e a volte addirittura l'altro invita a farlo contro il proprio interesse. In breve, il "calcolo civilizzato" di Benjamin Constant permette di fare la guerra senza utilizzare la forza.

I realisti, invece, hanno tralasciato la guerra economica perché non hanno misurato l'importanza di attori quali multinazionali, ONG, associazioni, gruppi criminali, individui, ecc. sulla scena internazionale, guardando il mondo solo attraverso il prisma degli Stati e degli eventuali rapporti violenti che potevano intrattenere. Nella guerra economica questa violenza non è fisica, ma soprattutto sociale: non si misura con il numero di morti o di feriti, ma con le quantità di emarginati dalla competizione economica. Un realista come Raymond Aron afferma il primato del sistema interstatale che escluderebbe a priori la predominanza del sistema economico, pur riconoscendo l'esistenza delle rivalità economiche. Queste ultime non gli sembrano sufficientemente importanti da mettere in discussione le alleanze fra gli Stati: ne è un esempio la guerra economica vigente fra gli alleati occidentali, che giudica senza impatto sulle loro relazioni.

Ma con la fine della guerra fredda il nemico comunista che ieri univa le democrazie occidentali è scomparso, mentre la competizione economica si è radicalizzata, poiché anche coloro che erano un tempo esclusi dal

grande gioco economico mondiale reclamano la loro parte di ricchezza. Certamente l'Alleanza atlantica esiste ancora e si è addirittura rafforzata, ma i disaccordi geopolitici fra alleati (per esempio sulla guerra in Iraq e in Afghanistan, sulla lotta contro il terrorismo, o sul nucleare iraniano) si sono accentuati. Allo stesso tempo, le frizioni commerciali si moltiplicano, gli esposti all'OMC aumentano e spingono al protezionismo: la *governance* economica mondiale appare sempre più difficile. Più di vent'anni dopo la caduta del muro di Berlino la geopolitica e la teoria del mercato mondiale si riuniscono e si saldano insieme, nel bene e nel male.

Nel frattempo, i liberisti sono rimasti a Montesquieu: secondo loro gli scambi economici garantiscono la pace fra le nazioni. Considerano che il commercio non sia un terreno di scontro, ma un luogo di socializzazione dei popoli e delle nazioni. Dopo aver conosciuto un'eclissi dagli anni '30 fino agli anni '70, le loro idee sono poi ricomparse all'inizio degli anni '80, quando hanno spacciato la globalizzazione e gli scambi commerciali internazionali come la sola soluzione per la pace e il progresso nel mondo. Parafrasando il celebre slogan di Margaret Thatcher, non c'era alternativa al mercato. Poiché però, come tutte le ideologie, anche il liberismo si è imposto con la seduzione e con la forza, il mercato non impedisce affatto la guerra economica, la nasconde soltanto.

Sono invece gli autori marxisti quelli che meglio di altri hanno parlato della guerra economica, senza tuttavia concettualizzarne l'espressione. Per la maggior parte di loro la guerra economica fra le grandi potenze capitaliste è una realtà. Le analisi marxiste mostrano che la competizione fra gli Stati capitalisti andrà accrescendosi, fino a sfociare in gravi conflitti prima economici e poi militari. Benché Marx abbia scritto molto sulle rivoluzioni in Europa, né lui né Engels né Lenin propongono una teoria d'insieme delle relazioni internazionali: le loro riflessioni si concentrano essenzialmente sul funzionamento del capitalismo e sul suo impatto sui popoli. Marx rimprovera ai capitalisti la loro ricerca sfrenata di nuovi mercati, che li spinge ai peggiori crimini contro i propri e gli altrui popoli. Denuncia la schiavitù dei neri nel Nuovo Mondo e quella degli operai e dei bambini nel Lancashire inglese. Capitalismo e violenza sono dunque strettamente legati nella prosa marxista, da cui le previsioni pessimistiche quanto all'evoluzione di un capitalismo di competizione che spinge il sistema all'autodistruzione. Secondo Lenin, infatti, gli Stati

entreranno in guerra quando non ci sarà più alcun mercato vergine da conquistare e bisognerà “rubare” il mercato ai concorrenti.

Gli approcci trans-nazionalista e marxista dei rapporti di forza economica hanno ispirato altre scuole di pensiero. Su tutte spicca l'economia politica internazionale, nata negli anni '70, che studia le relazioni fra i mercati e la sovranità degli Stati incrociando le questioni politiche ed economiche. Le principali preoccupazioni dei ricercatori in questo campo riguardano il modo in cui la competizione economica influenza le decisioni dei governi, il modo in cui i governi intervengono sui mercati, quali sono le conseguenze della competizione economica internazionale sulla vita e le scelte delle nazioni, e infine chi dirige l'economia mondiale.

Proprio come i tedeschi nell'Ottocento e nel Novecento si sono appoggiati alla geopolitica per dispiegare la loro potenza, gli americani attingono dall'economia politica internazionale i concetti e le riflessioni necessarie al mantenimento della loro egemonia. Studiando il modo in cui il generale de Gaulle tentò di frenare l'espansione delle multinazionali americane in Europa, Robert Gilpin conclude che queste grandi aziende sono effettivamente l'espressione dell'espansionismo americano e non possono essere separate dagli obiettivi più ampi della politica estera americana.

Un'altra figura emblematica dell'economia politica internazionale è Susan Strange, un'ex giornalista economica che nei suoi lavori cerca di capire chi ci guadagna dallo sviluppo degli scambi internazionali. Si interessa in particolare ai rapporti di forza fra gli attori e alla nozione di potenza, che non è più solo questione di forza militare, ma si misura secondo nuovi criteri. La studiosa parla di “potenza strutturale” per evocare le quattro strutture della potenza: la sicurezza (proteggersi e proteggere i propri alleati); la finanza (controllare l'offerta e la domanda di credito); la produzione (controllare il luogo, i mezzi e il contenuto della produzione); il sapere (controllare la produzione dei saperi, delle idee e delle credenze e avere la capacità di controllo dei mezzi d'accesso a queste conoscenze). Aggiunge inoltre quattro strutture secondarie: trasporto, energia, commercio e benessere. A metà degli anni '90, epoca in cui pubblica i suoi lavori, vede solo uno Stato capace di riunire tutte le carte vincenti di questa potenza strutturale, ossia gli Stati Uniti che,

secondo lei, modellano il mondo a propria immagine e nel loro massimo interesse. Delle otto strutture di potenza proposte dalla Strange, una sola è direttamente collegata allo Stato, cioè quella della sicurezza, mentre le altre sette dipendono essenzialmente dai mercati.

Lo Stato allora può scegliere se lasciar fare al mercato, perdendo però la propria autorità e sovranità, o intervenire per preservare il poco di potenza che gli resta. Comunque, le multinazionali non sono le sole a erodere l'autorità degli Stati: le mafie, le bande armate e i gruppi terroristici occupano delle "zone grigie" da cui gli Stati sono esclusi. Ci si trova dinanzi alla fine dello Stato onnipotente, ma non alla sua morte, perché lo Stato si riposizionerà per vestire i panni dello stratega della nazione. L'esistenza dello Stato in tempo di pace in fondo è solo una preparazione alla guerra economica.

La libertà, sacrosanto valore cardine del liberalismo, è collegata essenzialmente alla sovranità dell'individuo; è quindi parte dell'essenza dell'uomo e preesiste a qualsiasi organizzazione sociale e politica. La libertà dell'individuo è più forte delle leggi che lui stesso ha creato e della comunità di uomini cui appartiene. L'individuo dotato di coscienza e di ragione è libero di decidere per se stesso ciò che è bene: dal momento in cui non nuoce a nessuno, nulla può ostacolare la sua libertà e solo la condanna morale da parte è ammessa.

È in nome della libertà che l'uomo liberale si arma contro qualsiasi tentativo di imbrigliare la propria sovranità. Il nemico si nasconde dietro le istituzioni, prima la Chiesa, poi la monarchia e infine lo Stato. Il diritto, o meglio il dovere di resistenza, è inscritto nel progetto liberale dei padri fondatori (Locke, Mill, ecc.). Nel momento in cui l'individuo è privato dei mezzi per esercitare la propria sovranità spirituale e materiale deve ribellarsi. Oltre a religione, monarchia, Stato e società ci sono però anche altri nemici del liberalismo, addirittura sul suo stesso terreno, come per esempio gli individui troppo potenti oppure le multinazionali troppo avidi. Anch'essi minacciano la libertà e la sovranità degli individui, ma il liberalismo preferisce distogliere lo sguardo.

Nei canoni liberali, la libertà si coniuga sempre con la proprietà. In questo individualismo possessivo, la proprietà privata è sacra quanto l'essere stesso. Tuttavia, precisa Locke, la proprietà, per essere legittima, dev'essere il frutto del lavoro dell'individuo, il che significa che la

capacità di lavoro dell'uomo è sua proprietà inalienabile. Il lavoro dipendente sarebbe allora incompatibile con il liberalismo, almeno su un piano teorico. In pratica, però, non lo è, dando luogo a una delle principali contraddizioni del liberalismo.

Un'altra contraddizione riguarda la limitazione o meno della libertà economica. Le argomentazioni a questo proposito degli ultraliberali, agli occhi dei quali ostacolare la libertà di commercio sarebbe un errore per tutti (per i commercianti imbrigliati, per i clienti frustrati e per gli Stati che non potrebbero più trarre vantaggio dalle merci e dalle tecnologie indispensabili al benessere delle loro popolazioni), sono in realtà semplicistiche perché ignorano le conseguenze a lungo termine di una libertà economica illimitata e senza ostacoli, che è per forza di cose una minaccia alla libertà degli altri.

Hobbes, uno dei padri fondatori del liberalismo, non condivide l'opinione dell'ordine spontaneo generato dalla libertà illimitata del mercato e sostiene che sarebbe necessario che un potere superiore, monopolizzando la violenza legittima, potesse imporre la pace sociale, politica ed economica fra gli uomini. Locke, ma anche Mandeville, lo contestano e affermano che l'individualismo non minaccia in alcun modo la coesione della società, perché l'uomo è un essere ragionevole. Questa ragione gli permette di sottomettersi alle leggi che ha lui stesso emesso e che fissano i suoi diritti e i suoi doveri. Con Locke l'individuo diventa un soggetto di diritto e non più l'essere egoista hobbesiano pronto a tutto per la propria sopravvivenza. La teoria della mano invisibile del mercato di Adam Smith può infine essere interpretata come la risposta di un libero pensatore ateo alla domanda fondamentale sull'umanità, cioè come possono gli uomini vivere in pace: il mercato è il solo modo di neutralizzare l'egoismo e le altre imperfezioni dell'uomo.

I pensatori del liberalismo affermano dunque che l'uomo può autogovernarsi e che non ha alcun bisogno di un dio per vivere in pace con i suoi simili. L'uomo, naturalmente buono verso se stesso, lo è di conseguenza anche verso gli altri e l'egoismo finisce per generare la solidarietà. Purtroppo, non c'è alcun bisogno di alte competenze filosofiche e storiche per smascherare l'illusione del presunto carattere innato della virtù umana. La storia parla da sola: l'essere umano non è né

un mostro di egoismo né un santo, ma entrambe le cose contemporaneamente.

Vi è una sola eccezione all'egemonia della libertà: quando essa minaccia quella degli altri. È il famoso principio enunciato da John Stuart Mill secondo cui la sola ragione legittima che una comunità può avere per usare la forza contro uno dei suoi membri è di impedirgli di nuocere agli altri. Come e chi decide che un individuo o un'organizzazione nuocciano al resto degli uomini sono però domande che rimangono senza risposta da parte dei liberali. Il loro silenzio su queste questioni la dice lunga sulle falle del loro sistema e non fa che alimentare gli scontri economici.

Il multiculturalismo è sempre stato una spina nel fianco del liberalismo, anche se fa parte del suo codice genetico, poiché lo costringe a mutare per adattarsi alle società. La questione centrale è quella dell'uguaglianza nonostante le differenze. Il multiculturalismo obbliga il liberalismo a costruire una democrazia coerente rispettando allo stesso tempo le differenze in nome del diritto fondamentale dell'individuo a questa differenza. Il liberalismo deve allora consolidare quel che unisce gli uomini e proteggere quel che li differenzia, soddisfacendo le numerose richieste delle minoranze di fronte alla tirannia delle maggioranze. Tuttavia, già Mill a metà dell'Ottocento si dispera davanti all'uniformizzazione crescente dell'Europa e ne attribuisce la responsabilità all'economia: è lo sviluppo del commercio e delle manifatture, con la conseguente ampia diffusione dei vantaggi che ne derivano, ad accendere in tutte le classi il desiderio di elevarsi e a favorire quest'uniformizzazione.

A livello mondiale, il modello economico del liberismo spinge alla standardizzazione dei prodotti e dei servizi, che infrange le identità culturali delle società e colpisce l'anima delle civiltà. Il mercato contraddice la promessa liberale di proteggere le culture minoritarie contro la tirannia delle culture maggioritarie. La soluzione è antiliberista, poiché si tratta di escludere dal campo del mercato i prodotti, i servizi e gli altri elementi che concorrono al perdurare delle culture e dei valori delle società minoritarie; in altre parole, rigettare le logiche competitive per tutto quel che riguarda la cultura, le tradizioni, le abitudini, gli stili di vita e che fonda i valori di una società: cinema, musica, letteratura,

cucina, ecc. È in questo senso, per esempio, che all'Unesco nel 2005 è stata votata quasi all'unanimità una convenzione internazionale sulla protezione della diversità culturale.

Dopo aver trionfato sulla Chiesa e sulla monarchia grazie all'Illuminismo, il liberalismo ha attaccato il suo peggior nemico: lo Stato. Ha finito però per dimenticare i suoi altri nemici, altrettante minacce per la libertà e la sovranità dell'individuo; fra loro, l'individuo stesso e l'impresa, i cui poteri non hanno smesso di crescere dall'Ottocento a oggi.

L'interesse privato senza fede né legge era già un'ossessione per un autore liberale come Salvador de Madariaga che, dagli anni '30, si è scagliato contro gli eccessi del capitalismo che divinizza l'interesse privato. Ben prima della Seconda Guerra Mondiale ha combattuto le banche e le metastasi della finanza che pullulano nel corpo politico ed economico delle nazioni. Madariaga ha quindi il merito di aver rovesciato la prospettiva: il peggior nemico del liberalismo è il liberalismo stesso, la sua cecità nei confronti dei pericoli derivanti dai propri eccessi, il non riconoscere come nemici potenziali gli individui e le imprese. Il punto debole del vecchio liberalismo secondo Madariaga era proprio la fiducia eccessiva che accordava agli egoismi individuali, cioè all'attività libera di ogni individuo indipendentemente dal suo grado di senso sociale. Gli orrori della prima tappa del capitalismo moderno, l'indifferenza cinica dei capitani d'industria nei confronti della salute e addirittura della vita degli uomini, delle donne e dei bambini che sfruttavano senza pietà basterebbe a provare che l'ingenua tesi dell'armonia naturale degli egoismi arrivava a essere criminale.

Il liberalismo non ha mai voluto mediare fra la libertà e la responsabilità e ha piuttosto spogliato lo Stato delle sue prerogative per trasferirle alle forze del mercato, cioè alle imprese, ai dirigenti e ai loro azionisti. Anche all'interno delle proprie frontiere lo Stato è spodestato. La scuola liberista della Public Choice martella il proprio messaggio da anni: non ci sono né volontà comune né interesse generale, il che significa che non solo lo Stato non serve a gestire gli affari dei cittadini, ma che addirittura i suoi funzionari non agiscono se non per il proprio esclusivo profitto. Visto che lo Stato non è più nelle mani dei politici e dei funzionari dopo la deregolamentazione degli anni '80, alcuni studiosi

parlano di “colpo di Stato tranquillo” organizzato dall’asse Wall Street/Washington. I golpisti sarebbero dunque l’élite affaristica e l’oligarchia bancaria che hanno assunto il controllo degli Stati attraverso l’FMI e con la complicità di una parte del governo americano. Non si tratta di una tesi complottista, ma della semplice applicazione delle teorie della scuola della Public Choice, che afferma che gli attori politici non sono gli unici a impadronirsi dello Stato: i gruppi d’interessi particolari, come l’élite della finanza mondiale, fanno lo stesso.

D’altro canto, alcuni pensatori liberali pretendono di aver trovato la risposta per risolvere i conflitti fra individui senza che né lo Stato né la violenza vi prendano parte. Secondo il famoso concetto della passione compensatrice, bisogna lasciare che gli individui ricerchino i propri interessi affinché tutti gli interessi si equilibrino. Per arrivare a questo prodigio si è dovuto innanzitutto lucidare il blasone del commercio, denigrando contemporaneamente quello della guerra. È Albert Otto Hirschman a illustrare come, a partire dal Seicento, l’idea economica del libero scambio abbia risolto il problema politico posto dalla passione devastatrice dei principi per la guerra e il conflitto. Questa giustificazione morale e politica del capitalismo prima del suo apogeo ha permesso di sostituire gli interessi, ritenuti più ragionevoli, alle passioni, ritenute distruttrici. Hirschman sottolinea il giro di vite nel discorso dell’epoca, con la sostituzione dei termini “vizio” e “passione” con “vantaggio” e “interesse”. I promotori della nuova società commerciale ne hanno dunque disegnato i contorni: essa dev’essere aperta e libera, bisogna lasciare che gli individui ricerchino liberamente i loro interessi affinché gli interessi di ciascuno equilibrino gli interessi degli altri. L’attività commerciale è quindi lodata per le sue virtù sociali e la sua innocenza e diventa un’attività nobile e onorabile.

È dunque ovvio che Montesquieu può vantare le virtù del commercio, affermando che “l’effetto naturale del commercio è di portare alla pace. Due nazioni che negoziano insieme si rendono reciprocamente dipendenti: se l’una ha interesse ad acquistare, l’altra ha interesse a vendere; e tutte le unioni sono fondate su reciproci interessi”. Questa pace tiene a una condizione: che ci sia la concorrenza degli interessi, che altri hanno chiamato la passione compensatrice. In qualche modo, attraverso la famosa mano invisibile, il commercio tende verso un equilibrio generale di tutti gli interessi. Si lascia però che l’uomo difenda

i propri interessi senz'alcun ostacolo né limite, alla mercé di una ricerca inestinguibile di abbondanza che minaccia questo equilibrio.

Al cuore del liberalismo si pone la guerra dell'informazione. L'informazione economica è una risorsa strategica non accessibile a tutti, contrariamente a quel che pensavano i liberali storici, come Smith. Per questo, secondo i neoliberali, l'informazione è il principale oggetto della concorrenza che permette a un'impresa di innovare e di proporre un prodotto diverso dai propri concorrenti. È la possibilità di distinguersi dai propri concorrenti avendo informazioni che gli altri non possiedono: si tratta quindi di un processo di discriminazione attraverso l'informazione. Gli studiosi Ludwig von Mises e Friederich Hayek attribuiscono valore strategico all'informazione e non sarebbero quindi sorpresi di costatare l'importanza che oggi le accordano le imprese e gli Stati, né di osservare come sia oggetto di una dura battaglia fra i concorrenti.

Nell'epoca del liberismo e della deregolamentazione, l'informazione è divenuta la principale posta in gioco della guerra economica. Non è quindi un caso se l'industria dell'informazione commerciale ed economica è arrivata a maturità alla fine degli anni '80. La globalizzazione invita le imprese a connettere 24 ore su 24 i propri sonar sui mercati mondiali e a scrutare incessantemente il proprio ambiente concorrenziale, oltre a obbligarle a proteggersi contro il furto delle loro informazioni sensibili. In questo compito sono affiancate dalle società d'intelligence economica, spuntate come funghi all'indomani della caduta dell'ex impero sovietico. Il loro sviluppo ha coinciso con l'apertura dei mercati, ma anche con la deregolamentazione economica e finanziaria. Permanentemente all'ascolto dei mercati, si interessano molto da vicino alle imprese ma anche ai loro manager, di cui cartografano la rete professionale e di amicizie: nessuna informazione viene tralasciata, non c'è nulla che non possa essere utilizzato contro l'impresa il giorno in cui bisognerà assorbirla o batterla nella conquista di un mercato.

D'altronde non è un caso se le tecniche della guerra dell'informazione derivano dal campo militare. È con la rivoluzione degli affari militari americana, teorizzata e soprattutto testata durante la prima Guerra del Golfo nel 1991, che i civili hanno copiato i militari per condurre i propri affari economici. Le sfide sono le stesse e si sviluppano su tre assi:

recuperare il massimo di informazioni sul nemico (o il concorrente); fare in modo che lui ne abbia il meno possibile su di noi; se possibile intossicarlo con cattive informazioni e vincere la battaglia dell'opinione pubblica, a rischio di ricorrere alla disinformazione. Nella terza fase del capitalismo che si sta preannunciando, ossia quella del capitalismo cognitivo che succede al capitalismo mercantile e industriale, l'informazione potrebbe davvero essere un'arma economica di distruzione di massa.

Ci sono poi i libertari, appartenenti a una corrente filosofico-economica apparsa negli Stati Uniti negli anni '50, dei fanatici della libertà che odiano lo Stato, oggetto di tutti i loro attacchi. Considerano che il commercio non debba esser toccato da alcun intervento statale regolatore: il mercato dev'essere lasciato nelle sole mani degli imprenditori e dei loro clienti. Al centro del pensiero libertario, l'individuo è re; ma non tutti gli individui: solo coloro che intraprendono, producono, pensano, immaginano, inventano, creano, ecc. Non gli altri, che sono presentati come parassiti inutili ma anche nefasti per il dinamismo dei primi. Nulla deve ostacolare questi iperattivi, soprattutto non i deboli, i poveri e altri individui che vivono alle spalle dei più forti. Quanto allo Stato, evidentemente, dev'essere al servizio dei vincitori e la loro libertà senza limiti è l'unica cosa che deve motivare le poche azioni del governo. Individualista, antistatalista per non dire anarchica, il libertario pensa che la logica del mercato debba imporsi ovunque, nell'economia ma anche in politica, nella società e nella cultura.

Lo Stato, dunque, non è la soluzione, ma il problema. Bisogna, se non distruggerlo (con una strana prossimità con il marxismo-leninismo), per lo meno limitarne il potere in favore degli individui. Giacché non c'è né limite né ostacolo, però, si ricade nella legge del più forte, una legge della natura che secoli di civiltà hanno tentato di ammorbidire, di addomesticare, di civilizzare, di umanizzare. In economia, questa legge non è altro che la guerra economica.

Nella guerra economica appare poi il nemico economico. La figura del nemico è storicamente familiare alla politica, ma quasi assente in economia. La quasi totalità degli economisti di obbedienza liberale afferma che i concorrenti non sono nemici, ma possono addirittura diventare partner. Questa concezione di un'economia immune da

oppositori è però possibile a una sola condizione: l'economia deve funzionare come sistema chiuso e restare totalmente impermeabile alle influenze esterne, in particolare a quelle che arrivano dalla politica. Il che è, di fatto, impossibile. Basta costatare quanto il crimine abbia penetrato i mercati: le mafie che hanno ampiamente infiltrato i circuiti economici tradizionali per riciclare miliardi di dollari; i terroristi che utilizzano le banche, le ONG e altre false imprese per finanziare le proprie attività; il business della contraffazione che ammonta anch'esso a miliardi di dollari. Il nemico è dunque ben installato negli affari economici e il commercio è lontano dall'aver pacificato il mondo.

* * *

Ali Laïdi osserva che dopo aver difeso la coscienza dell'individuo contro la Chiesa e la sua libertà politica contro la monarchia, il liberalismo ha attaccato lo Stato e la massa, simbolo della tirannia della maggioranza sull'individuo. La massa, però, non è sempre stata il suo nemico: è lei che ha condotto la Rivoluzione francese e introdotto lo Stato di diritto nella Repubblica. Allo stesso modo, il liberalismo non ha sempre considerato lo Stato come un rivale.

Tornando alle prime ore del liberalismo, in quel XVII secolo in cui esso rappresentava la sola speranza contro l'oscurantismo religioso e contro la monarchia assoluta, lo Stato rappresenta l'assicurazione che non è la mano di Dio a guidare la vita degli uomini. La prima missione dei padri fondatori del liberalismo (dei filosofi e non degli economisti) consiste dunque nel giungere alla separazione tra Chiesa e Stato. Non c'è accordo fra loro, invece, sul ruolo dell'autorità regale: alcuni pensavano che solo un potere forte incarnato dalla figura del re potesse imporre la pace fra gli uomini (Hobbes), mentre altri rifiutavano quest'idea e scommettevano sulla ragione umana per assicurare la coesione della società (Spinoza). È Locke a risolvere il dilemma posto da Hobbes (*homo homini lupus, bellum omnium contra omnes*), ritenendo che l'alternativa sia la democrazia; egli non crede alla guerra di tutti contro tutti, perché ai suoi occhi la scelta razionale è quella della cooperazione fra gli uomini. L'uomo hobbesiano, schiavo dei propri desideri, diventa l'uomo

lockiano, maestro di se stesso. Quest'ultimo non ha alcun bisogno di un monarca assoluto che gli detti la condotta da tenere, poiché ha fiducia nella legge che lui stesso elabora. La propria ragione alleata al diritto gli basta per conoscere i propri doveri e limiti. È in questo autogoverno che l'uomo dispiega la propria potenza, quella di scegliere la propria vita e di rispettare quella degli altri.

Locke di fatto prepara il terreno ai suoi successori. Dopo aver tracciato la frontiera fra lo Stato e la Chiesa e fra il popolo e il re, intraprende la delimitazione del potere dello Stato sull'individuo. Inizia distinguendo il cittadino dal proprietario: lo Stato ha un legame con il primo, essendo incaricato della sua sicurezza, ma non con il secondo, poiché la proprietà dell'individuo fa parte della sua identità. Esattamente come i diritti degli individui sono naturali, poiché precedono la costituzione della società, la proprietà è un diritto naturale anteriore alla scelta degli uomini di vivere in comunità. Se si segue questa dimostrazione, lo Stato esiste unicamente per proteggere gli individui e i loro beni. Non deve neppure limitare le pretese dei proprietari più avidi, poiché colui che lavora la terra arricchisce il mondo e non c'è dunque alcuna ragione di restringere i suoi possedimenti. Attraverso questo "individualismo possessivo", John Locke relega quindi il ruolo dello Stato a quello di guardiano dei beni del proprietario e pone le fondamenta della concezione moderna dello spazio privato nel quale lo Stato non dovrebbe mai immischiarsi.

I pensatori del Settecento completano il lavoro intrapreso qualche anno prima da John Locke. Nei loro scritti, David Hume e soprattutto Adam Smith tracciano la linea di demarcazione fra l'individuo e lo Stato. In *La favola delle api: ovvero vizi privati, pubbliche virtù*, Mandeville va addirittura oltre, arrivando a sostenere che sono il vizio e l'immoralità degli individui a fare il bene generale. Non solo la favola di Mandeville riconosce il lato oscuro della concorrenza, ma la celebra e fa del vizio un valore cardine degli affari. È la celebrazione dei colpi bassi nella competizione economica, che rende la guerra economica una condizione *sine qua non* della ricchezza delle società e delle nazioni. Questo punto di vista è stato accettato nella versione più edulcorata della "mano invisibile" del mercato, sebbene in questo caso il pensiero originario di Adam Smith sia stato volgarizzato tanto da essere deformato.

È poi nel corso dell'Ottocento che le idee di Locke, Mill e Smith si concretizzano. Gli imprenditori esigono la parte maggiore della ricchezza che creano. Lo Stato è pregato di farsi discreto e, di fatto, il XIX secolo viene risparmiato dai conflitti fra le grandi potenze dell'epoca, ad eccezione della guerra di Crimea. Questo allontanamento dello Stato dagli affari economici ha sicuramente favorito lo sviluppo industriale, ma la sua totale esclusione ha trascinato il mondo in un Novecento di morte. I milioni di uomini morti nelle trincee della Prima Guerra Mondiale obbligano il liberalismo a un esame di coscienza doveroso, anche se faticoso ad assumere la propria parte di responsabilità in questo dramma, se non vuole perdere la battaglia di fronte a nuovi e temibili avversari ideologici: il socialismo e soprattutto il comunismo da un lato, il fascismo dall'altro.

La crisi del 1929, preceduta e seguita dall'arrivo al potere dei fascisti italiani e dei nazisti tedeschi, segna la sconfitta del liberalismo agli occhi dei suoi detrattori. I liberali stessi tremano davanti al ritorno dello Stato. La loro reazione va in un senso di riforma e rafforzamento delle basi ideologiche del liberalismo per combattere meglio i propri avversari. Affiorano però due distinte fazioni: quelli che esaltano un liberalismo in pace con lo Stato e quelli che militano per un liberalismo in guerra contro di esso. Le idee dei secondi trionferanno dagli anni '80 fino a oggi.

Il rinnovamento del liberalismo inizia con il famoso colloquio Walter Lippmann organizzato a Parigi nel 1938, il quale segna la nascita del movimento neoliberista che dopo la sconfitta tedesca si diffonderà in tutto il mondo. È nel corso di questo colloquio che si definirà la problematica dello Stato, non più considerato come il nemico principale ma attore da convertire alle tesi liberiste per farne un alleato: solo lo Stato, infatti, può imporre, attraverso il proprio interventismo giuridico, il liberalismo al popolo.

Non tutti i partecipanti al colloquio condividono lo stesso entusiasmo per i nuovi panni dello Stato, ma accettano di riflettere sulla rifondazione del liberalismo perché la minaccia comunista e fascista è seria. Il contesto storico del colloquio è importante: siamo infatti nel 1938, il mondo occidentale si è appena ripreso dalla Prima Guerra Mondiale e dalla crisi economica del 1929 ma spunta già la paura di una nuova guerra mondiale. I partecipanti si interrogano sulle responsabilità del

capitalismo manchesteriano che incarna il peggior liberismo e si pongono la questione della sua durata. Lo stesso Walter Lippmann sottolinea la responsabilità del liberalismo nella comparsa dei totalitarismi.

Alla vigilia della Seconda Guerra Mondiale la sfida del liberalismo è chiara: deve trovare un equilibrio fra l'egoismo individuale e la collettività. Quanto ai mali che si ritiene alimenti, la maggior parte dei partecipanti sono d'accordo sul farne cadere la responsabilità sulla cattiva gestione dell'economia da parte dello Stato. Nonostante il suo fallimento, il liberalismo del *laissez-faire* appare sempre come la condizione del progresso economico e sociale. In conclusione, lungo tutto il colloquio, al centro delle discussioni rimane la questione su quale posto dare alla politica nella gestione dell'economia. Si affrontano due fazioni: quella che rifiuta qualsiasi partecipazione dello Stato negli affari economici e quella che milita per una regolazione da parte dello Stato al fine di correggere i disequilibri e altre ingiustizie create dal libero scambio. La vittoria dei duri, partigiani di uno Stato minore, verrà confermata dopo la guerra con la costituzione della Mont Pelerin Society da parte di Friedrich Hayek.

Sono le idee dei partecipanti più radicali al colloquio Lippmann a imporsi all'indomani della guerra e una parte di loro si ritrova all'interno della Mont Pelerin Society costituita da Friedrich Hayek. Questo gruppo avrà un'influenza internazionale considerevole sul pensiero neoliberista e le sue idee modelleranno l'economia mondiale a partire dalla fine degli anni '70 fino a oggi. All'inizio degli anni '80 anche due importanti capi di Stato se ne faranno portatori: il presidente americano Ronald Reagan e il primo ministro britannico Margaret Thatcher. I neoliberisti non chiedono allo Stato di giocare il ruolo di guardiano dei mercati né di giudice, ma solo quello di tecnico di manutenzione. Per loro il libero mercato non è il luogo dello scambio, ma quello della concorrenza, che va messa al centro del sistema e ne va garantita la piena fioritura. Lo Stato edifica così una società concorrenziale, cioè una società in cui nulla sfugge alla competizione, in cui tutti i settori della vita si piegano alla regola della concorrenza.

Per i neoliberisti di Mont Pelerin il mercato è il grande principio regolatore della vita. Tuttavia i punti di vista divergono riguardo all'intervento dello Stato. Gli ordo-liberisti tedeschi, oltre che i

neoliberisti francesi, ritengono necessario un suo minimo contributo e riconoscono alcuni limiti al potere dell'economia. I neoliberisti americani, invece, non sono d'accordo e non accettano alcuna partecipazione dello Stato, neppure per combattere le ingiustizie. Solo il mercato è in grado di distribuire la ricchezza in funzione dei meriti di ciascuno, proporzionali ai rischi assunti dagli individui per rimuovere un disagio o migliorare la propria condizione. La società, secondo i neoliberisti, non è dunque un'organizzazione, ma un ordine spontaneo. Di conseguenza, la missione dello Stato è quella di limitarsi a sorvegliare affinché le regole di buona condotta, che si riducono a impedire a un individuo di usurpare la libertà di un altro, vengano rispettate da tutti.

Michel Foucault ha ragione quando fa notare che in “quest’arte liberale di governare” le frizioni non possono che moltiplicarsi. Ne trae la conclusione che questa società della concorrenza sfocia nella “giudiziarizzazione” dei rapporti fra le imprese: più si moltiplicano le imprese più si forza l’azione governativa a lasciarle agire; più si moltiplicano le aree di frizione tra queste imprese, più si moltiplicano le occasioni di contenziosi, più si moltiplica la necessità di un arbitraggio giuridico. Foucault non ha misurato però quanto il suo approccio fosse polemico, non ha percepito la guerra economica che si profilava dietro la società concorrenziale. Questa società fa dell’uomo l’imprenditore della propria esistenza, pone il rischio al centro dell’esistenza e obbliga l’individuo a mediare costantemente fra le proprie scelte e i propri obiettivi. In conclusione, l’uomo si comporterebbe come un’impresa, prendendo decisioni quotidiane nella propria vita professionale e privata attraverso scelte razionali, pertinenti e dipendenti dai mezzi che possiede e investe per raggiungere l’obiettivo che si è prefissato.

La *governance* viene generalmente definita come l’esercizio del potere per gestire gli affari nazionali e serve soprattutto a convertire gli Stati ai metodi liberali applicati alla gestione degli affari e dei servizi pubblici. È in particolare la Banca Mondiale a farne un cavallo di Troia per imporre le ricette liberiste ai Paesi in via di sviluppo, consentendo di non far più dello Stato il suo unico interlocutore. Evitando le élite corrotte e facendo emergere altri responsabili ritenuti più onesti e affidabili, come i governatori delle regioni amministrative, delle città, delle associazioni,

delle ONG ecc., rafforza la trasparenza dei circuiti di decisione e tiene traccia del denaro in circolazione.

Il risultato è che la *governance* allontana lo Stato dagli affari economici, affidati interamente al mercato. L'obiettivo è di decompartmentare il potere per dare la parola alla "società civile". La *governance* in versione Reagan e Thatcher consiste soprattutto nello spogliare lo Stato delle sue prerogative in materia di servizio pubblico per trasferirle alle imprese private. Essa, infatti, obbliga lo Stato ad adottare gli standard di gestione derivati dal settore privato e lo costringe a prendere le proprie decisioni razionalmente, in funzione del miglior rapporto costi/benefici, forzandolo così a riferirsi costantemente al mercato. Lo Stato si sottomette in questo modo al diritto privato dei contratti, tralasciando a volte la sua missione di servizio pubblico.

Negli anni '90 e 2000 la Gran Bretagna è all'avanguardia in questo campo: è il trionfo della *governance*. A partire dai nuovi concetti di *local governance* e di *central governance of Britain* il Paese si impegna su due assi principali: ottimizzare e far rendere i servizi pubblici da un lato, e migliorare la coordinazione fra il pubblico e il privato dall'altro. In altre parole, il *new public management* tende a rivestire i servizi pubblici delle esigenze della gestione privata: un modo di introdurre la concorrenza al di là delle sfere commerciali tradizionali e di togliere allo Stato il suo potere coercitivo.

Una delle numerose incoerenze del liberismo è quella di esigere dallo Stato che ne adotti i canoni impedendogli contemporaneamente di fare affari. In realtà, se esso è un attore economico a tutti gli effetti, allora è pienamente autorizzato a intervenire sui mercati, come ha fatto nel caso della crisi finanziaria del 2008. L'obiettivo di quest'apparente contraddizione dei neoliberisti è chiaro: addomesticare lo Stato al servizio dell'ideologia neoliberista. Per imporre il loro nuovo "ordine economico" alla società i neoliberisti modellano uno Stato liberista, mantenendolo però sempre a debita distanza dal vero e proprio potere economico, cioè i mercati finanziari.

Inoltre, per i neoliberisti il servizio pubblico è un concetto insopportabile poiché incarna lo strumento diabolico dello Stato tiranno, quello che secondo loro conduce l'uomo sulla via dell'asservimento. La prima tappa per sbarazzarsene prevede di inoculare, al più alto livello

della *governance* mondiale (FMI, Banca Mondiale, OMC), l'idea della privatizzazione generale.

All'FMI e alla Banca Mondiale spetta l'incarico di far piegare i Paesi in via di sviluppo: aiuto finanziario in cambio di disciplina di bilancio, riforme fiscali, liberalizzazione dei mercati finanziari, del commercio e dei flussi d'investimento e privatizzazione dei servizi pubblici. Queste famose politiche di aggiustamento strutturale però non hanno fatto altro che aggravare la situazione del malato, facendo crollare la crescita e aumentando la disoccupazione e i conflitti. Allo stesso tempo, gli affari sono stati fruttuosi per le imprese occidentali, che hanno concluso accordi succulenti nei mercati del Sud del mondo. È così che i grandi gruppi edili hanno costruito strade, ponti, centrali elettriche, dighe, con grande vantaggio del debito di questi Paesi, mentre le scuole, gli ospedali e le università hanno tardato a vedere la luce. In Africa la strategia della Banca Mondiale e dell'FMI ha talora alimentato le azioni di capitalisti malfattori. Purtroppo i risultati non sono all'altezza delle aspettative e queste politiche hanno permesso ad alcuni di arricchirsi eccessivamente e di rendere ancora di più profonde le diseguaglianze. Questi nuovi ricchi si sono comportati come dei ladri di fronte alle leggi e alle regole che si supponeva dovessero rispettare.

Nell'ex Unione Sovietica la terapia d'urto del neoliberismo ha prodotto strani risultati, attraverso la nascita di un capitalismo di rapina a vantaggio di oligarchi che le privatizzazioni anarchiche degli anni '90 hanno reso re dalla sera alla mattina. Le ex repubbliche socialiste hanno visto ridotti a brandelli i propri servizi pubblici in base ai consigli dei liberali occidentali.

La terapia d'urto dei neoliberisti non ha colpito solo i Paesi del Sud del mondo in ricostruzione, ma è stata applicata anche all'Occidente. A metà degli anni '90, grazie all'impulso degli Stati Uniti, l'OMC ha aperto dei negoziati sulla privatizzazione di più di 150 settori: dall'energia alla giustizia passando per la sanità, l'educazione, i servizi postali e delle telecomunicazioni, ecc. Questo Accordo Generale sul Commercio di Servizi viene presentato come una formidabile risorsa di crescita per le multinazionali. Da parte sua, il movimento no-global fa appello a un sollevamento popolare contro quella che chiama "una guerra sociale e interna, una guerra delle imprese contro i cittadini".

Nel campo della liberalizzazione gli Stati Uniti non si sono accontentati di dare lezioni al resto del mondo, ma le hanno applicate a se stessi. È nell'era Reagan che inizia lo smantellamento della politica del *welfare state* attuata dai suoi predecessori, essenzialmente democratici (Roosevelt, Kennedy, Johnson, Carter, ecc.), con un chiaro obiettivo: bisogna mettere i servizi pubblici in competizione con le imprese private.

In un articolo pubblicato nel *New York Times* nel 1996, Nina Berstein afferma che il settore privato è sceso nel campo di battaglia per erodere un mercato pubblico stimato in parecchi miliardi di dollari sotto forma di programmi sociali gestiti dagli Stati o dalle contee americane. All'epoca sono tre le imprese americane che approfittano particolarmente di questa fortuna: America Works, Curtis & Associates e Maximus Inc., tutte attive nei settori della ricerca d'impiego per i disoccupati e della protezione dell'infanzia. Nel 1997 gli Stati più avanzati nella privatizzazione dei servizi pubblici sono il Texas e il Wisconsin. Il primo è allora diretto da George W. Bush, futuro presidente degli Stati Uniti, e il secondo da un altro repubblicano, Tommy Thompson.

Negli anni '90 nessuno sa veramente se la privatizzazione dei servizi sociali sia stata un successo o un fallimento. Non c'è alcuno studio globale conclusivo in un senso o nell'altro. Tuttavia alcune statistiche lasciano pensare che in alcuni settori funzioni, com'è il caso della ricerca d'impiego per i disoccupati da parte delle agenzie private.

Sono essenzialmente i singoli Stati e le grandi città ad aver privatizzato i servizi pubblici nel corso degli anni '80 e '90; pochi servizi dipendono infatti dal livello federale. In tutti i casi, la delega non significa abbandono, poiché i servizi delegati rimangono controllati. Questa privatizzazione "controllata" non va però a genio a tutti gli americani e alcune associazioni di consumatori denunciano la gestione delle imprese private, com'è il caso dell'organizzazione Food and Water Watch che attacca le multinazionali dell'acqua che non rispettano i loro impegni nei confronti dei consumatori. È durante il mandato di Rudolph Giuliani che la città di New York applica con il massimo fervore la logica concorrenziale nei servizi pubblici. Giuliani tenta soprattutto di privatizzare la manutenzione dei parchi cittadini. In questo caso è il servizio pubblico a vincere, ma grazie al vantaggio di una mano d'opera a basso costo, chiamata *workfare workers*, ovvero disoccupati che in

cambio di un aiuto pubblico lavorano qualche ora alla settimana per conto della municipalità. Comparso negli anni '70 negli Stati Uniti, il *workfare* dovrebbe aiutare gli individui in difficoltà a ritrovare la strada dell'impiego. John Krinsky ne svela piuttosto due obiettivi nascosti: diminuire il numero di destinatari dell'aiuto sociale e flessibilizzare ancora di più il mercato del lavoro. A volte, però, questa politica sociale al ribasso fallisce.

Spostandosi in Asia, la Cina è in guerra economica dal 1979, data del suo risveglio economico. La strategia di Deng Xiaoping, l'artefice delle riforme per restaurare la potenza cinese, passa per l'economia. Con lui inizia il periodo in cui Pechino accetta poco a poco le leggi del mercato; ma le nuove regole economiche si inscrivono in un'antica eredità storica, mescolanza di valori tradizionali, confuciani e marxisti.

Pechino non vuole dirigere il mondo, i cinesi rifiutano una simile responsabilità. D'altra parte, sono persuasi che la potenza economica sia il modo più pacifico e meno costoso di preservare la loro civiltà dalle influenze esterne. È dunque lo Stato, sotto la cupola del Partito Comunista, a condurre la conquista commerciale del resto del mondo; il settore privato è il benvenuto a condizione che conduca il Paese nella stessa direzione. C'è tuttavia un campo in cui il privato è tenuto in disparte: la ricerca dell'informazione economica. Fra i ministeri di punta in quest'ambito, il Mofcom è costruito sulle stesse fondamenta del famoso MITI giapponese: un immenso ministero incaricato del commercio estero e della cooperazione che applica la strategia economica del Paese decisa dal Partito Comunista e serve da piattaforma girevole dell'informazione economica a vantaggio delle multinazionali cinesi. Quest'alleanza fra il settore economico e quello della sicurezza serve gli interessi commerciali di Pechino, soprattutto quando vengono minacciati da un'impresa straniera.

La crescita economica cinese può anche contare sul lavoro d'intelligence effettuato dall'esercito popolare di liberazione, che dispone nel mondo di numerose risorse per recuperare informazioni economiche strategiche. Ciò avviene sia attraverso imprese che gli permettono trasferimenti tecnologici, sia attraverso associazioni di ricercatori o di ingegneri sparse in tutto il mondo, in modo particolare negli Stati Uniti, al punto di inquietare Washington i cui servizi di controspionaggio

pubblicano regolarmente sul loro sito il nome di associazioni di scienziati cinesi il cui unico obiettivo è di trasmettere i lavori dei ricercatori americani o quelli degli alleati degli Stati Uniti. Anche il MI5 inglese, il servizio d'intelligence britannico, mette regolarmente in guardia la comunità scientifica e industriale britannica contro i tentativi di spionaggio delle autorità cinesi.

Come i giapponesi nella loro riconquista economica dal 1945 in poi, i cinesi sono coscienti del loro ritardo scientifico e tecnologico. Per colmarlo sono persuasi che il metodo migliore sia quello di andare a strappare le informazioni dalle mani di coloro che le possiedono. In alcuni casi recenti, i cinesi hanno mostrato la loro aggressività giuridica e la loro perspicacia. Ne sono esempio il caso Maglev, un treno tedesco per l'alta velocità, in cui i tedeschi sembrano essere stati particolarmente ingenui; il caso Schneider Electric, in cui i francesi sono stati accusati di contraffazione dai cinesi e condannati al pagamento di un'ammenda di 33 milioni di euro; il caso Danone-Wahaha, la cui battaglia giudiziaria si è conclusa con l'abbandono a testa bassa del mercato cinese da parte di Danone.

La strategia cinese è a 360 gradi e le imprese investono in tutti i settori: dall'industria di base alle tecnologie più avanzate, passando per i servizi e addirittura l'industria della cultura. La Cina vuole aprire una breccia nell'egemonia americana sull'industria dell'intrattenimento e diventare una grande potenza culturale. Il presidente Hu Jintao considera la potenza culturale dell'Occidente come una minaccia per il suo Paese. L'ha affermato in un discorso pronunciato a circuito chiuso nell'ottobre 2011 e che non avrebbe dovuto essere reso pubblico, com'è invece avvenuto nel gennaio 2012 con la sua pubblicazione da parte delle autorità sulla rivista del Partito.

In conclusione, però, la forza del sistema nazionale d'intelligence economica cinese è anche la sua debolezza. Il capitalismo di Stato in un Paese comunista ha i suoi limiti. Troppo centralizzata e monopolizzata dai burocrati del Partito, l'intelligence economica è quasi assente dalle imprese cinesi. Finché non si autorizzerà il settore privato a ricercare l'informazione economica utile per le imprese, queste ultime soffriranno un certo svantaggio nei confronti dei loro concorrenti stranieri. Il sistema cinese potrebbe perdere l'equilibrio quando la Cina avrà colmato il

proprio ritardo e le imprese cinesi dovranno contare innanzitutto su se stesse per guidare la competizione mondiale.

Sul piano globale, la crisi del 2008 ha gettato luce su un attore dell'economia mondiale fino ad allora discreto: si tratta dei fondi sovrani, cioè fondi d'investimento che appartengono a uno Stato. Il Sovereign Wealth Fund Institute conta 44 fondi sovrani nel mondo, il cui ammontare era stimato nel 2007 fra i 2.000 e i 2.800 miliardi di dollari, più che raddoppiati nel 2011. Si trovano essenzialmente nei Paesi che possiedono importanti riserve di petrodollari: Paesi arabi, Cina, Russia, ecc. I Paesi ricchi chiedono però all'FMI di analizzare seriamente la loro gestione oltre che il loro portafoglio, che considerano troppo spesso opaco.

Quel che però le vecchie potenze possono fare, a parte sorvegliarli, è giocare sullo stesso terreno e creare i propri fondi sovrani. La Francia si lancia per prima con il Fondo strategico d'investimento, creato nel novembre 2008 con una dotazione di 20 miliardi di euro. La sua missione è di sostenere le imprese francesi performanti e minacciate da un'acquisizione da parte di un gruppo straniero. L'FSI non è rimasto inattivo: nel dicembre 2011 ha investito direttamente in più di 60 imprese per più di 24 miliardi di euro, prioritariamente nei settori dell'automobile, del legno, delle biotecnologie, del para-petroliero, dell'aeronautica, ferroviario, digitale e dell'elettronica. Alla Francia seguono, nel 2009, più di dieci creazioni di fondi sovrani: la Nigeria, l'Italia e singoli Stati americani come l'Oklahoma; presto potrebbero seguire il Sudafrica, l'Egitto, la Malesia e anche la Gran Bretagna.

Con i fondi sovrani la mano del mercato torna visibile. Essi permettono agli Stati di creare una riserva per preparare il futuro e facilitare le transizioni economiche dovute all'innovazione, oltre ad assicurare la protezione delle imprese nazionali e a evitare che i fiori all'occhiello delle rispettive economie prosperino altrove. Infine, ed è una novità, i fondi sovrani rassicurano i mercati finanziari. Le agenzie di rating vi vedono un buon mezzo per controllare i bilanci nazionali, impedendo gli slittamenti che farebbero crollare il rating del Paese e quindi aumentare i suoi tassi d'interesse sui prestiti.

* * *

Ci si può domandare se la società della concorrenza non abbia cambiato la natura umana; se si possa considerare un uomo libero quando solo i suoi interessi motivano le sue azioni; se, infine, il confine tra un essere affrancato dai bisogni materiali e un imprenditore bellicoso, tra un essere sociale e un guerriero economico non sia stato definitivamente superato da un progetto liberale deragliato. Il neoliberismo definisce l'uomo come un imprenditore della propria vita; ogni uomo possiede un capitale che deve far fruttare lungo tutta la sua vita per mettersi al riparo dal bisogno. È per questo che il neoliberismo non considera il mercato come il luogo dello scambio, ma come quello dove l'individuo decide di destinare un determinato mezzo a un determinato obiettivo.

Per i neoliberisti conta solo il lavoro, l'unico mezzo per ottenere un reddito che permette all'individuo di fare delle scelte per condurre la propria vita. Quel che conta non è dunque la sua forza lavoro, ma il suo capitale umano, poiché è a partire da quest'ultimo che ottiene un reddito più o meno elevato. Il capitale umano designa le capacità fisica, intellettuale e mentale oltre che la competenza di cui ogni individuo è dotato e su cui bisogna perciò investire costantemente per migliorarne l'occupabilità. L'uomo è dunque un'impresa, il che implica che non solo dev'essere bravo, ma dev'essere anche migliore degli altri. Inutile dire che una simile concezione dell'individuo non lo prepara allo scambio equo, ma alla concorrenza eterna, alla competizione fino alla morte. Siamo lontani dalla visione di un mercato in cui gli attori sono partner commerciali; siamo molto più vicini alla giungla dove l'uomo passa la sua vita a lottare fino alla fine.

Il nostro sistema di valori ha però il fiato corto e non garantisce più la pace economica. Né l'uomo né la Terra sopporteranno ancora a lungo un modello fondato sulla sola competizione e sulla concorrenza a oltranza. I rapporti sullo stato del pianeta si moltiplicano e rivelano che la velocità di degradazione del nostro ambiente supera le ipotesi più pessimistiche. Un rapporto dell'ONU pubblicato a fine gennaio 2012 riporta statistiche funeste: l'85% delle riserve ittiche è sovra-sfruttato, ogni anno distruggiamo 13 milioni di ettari di foresta e le nostre emissioni di anidride carbonica sono aumentate del 38% dal 1990 al 2009. Un altro

rapporto dell'ONU, ugualmente allarmante, si batte per dissociare lo sfruttamento delle risorse naturali dalla crescita economica.

Di fronte all'inerzia della comunità internazionale, l'Unione Europea ha scelto di agire da sola. Dal 1° gennaio 2012 obbliga infatti le compagnie aeree i cui aerei atterrano sul suo territorio ad acquistare il 15% delle loro emissioni di CO2. Gli Stati Uniti, la Russia e la Cina gridano però allo scandalo e, oltre ad annunciare che non pagheranno, minacciano di limitare i propri cieli agli aerei europei (Russia) e di sospendere l'acquisto di Airbus (Cina). Il gioco è semplice: l'ambiente contro il giro d'affari delle multinazionali.

La competizione economica infuria già tra i Paesi sviluppati, ma da dieci anni numerose nazioni del Sud del mondo sono salite sul ring. Da qui alla fine del decennio in corso i 25 Paesi emergenti più importanti rappresenteranno la metà del commercio mondiale. Possiamo scegliere come gestire questo capovolgimento storico: o la concorrenza a oltranza ci porterà alla guerra economica totale e comprometterà il nostro futuro, o i concorrenti rientreranno nei ranghi, rinunceranno alla propria egemonia e tornerà la speranza.

D'altra parte, gli stessi liberisti dubitano della propria ideologia: dall'altra parte dell'Atlantico, nel Paese del liberismo sfrenato, la crisi finanziaria ha sbloccato i contatori bloccati da trent'anni sull'efficienza dei mercati e il sospetto si fa strada nelle coscienze. Il celebre e seguitissimo *Financial Times*, faro del pensiero liberale mondiale, ammette che l'ultraliberismo cominciato all'inizio degli anni '80 conduce a un'impasse e reclama la fine della deregolamentazione e il ritorno delle regole e degli arbitri. In altre parole, il *Financial Times* fa appella alla fine della concorrenza senza regole, a una minore competizione e a più cooperazione e responsabilità.

Anche la lotta di classe minaccia di ricominciare, come nel 1917: i sondaggi di oltreoceano evidenziano l'aumento delle diseguaglianze che raggiunge livelli record. Dagli anni '70, infatti, il reddito delle classi medie stagna, quello dei più poveri si riduce e quello dei più ricchi aumenta. Alcuni esempi, che non mancano neppure da questo lato dell'Atlantico: i 100 primi dirigenti americani hanno raggiunto i 2 miliardi di dollari di reddito nel 2011; Tim Cook, il nuovo amministratore delegato di Apple, ha incassato un generoso assegno di

378 milioni di dollari per i leali servizi resi all'azienda; gli amministratori del CAC 40, il principale indice di borsa francese, hanno visto la loro retribuzione aumentare in media del 34% nel 2010 contro il 2,1% per il salario medio dei francesi. Quest'accumulo inedito di ricchezza non è conforme ai canoni del capitalismo, almeno secondo lo spirito dei padri fondatori, la cui lezione è stata però completamente dimenticata.



L'individualismo, o meglio l'egoismo di alcuni minaccia la libertà e addirittura la vita di tutti. Il filosofo Karl Popper ci ha messo in guardia: qualsiasi ideologia che non si ponga dei limiti è potenzialmente totalitaria. La competizione senza limite, la concorrenza senza freni e la globalizzazione fuori controllo fabbricano un'ideologia totalitaria, esattamente come quelle che hanno insanguinato il XX secolo.

La guerra economica non è un'ideologia, ma solo il sintomo di un nuovo malessere della civiltà. È senza dubbio dalla messa in discussione delle menzogne del liberalismo che bisogna però ripartire per costruire un sistema economico meno conflittuale. Non si tratta di eliminare la competizione, ma di controllarla per correggerne gli eccessi. L'economia deve ritrovare il suo giusto posto nella società, smettendo di voler dominare tutti gli aspetti della nostra vita e dirigere tutte le relazioni umane sulla sola base commerciale. Mai, nella storia dell'umanità, siamo stati coscienti fino a questo punto di quel che ci attende se non cambiamo atteggiamento. Possiamo scegliere: o optiamo per la civiltà della bramosia che ci ha fatto sprofondare nella guerra economica, o scegliamo la via della civiltà dell'empatia che unisce in un giusto equilibrio competizione e cooperazione, passione e ragione.

Bibliografia

Ali Laïdi ,*Les États en guerre économique*, Paris, Seuil, 2010

Ali Laïdi , *Aux sources de la guerre économique: fondements historiques et philosophiques* , Armand Colin,2012



THE Oil Card

GLOBAL ECONOMIC WARFARE
IN THE 21ST CENTURY

James R. Norman



II Christian Harbulot

1. Il *Manuel d'intelligence économique*

Nel manuale sull'intelligence economica curato da Christian Harbulot (*Manuel d'intelligence économique*, Paris, PUF, 2012), in particolare nel primo capitolo della prima parte sulla nuova globalizzazione, Nicolas Mazzucchi affronta il tema delle strategie di crescita di potenza degli Stati.

Vent'anni fa la fine dell'URSS, e di conseguenza la fine del bipolarismo, consacrava il trionfo del capitalismo finanziario e faceva entrare in un sol colpo l'insieme del pianeta nell'era della globalizzazione. Allo stesso tempo, l'esplosione della società dell'informazione e la sua capacità di tendere sempre più verso l'immediatezza di quest'ultima, con la conseguente estrema mediatizzazione della guerra già trasformata dalla fine della Guerra Fredda, modificavano in profondità le possibilità d'azione degli Stati e le loro forme di crescita di potenza.

È sorprendente constatare come questa problematica della crescita di potenza, per quanto legittima, sia da molto tempo considerata in Francia come non pertinente o deviante. Questa negazione del diritto dello Stato alla potenza, che resta attuale per la maggioranza dei pensatori francesi, affonda le proprie radici alle origini della scuola francese di geopolitica,

fondata contemporaneamente per reazione e ammirazione della scuola tedesca e perciò subito contraria alla visione di uno Stato “conquistatore”. In realtà le fonti di questo rifiuto della potenza francese sono da ricercarsi ben più a fondo nella sua storia. In numerose occasioni in cui si trovava in posizione di forza sul continente europeo, la Francia ha volutamente rinunciato alla propria potenza o perlomeno alla sua rivendicazione. La vittoria in occasione della Guerra dei Trent’anni o il rifiuto da parte di Luigi XV di conservare le proprie conquiste in seguito alla Guerra di Successione austriaca ne sono due esempi. Nella storia di questo Paese, solo due dirigenti hanno assunto la propria volontà di potenza: Luigi XIV e, in minor grado, Napoleone.

Laddove per millenni le varie comunità umane hanno scelto la guerra fisica come mezzo principale di accrescere la loro potenza, gli Stati attuali si trovano in una situazione che offre loro paradossalmente più possibilità, restringendone però la libertà d’azione. Rafforzati in questo dalla crescente multipolarità del mondo, essi organizzano le loro manovre intorno a tre assi principali: la conquista, la dominazione e la seduzione.

Per secoli la potenza di uno Stato, di una nazione o di un gruppo strutturato è stata misurata sulla sua capacità di conquistare territori o popolazioni necessari alla propria sopravvivenza. La conquista è senz’alcun dubbio la forma più brutale di crescita di potenza. Nell’era della globalizzazione del capitalismo finanziario essa sussiste, ma in una forma nettamente meno violenta. Può essere intesa nel senso classico, cioè l’occupazione di territorio, ma soprattutto in un approccio più geo-economico attraverso il controllo dei mercati o l’assoggettamento di risorse naturali.

In un mondo in cui la domanda di energia e di materie prime esplode, la conquista delle zone ricche di risorse è divenuta una priorità per alcuni Stati. Gli scontri nel Mar Cinese Meridionale fra Cina, Filippine, Vietnam, Taiwan e Malesia per il controllo delle isole Spratly e Paracel, che si pensa siano ricche di gas, il conflitto latente sul tema della ripartizione delle zone economiche nell’Artico, o il conflitto che contrappone la Repubblica Democratica del Congo e l’Angola per il possesso della provincia di Cabinda, prima zona di produzione petrolifera dell’Africa, sono rappresentativi delle strategie di conquista a fini

economici.

Il controllo dei passaggi strategici del commercio mondiale rappresenta l'altro grande obiettivo delle strategie di conquista miranti a una crescita di potenza degli Stati. Poiché il commercio mondiale è ancora essenzialmente marittimo, la possibilità di agire sul traffico di uno dei grandi stretti mondiali (come il canale di Suez o lo stretto di Hormuz) rappresenta per uno Stato una vera leva di potere. Questa forma di crescita di potenza non è nuova: le avventure coloniali europee testimoniano questo stesso disegno strategico. La costituzione degli imperi coloniali in Africa nel XIX secolo rappresenta una volontà di possesso di territori ricchi, ma anche l'attuazione di una strategia di controllo degli scambi attraverso quello delle vie di comunicazione.

Oltre alla conquista fisica dei territori, questa tattica può anche essere concepita in un'ottica di conquista di mercati o di settori economici, che permette ad alcuni Stati di recuperare il deficit di potenza diplomatica, tecnologica o industriale con la sola forza dei loro capitali, con la finanza. Le rendite minerarie o energetiche (Qatar, Russia, Arabia Saudita) e le eccedenze commerciali (Cina) hanno permesso, da una quindicina d'anni a questa parte, la comparsa di nuovi strumenti di potenza: i fondi sovrani. Braccio armato degli Stati che li detengono nell'ambito della globalizzazione finanziaria, essi autorizzano investimenti poco controllati e sono divenuti un modo opaco di investire in settori strategici in altri Stati rendendo possibile una vera e propria conquista finanziaria di mercati, risorse o tecnologie. Capitalizzazioni poco note, strategie d'investimento difficilmente leggibili e gestione oscura fanno di questi fondi sovrani lo strumento ideale per una conquista finanziaria aggressiva.

La dominazione attraverso l'economia, privilegiata dalle potenze industriali occidentali, offre il doppio vantaggio di sembrare meno violenta della conquista permettendo, allo stesso tempo, un controllo economico quasi altrettanto efficace sugli obiettivi.

Europa, Stati Uniti e Giappone possono ancora sfruttare numerose armi ai fini della crescita della loro potenza. Lo sviluppo industriale che essi hanno conosciuto oggi dà loro un vantaggio sicuro in materia di tecnologia e di produzione di attrezzature high-tech, che può rivelarsi la sorgente di strategie di dominazione quando le volontà dello Stato si

accordano con quelle delle imprese. Numerosi Stati hanno così scelto di controllare direttamente le proprie imprese strategiche (nei settori dell'energia, della difesa, dell'aeronautica, delle nanotecnologie e della biochimica) per poterle utilizzare più facilmente come armi d'influenza. Non bisogna però sottovalutare la potenza dei BRICS, che spesso utilizzano questa stessa tattica. Ne è un esempio la compagnia petrolifera brasiliana Petrobras, all'avanguardia nelle tecnologie di esplorazione e produzione di petroli non convenzionali. La società, detenuta per più del 55% dallo Stato brasiliano, è anche un'arma geo-economica di primo piano nella strategia di crescita di potenza Sud-Sud del Brasile, che cerca di apparire come il leader naturale dei Paesi del Sud del mondo.

Gli investimenti in ricerca e sviluppo e la loro valorizzazione internazionale restano, poi, una delle principali opportunità di crescita di potenza dei Paesi occidentali. Lo sviluppo, molto spesso sotto tutela statale, di apposite zone di ricerca, che si chiamino polo di competitività, regione speciale di ricerca o *cluster* tecnologico, segna l'iscrizione sul territorio stesso della volontà dello Stato. Il mantenimento di un "gap tecnologico" sufficiente attraverso il possesso di tecnologie di rottura richiede un'attenzione continua e un costante finanziamento, sia esso privato o pubblico, affinché una strategia di crescita di potenza fondata sulla dominazione tecnologica si riveli praticabile sul lungo periodo. Il potere pubblico come coordinatore delle forze di un Paese, università-ricerca e imprese (spesso percepite come antagoniste), gioca un ruolo fondamentale in questo tipo di strategia.

La capacità d'influenzare un altro Stato attraverso le proprie risorse o tecnologie è divenuta, di fatto, una delle principali strategie di crescita di potenza attuali, poiché permette un vero e proprio assoggettamento tanto economico quanto diplomatico: infatti, qualsiasi rifiuto da parte dello Stato-cliente causa potenzialmente un'interruzione di approvvigionamento da parte dello Stato-fornitore.

La questione energetica è senza dubbio uno dei problemi più spinosi incontrati finora dall'Unione Europea in questo senso. Poiché l'Europa dispone per lo più di un mix energetico orientato verso le energie fossili e il gas in particolare, c'è uno Stato che ha saputo approfittare delle necessità e delle contraddizioni europee per far rinascere la propria potenza passando servendosi delle proprie risorse: la Russia. Primo

produttore mondiale di gas naturale e detentore di quasi un quarto delle riserve del pianeta, la Russia tesse da qualche anno attorno all'Europa una rete di approvvigionamento con l'obiettivo di controllare la sicurezza energetica del continente e, quindi, di pesare fortemente sulle sue politiche. Lo stesso fenomeno è in atto anche nella regione orientale della Russia, dove il Paese, servendosi della sua posizione di grande produttore di idrocarburi, riesce a contrastare parzialmente la crescita della potenza cinese. Questa politica è decisa a livello dello Stato tramite appositi organismi ministeriali e attuata a livello delle imprese dirette dal potere centrale. Le grandi aziende russe del settore, che si tratti di Gazprom per il gas naturale o di Norilsk Nickel per i metalli, sono veri e propri strumenti di potenza al servizio della Russia.

Anche il controllo e la polarizzazione degli investimenti diretti esteri rappresentano una grossa posta in gioco della geo-economia attuale. La finanziarizzazione dell'economia mondiale ha creato una vera e propria corsa agli investimenti e la loro importanza non ha smesso di aumentare da una quindicina d'anni a questa parte. Gli Stati che dispongono di ingenti risorse hanno dunque la possibilità di accaparrarsi intere parti di economie nazionali, inaugurando così una forma di neocolonialismo economico. Oltre all'attrazione di questi investimenti, indispensabili allo sviluppo delle grandi multinazionali e dunque alla potenza economica degli Stati, anche l'influenza sull'attrattività dei territori terzi rappresenta una strategia di dominazione economica.

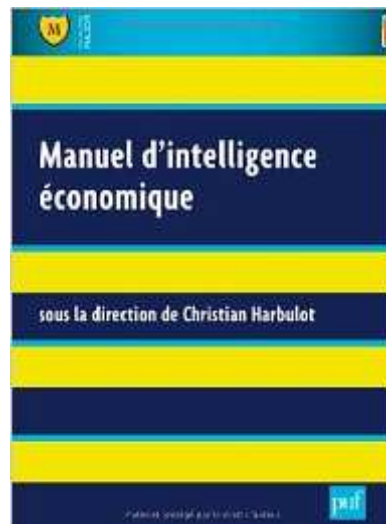
L'influenza degli Stati sulle organizzazioni sovranazionali, private o pubbliche, permette così un controllo, per lo meno parziale, dei flussi finanziari internazionali, rendendo possibile dominare gli scambi economici. Oltre alle istituzioni pubbliche, un nuovo tipo di attori è divenuto una delle principali leve d'influenza in materia di attrattività economica degli Stati: le agenzie di rating. Create in origine per valutare la salute finanziaria delle imprese, hanno sviluppato i propri prodotti e competenze per estenderli oggi agli Stati. È importante notare come queste ultime e il controllo esercitato sulla Banca mondiale e l'FMI hanno dato agli Stati Uniti un vero e proprio monopolio sugli investimenti internazionali.

Dalla fine della Guerra Fredda lo sviluppo o il mantenimento della potenza degli Stati deve principalmente passare non dalla loro capacità di

conquistare, ma dalla loro attitudine a sedurre gli altri per legarli al proprio modello. Questa capacità di fascinazione, più conosciuta con il termine *soft power*, ha conosciuto un grande successo, inizialmente nella sua applicazione da parte degli Stati Uniti e in seguito dei Paesi emergenti fra cui la Cina.

L'influenza culturale, che agisce sul lungo periodo, è un prezioso ausiliario delle strategie di potenza più classiche perché ne addolcisce gli effetti, rendendoli più accettabili. La creazione di aree d'influenza diplomatica nasce il più delle volte da una visione del mondo e delle relazioni economiche e sociali simile, per non dire identica. Spesso la prima potenza economica mondiale è allo stesso tempo la prima potenza diplomatica e quella che esercita un'egemonia globale. A questo proposito, la Cina ha perfettamente saputo creare le condizioni della propria crescita economica attraverso l'applicazione di una volontà statale sulle leve che erano a sua disposizione. La pianificazione dell'economia applicata da quasi sessant'anni, la svalutazione volontaria dello yuan e la valorizzazione dei propri punti forti (risorse naturali e popolazione) le hanno permesso di diventare la seconda potenza economica nel 2010.

La diplomazia resta però fondata sull'ordine uscito dalla Seconda Guerra Mondiale e il suo corollario: l'ONU, il centro della vita diplomatica mondiale. All'interno di quest'organismo, le potenze che dispongono di un seggio permanente nel Consiglio di Sicurezza possiedono di fatto una preminenza diplomatica sulle altre. Questa posizione offre così uno status diplomatico privilegiato agli Stati che ne sono detentori e, poiché quest'ordine non è stato messo in causa dalla creazione dell'ONU nel 1945, da qualche anno diversi Stati come il Brasile e l'India, forti della loro competitività economica, hanno avanzato la pretesa di divenire a loro volta membri permanenti. È evidente che il successo di questa strategia permetterebbe loro di ottenere una posizione di potenza ben più stabile di quella



unicamente fondata sul successo economico.

È complesso stabilire una vera e propria classificazione degli Stati a seconda delle strategie che attuano. Si possono però individuare 5 tipi di Stati: la *superpotenza globale*, che ha la capacità di agire in tutti i modi in qualsiasi zona economica (Stati Uniti, Cina); il *conquistatore multimodale*, più limitato nelle proprie opzioni di potenza (Russia, Brasile); il *seduttore paziente*, che utilizza innanzitutto il proprio *soft power* economico e politico in ottica difensiva o controffensiva (India, Francia); il *dominatore aggressivo*, che cerca la crescita di potenza attraverso la paura economica, politica o militare che ispira (Iran, Venezuela); il *cavallo di Troia volontario*, che sceglie di essere la testa di ponte per un altro Stato più potente in una determinata zona geografica con l'obiettivo di beneficiare delle ricadute economiche (Germania per la Russia, Angola per la Cina).

La multipolarizzazione del mondo e le conseguenti trasformazioni hanno così messo in discussione le forme tradizionali di crescita di potenza, creandone contemporaneamente di nuove. Laddove prima regnava la triade USA, Europa, Giappone, la crescita della potenza dei BRICS combinata alla perdita di vigore dei primi ha creato un ampio campo di battaglia tanto settoriale quanto spaziale. La guerra economica è una realtà molto antica, in fondo tanto quanto lo è l'economia stessa, ma i recenti cambiamenti evocati fin qui le hanno dato una forza senza precedenti.

* * *

Nel secondo capitolo Augustin Roch e Isabelle Bocquillon affrontano il tema della guerra delle risorse, considerando che le variabili geopolitiche, in evoluzione sempre più rapida, condizionano l'accessibilità alle risorse minerali, vegetali o animali e la durezza delle loro acquisizioni.

L'analisi dei meccanismi di rarefazione delle risorse, tutti portatori di tensioni e di scontri armati o economici, denota una diversificazione delle motivazioni. Per gli attori possessori, quest'analisi permette di scegliere

lo strumento ottimale di una rarefazione organizzata di una determinata risorsa, tenendo conto delle strategie degli altri possessori. L'obiettivo può essere massimizzare una rendita, ottenere dei trasferimenti di tecnologie, accedere in cambio ad altre risorse, minacciare la paralisi economica dei Paesi consumatori. Di conseguenza, per gli attori non possessori, l'analisi di questi meccanismi è divenuta vitale. I loro obiettivi sono allora assicurarsi gli approvvigionamenti odierni, eventualmente quelli futuri, controllare al meglio i costi e i rischi sul proprio sviluppo industriale, ottimizzare la negoziazione delle contropartite. Oggi sono così possibili numerose combinazioni di situazioni su questo tema: quelle prodotte dal tipo di risorsa, quelle legate allo stadio di sviluppo tecnologico, o ancora quelle che qualificano le relazioni internazionali fra possessori e non possessori.

Nel passaggio dal XX al XXI secolo gli attori e le leve delle risorse si spostano da un'indipendenza sperata a un'indipendenza controllata. Le conseguenze, ancora poco misurate, di questa cerniera epocale rinviano a dei cambiamenti di paradigma importanti.

Alla fine del secolo scorso le rivoluzioni tecnologiche dell'economia immateriale, l'internazionalizzazione delle imprese e l'aumento degli scambi hanno eroso il ruolo di governo dello Stato a favore dei mercati, in particolare di fronte alla *securitization* degli approvvigionamenti di risorse attraverso un controllo relativo delle relazioni internazionali. Quest'indebolimento era stato previsto fin dagli anni '70 da diverse correnti di pensiero (Keohane e Nye, Kenneth Waltz e altri). Negli anni '90 la fine della Guerra Fredda ha indotto una ricomposizione delle alleanze in cui la relazione partner/concorrente, più complessa e malleabile del rapporto alleato/avversario politico-militare degli anni 1945-1990, è divenuta la norma. I principi di solidarietà del mondo occidentale si sono allentati e un cambiamento delle regole concorrenziali ha generato i nuovi vocaboli di "ipercompetizione" e "coopetizione". A causa di questo accresciuto clima di sfida, alcuni avanzano addirittura l'ipotesi di un possibile ritorno della "vecchissima economia" incentrata sul controllo delle risorse da parte degli Stati, affinché questa rinnovata sovranità metta fine all'oscillazione fra liberalizzazione sfrenata e regolazione soffocante del settore.

Le diverse leve di rarefazione organizzata sono essenzialmente attuate

dagli Stati possessori di risorse. Alcune di queste sono: la costituzione generalizzata di stock strategici per le risorse non combustibili; il progressivo emendamento della legislazione in materia di estrazioni; per quel che riguarda il sistema fiscale, l'utilizzo di tutto lo spettro di tasse disponibili (diritti fissi, licenze, tasse sul grado di trasformazione), di cui un corollario è la progressiva sostituzione della modalità giudiziaria alle precedenti forme di regolamentazione nelle relazioni fra lo Stato e gli operatori. Gli Stati rafforzano inoltre la propria capacità di supervisione attraverso il controllo delle fusioni o delle acquisizioni industriali, il che d'altra parte completa quello degli investimenti esteri. Gli Stati che hanno tradizionalmente un forte controllo del settore bancario riaffermano le proprie posizioni anche attraverso attori finanziari pubblici (banche e fondi d'investimento), che possono giocare il ruolo eventualmente indesiderato o impossibile per lo Stato di azionario o addirittura servire da collegamento in caso di accordi interstatali di finanziamento per la costruzione di infrastrutture in cambio di offerte sulle risorse.

La controeazione degli Stati consumatori per ora è appena abbozzata, poiché la loro presa di coscienza è recente. Globalmente, le risorse stanno ridiventando un vettore di alleanze diplomatiche, bilaterali o multilaterali, nel quadro di accordi ufficiali o taciti.

La finanza globalizzata ha gradualmente impregnato il settore delle risorse naturali, divenute un patrimonio a tutti gli effetti. Questa finanziarizzazione può essere analizzata anche attraverso la diversificazione dei principali attori: società di trading (che restano l'attore centrale delle risorse naturali), banche, fondi sovrani e attori della gestione alternativa (fondi speculativi e di *private equity*).

Per quel che riguarda le banche, esse avevano piuttosto un ruolo di azionario delle imprese energetiche o di investitore in progetti di estrazione. In seguito, durante gli anni 2000, si sono gradualmente rivolte al mercato fisico attraverso l'acquisto di patrimoni, accentuando contemporaneamente le operazioni per conto proprio e non più dedicate ai clienti. Attualmente partecipano anche alla creazione di nuovi prodotti finanziari (per esempio *exchange-traded funds*) che permettono agli attori finanziari e industriali di avere accesso alle materie prime come patrimonio.

Per quel che riguarda invece gli attori del *private equity*, lo sviluppo della loro attività è in funzione del rendimento scontato dei loro investimenti: scommettono infatti laddove gli attori maggiori stimano di non avere la redditività e la visibilità sufficienti per investire. Quanto ai fondi speculativi, sono poco presenti sul mercato delle risorse naturali, anche se i mercati dell'energia sono divenuti una "nuova frontiera".

L'impatto della guerra delle risorse sugli industriali è diverso a seconda che si tratti di *industriali attori della produzione di risorse* (settore minerario, del petrolio, del gas, energetico, dell'acqua) o di *consumatori della risorsa* (settore chimico, dell'aeronautica, dell'automobile, delle nuove tecnologie informatiche) per la fabbricazione dei propri prodotti.

I primi hanno spesso visto la concentrazione geografica accompagnarsi a una concentrazione concorrenziale, ma sono anche stati condotti a cooperare fra loro: per riunire i capitali necessari a sfruttamenti onerosi, per condividere le catene di approvvigionamento e delle infrastrutture, o le tecnologie e i rischi legati allo sfruttamento. I secondi vedono aumentare il proprio livello di dipendenza e di esposizione in un momento in cui le soglie di dipendenza possono essere molto basse.

Come conseguenza di questi diversi punti, sono necessari nuovi approcci di politica industriale. Lo Stato deve esserne il facilitatore, perché ha più possibilità di costruire una visione sistemica intersettoriale. Solo una buona sinergia fra Stato e industriali esposti alle guerre delle risorse permette una condivisione tempestiva delle informazioni, l'avvio di azioni di protezione a livello nazionale e i posizionamenti a livello internazionale.

Le rarefazioni organizzate delle risorse naturali evidenziano fragilità e cambiamenti profondi. Le capacità di risposta degli Stati procedono principalmente dal campo della difesa e della politica economica; quanto a quelle degli attori privati, industriali e finanziari, esse implicano ormai una nuova forma di gestione dei costi e dei rischi.

Gli scontri fisici intorno alle risorse (accesso e transito) avvengono in vari luoghi nel mondo, ma si tratta di instabilità interne agli Stati, cioè di guerriglie, in confronto con i conflitti militari internazionali sulle risorse combustibili. Le cause di queste guerre si sono allargate alle risorse non

combustibili, come la Guerra dei Grandi Laghi motivata, in parte, dall'accesso al coltan (columbite-tantalite) della Repubblica Democratica del Congo.

Storicamente più numerose su proprietà terrestri, le rivendicazioni si concentrano ormai prioritariamente sulla sovranità marittima. Vari aspetti sono importanti di fronte alla guerra delle risorse: l'affermazione militare della potenza marittima attraverso il controllo delle vie di navigazione e soprattutto degli stretti, e la competizione mondiale su tre criteri chiave che sono i chilometri di litorale, le superfici possedute sui mari territoriali e le aree di zona economica esclusiva (ZEE). A questo proposito, è particolarmente importante il fatto che queste ultime siano sia zone fisiche sia zone di flussi virtuali, economici e finanziari: sono corridoi contemporaneamente dell'economia materiale e di quella immateriale (nonché di quella parallela). Inoltre, queste ZEE sono anche all'origine di frontiere virtuali, flussi finanziari e umani e di luoghi di transito fisico delle risorse, più facili da identificare in funzione degli accordi internazionali.

Infine, le frontiere reali vengono spostate anche dalla nozione di risorse virtuali, come nel caso dell'acqua dolce. Per quel che riguarda il tema della condivisione dell'acqua dei grandi fiumi, fa sempre più parte di pratiche internazionali piuttosto che di pura sovranità nazionale: attraverso la gestione per bacini imbriferi, è stata introdotta la nozione di "sovranità territoriale limitata".

Le questioni sollevate sulla guerra delle risorse, i loro meccanismi, le loro conseguenze e manifestazioni conducono spesso alla nozione di sinergia: territoriale a diversi livelli e fra Stato e industriali. Queste sinergie sono infatti necessarie per avere delle politiche coordinate e globali che permettano di rendere espliciti i bisogni, di identificare i segmenti di mercato portanti che necessitano di un appoggio pubblico, di rispondere ai diversi livelli di esposizione ai rischi legati alla rarefazione delle risorse. La coerenza e l'armonia degli attori richiedono diverse attitudini, come quelle evocate qui di seguito.

Le capacità di innovazione sul piano strategico come sul piano tecnologico sono di massima importanza perché, sopprimendo il bisogno di una risorsa, eliminano molto semplicemente il problema. Le capacità di adattamento e di reattività della produzione industriale dei settori

consumatori (aeronautica, chimica, automobili, ecc.) sono necessarie per rispondere alla rarefazione organizzata delle risorse, privilegiando l'istituzione di reti internazionali e intersettoriali. Le capacità di anticipazione nella gestione dei rischi dovuti alla guerra delle risorse vanno al di là della scoperta di primi deboli segnali, perché fanno anche appello alla creatività quando si tratta di contrastare scenari o concetti in disgregazione. Insomma, l'anticipazione dei rischi globali legati alla rarefazione delle risorse deve osservare ancora più attentamente le capacità d'istituzione e di mantenimento di un tessuto industriale completo e solido: sembra importante capire, per esempio, come le reti intessute dai settori sovrani potrebbero essere interessate dagli scontri economici sulle risorse.

Osservando questi pochi punti illustrativi sulle riforme delle politiche necessarie riguardo alla rarefazione e alle guerre delle risorse, ci si rende conto che si tratta spesso di capacità di articolare aspetti funzionali e operativi, di centralizzazione e decentramento, riguardanti gli Stati e gli industriali. Le capacità di reattività condizioneranno senza dubbio le risposte possibili, nonostante la crescita dell'economia parallela che si appropria indebitamente delle rendite e incancrenisce l'economia circolare. Mettendo tutto questo in evidenza, oltre che i nuovi concetti di frontiere e di corridoi, materiali e immateriali, le guerre delle risorse possono generare interi rimodellamenti geopolitici, economici o strategici.

* * *

Nicolas Moinet è l'autore del quinto capitolo della terza parte, dedicata alla conquista attraverso le conoscenze. L'autore approfondisce il tema della rete come strategia che funge da leva dell'intelligence economica.

Si può immaginare una scena: all'interno del comitato d'intelligence economica territoriale di una prefettura, un membro indica che un grande gruppo dell'Europa settentrionale sta per cambiare presidente. È impossibile però ottenere informazioni sul suo profilo, anticipare e influenzare le scelte future di questo nuovo dirigente, o mettersi in contatto con l'ambasciata di Francia per poterlo avvicinare, poiché

nessuno dei membri del comitato dispone delle reti giuste.

Nello stesso momento e nella stessa regione, una società di consulenza che aiuta le PMI a forte potenziale tecnologico a trovare finanziamenti attira l'attenzione dei servizi dello Stato incaricati della sicurezza economica. Si tratta della filiale francese di un ufficio britannico che gestisce un programma d'intelligence scientifica e tecnologica, basato su una rete di specialisti provenienti dal settore privato o da grandi laboratori, reclutati per il loro know-how di alto livello (e non per la loro posizione in questa o quell'istituzione). Questi "promotori" costituiscono una forza di lobby capace di sviluppare affari (missioni commerciali, partenariati, finanziamenti, ecc.). Le imprese hanno accesso alle informazioni connettendosi al sito del programma, oppure usando un software scaricabile dal nome evocatore: *Active Knowledge*. L'effetto rete è garantito, in miscuglio sapiente di tecnologia e di relazioni umane.

Questo duplice esempio permette di insistere su un male francese spesso denunciato. Così, nel 1994 il Rapporto Martre è fra i più espliciti quando preme in particolare sull'abisso esistente tra la Francia e la Germania in termini di dispositivo e di gestione delle reti umane. La concezione dinamica dell'idea di reticolo, alla base del modello tedesco di ingegneria dell'informazione, induce all'attuazione di un dispositivo intelligente, cioè di un sistema capace di scrutare l'ambiente (vigilanza) e di coordinare gli attori al servizio del progetto (logica di interazione) facendoli approfittare della dinamica di apprendimento permessa da legami flessibili.

A titolo d'esempio, il Bundesnachrichtendienst (BND), il servizio d'intelligence esterna tedesco, lavora direttamente per l'intelligence economica in Asia. Alcuni ex specialisti della RDT sono stati integrati in questa nuova strategia: nei Paesi comunisti la loro obbedienza di vecchia data facilita contatti e aperture. Questo però è solo uno degli elementi di un'offensiva tedesca di grande portata che si dispiega nella maggior parte dei Paesi asiatici. È stata creata anche una Commissione speciale della confederazione degli industriali tedeschi per elaborare una strategia di conquista della zona Asia-Pacifico in collegamento con i ministeri, le camere di commercio, gli istituti di ricerca e i servizi d'intelligence. La creazione di questa commissione ha seguito una serie di viaggi realizzati dal cancelliere tedesco lo stesso anno. Si tratta di una realtà culturale

difficilmente immaginabile in Francia.

La fluidità è la proprietà della rete più conosciuta e spesso considerata come principale. Permette di effettuare legami nello spazio, nel tempo, da un punto di vista sociale e organizzativo. Da questa prospettiva, il sistema giapponese sarà considerato come un modello dai fondatori dell'intelligence economica "alla francese". Per divenire una potenza economica mondiale e con una forte volontà d'indipendenza, il Giappone ha infatti elaborato e attuato delle strategie per mezzo di un dispositivo intelligente di acquisizione-integrazione dell'informazione la cui efficacia è assicurata da una reale connessione tra l'informazione e la decisione, grazie a una cultura dell'intelligence e a una forte sinergia pubblico-privato.

La seconda proprietà di una strategia-rete, cioè la finalità o ragion d'essere, è necessaria all'alchimia collettiva perché orienta abitualmente la scelta del quadro etico nel quale la rete evolve e ne ispira i progetti. L'esistenza di relazioni fra attori non basta per affermare l'esistenza di una strategia-rete, poiché questi legami ne costituiscono solo la materia prima. La strategia-rete nasce nel momento in cui almeno uno degli attori orienta e attiva questi legami nel quadro di un progetto, appoggiandosi sulle proprietà caratteristiche delle reti.

A questo proposito, in Francia è stata importante l'esperienza Résis (Rete di informazioni strategiche per le imprese), un'idea rivoluzionaria in un sistema in cui gli interessi territoriali generalmente hanno la meglio sulla condivisione. L'idea di partenza era che la rete delle camere di commercio potesse avere un ruolo preminente sulle economie relazionali se ogni camera si specializzasse su una veglia settoriale e, oltre a ciò, sulla produzione di conoscenze che permettano di anticipare i cambiamenti economici. L'esperienza, che è durata quasi dieci anni arrivando a federare una decina di camere di commercio, si è rivelata però un fallimento, principalmente per tre motivi: la mancanza di risorse umane per garantire un certo livello di produzione collettiva di conoscenza; la mancanza di interesse dei consiglieri nei confronti delle informazioni strategiche prodotte, giudicate troppo generaliste; infine, basando essenzialmente la propria veglia sulla lettura di riviste professionali, l'incapacità di dar senso alle informazioni attraverso l'incrocio fra la realtà organizzativa del mercato, dell'attività e delle

tecnologie chiave.

La terza proprietà principale di una strategia-rete è la sua capacità di realizzare economie relazionali. Ciò facendo, la rete riduce la dispersione degli sforzi e permette di guadagnare tempo. Lo scambio di informazioni, il sentimento di appartenenza, la maggiore facilità nel contatto e l'assenza di subordinazione se non quella liberamente scelta riducono la difficoltà psichica e gli sforzi necessari per le attività legate alla rete.

Infine, la capacità di apprendimento-adattamento, quarta proprietà costitutiva di una strategia-rete, deriva dalla combinazione di due dinamiche: l'apprendimento di competenze e quello relazionale collettivo. Il primo riguarda la definizione di norme comuni, lo scambio d'informazioni, la realizzazione di studi, ecc. L'apprendimento relazionale collettivo è legato alla logica a spirale, in cui ognuno evolve in funzione dell'altro.

Forte delle quattro qualità elencate (fluidità, finalità, economie relazionali, capacità di apprendimento-adattamento) la rete è il primo attore della propria agilità o paralisi. La qualità di gestione dello stratega è allora decisiva perché implica il passaggio da una concezione individuale della strategia a una visione collettiva.

In ambienti sempre più incerti e turbolenti, la vecchia organizzazione piramidale viene cancellata a vantaggio dell'organizzazione in rete. In questo nuovo contesto, le conoscenze giocano un ruolo trainante e gestirle implicherà formalizzarle badando a non irrigidirle e a non frenare la creatività. È l'idea di intelligenza collettiva, in cui il tutto è superiore alla somma delle parti. A questo proposito, analizzando da tempo il blocco della società francese e la sua causa prima, cioè il processo di decisione di élite che funzionano a compartimenti stagni, Michel Crozier non esita a parlare di crisi dell'intelligence. La logica di un cambiamento dovrebbe fondarsi innanzitutto sull'ascolto della decisione, creando le condizioni di un dialogo. È quanto sostiene anche Ikujiro Nonaka quando sviluppa il concetto di Ba, introdotto in Occidente attraverso la nozione di comunità strategica di conoscenza. Si tratta, infatti, di un processo dinamico e aperto che supera i limiti dell'individuo o dell'impresa e che si concretizza attraverso una piattaforma dove si usa uno stesso linguaggio comune al servizio di obiettivi comunitari e aggreganti.

Ritornando all'esempio presentato in introduzione, si può concludere che, siccome la posta in gioco principale dell'intelligence economica territoriale è di diffondere una nuova cultura dell'azione, istituendo simili dispositivi gli attori pubblici devono applicare anche a se stessi i principi che dovrebbero promuovere, a cominciare dal lavoro in rete. Ciò per intervenire anticipando le crisi e non solo accompagnandole.

* * *

Un saggio meritevole di interesse è quello di Antoine Violet-Surcouf che presenta uno studio di caso sulla virulenta campagna di destabilizzazione orchestrata dal sindacato americano SEIU contro la multinazionale francese Sodexo.

L'obiettivo di SEIU era di soppiantare il sindacato storico di Sodexo negli Stati Uniti, ossia Unite Here. È così che i due sindacati si sono affrontati nel 2009 e 2010 per l'assunzione del controllo dei contributi sindacali dei dipendenti. Poiché però l'approccio giudiziario contro Unite Here è stato un fallimento, SEIU ha riorientato le proprie azioni direttamente contro Sodexo lanciando una campagna d'opinione.

Questa presa di posizione all'interno della multinazionale doveva permettere a SEIU di gettare le basi della propria legittimità nel settore della ristorazione collettiva, di generare entrate finanziarie importanti grazie ai contributi dei dipendenti e, in un secondo tempo, di conquistare i dipendenti delle altre imprese del settore. Vicino al Partito Democratico, SEIU aveva familiarità con la gestione strategica dell'informazione nell'ambito di campagne di comunicazione e di mobilitazione, visto che era stato un alleato di peso di Barack Obama durante la sua campagna per le presidenziali del 2008 e aveva anche pubblicato un libro metodologico rivolto ai propri militanti per condurre campagne d'opinione.

La campagna di SEIU attaccava precisamente i valori immateriali di immagine e reputazione, per isolare Sodexo dai suoi stakeholder e così indebolirla durevolmente.

Lo sviluppo delle imprese poggia su tre pilastri: la cultura d'impresa,

l'organizzazione interna e le fonti di finanziamento. Colpirne uno permette di indebolire la società, ma eseguire attacchi congiunti all'insieme dei tre pilastri può metterla in ginocchio. Gli strateghi di SEIU hanno privilegiato quest'approccio congiunto contro Sodexo: appigliandosi alla valorizzazione dei dipendenti e del loro posto all'interno della società per quel che riguarda la cultura d'impresa (accuse di discriminazioni, di bassi salari, di intimidazioni contro il personale sindacalizzato); minando le relazioni fra la direzione e i suoi partner, dipendenti o fornitori, per quel che riguarda l'organizzazione dell'impresa (accuse di mancato rispetto dei diritti umani nei Paesi in via di sviluppo); infine, screditando la qualità dei servizi e la posizione sul mercato azionario dell'azienda presso clienti, azionisti e investitori.

Sodexo è una multinazionale presente su tutti i continenti e che impiega un grandissimo numero di dipendenti. Una simile presenza su scala mondiale provoca inevitabilmente disfunzioni a determinati livelli ed è proprio su questi punti deboli dell'impresa che SEIU ha imbastito la propria strategia offensiva. In seguito a un lavoro di raccolta precisa di informazioni, SEIU ha individuato dipendenti o ex dipendenti scontenti, le cui lamentele principali riguardavano le condizioni di lavoro, il livello di retribuzione e la discriminazione del personale sindacalizzato; in particolare ha saputo identificare individui isolati, in situazioni personali e professionali precarie, e ne ha mediatizzato le storie.

La strategia di SEIU contro Sodexo si limitava inizialmente al territorio americano; la campagna non aveva nessuna reale portata fuori del Paese. SEIU ha quindi riorientato la propria strategia trasformandola in battaglia, con una lotta intersindacale e globale contro Sodexo. L'obiettivo era di far portare le proprie idee da altri per sembrare solo una voce in un gruppo, addirittura di sparire totalmente continuando allo stesso tempo a orchestrare la campagna nell'ombra. È così che SEIU ha mobilitato altri sindacati a livello internazionale per federarli dietro un vessillo comune: la difesa dei diritti umani. Questa nuova declinazione della strategia ha anche condotto SEIU a rivedere l'insieme degli elementi sui quali quest'ultima era imbastita.

In questa campagna di destabilizzazione contro Sodexo, SEIU ha distinto le "audience-chiave" dalle "audience-bersaglio" per integrarle nella propria strategia. Le prime sono quelle il cui cambiamento di

comportamento partecipa alla strategia del sindacato, come i rettori delle università che non rinnovano il loro contratto con Sodexo, gli azionisti che disimpegnano il loro investimento, oppure i dipendenti di Sodexo che esprimono il loro disaccordo nei confronti dei valori dell'impresa. Le seconde sono quelle la cui partecipazione è utile nello svolgimento della campagna, per esempio le associazioni studentesche che esercitano una pressione sui responsabili delle università oppure delle agenzie di rating che valutano le politiche di investimenti socialmente responsabili delle società.

Negli Stati Uniti, SEIU ha innanzitutto concentrato il nocciolo delle proprie azioni all'interno delle università. L'analisi dell'ambiente universitario ha permesso al sindacato di trovarvi le condizioni ideali per sostenere e diffondere la propria campagna. Innanzitutto, le università sono clienti importanti per Sodexo negli Stati Uniti; coinvolgendole, SEIU mirava direttamente a un patrimonio sensibile. D'altra parte, in ogni campus sono presenti associazioni studentesche rapidamente mobilitabili per le manifestazioni. Infine, il sindacato poteva contare sull'USAS, un'organizzazione da esso in parte finanziata e ben presente nei campus che era alla ricerca di una nuova battaglia contro le multinazionali dopo il successo di quella contro lo sfruttamento del lavoro minorile da parte di Nike.

Fra gli altri clienti di Sodexo, SEIU si è anche interessata alle scuole le cui mense erano gestite dalla società francese. Esattamente come per le università, SEIU ha esercitato soprattutto una pressione indiretta tramite i genitori degli alunni, pronti a reagire per difendere la qualità dei prodotti consumati dai loro figli. Per impressionare invece gli azionisti e i finanziatori, il sindacato ha fatto leva su tutte le molle sfruttabili per screditare Sodexo come impresa socialmente responsabile.

Una volta identificate le "audience-chiave", che bisognava influenzare, il sindacato si è messo al lavoro per produrre messaggi contenenti gli argomenti necessari per modificarne i comportamenti.

Essendo le aspettative e i timori di ogni stakeholder diversi, SEIU ha dovuto adattare ognuno dei propri messaggi in funzione degli "attivatori" di comportamento, informazioni e contesti che spingono un individuo a prendere delle decisioni. Ha messo perciò in scena i diversi attori secondo ruoli ben definiti: i dipendenti erano le "vittime", Sodexo era il

“colpevole”, e SEIU era naturalmente “l’eroe”. Riducendo lo schema di pensiero alla sua più semplice espressione, il sindacato mirava direttamente ad attivare comportamenti stereotipati.

SEIU produceva anche i propri messaggi su un doppio livello di espressione: quello emotivo e quello razionale. A livello emotivo, il sindacato usava tecniche rodiate di narrazione per raccontare le storie di dipendenti o di ex dipendenti, inscenate con tutti gli ingredienti dei film drammatici: presentazione delle persone nella loro intimità (in famiglia, a casa, ecc.), musica di sottofondo per accompagnare le immagini, costruzione dello scenario del loro intervento secondo schemi classici. I messaggi con una forte “carica emotiva” non erano però sempre i più pertinenti, perciò SEIU ha diffuso anche messaggi razionali che si concretizzavano sotto forma di rapporti o di inchieste contenenti informazioni circostanziate sotto forma di giudizi di tribunali sfavorevoli a Sodexo o cifre spesso molto precise, anche se non sempre verificabili.

Forte della propria esperienza nelle campagne d’opinione, SEIU usava abilmente e congiuntamente i diversi supporti a sua disposizione per diffondere i propri messaggi. Per esempio, il sindacato creava un evento lanciando una manifestazione o delle conferenze che sarebbero state in seguito oggetto di una campagna mediatica, dal momento che venivano sistematicamente filmate, fotografate e trascritte. Le immagini fotografiche o video danno più peso agli articoli, permettono di umanizzare gli eventi e di proiettare i lettori nell’azione visualizzata così più facilmente. Servivano anche come prove, per esempio per dimostrare che una manifestazione avesse davvero avuto luogo e con grande successo. Infine, rafforzavano la visione semplificata dell’attribuzione dei ruoli: forze dell’ordine che proteggono il “colpevole” ricco e che reprimono le “vittime”, semplici cittadini cui si rifiuta la libertà di espressione. Le immagini sono davvero una molla potente: la campagna anti-Sodexo di SEIU ha avuto delle ricadute in Francia dal momento in cui la foto dell’attore americano Danny Glover arrestato durante una manifestazione organizzata dal sindacato nell’aprile 2010 ha cominciato a fare il giro delle redazioni.

I vettori di diffusione e i portavoce sono gli ultimi parametri da considerare in una campagna di opinione per diffondere efficacemente i messaggi presso le audience-chiave. SEIU ha creato numerosi siti

internet per diffondere la propria campagna. Il sito CleanUpSodexo.com riunisce tutte le informazioni utili sulla campagna e incoraggia gli internauti a impegnarsi nella campagna anti-Sodexo, sia inviando una petizione alla direzione dell'azienda, sia diffondendo i messaggi presso i propri amici e conoscenti, un modo pratico di recuperare facilmente liste di contatti e-mail. Il sito SDXWatch.org è invece diretto agli investitori: gli argomenti addotti per scoraggiarli sono innanzitutto di ordine finanziario, ma puntano il dito anche sulle accuse di violazioni dei diritti umani. Anche le reti sociali come Facebook e Twitter vengono usate per scambiare informazioni, anche se l'account Twitter è seguito da poco più di 300 *followers*, la pagina Facebook conta circa 1.200 "Mi piace" e il canale YouTube meno di 30 abbonati, cifre molto basse. Nella strategia di internazionalizzazione della propria campagna, SEIU ha tradotto i suoi due siti principali in lingua francese, ChangerSodexo.fr come sito principale e LumiereSurSodexo.fr per gli investitori, che soffrono però della mancanza di un adattamento culturale francese.

Per completare questo dispositivo, il sindacato si è anche appoggiato su alleati e vettori di diffusione già stabiliti. È così che SEIU si è associato a TransAfrica Forum, un'organizzazione americana per la difesa delle popolazioni nere, nella propria campagna anti-Sodexo. All'inizio del 2011, TransAfrica Forum ha pubblicato un rapporto incriminante sulle condizioni sociali dei dipendenti di Sodexo in vari Paesi. TransAfrica Forum e SEIU sono stati però travolti dalla polemica poiché tale rapporto era stato in realtà redatto da SEIU. Aggiungendo gli importi versati da SEIU a TransAfrica Forum e la presenza di Danny Glover, notoriamente pro-SEIU, all'interno di quest'organizzazione come presidente, la credibilità e l'imparzialità delle due strutture sono state fortemente minate.

* * *

La quinta parte del volume pone la sua attenzione sul concetto di influenza. Il primo capitolo di questa sezione è dedicato all'evoluzione di tale dottrina, nella presentazione di Jean-François Bianchi.

Affrontare il tema dell'influenza significa innanzitutto cercare di

parlare dell'uomo nel suo rapporto con gli altri, per poi porre questo concetto nella propria specificità nella nuova disciplina dell'intelligence economica e trovarne la legittimità al suo interno. Questo capitolo aspira dunque a introdurre ai modi di pensare, di capire, di organizzare e di impiegare l'influenza nell'azione collettiva che l'intelligence economica rappresenta. Bisogna dunque affrontare il "che cosa", il "perché" dell'influenza e il suo "come", cioè una dottrina d'impiego. Una dottrina è la descrizione positiva delle motivazioni e delle scelte d'utilizzo di un oggetto di studio, traduce cioè le scelte che s'impongono all'operatore nei limiti delle possibilità tecniche, legali e morali del suo tempo.

È anche necessario porre l'influenza nella prospettiva di un gioco di attori che si sono evoluti in numero e in natura verso una crescita e un inasprimento delle conflittualità. I sistemi economici, infatti, ricevono gli assalti di ogni sorta di attori che caricano e combattono secondo le modalità di questa guerra irregolare che è l'informazione.

In primo luogo l'influenza è considerata come concetto accademico, valutandone il ruolo nei rapporti concorrenziali e sottolineandone l'importanza nelle griglie sociali e nei rapporti di forza. In seguito se ne tracciano gli schemi di evoluzione verso una controcultura e la risposta istituzionale.

Nell'ambito dei rapporti interpersonali come pure in una visione economica, l'influenza caratterizza le relazioni di potere di un agente d'influenza su un influenzato. L'influenzatore sottomette l'influenzato alla propria volontà in modo indotto, senza contratto oggettivo ed esplicito né motivazione o costrizione percepibile. Di conseguenza, l'influenza s'intende come una capacità di cambiare deliberatamente lo stato di una cosa con mezzi psicologici o cognitivi, e ciò senza esercizio dell'autorità o della potenza sulla cosa o sul suo stato. L'influenza è dunque un potere e l'espressione di una volontà, di una strategia; perciò non comprende le sottomissioni naturali, spontanee, non deliberatamente indotte. L'essenza di questa volontà a far agire è di creare dei comportamenti a vantaggio degli interessi economici o sociali che fanno appello all'intelligence economica.

Le azioni d'influenza sono le attività deliberate che usano qualsiasi mezzo, informazione, segnale e interpretazione con l'obiettivo di creare, mantenere o modificare i comportamenti di una persona, di un gruppo o

di un'organizzazione per raggiungere gli scopi o difendere gli interessi del loro autore, senza ricorso alla potenza e/o all'autorità. Concretamente, le azioni d'influenza trovano la loro applicazione nelle operazioni di lobby, di deviazione, di manipolazione e ispirano discipline come lo *street-marketing* o il cosiddetto *guerriglia marketing*.

La strategia d'influenza di un'impresa è la scienza che organizza e usa deliberatamente tutte le proprie capacità (di marketing, tecniche, informatiche, giuridiche, culturali, ecc.) per pianificare e condurre azioni d'influenza con l'obiettivo di raggiungere gli scopi o difendere gli interessi concorrenziali strategici del suo autore. Non sarebbe possibile disporre di una strategia senza che essa sia fondata su una politica e un'ideologia coerenti. La ricerca di potenza, politica o economica, è la traduzione di una visione e l'espressione di obiettivi di parte. In questo senso, il modello dottrinale che integra maggiormente l'influenza come strumento di potenza è quello sviluppato negli Stati Uniti a partire dall'era Clinton.

L'influenza è nata con la comparsa stessa degli esseri viventi e poi dell'umanità: dalle tattiche di mimetizzazione o di seduzione fino al grido di guerra dei primitivi, uomini e animali hanno cercato di agire sul loro ambiente attraverso lo sviluppo di modalità di azione efficaci con un risparmio di forze e di mezzi.

È prevalentemente nell'arte della guerra che l'influenza è stata teorizzata e applicata: da Sun Tzu a Tucidide vengono evocati gli inganni, gli stratagemmi e le strumentalizzazioni al servizio della disinformazione, della sovversione o della manipolazione nei conflitti. La civiltà greca ha poi teorizzato e sviluppato l'arte delle relazioni politiche attraverso la dialettica, divenuta in seguito retorica e ulteriormente sviluppatasi in versione offensiva, come polemica o guerra delle parole. Partendo dall'Antichità, l'influenza diventa quindi rapidamente uno strumento di potere delle élite, che si appropriano della sua pratica per subordinare le masse. Il punto culminante di questa visione s'incarna nella visione strategica dell'influenza di Clausewitz, concepita come uno degli strumenti della guerra totale. L'influenza agisce per e in favore della forza, sia essa politica, economica o militare.

La nostra epoca segna una rottura storica grazie alla comparsa dei media, alla diffusione dell'informazione di massa e all'istruzione di

generazioni di cittadini. L'individuo dispone ormai di capacità intellettuali, ma anche di strumenti di comprensione e di diffusione con cui si riprende la parola e la capacità di influenzare direttamente i poteri e l'insieme degli attori della sua comunità. Come la società, anche l'economia beneficia e allo stesso tempo subisce frontalmente questo nuovo dispositivo. Di conseguenza si rende necessaria l'intelligence economica, poiché un'impresa deve comprendere, analizzare, gestire e rispondere secondo lo stesso registro dell'influenza.

Penetrando l'universo economico, l'influenza ha generato attitudini e comportamenti che rispondono ad aspettative o necessità nuove: si può acquistare un prodotto per ideologia o boicottarlo per denunciare condizioni di produzione amorali. Questa riappropriazione del mercato da parte del cittadino richiede una revisione strategica della direzione delle imprese, imponendo la comprensione e il controllo di questo nuovo campo caratterizzato dal conflitto economico.

L'influenza si afferma quotidianamente come un nuovo campo di battaglia e rivisita la natura stessa dei rapporti di forza. All'apparenza infatti, fa trionfare la cosiddetta lotta "asimmetrica", che oppone il forte contro il debole, la multinazionale contro il produttore locale, un modello economico dominante contro gli attivisti o gli indignati. Gli avversari possono però anche essere di dimensione o di natura paragonabile e questo rapporto di simmetria neutralizza gli attacchi e le difese. Di conseguenza, l'impresa che prende l'iniziativa di aprire un nuovo fronte concorrenziale sull'influenza investe un campo sgombro di competitori: in questo caso la lotta è detta "dissimmetrica". Sarebbe però ingenuo e pericoloso non considerare l'influenza come lo strumento dei potenti. Nella relazione tra il forte e gli altri, il primo dispone di uno spettro di possibilità, di una combinazione raffinata di mezzi, di una capacità di concezione e di attuazione unici, attraverso i quali può esprimere tutta la sua potenza. L'abuso di questa potenza genera infine un ultimo modello, quello del "folle" che è l'attore pronto a sacrificare tutta o parte della sua attività e dei suoi patrimoni per farne, anche in caso di successo relativo o di fallimento programmato, la leva d'influenza necessari alla propria strategia.

La natura evolutiva dei modelli di opposizione nel campo dell'influenza provoca una riorganizzazione delle forze, dentro e fuori

l'impresa. Da qualche anno, l'influenza "istituzionale" dell'impresa si contrappone a una controcultura informale che trova la propria piena espressione nell'attivismo virtuale. Le antiche intimidazioni o i manifesti propagandistici hanno lasciato il posto ai siti e ai blog, dove le reti si creano e si strutturano.

La cristallizzazione comune del blogger e del suo lettore, storditi da quest'apparenza di libertà e potere, nasconde le forze economiche che si organizzano con mezzi incomparabili. Queste imprese, che possiamo qualificare come iper-attori d'influenza, braccio armato delle lobby ma spesso anche di qualche interesse nazionale, si posizionano sul mercato della comunicazione strategica. Alla spontaneità della folla oppongono l'integrazione strategica, la formattazione degli spiriti, la narrazione o messinscena, la "gestione" dei creatori d'opinione e l'"accompagnamento" dell'opinione pubblica.

Dalla lobby istituzionale alla pressione collettiva, i modelli di opposizione attraverso l'influenza definiscono organizzazioni e mezzi più importanti e attivi che mai. Questi gruppi, che agiscono in modo concertato, pianificato e in sinergia, formano "reti", sfere o zone d'influenza che delimitano gli spazi comuni dove l'impresa può agire e far agire attraverso l'influenza.

Le tecniche pratiche dell'influenza di contrapposizione s'incarnano nella polemica, nella deviazione e nella sovversione. Se le parole possono sconvolgere il profano, i metodi sono tanto reali quanto utili in ambiti legittimi che non mettono in discussione l'ordine morale. Che si tratti di "iper-attori" o "attori alternativi", la tentazione del folle è però forte: la forzatura delle parole può essere estrema, la forza dei simboli deleteria, il potere delle interpretazioni malsano e tutto può facilmente provocare deviazioni collettive e individuali.

Si aprono due vie all'influenza del futuro: una via, quella di Sun Tzu, in cui il concetto d'influenza sarà il fondamento di un mondo pacificato e retto dalla sola opposizione verbale; l'altra via sarà quella della guerra dell'informazione assoluta, alla Clausewitz, attraverso lo sviluppo di strategie imperialiste di assoggettamento collettivo e individuale. Di fronte a questo dilemma dell'uomo in una situazione di contrapposizione in un'era nuova, bisogna invitare tutti coloro che aspirano a essere attori dell'influenza a compiere un lavoro di introspezione sul potere delle

parole, sulla sua legittimità e sui suoi divieti.

* * *

Olivier Bariéty è l'autore del secondo capitolo della quinta parte del manuale sull'intelligence economica. Bariéty analizza il tema dei trasferimenti di metodologia militare nella gestione strategica dell'informazione e dell'influenza, poggiando sulla considerazione strategica delle problematiche d'intelligence economica, cui il mondo militare è stato sensibilizzato fin dalla Prima Guerra Mondiale. L'intento è di comprendere, ricercare e agire in un campo conflittuale, il quale delimita una sfida di potenza economica definita da un vocabolario "guerresco": guerra, posta in gioco, minacce, attacco, difesa, ecc. In sintesi, appare chiaramente che la situazione evolve in un "campo" di battaglia e che siamo "in guerra": due o più volontà vi si affrontano per ottenere un vantaggio geografico, tecnologico, intellettuale ed economico.

La complessità dei campi materiali e immateriali nei quali la lotta si esprimerà impone un approccio globale, il più esaustivo possibile, in cui il pensiero deve abbandonare riflessioni troppo convenzionali. L'anticipazione, il tempo guadagnato e l'adattamento saranno i segni distintivi del vincitore e il controllo dell'informazione strategica sarà la "chiave di volta": se è, infatti, relativamente semplice avere accesso all'informazione, l'organizzazione della sua raccolta, la sua considerazione e il suo utilizzo nel momento opportuno sono essenziali e saranno questi elementi a dare la differenza.

Per affrontare le problematiche dell'intelligence economica possono essere utilizzati due "metodi" derivati dal mondo militare: il primo è la concettualizzazione di un approccio globale delle crisi, il secondo la costruzione stessa della struttura di comando degli eserciti.

La nozione di approccio globale non è nuova: dal contrasto del terrorismo e della delinquenza, dal rischio d'impresa fino a temi più lontani come la lotta contro il cancro e lo sviluppo sostenibile, la tendenza è di elaborare una globalizzazione dell'approccio e della

risposta.

Alcune procedure, proprie di Stati e di organizzazioni internazionali, hanno condotto all'elaborazione di concetti, definizioni e applicazioni la cui pertinenza deve essere tenuta in considerazione per rispondere alla problematica organizzativa del "come fare". In primo luogo, la definizione di una visione comune ai diversi attori, che è una nozione particolarmente importante; secondariamente, la sinergia delle azioni attraverso la loro decompartmentazione per ottimizzarne l'efficacia; infine, lo svolgimento dell'azione in un ambiente, fisico o meno, di cui bisogna conoscere le caratteristiche fondamentali. Queste nozioni sono di fatto interdipendenti e la loro integrazione dipenderà essenzialmente dalla volontà politica che presiederà l'azione.

La conduzione strategica delle operazioni in guerra si basa contemporaneamente su una catena di comando e su un'organizzazione che permette di stabilire il processo decisionale e la sequenza delle azioni. Il capo di stato maggiore delle armate è il responsabile dell'impiego delle forze: comanda le operazioni militari e a questo titolo è il consigliere militare del governo. Questa flessibilità organizzativa che avvicina, al più alto livello decisionale, l'impiego delle forze e il comando delle operazioni, permette la reattività e la non dissoluzione delle decisioni.

Nel caso francese, si potrebbe dunque immaginare la creazione di un Consiglio superiore di sicurezza economica e informativa presieduto dal capo di Stato, una struttura equivalente all'attuale Centro di pianificazione e di conduzione delle operazioni delle armate, che gestirebbe specificamente le problematiche dell'intelligence economica. Godendo di una legittimità di fatto, questa creazione sarebbe un gesto forte e chiaro dell'impegno della nazione francese e permetterebbe così di disporre di un vero e proprio processo decisionale a livello interministeriale. Responsabile in particolare della veglia e dell'allerta, questo Consiglio condurrebbe la fase di "valutazione" del processo prima di proporre a un comitato ristretto le diverse opzioni possibili. La decisione finale sarebbe presa dal Consiglio e si concretizzerebbe nella redazione di una direttiva iniziale di pianificazione che menzioni, fra gli altri, l'obiettivo politico, lo stato finale ricercato, oltre che l'opzione strategica.

L'informazione detiene un posto centrale nel processo decisionale, poiché dalla sua pertinenza dipenderà la comprensione delle implicazioni, l'autonomia di decisione e di azione. Il "livello" (uomo o organizzazione) che riceverà questa "produzione" deve disporre contemporaneamente di coraggio e di comprensione della situazione, insomma di qualità umane intrinseche, poiché saranno proprio l'acume, l'intuizione, la visione, il genio dell'uomo a fare la differenza. Bisogna inoltre garantire ai decisori, che normalmente le più alte cariche dello Stato, un ottimo controllo dell'informazione affinché possano disporre di quest'autonomia.

L'intelligence è dunque il risultato dell'utilizzo delle informazioni, cioè di un lavoro di analisi realizzato a partire da uno o più dati, che permette di dar loro un significato ed è destinata a essere comunicata. In Francia è realizzata dai servizi di diversi ministeri ed è coordinata dal Consiglio nazionale dell'intelligence (CNR), incaricato della definizione degli orientamenti strategici e delle priorità in materia. Nel mondo attuale, la cui sola vera legge è quella della velocità, questo processo diventa vitale, poiché sarà il solo a permettere ai decisori di disporre di un'informazione controllata.

Il metodo di pianificazione operativa applicato all'intelligence economica, che si divide nelle due fasi di analisi della missione e determinazione dell'idea di operazione, consiste essenzialmente nel canalizzare la riflessione in una sequenza logica e coerente. Particolarmente adatto alle situazioni attuali e rispondente all'internazionalità e alla moltiplicazione degli attori, permette senz'alcun dubbio la pianificazione di operazioni interministeriali che sono il vero tratto distintivo della risoluzione delle problematiche d'intelligence economica a livello strategico.

L'analisi deve permettere di comprendere bene le ragioni dell'operazione considerata, di determinarne il livello, il tipo e la natura e di porne i limiti. Si tratta di elaborare un apprezzamento della situazione in tutta la sua complessità, di analizzare la missione, di presentare conclusioni determinanti, di definire i bisogni d'informazione e le forze necessarie a raccoglierla. Grazie a quest'insieme di dati verrà identificato il centro (o i centri) di gravità, che rappresenterà il punto chiave della pianificazione e dovrà essere caratterizzato facendone risaltare le

capacità essenziali, le esigenze fondamentali e le vulnerabilità critiche. Una volta terminato questo processo, la squadra di pianificazione propone una riformulazione della missione partendo dall'insieme degli elementi di comprensione che avrà sviscerato. Questa fase si conclude con la presentazione dell'analisi della missione all'autorità, la convalida della missione riformulata e l'assunzione delle sue ultime direttive, cioè le istruzioni complementari di pianificazione.

Ma non è importante solo ciò che deve essere compiuto per ottenere il successo della missione (il "che cosa"): conta anche l'elaborazione di un metodo d'azione che sarà il filo conduttore dell'idea di operazione (il "come") e che deve considerare le modalità d'azione amiche, quelle dell'avversario che si opporranno alla nostra e confrontarle attraverso un processo di "gioco di guerra" che ne sintetizzi i vantaggi, gli inconvenienti e i rischi. Questi lavori di elaborazione sono condotti in parallelo da due squadre indipendenti l'una dall'altra.

La selezione di una modalità d'azione si opera alla fine di un confronto secondo determinati criteri, solitamente di ordine generale, legati per esempio alla politica, all'opinione pubblica, ai media, alla popolazione, alle perdite finanziarie, alla giustizia, ecc. In questo caso, la modalità d'azione prevista deve presentare il miglior compromesso fra i vantaggi, i rischi e gli inconvenienti ed essere predisposta per migliorare le proprie qualità e diminuire le proprie debolezze. Infine, si svilupperà un'idea di manovra che descriverà il modo in cui verrà condotta l'azione.

Nella proposta di Olivier Bariéty, il delegato interministeriale incaricato dell'intelligence economica, assumerebbe il pieno comando operativo grazie alla convalida dell'idea di operazione da parte del Consiglio superiore di sicurezza economica e informativa, che metterebbe così a sua disposizione il personale dei diversi ministeri necessari al successo della missione. L'idea sarebbe di concepire una *task force* idonea e flessibile, molto raccolta e discreta, caratterizzata da uno spirito trasversale e pluridisciplinare, con attori del settore privato e dello Stato.

Si può considerare un insieme di armi decisive, tutte incentrate sulla guerra dell'informazione e attraverso l'informazione, per dimostrare l'importanza di questo mezzo. Queste armi possono essere impiegate sul breve, medio e lungo periodo; sono combinabili e rappresentano in realtà

una scelta specifica dell'autore. Due armi d'influenza, discrete e terribilmente efficaci, sono la produzione dei regolamenti e l'apprendimento sociale; vi è poi l'attacco alla reputazione, che pone sistematicamente l'entità attaccata in posizione dubbia; il raid finanziario, che permette di appropriarsi del cuore dell'attività dell'impresa-bersaglio; la diceria, la disinformazione o la manipolazione dell'informazione su internet.

Le armi sono dunque numerose ed estremamente diversificate; l'ingenuità non può più aver spazio, poiché bisogna stare all'erta e prepararsi di conseguenza. Altre nazioni hanno scelto di darsi questi mezzi e di utilizzarli mantenendo un doppio linguaggio: rivendicare l'accesso ai mercati esteri, ma conservare regolamenti protezionistici sui propri. La Francia deve tenerlo in considerazione se intende conservare la propria potenza. Gli uomini e le tecniche esistono, gli attori economici si confrontano direttamente con l'iper-competizione: bisogna quindi dar prova di realismo e di pragmatismo affrancandosi risolutamente da qualsiasi vincolo ideologico. Il successo dipenderà dalla propria capacità di integrare nel momento giusto e in tutta la sua ampiezza l'insieme dei parametri del cambiamento. Il controllo strategico dell'informazione è la chiave di volta di questa presa di coscienza.

* * *

Nella quinta parte del manuale -e più precisamente nel quarto capitolo- Charles de Marcilly illustra il nesso tra intelligence economica e lobbying.

La connotazione negativa della parola "lobbying" ne ha fatto per lungo tempo un soggetto tabù; ma l'autore la presenta come interagente con l'intelligence economica, oltre che alla luce di alcuni concetti metodologici di base. La spiegazione che se ne dà nel *Libro verde della Commissione europea* del 2007 indica come attività di lobbying tutte quelle che mirano a influire sull'elaborazione delle politiche e dei processi decisionali delle istituzioni europee. Questa definizione è ulteriormente affinata precisando la natura dei legittimi professionisti che esercitano attività di lobbying (consulenti specializzati in affari pubblici,

ONG, associazioni di categoria, sindacati, associazioni dei consumatori, ecc.). La Commissione europea dichiara di aver sempre considerato che scambi regolari con terze parti potessero migliorare la qualità delle proprie politiche e proposte legislative, ma la dottrina sulle relazioni con i gruppi d'interesse è formulata solo nel dicembre 1992. È per migliorare la relazione fra le due parti che sono stati istituiti dei registri per identificare gli interlocutori.

Storicamente, gli industriali o le corporazioni detenevano il monopolio della relazione con il decisore pubblico secondo una logica generalmente nazionale. In Francia, i rappresentanti delle ex imprese di Stato e dei sindacati professionali detenevano tradizionalmente un accesso privilegiato ai parlamentari e ai governanti, accesso che si è oggi democratizzato.

Il registro dei rappresentanti d'interessi presso le istituzioni europee è pubblico e riunisce più di 500 imprese inventariate. Al contrario, l'identificazione delle persone responsabili delle azioni pubbliche per una determinata impresa è meno agevole. Le descrizioni dei ruoli variano in funzione delle strutture: responsabile degli affari istituzionali, pubblici, normativi o della comunicazione. I lobbisti "in house" hanno il compito di seguire l'attualità legislativa, di identificare i dossier e di essere presenti nel corso del processo decisionale, adottando delle strategie adeguate.

Il vantaggio delle imprese nei confronti degli altri attori delle sfere d'influenza è doppio. In primo luogo dispongono di una capacità finanziaria importante, che permette loro di eseguire determinate azioni che possono richiedere strumenti costosi, come studi o sondaggi statistici, per poter supportare le tesi difese. Il secondo valore aggiunto delle imprese, e il più rilevante, è la competenza tecnica. Di fronte alla moltiplicazione dei regolamenti e delle norme, il legislatore può essere indotto a ricorrere alla consulenza di esperti della società civile per tradurre la volontà politica in una redazione tecnica.

Secondo le stime, a Bruxelles le associazioni di categoria sono più di 1.500. La più importante è il CEFIC, creato nel 1959, che con i suoi 160 dipendenti rappresenta l'industria chimica europea. Queste associazioni possono essere composte da diverse categorie di aderenti: imprese, associazioni nazionali o regionali, o entrambe. Per gli attori forti di un

determinato mercato, essere ben rappresentati all'interno della propria struttura professionale è importante, poiché chi interverrà in nome della struttura verrà percepito come il rappresentante del settore e dei suoi membri. In quest'ambito l'influenza interna è dunque tanto importante quanto l'azione di lobbying esterna. La sfida più delicata per le associazioni di categoria è di raggiungere un equilibrio fra i diversi interessi interni di membri che possono essere concorrenti sui rispettivi mercati interni o a livello internazionale. Infine, il loro ruolo è anche quello di comunicare e si confermano quindi come una fonte d'informazione preziosa per il decisore e per il pubblico.

Per concludere, a queste due grandi categorie bisogna aggiungere gli studi di consulenza in lobbying, che costituiscono una grossa parte dei professionisti del settore, e gli attori "pubblici", come per esempio le rappresentanze permanenti delle regioni, divenute un interlocutore significativo dei dibattiti sulla politica regionale o sulle sovvenzioni agricole, e gli stessi rappresentanti permanenti dei vari Stati membri presso l'Unione Europea.

L'osservazione della gamma di servizi proposti dagli esperti in affari pubblici permette di individuare diversi sottoinsiemi: la comunicazione istituzionale, la veglia, le relazioni pubbliche e la stampa, la ricerca di finanziamenti, l'azione di lobbying e l'intelligence economica. La finalità di queste ultime due attività è di assicurare all'attore economico il controllo del proprio ambiente decisionale e, quando lo si ritiene necessario, di attuare un'azione d'influenza che permetta di assicurare la considerazione dei propri interessi da parte del decisore pubblico.

L'azione di lobbying nazionale e comunitaria è ormai indispensabile nella strategia moderna delle imprese, dal momento che la trasposizione di una direttiva europea in diritto nazionale lascia meno del 30% di interpretazione al governo. L'impatto sui prodotti, sulla commercializzazione, sulle norme sanitarie o ambientali, infatti, mette in luce il peso della decisione pubblica nella vita di una determinata produzione. Di conseguenza, l'esperto in intelligence economica che si accingerà a definire una strategia deve necessariamente comprendere e analizzare i parametri della decisione pubblica per essere capace di far intervenire il lobbista in caso di necessità.

Le possibilità offerte da un responsabile degli affari pubblici efficace

sono varie. Innanzitutto, la sua parola d'ordine è l'anticipazione: si tratta di prefigurare le future regole applicabili al mercato, di seguire l'evoluzione del processo legislativo e, se necessario, di influenzare il processo decisionale. Anche la riduzione dei costi operativi, derivante da una certa semplificazione amministrativa, giustifica le azioni d'influenza. Infine, l'azione di lobbying permette di provare a creare nuovi mercati o di beneficiare dei vuoti normativi per attuare strategie di protezione di un settore. L'impatto per l'impresa è significativo: per esempio, la liberalizzazione dei mercati pubblici dell'energia, dei trasporti aerei e ferroviari, delle poste e delle telecomunicazioni ha visto stabilirsi a Bruxelles le rappresentanze permanenti di grandi imprese nazionali che avevano l'obiettivo di partecipare all'elaborazione dei regolamenti e delle direttive d'impatto sui rispettivi settori.

Per semplificare, l'azione di lobbying consiste nel porre l'argomento giusto sul tavolo giusto al momento giusto. Perciò bisogna prendere in considerazione determinate premesse.

Ottenere l'informazione è fondamentale, ma è essenziale essere capaci di analizzarla e di contestualizzarla per darle valore. Per interpretarla correttamente, sono necessarie la conoscenza dell'ambiente decisionale e la mappa degli attori tanto istituzionali quanto della società civile. Perciò è importante essere ben posizionati nell'ambiente del decisore e interrogarsi sull'immagine che l'interlocutore ha della propria impresa/settore per poter guadagnare in efficacia.

La trasparenza pubblica è variabile in funzione delle culture amministrative nazionali. Si noterà che la moltiplicazione delle consultazioni pubbliche, delle udienze e la diffusione in diretta su internet delle commissioni parlamentari contribuiscono a migliorare l'accesso all'informazione. Tuttavia, anche se l'accesso alle informazioni aperte sembra agevole, il suo valore resta abbastanza ridotto. Le fonti informali o confidenziali sono innanzitutto regolate dalla possibilità di presenza presso il decisore o il suo entourage, come i membri di uffici ministeriali, i rappresentanti degli Stati membri o i collaboratori parlamentari.

Non c'è alcuna ricetta pronta all'uso per impostare una strategia di lobbying, poiché ogni caso risponde a imperativi specifici, ad attori particolari e a un ambiente proprio. Agire a monte ed essere ben

posizionati sulla mappa degli attori sono le due premesse essenziali. La conoscenza dei meccanismi legislativi condiziona la buona interpretazione del processo e il conseguente adattamento della propria strategia, così come il controllo dell'agenda politica. Bisogna anche tenere in considerazione le azioni dei propri partner od oppositori, e più in generale l'azione intrapresa dagli stakeholder, il loro impatto e il loro potenziale risultato. Infine, la mobilitazione dell'ambiente decisionale può essere determinata dall'attualità. Questi fattori sono completati da parametri scelti (ruolo di capofila o di inseguitore di un determinato interesse, budget disponibile, durata, ecc.); una volta analizzati e quantificati, è possibile definire le azioni di accompagnamento del decisore e dei suoi circoli d'influenza.

L'invio del messaggio ai decisori può assumere diverse forme e impiega i mezzi della comunicazione classica o anche le tecniche moderne, come ampie campagne di comunicazione, informazione digitale e reti sociali. L'incontro personale resta l'approccio diretto più usato, poiché essere identificati come un interlocutore credibile è essenziale. Anche le pubblicazioni esterne all'impresa (tramite associazioni, sindacati, università, ecc.) sono apprezzate, poiché apportano un criterio meno soggettivo all'argomentazione. Resta evidente che il controllo dell'insieme di questi elementi non assicura il successo, giacché la garanzia dei risultati in questo campo non esiste.

Bibliografia

Manuel d'intelligence économique(sous la direction de Christian Harbulot) , Paris, PUF , 2012

2. La main invisible des puissances

La main invisible des puissances (La mano invisibile delle potenze) è uno dei più celebri saggi di Christian Harbulot, pubblicato per la prima volta nel 2007.

Come ricorda Philippe Baumard nella prefazione che precede la seconda edizione, lo storico dell'impresa Alfred D. Chandler, nella sua opera del 1977 *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana*, sosteneva che la vera rivoluzione del capitalismo americano consisteva nella comparsa delle società a struttura multidivisionale più che nelle logiche "invisibili" di mercato. Ripercorrendo la storia dell'economia di mercato americana egli dimostrò quanto questa struttura, articolata in direzione generale e divisioni indipendenti fra loro ma fortemente coordinate con la direzione, rappresentasse la reale carta vincente di quest'economia, con il suo potenziale di assorbimento e conciliazione di rischi e conflitti nel rapporto fra produzione e domanda; non quindi la cosiddetta "mano invisibile" di Adam Smith, ma il controllo e la previsione al massimo grado possibile della frammentarietà e dell'imprevedibilità del mercato.



Pur tenendo in considerazione alcuni elementi estranei al mercato e alle imprese nella nascita e nello sviluppo di queste grandi società, Chandler trascurava però altri fattori fondamentali nella storia del capitalismo moderno. Egli nota, per esempio, il ruolo di primo piano svolto dalle organizzazioni militari nella pianificazione e nella realizzazione delle grandi opere ferroviarie nella seconda metà dell'Ottocento, soprattutto con l'apporto di quadri e dirigenti trasferiti dalle gerarchie militari a quelle delle corporation; o l'importanza delle tecnologie dell'informazione e della conoscenza,

a tal punto da renderne dipendente l'intero sistema capitalistico, per la propria coordinazione in un mondo globalizzato in cui il controllo e la gestione della comunicazione rappresenta la chiave del successo o del fallimento di tutte le strategie aziendali. Tuttavia, trascura un fenomeno centrale e nato proprio in seguito all'introduzione della ferrovia come

quello delle cartellizzazioni, senza le quali la crescita formidabile e la stabilità dei grandi gruppi industriali dominanti ancora oggi non avrebbero potuto essere assicurate; i rischi e i fallimenti di tante gestioni manageriali, come ricordato da David Landes a proposito di “dinastie” imprenditoriali come Ford, Morgan, Rockefeller; e, non ultimo, lo stretto intreccio fra interessi nazionali e strategie economiche che spesso spiega la nascita di grandi aziende come la Compagnia di Suez o la sudafricana De Beers, che coniugano sfruttamento economico e opportunità geopolitiche. Soprattutto quest’ultimo punto, cioè la congiunzione fra logiche di mercato e logiche di potenza nazionali e sovranazionali, scardina la teoria della sintesi organizzativa fra mercato e impresa avanzata da Chandler ma divenuta ormai dominante nella riflessione sulle dinamiche del capitalismo moderno.

Con l’opera *La mano invisibile delle potenze*, Christian Harbulot ci racconta invece una storia diversa. Non sposando né la teoria della “mano invisibile del mercato”, indipendente dalle strategie umane, né quella della “mano visibile del manager” razionale e organizzativa, l’autore sceglie una terza via per illustrare la storia del capitalismo, ponendone al centro dello sviluppo il concetto di potenza. Rimettendo la storia economica degli ultimi due secoli in un contesto di giochi politici e geografici, di equilibri e scontri fra Stati, egli parte da un postulato contrario rispetto all’analisi della situazione odierna, in cui cioè l’assenza di governance non sarebbe il risultato di una globalizzazione incontrollata e “impazzita”, ma al contrario la ricomparsa di logiche di conflitto che stanno all’origine stessa dell’economia di mercato. La sfida economica è dunque una sfida fra potenze, in cui tra l’altro l’informazione ha un ruolo non tanto di coordinazione di un sistema globale, quanto di vera e propria arma di controllo, offesa e difesa in un contesto sempre più conflittuale. Non è la razionalità organizzativa tesa al miglior rendimento a governare l’economia, i movimenti di capitali, i cambiamenti ai vertici decisionali, i passaggi di governance, bensì logiche territoriali, nazionali, geopolitiche. In questo senso, l’opera di Harbulot apporta un tassello essenziale alla comprensione del mondo attuale, sconfessandone letture semplicistiche ed evidenziandone le nuove logiche.

Un quarto di secolo dopo la caduta del muro di Berlino e la conseguente fine dello scontro ideologico fra i due blocchi capitalista e

comunista vediamo ravvivarsi, in un mondo ormai multipolare, la riflessione sul concetto di potenza. Quel che sta avvenendo è una ridefinizione radicale di questo concetto, rispetto alla sua percezione in Occidente alla fine della Seconda Guerra Mondiale, sotto la pressione degli eventi geopolitici e geo-economici di quest'inizio secolo. La logica fondante si è spostata dal piano della guerra, e in particolare di una possibile guerra nucleare, a quello dell'economia: se gli Stati Uniti hanno perso la loro posizione di unica superpotenza, vinta nel corso della guerra fredda e mantenuta durante gli anni '90, ciò si deve alla perdita della loro predominanza in campo economico, soppiantati dalla Cina che, in virtù del suo ruolo di primo fornitore, può far pesare le sue potenzialità di ricatto economico nelle questioni aperte con i suoi alleati, come nel caso della Corea del Nord.

Parallelamente alla geopolitica mondiale, anche l'economia mondiale è multipolare. All'interno dei tre grandi spazi in cui può essere suddivisa, l'egemonia in declino dell'Occidente, i cosiddetti Paesi emergenti che conquistano fette di mercato globale sempre più ampie e tutti gli altri Paesi che sopravvivono ai margini di entrambi, si sviluppano infatti diversi tipi di economia: l'economia di mercato dominata dalle aziende multinazionali, le economie criminali fiorenti in tutti i continenti, le economie nazionali dirette dalle politiche dei singoli Stati e, infine, l'economia sociale di mercato e l'economia equa e solidale. I contesti, gli attori, le regole, le finalità, i rapporti di forza e la nozione stessa di potenza all'interno di questi diversi tipi e modelli di economia non sempre sono convergenti e sono anzi alla base di scontri e conflitti di varia natura.

Se consideriamo il concetto di potenza, definita da Raymond Aron come la capacità di imporre la propria volontà agli altri o la capacità di non lasciarsi imporre la volontà dagli altri, risulta difficile negarne oggi l'importanza nella globalizzazione degli scambi economici, sia in termini offensivi sia in termini difensivi. Nel primo caso, esempio lampante di potenza offensiva è la Russia di Vladimir Putin che, per riconquistare il terreno perduto con la caduta dell'URSS, utilizza le risorse del proprio sottosuolo come arma di negoziazione e di ricatto non solo nei confronti dell'Unione Europea, ma anche dei suoi Paesi satellite come la Georgia e l'Ucraina (si veda l'esempio della crisi del gas con quest'ultima nel 2006); altra potenza offensiva è il Venezuela di Hugo Chávez con le sue

posizioni antiamericane. La nozione di potenza difensiva è invece simbolizzata dall'Iran, che rifiuta di attenersi alle risoluzioni del Consiglio di Sicurezza dell'ONU in merito al suo programma nucleare.

In questo mondo sconvolto da rapporti di forza multipolari (Stati Uniti su vari fronti, globalizzazione della presenza cinese, rinascita della dinamica di potenza russa, scontri economici fra gruppi di Paesi all'interno dell'OMC e tensioni legate al controllo delle fonti energetiche e delle materie prime sempre più scarse), sia la Francia sia l'Europa devono ricominciare a pensare al proprio futuro in termini di potenza. Le difficoltà in questo senso sono numerose: per la prima, gli ambienti più influenti della classe politica e industriale francese hanno snobbato questa problematica con l'uscita di scena del generale De Gaulle, ritenendola una questione superata; la seconda, invece, ha un margine di manovra molto ristretto a causa del suo status di inferiorità geopolitica determinato dall'alleato americano, il cui indebolimento non è però garanzia automatica di un aumento di influenza dell'Unione Europea. La sfida è dunque, per entrambe, quella di ridefinire la propria idea di potenza e la propria posizione in questo senso, pena un futuro compromesso in termini sia politici sia economici.

1. Il logoramento del mondo occidentale

La nozione di potenza, dopo mezzo secolo in cui è stata considerata un tema tabù a causa della sua stretta connessione con lo sviluppo dei totalitarismi del XX secolo, sta riacquistando centralità nella capacità di governance del mondo in questo inizio di XXI secolo, e l'indebolimento degli Stati Uniti ne è la ragione principale. Possiamo considerare la conduzione e gli esiti della guerra del Vietnam quasi come un segno precursore di questo cambiamento di paradigma geopolitico: pur non subendo una sconfitta decisiva da parte del Vietcong, l'intervento statunitense si prolungò per ben 13 anni senza un considerevole arretramento delle forze nordvietnamite e le truppe vennero ritirate dal presidente Nixon anche per la pressione dell'opinione pubblica. Questa prima grande sconfitta politica della superpotenza americana non ebbe però ricadute rilevanti sulla conduzione della guerra fredda: la coesione del blocco occidentale contro l'Unione Sovietica non fu mai messa in discussione e le successive sconfitte e crollo finale del blocco comunista

confermarono il ruolo di supremazia incontrastata degli Stati Uniti sulla scena internazionale.

Un quarto di secolo più tardi vari elementi di debolezza mettono in discussione questa posizione di forza finora incontestata. Innanzitutto il protrarsi dell'impiego delle forze americane in Iraq conferma, esattamente come nel caso della guerra del Vietnam, quanto la superiorità tecnologica, logistica e strategica non siano sufficienti a garantire invulnerabilità e vittoria rapida agli eserciti regolari in un contesto di operazioni asimmetriche. La stessa ragione scatenante della guerra in Iraq, ossia la guerra al terrorismo islamico che si supponeva sostenuto e alimentato dal regime di Saddam Hussein, si è rivelata un boomerang per la potenza militare degli Stati Uniti, impantanata nella guerra civile irachena scoppiata in seguito all'intervento occidentale e complicata dal rilancio delle operazioni di Al Qaeda come resistenza politico-militare all'invasione americana. Un terzo elemento di debolezza è poi la perdita di influenza geopolitica sul continente sudamericano, di cui sono segni tangibili l'aperta ostilità di Paesi come il Venezuela, la Bolivia, il Nicaragua e lo storico nemico Cuba, ma anche la crescita della potenza di Paesi emergenti come il Brasile e l'Argentina i quali, trainati da una crescita economica senza precedenti, reclamano anche un nuovo ruolo di autonomia e di influenza in questa parte del mondo. Infine, vi è un'inedita perdita di supremazia da parte della superpotenza statunitense anche in campo geo-economico, dove cede il passo al Paese che detiene la quota più importante del suo debito pubblico, la Cina.

È evidente che la visione bipolare del mondo antecedente alla caduta del muro di Berlino, cioè blocco comunista contro blocco capitalista in termini geostrategici, e Nord e Sud del mondo in termini di sviluppo, non corrisponde più alla geografia dei rapporti di forza attuali. Il mondo occidentale cerca di perpetuare la posizione di superiorità geo-economica conquistata nel corso degli ultimi due secoli, mentre le nuove potenze hanno come priorità la creazione di ricchezze e la crescita della loro influenza, approfittando dei punti deboli e soprattutto delle contraddizioni del mondo occidentale. Questi nuovi scenari di potenza sono dunque resi possibili anche dall'inedito scontro fra interessi commerciali americani ed europei. L'abilità con la quale la Cina ne sta traendo vantaggio è un'ottima dimostrazione del modo in cui un debole

(per lo meno in termini geopolitici e militari) sfrutta al massimo le contraddizioni del forte.

La supremazia degli interessi economici e finanziari, che portano le imprese occidentali in competizione fra loro a vendere competenze e tecnologie alle nuove potenze emergenti, è spesso in conflitto con le esigenze di sicurezza globale e con gli stessi bisogni vitali delle nazioni occidentali nel campo della difesa o dei settori chiave della loro industria. Quest'aspetto è ancora più rilevante nel caso dei trasferimenti verso la Cina. I legami economici intrattenuti con un Occidente sempre più debole e con il resto del mondo non solo le aprono opportunità di mercato che ne alimentano le aspirazioni di potenza, ma generano anche tensioni nel settore energetico, speculazioni sul controllo e il conseguente corso finanziario delle materie prime e un'accelerazione del processo di disindustrializzazione (dovuto principalmente alla mancanza di trasferimenti tecnologici e di ricorso alla mano d'opera locale da parte del colosso asiatico), tanto nei Paesi del Nord quanto nei Paesi del Sud del mondo.

La politica della “mano tesa” nei confronti dell’Africa è esemplificativa degli scenari appena menzionati. La destabilizzazione del Ciad dell’aprile del 2006, con la Cina sospettata di aver armato i ribelli, si inserisce nel contesto della crescente instabilità legata alla corsa ai giacimenti di petrolio, materia prima e fonte energetica la cui scarsità influenzerà pesantemente la geopolitica dei prossimi decenni. Sempre nel 2006 si è tenuto, d’altra parte, il summit sino-africano di Pechino, che fa parte invece della politica di cooperazione della potenza asiatica, purtroppo sottovalutata dall’Occidente con il pretesto della dubbia “eticità” di questo tipo di azione diplomatica che spesso si appoggia a regimi non democratici come quelli dell’Etiopia o dell’Angola.

Alla fine della guerra fredda le imprese del mondo occidentale sembravano godere di una posizione di vantaggio per la conquista dei mercati delle economie emergenti e degli ex Paesi socialisti. Un quarto di secolo dopo lo scenario che si presenta sembrerebbe invece capovolto: le nuove potenze sono sì preoccupate a riorganizzare e modernizzare le loro economie, ma sono soprattutto rivolte alla conquista dei mercati esteri, in particolare di quelli dei Paesi occidentali dove ancora si concentra il maggiore potere d’acquisto da parte della domanda. Così, invece di

giocare a vantaggio delle infrastrutture industriali del mondo occidentale unificando il “villaggio globale”, la globalizzazione ha indebolito le economie di mercato americana ed europea. Sono però le contraddizioni sempre maggiori fra il capitalismo finanziario e il capitalismo industriale ad aver minato definitivamente la supremazia economica dell’Occidente. La ricerca sistematica del profitto a breve termine, a costo di speculazioni sempre più ardite e di uno scollamento progressivo e ormai quasi insanabile tra finanza ed economia reale, ha falsato le leggi della dinamica industriale. C’è dunque bisogno di una nuova governance, di un nuovo modello di capitalismo, in cui i dirigenti non decidano più solo in funzione del corso di Borsa delle loro azioni, ma prendendo in considerazione le conseguenze negative delle loro scelte su tutte le parti coinvolte (dipendenti, clienti, fornitori, tessuto sociale locale) e non solo sugli azionisti. Fra le incoerenze di cui è vittima il mondo occidentale bisogna infine citare le ricadute negative del suo modello di sviluppo in termini di inquinamento e di attacco all’ambiente, di cui il riscaldamento climatico non è che un esempio.

La debolezza dell’Unione Europea dipende in gran parte dalla sua scarsa flessibilità strutturale, poiché così com’è stata pensata negli articoli del Trattato di Roma costitutivo delle Comunità europee non risponde più alla complessità del mondo attuale. Preoccupati dalla ricostruzione di economie in rovina e dalla scomparsa delle contrapposizioni nazionali all’origine delle due guerre mondiali, i fondatori dell’Europa comunitaria hanno privilegiato la dinamica di mercato rispetto al concetto di potenza.

Questa visione non solo è superata, ma apre larghe brecce nel sistema europeo di difesa economica, particolarmente evidenti nella questione della sicurezza energetica del continente, il cui futuro dipende in gran parte dal modo in cui vengono gestiti i rapporti di forza con i Paesi produttori. In questo senso, la pubblicazione nel marzo del 2006 di un Libro Verde sulla strategia europea per un’energia durevole, concorrenziale e sicura non ha nulla di geo-economico dal momento che si concentra su misure auspicabili, come gli investimenti nelle infrastrutture e la sensibilizzazione del comportamento dei cittadini, ma non dà le risposte necessarie in termini di priorità ed equilibri strategici. I Paesi fornitori hanno tutto l’interesse a sfruttare a proprio vantaggio le contraddizioni fra Paesi europei, che si riflettono peraltro in negoziazioni

condotte separatamente da ogni singolo Paese invece che a livello comunitario. Allo stato attuale del funzionamento dell'Unione Europea, è difficile immaginare una guida strategica unitaria e, finché questa questione non verrà regolata, non bisognerà stupirsi di vedere i Paesi membri favorire le loro priorità nazionali.

Questa contraddizione riassume l'ampiezza del problema di una Commissione Europea che si preclude la possibilità di prevedere le sfide dell'economia di potenza, di un'Europa rimasta ancorata alla realtà geopolitica antecedente alla caduta del muro di Berlino, dove la solidarietà atlantica che doveva fare da scudo contro il blocco comunista impediva di ragionare in termini di potenza europea, svincolata dall'alleato americano. Questa posizione statica è oggi la fonte principale della debolezza politica dell'Unione Europea nei confronti del resto del mondo, ma è una problematica che non può più essere elusa con il pretesto del rispetto dei termini di un trattato sottoscritto nel 1957. Oltretutto, quello dell'energia è solo un caso fra molti altri poiché, per esempio, sempre a causa delle clausole contenute nel Trattato di Roma, nell'Unione Europea non è possibile definire un settore economico come strategico o prioritario al di fuori del contesto della sicurezza pubblica.

L'Europa, però, ha ancora in sé delle risorse e delle potenzialità di speranza per gli anni futuri, come indicato anche da Éric Delbecque dell'Istituto Nazionale di Alti Studi di Sicurezza e Giustizia di Parigi. Egli rileva quanto l'idea di una potenza europea che non guarda solo al proprio passato fatto di luci e ombre, ma è soprattutto padrona del proprio futuro, coincida, fra le altre cose, con l'idea stessa che la Francia e altri Paesi dell'Unione hanno dell'Europa. Così concepita, l'Europa rappresenterà anche per il mondo un'occasione unica, quella della costruzione di una vera società internazionale, di una galassia di nazioni fatte di individui e retta dall'ambizione di un multilateralismo reale. Delbecque precisa inoltre il concetto di potenza che, secondo lui, dovrebbe stare alla base di questa costruzione e che il continente europeo non deve temere, pur memore delle catastrofi cui è stato condotto dalle tentazioni egemoniche nel corso dei secoli: una potenza che non ha niente a che vedere con il desiderio di dominio, ma che è al contrario "la voglia e la capacità di agire e di riunirsi, rispettando l'alterità, per abitare un mondo più umano". La conclusione per l'autore è chiara: l'Unione Europea è l'unica entità politica la cui influenza sullo sviluppo di una

democrazia e di un dialogo internazionale non deriverebbe dalla potenza militare o da una manipolazione ideologica più o meno dissimulata.

È altrettanto vero però, come suggerisce Hubert Védrine, che è innanzitutto all'interno del mondo occidentale che l'Unione Europea deve ritrovare una posizione determinante e svincolata dalla pesante influenza esercitata dagli Stati Uniti sulle sue istituzioni. Solo in questo caso, con un indebolimento dell'immagine della superpotenza americana ormai più fattore di incertezza internazionale che garante della libertà politica e dell'ordine economico, un'Europa che opta per un modello di sviluppo differente e di solidarietà fra i popoli, forte di un'inegabile supremazia geo-economica e culturale e capace di farsi rispettare dalle altre forze egemoniche in campo, ha un'opportunità di riuscire a riemergere sul nuovo scacchiere mondiale.

Anche lo storico Emmanuel Todd ha analizzato più volte la situazione europea, indicando in una sua opera recente quella che ritiene essere (e con lui molti altri studiosi e operatori economici, soprattutto tedeschi) l'unica soluzione possibile per il Vecchio Continente: la realizzazione della concorrenza economica al suo interno, coniugata a un forte spirito di coesione nei confronti del mondo esterno. L'alternativa è rappresentata dalla realtà attuale, quella di un'Europa il cui potenziale non è preso sul serio dalle altre potenze perché non affrancato dalle manovre di influenza esterna che ne paralizzano il funzionamento, come nel caso delle pesanti intromissioni statunitensi nel processo di elaborazione delle direttive incentrate su temi strategici come l'organizzazione del mercato interno e l'apertura alla concorrenza. Si tratta certamente di un cambiamento difficile, ma indispensabile nella lotta per l'indipendenza di pensiero e indissociabile da una riflessione di fondo sugli scontri economici come elemento chiave delle strategie di potenza del XXI secolo.

2. La rinascita degli scontri economici

Diversamente dai conflitti militari, in ambito economico gli scontri non vengono risolti con la firma di documenti analoghi ai trattati di pace e non vi è alcuna linea di demarcazione fra il tempo di pace e il tempo di guerra. La nozione di scontro economico è applicabile a diversi livelli dell'organizzazione delle società umane. Il primo livello di

contrapposizione è rappresentato dalla divisione della società in classi sociali, in particolare fra nobili e il resto della popolazione. Il secondo livello di contrapposizione avviene all'interno della stessa classe nobiliare nella quale, nel processo di costituzione di un regno, sorge un *primus inter pares* che deve però rafforzare il suo potere per porsi a capo dei propri vassalli. Il terzo livello contrappone, infine, i diversi Paesi, ognuno dei quali cerca di accaparrarsi le ricchezze degli altri; in quest'ultimo caso può verificarsi la convergenza degli interessi della classe produttiva e mercantile e del regno, la cui potenza geopolitica e militare dipende dallo sviluppo della propria economia.

Harbulot si propone in particolare di analizzare attentamente quest'ultimo livello, quello che contrappone i Paesi che auspicano di assurgere allo status di potenze. Bisognerà però superare alcuni ostacoli presenti nel pensiero accademico e in quello politico, come ad esempio l'insistenza sul ruolo positivo del commercio nello sviluppo delle civiltà dei primi teorici del liberalismo. Fra loro, il mercantilista inglese del Seicento Nicholas Barbon ha descritto il libero scambio come un mezzo per rafforzare la nazione: l'aumento e la distribuzione di ricchezze sono all'origine dell'aumento demografico ed entrambi questi fattori migliorano la capacità di far fronte ai nemici esterni. Oltre che come funzione indiretta di difesa, però, egli enuncia più esplicitamente come il commercio possa rivelarsi un mezzo formidabile per l'ampliamento dell'impero attraverso la conquista di nuovi territori e il controllo delle vie di comunicazione e navigazione.

L'insistenza delle teorie derivate dal liberismo sull'aspetto costruttivo del commercio e dell'economia di mercato non permette di comprendere in maniera profonda le dinamiche che muovono gli scontri economici fra potenze. È dunque necessario rifocalizzarne l'analisi definendo i contorni di una nuova matrice con cui esaminare la genesi e gli sviluppi, sia degli scontri diretti (crisi diplomatiche, embarghi, guerre) sia di quelli indiretti (spionaggio industriale, protezionismo, corsa alle materie prime).

Prima della rivoluzione industriale, il concetto di scontro economico si basava sul valore accordato alla nozione di economia di sussistenza, cioè quel tipo di economia necessario e sufficiente a fornire il nutrimento necessario alla vita della popolazione su un dato territorio. Emblematico dell'importanza accordata alla sussistenza è il fatto che, nel momento

della sua ascesa al trono, la prima preoccupazione di un nuovo monarca era quella di prevenire eventuali rivolte contadine che ne mettessero in discussione l'autorità, prima ancora di occuparsi dei nemici esterni. Inoltre, durante l'Antico Regime, le province ricche erano costrette dagli intendenti a rifornire dei granai di riserva per le province povere in caso di cattivi raccolti e carestie. Anche lo storico Albert Mathiez, grande studioso della Rivoluzione Francese, afferma che assicurare i generi di sussistenza al popolo era il primo dovere dei governanti fino all'epoca della costruzione delle ferrovie e dei battelli a vapore.

Questa concezione dell'economia, che accorda fra l'altro la prevalenza alla produttività agricola rispetto all'industria manifatturiera e al commercio, ha anche la tendenza a generare una cultura difensiva più generale volta alla protezione del patrimonio interno della nazione. La sua eredità è visibile oggi nella politica di sicurezza economica dispiegata dalla direzione generale della Gendarmeria nazionale francese, che recensisce e sorveglia in modo sistematico tutte le imprese presenti sul territorio per permettere alle autorità di anticipare eventuali tentativi di acquisizione da parte di attori privati che agiscono per conto di una potenza straniera.

Oltre al concetto di economia di sussistenza, si può formulare quello di economia dello spazio vitale, tipica di quelle popolazioni che si spingono al di fuori dei loro territori di origine, spesso poco ospitali e caratterizzati da climi sfavorevoli ad agricoltura e allevamento, alla ricerca dei generi di sussistenza necessari alla loro sopravvivenza. È il caso delle migrazioni avvenute a partire dal I secolo a.C. dai territori del Nord Europa verso quelli controllati dall'impero romano, che hanno dato origine alle invasioni barbariche.

L'opera *Impero*, pubblicata nel 2001 dal filosofo italiano Toni Negri e dal suo ex allievo Michael Hardt, refuta quest'analisi dei rapporti di forza. *Impero* rappresenta senza dubbio una griglia di lettura pluridisciplinare che tratta contemporaneamente dell'evoluzione del modo di produzione capitalistica, del controllo mondiale delle fonti di ricchezza e dello sfruttamento del lavoro umano. Questa sorta di nuovo manifesto comunista è però anche una dimostrazione esemplare di una carenza nell'analisi dei rapporti di forza geo-economici. Nel pensiero marxista, i rapporti di forza tra potenze sono ricondotti alla sola

dimensione dell'imperialismo, definito come la forza umana guidata dalla volontà di impadronirsi di tutto il mondo. L'atteggiamento di radicale contrapposizione alla globalizzazione dà nuova legittimità e spazio alle riflessioni di Negri, che non sono altro che una rilettura e un'attualizzazione delle stesse posizioni e delle stesse strategie militanti degli anni '70. Secondo Toni Negri, la sola alternativa al capitalismo è la costruzione di contro-poteri generati dalla contestazione della società civile mondiale, uno scenario già utilizzato innumerevoli volte nel corso dei secoli precedenti. Ma la superpotenza americana, bersaglio principale dell'opera del filosofo italiano, non ne è mai stata intaccata o limitata nella sua politica di supremazia mondiale. Al contrario, la risonanza mediatica data al discorso di un teorico anticapitalista non fa che indebolire in partenza qualsiasi altro approccio teorico alla guerra economica, per non parlare del discorso su un'eventuale potenza europea, delegittimato così e minato direttamente nel campo del suo più accanito avversario, cioè il campo neoconservatore americano.

Lo sfruttamento dell'uomo sull'uomo non è la sola matrice della Storia che spiega la genesi dei rapporti di forza nell'economia mondiale. La scelta fra la conquista territoriale e la conquista commerciale è una questione ricorrente per i popoli che hanno cercato di conservare il loro spazio vitale ed è un'alternativa strategica che si ritrova nella storia di Paesi come la Germania o il Giappone. In origine il *Drang Nach Osten*, sostenuto dal Sacro Romano Impero germanico nel corso dei suoi primi tre secoli di esistenza, è una conquista politica, economica e religiosa, un expansionismo pacifico per lo sfruttamento delle risorse locali come le foreste e le miniere. Quando però le popolazioni rifiutarono questo tipo di colonizzazione, come nel caso della resistenza polacca alla presenza dei cavalieri teutonici, i monarchi germanici ricorsero all'expansionismo militare. Questo filo conduttore sotterraneo della storia tedesca sarà una delle chiavi della teoria nazista sviluppata da Hitler nel momento della conquista dell'Europa da parte delle truppe del Terzo Reich e soprattutto nel tentativo di conquista della Russia. Anche l'expansionismo giapponese degli anni '30 è spiegabile in termini di spazio vitale come risoluzione ai drammatici problemi posti dalla crescita sempre più rapida della popolazione, in un momento in cui gli accordi di Washington e le restrizioni sempre più severe imposte dal servizio delle Dogane

americano all'importazione dei prodotti giapponesi ne strangolavano lo sviluppo economico.

L'obiettivo di Christian Harbulot è dunque quello di restituire il concetto di spazio vitale, divenuto tabù dopo la Seconda Guerra Mondiale tanto negli ambienti accademici quanto nel mondo politico, alla riflessione storica, economica e culturale da cui deriva. D'altra parte, sarebbe difficile analizzare la dinamica di potenza di determinate nazioni tralasciando l'interpretazione di questo concetto. È il caso della Russia, in cui il dibattito sullo smantellamento dell'ex impero sovietico solleva una quantità di problemi che va ben oltre la metamorfosi di uno Stato totalitario in democrazia: l'intera classe dirigente di questo Paese, infatti, non accetta l'infiltrazione sistematica di elementi esterni in porzioni di territorio che considera come parti inalienabili dell'eredità storica della Madre Russia. Lo stesso vale nel caso del conflitto israelo-palestinese, in cui i negoziati fra Stato ebraico e autorità palestinese sullo smantellamento delle colonie del primo sono tanto più difficili in quanto finiscono per far emergere le profonde differenze che esistono fra le due parti in merito alla visione che entrambe hanno del rispettivo spazio vitale. In questo caso specifico, inoltre, la pressione internazionale e i meccanismi della globalizzazione hanno un peso relativo rispetto ad altri fattori critici (come il controllo dell'approvvigionamento idrico) caratteristici della storia dei popoli di questa regione del mondo.

Alla conquista territoriale, che è diretta conseguenza della gestione dello spazio vitale, si affiancano le politiche di conquista commerciale che, combinate con la prima, sono all'origine dei grandi imperi della Storia. La costruzione dell'impero romano è paradigmatica in questo senso, ma anche l'espansione dell'impero britannico e, nell'ultimo secolo, la crescita della superpotenza americana. Lo studio dei diversi modelli di impero permette di comprendere i diversi meccanismi di dominazione attraverso i quali il potere centrale esercita la propria supremazia sulle zone geografiche passate sotto il suo controllo diretto o indiretto. Pur esistendo delle costanti nell'esercizio della supremazia, come il controllo delle vie di comunicazione terrestri e marittime o la gestione degli approvvigionamenti, è significativo come ogni impero abbia sviluppato le proprie caratteristiche di dominazione. Nel caso dell'impero romano si può osservare la predominanza dell'interesse imperiale sull'interesse privato, in particolare nel caso dei conflitti che

contrapposero le grandi famiglie senatoriali agli imperatori, usciti vincitori da questo confronto sull'organizzazione dell'amministrazione dell'impero. Negli imperi europei dell'epoca coloniale predomina invece l'influenza della matrice culturale della relativa madrepatria; prendendo l'esempio dell'impero britannico, esso era organizzato in strutture differenti a seconda del contesto locale da amministrare, con diversi uffici (Colonial Office, Foreign Office, Arabia Office) responsabili anche delle varie rotte commerciali che mettevano in comunicazione le numerose realtà dell'impero. Infine, nel caso della superpotenza americana, osserviamo nuovamente la superiorità della ragione imperiale sugli interessi particolari: la ricerca del mantenimento della supremazia militare sul resto del mondo rimane la priorità principale del potere politico degli Stati Uniti d'America.

Nella descrizione fatta da Fernand Braudel dello sviluppo di quella che chiama *economia mondo*, la comparsa dell'economia di mercato non è il mero risultato della costruzione degli Stati nazionali, ma è innanzitutto il frutto dell'attività umana che si appropria dello spazio. In questo senso egli porta ad esempio la città di Venezia, polo urbano in cui informazioni, merci, capitali affluiscono insieme agli uomini e da lì ripartono per il mondo esterno, potenza finanziaria che fra il XV e il XVIII secolo uguaglia i regni più influenti dell'epoca, ben più grandi e possenti, come Francia, Spagna e Inghilterra. Tuttavia, nonostante la presenza di questi snodi operosi e creativi, lo storico non dimentica le dinamiche di potenza che condizionano pesantemente i rapporti di forza tra nazioni, creando condizioni di considerevole autonomia (il formidabile sviluppo dell'Olanda nel XVII secolo, grazie a politiche protezionistiche, e la supremazia militare sui mari dell'Inghilterra) o di dipendenza (della Sicilia e del Mezzogiorno italiano dalla Spagna, del Brasile dal Portogallo).

Il XIX secolo ha aggiunto a questa prima griglia di lettura degli scontri economici nuovi scenari apparsi come conseguenza delle rivoluzioni industriali. La ricerca delle materie prime necessarie allo sviluppo industriale ha indotto la comparsa di rapporti di forza incentrati sul controllo delle risorse energetiche, che è da due secoli la principale causa delle guerre combattute nel mondo. Anche il concetto di indipendenza è stato ridimensionato in questo senso, poiché non si tratta più solamente di impedire a un invasore di oltrepassare le frontiere, ma di assicurare

l'approvvigionamento regolare di risorse essenziali al funzionamento di un'economia nazionale. Se il XX secolo è stato dominato da scontri attorno alla dipendenza e all'indipendenza in materia di risorse, il XXI rischia di conoscere un inasprimento della problematica a causa del disequilibrio provocato dalla spinta economica di Paesi come la Cina e l'India e dalla moltiplicazione dei Paesi industrializzati, tutti alla ricerca incessante di nuove risorse. Il petrolio è oggi l'esempio che meglio dimostra i legami indissolubili che esistono tra le sfide geopolitiche e la gestione delle risorse da parte dei vari Stati.

Il panorama degli scontri economici si amplia man mano che il mondo geopolitico cambia i propri punti di riferimento. La comparsa di nuove forme di alleanza fra Paesi come l'Unione Europea o il NAFTA apre la via a forme di scontro non militari, dominate dai giochi d'influenza incentrati sulle grandi sfide tecnologiche, sulle industrie chiave e sulla condivisione delle zone di scambio. Oltre a questi attori economici transnazionali ufficiali, legali, bisogna poi considerare le varie multinazionali del crimine, vera e propria espressione di un'economia illegale di dimensioni planetarie. L'opacità delle operazioni finanziarie in determinati ambiti, come i paradisi fiscali, ne favorisce oltretutto i collegamenti con l'economia legale.

A fronte di un mondo così diviso, così sfaccettato e multipolare, caratterizzato da tensioni di matrice ideologica, culturale e religiosa, in Francia gli scontri economici continuano a essere analizzati con schemi del passato. Questa visione statica delle élite francesi, ferme sulla difesa dei loro privilegi ereditati dal dopoguerra, rischia però di non resistere a lungo alla realtà emergente. La globalizzazione ci impone un'analisi serrata di circostanze e finalità dei diversi scontri economici, lo sviluppo di una cultura della guerra economica che ci impedisca di subire passivamente le pressioni multipolari che stanno all'origine dei mali dei nostri giorni, come la crescita della disoccupazione, la perdita di segmenti di mercato e l'attacco esterno al nostro modo di vivere. Non è più sufficiente posizionarsi sulla scia dell'economia americana, anche se la strategia della politica francese in questo senso consiste ancora nell'allinearsi all'asse transatlantico quando ve ne sia la necessità. La domanda che oggi si impone è un'altra, anche se ha comunque origine in quest'alleanza culturalmente strategica, ovvero come rimanere alleati degli Stati Uniti contrastandoli però sul piano del modello di sviluppo del

mondo. Altro fattore che non può più essere trascurato è il ruolo dell'Unione Europea, la sua auspicabile futura posizione di potenza, certamente non la sua conservazione nello stato attuale che non coincide assolutamente con i bisogni strategici dei suoi Stati membri. In assenza di queste riflessioni capitali, l'alternativa per la Francia è la condanna a vivere sotto l'ombrello protettore di una potenza esterna.

Qualsiasi tentativo di riflessione sulla potenza sfocia oggi nella negazione della sua legittimità, poiché si assimila l'idea di potenza alla volontà di dominare l'altro, dunque a una forma politicamente scorretta della democrazia. La maggior parte dei media occidentali associa, infatti, la costruzione della democrazia a una visione pacificatrice delle relazioni internazionali, evitando perciò la lettura delle dinamiche di potenza ma dimostrando, in questo modo, di non aver imparato la lezione della Storia del XX secolo che parla dell'incapacità delle democrazie di contrastare le strategie di potenza degli Stati totalitari, per cecità e mancanza di volontà più che per carenza di mezzi. Contrariamente a quanto affermato e ripetuto ogni giorno dai media, che alimentano il miraggio dell'avanzata dei popoli verso il progresso universale e la pacificazione delle relazioni internazionali, il mondo continua a essere agitato dalla ricerca di potenza delle varie nazioni. I Paesi che rifiutano la crescita di potenza si condannano oggi, nel migliore dei casi, a una posizione di vassalli, e, nel peggiore, alla sottomissione alla legge del più forte.

3. Il rilancio delle politiche di potenza

Il confronto ideologico della seconda metà del Novecento concretizzatosi nelle dinamiche della guerra fredda, con la sua focalizzazione esclusiva sui fattori politici e la marginalizzazione di quelli economici, ha disturbato la lettura degli antagonismi fra le potenze. Questo tipo di visione in realtà è riduttiva, poiché non permette, per esempio, di comprendere come i due membri principali dell'alleanza contro la Germania nazista e l'impero del Sol Levante, cioè gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, si siano potuti scontrare fin dalla fine degli anni '40 per assicurarsi il controllo dei giacimenti di petrolio in Medio Oriente. Oggi è quindi necessario un nuovo approccio a questa problematica, che tenga conto di tutti gli elementi che possano fissarne la definizione: la percezione dei conflitti prima dell'avvento del comunismo in Russia, la

separazione fra democrazie e totalitarismi, l'evoluzione del concetto di alleanza dalla Seconda Guerra Mondiale in poi, fino alle letture odierne dei conflitti in atto nel mondo. L'analisi delle diverse forme di rapporti di forza fra potenze necessita un ampliamento del campo di visione, oltre che un approccio che non tenga conto solo della concatenazione dei fatti.

Il modo in cui gli Stati Uniti hanno tolto la supremazia mondiale agli imperi coloniali europei è su questo punto abbastanza dimostrativo. La costruzione della potenza americana è stata innanzitutto incentrata sul controllo del continente nordamericano, per poi spostare il proprio campo d'azione all'America Latina mettendo in discussione l'influenza ancora esercitata dagli antichi imperi coloniali spagnolo e portoghese. Primo atto di questa ricerca di potenza della neonata repubblica fu l'acquisto, all'epoca del presidente Thomas Jefferson, del territorio della Louisiana (cioè di una superficie pari a oltre un terzo di quella degli Stati Uniti attuali) dai francesi, che mise fine a decenni di scontri a causa del controllo francese sul suolo americano che bloccava l'espansione dei coloni verso Ovest. Fu poi la volta del varo della dottrina Monroe, nel 1823, che legittimò l'influenza militare, economica e culturale americana sul continente sudamericano.

È a questa data che si può far risalire anche la prima elaborazione della giustificazione ideologica che accompagna l'espansionismo statunitense, ossia la lotta in nome della libertà e della democrazia, parole d'ordine che guideranno allo stesso tempo la liberazione dall'Europa e lo stravolgimento e conseguente disfacimento dei decadenti imperi coloniali europei. In quest'ultimo quadro si inserisce anche una rinnovata rivalità con la Francia, palesatasi con la guerra d'Indocina in cui pure il Paese europeo e gli Stati Uniti erano formalmente alleati. Infatti, in Cina prima della Rivoluzione del 1949 che configurò nuovi scenari geostrategici in questa parte del mondo, il sostegno materiale americano in termini di formazione militare fornita dai servizi di intelligence contava per il Viet Minh più dell'aiuto ideologico dei partiti comunisti. La partita ingaggiata per il controllo geostrategico del Vietnam del Sud tra la Francia e gli Stati Uniti si risolse infine a favore di questi ultimi in virtù soprattutto della loro potenza finanziaria, che ebbe un ruolo decisivo nei giochi d'influenza tra clan vietnamiti.

Il ricorso alle operazioni clandestine sarà una costante del processo di costruzione della potenza statunitense. Gli analisti della guerra fredda ci hanno permesso di cogliere meglio i metodi utilizzati in questo tipo di scontro non rivendicato, che si perpetua oggi nell'ambito della ricerca di una supremazia geo-economica, descrivendo il complesso sistema di strutture di contro-influenza finanziato tramite fondazioni (*think tank*) americane e pianificato dalla CIA. Si trattò soprattutto di un fronte culturale che agiva in nome della libertà di espressione: la guerra fredda era una battaglia per conquistare lo spirito degli uomini, nella misura in cui lo scontro militare diretto era divenuto di fatto impossibile a causa del rischio di reciproca distruzione nucleare. In quest'ottica, all'interno della stessa CIA nata nel 1947, la Divisione delle Organizzazioni Internazionali (IOD) approva nel 1951 la creazione del Congresso per la libertà e la cultura: fondato in parte da ex appartenenti al Komintern traumatizzati dai crimini di Stalin, si batteva su tutti i fronti culturali con la pubblicazione di saggi letterari, di riviste, di articoli, l'organizzazione di colloqui e di seminari internazionali, fino al sostegno fornito a prestigiose orchestre. Un articolo del *New York Times* del 1977 svelò l'ormai ventennale interventismo dell'agenzia di spionaggio più famosa al mondo nella pubblicazione di almeno un migliaio di libri. Furono la caccia alle streghe del senatore McCarthy, l'esecuzione dei coniugi Rosenberg, i contraccolpi della guerra del Vietnam a limitare la risonanza di una macchina di propaganda culturale dalle dimensioni difficilmente contenibili.

Altro strumento ampiamente usato dagli Stati Uniti per attuare la propria politica d'influenza nel mondo è quello di tipo umanitario, che si concretizza nell'agenzia americana per lo sviluppo internazionale (USAID) e nel Peace Corps, organizzazione di volontariato internazionale fondata appositamente dal presidente John F. Kennedy nel 1961 per intervenire nei Paesi in via di sviluppo (soprattutto in America Latina e, dopo il 1989, nelle ex democrazie popolari dell'Europa orientale). Questo tipo di approccio ha il pregio di rendere più morbida, meno invasiva l'influenza americana, dato che si avvale soprattutto di interventi indiretti in campo legislativo (ispirare i testi delle nuove leggi), economico (presenza nei processi di privatizzazione) e della comunicazione (sviluppo dei media e formazione delle nuove classi dirigenti). Un esempio di questo intervento è il programma *Rule of law*

sviluppato nell'Albania post-comunista e sostenuto da un *think tank* con varie postazioni in tutti i Balcani, il cui obiettivo è di rafforzare e depurare le istituzioni giudiziarie albanesi e la cui attuazione è però vincolata a una certa linea politica da mantenere nel Paese, pena la diminuzione dei fondi stanziati in suo favore.

Lo studio dei campi di battaglia virtuali della guerra ge-economica, sui quali le potenze si affrontano senza ricorrere alla guerra tradizionale, è un compito non facile data la caratteristica stessa di queste sfide, in cui la capacità di dissimulare le strategie di influenza o le azioni aggressive sono il vero pregio di chi attacca. Infatti, uno scontro economico in tempo di pace non viene rivendicato e non ha alcun carattere ufficiale. Un esempio di questo tipo di situazione può essere considerata la vasta operazione di modernizzazione del sistema informatico del Ministero dell'Economia e delle Finanze francese intrapresa nel 2004. Una nota interministeriale, emessa dalla Direzione della Sorveglianza del Territorio (DST), aveva messo in guardia l'amministrazione sui rischi di dipendenza esterna che sarebbero risultati da una simile installazione, evidenziando la presenza del gruppo americano di consulenza direzionale Accenture all'interno del consorzio proponente il progetto preso in considerazione. I dirigenti francesi di Accenture si dimostrarono offesi da questo avvertimento, che sembrava sollevare un dubbio sulla loro lealtà: secondo loro, infatti, si poteva lavorare in un'impresa straniera senza però tradire il proprio Paese a vantaggio di una potenza estera. Resta il fatto che le autorità francesi non sono rimaste insensibili a questo tipo di manovre clandestine. Il caso Gemplus, leader mondiale delle smart card, può esserne infatti considerato un altro esempio per il modo in cui già aveva allertato il potere politico francese sulla sua mancanza di percezione strategica delle sfide di potenza nel campo sensibilissimo delle tecnologie avanzate. Il fondo d'investimento americano TPG era entrato nel capitale di Gemplus su richiesta dei suoi dirigenti nel 2000, per poi assumere il controllo dell'impresa nel 2002, aprendo la strada a una polemica sulla conservazione dell'interesse di potenza. La nomina di Alex Mandl (in precedenza amministratore di una società di finanziamento legata alla CIA ed esponente del Business Executives for National Securities, struttura privata che ha per vocazione la difesa degli interessi economici statunitensi) alla testa di Gemplus è stato senza dubbio l'elemento visibile che ha incitato il potere politico francese ad

applicare il principio di precauzione in materia di sicurezza economica. Nel marzo del 2005, il governo ha perciò annunciato la creazione di un fondo d'investimento controllato da capitali privati francesi dell'ammontare di 200 milioni di euro, per garantire l'indipendenza finanziaria delle imprese che operano in settori sensibili e per mantenere la nazionalità francese di progetti strategici.

D'altra parte, è possibile osservare in che modo gli stessi Stati Uniti utilizzano i fondi d'investimento a proprio vantaggio, com'è il caso della strategia di accerchiamento dell'industria di difesa europea che si appoggia su due movimenti a tenaglia. A monte gli USA propongono ad alcuni Paesi europei di partecipare a progetti di armamento comuni, facendo lavorare i propri industriali come subappaltatori. Essi influiscono successivamente sugli orientamenti della ricerca e dello sviluppo dedicati all'industria militare in maniera indiretta, tramite pressioni a questi stessi industriali a conformarsi alle norme della NATO, di cui sono spesso all'origine. A valle, i fondi d'investimento acquisiscono partecipazioni nelle imprese stesse. Attraverso quest'approccio indiretto, i fondi diventano così proprietari di tecnologie duali e accedono ai futuri progetti dell'industria europea di difesa.

Un'altra chiave di lettura per seguire gli scontri fra potenze sugli scacchieri invisibili può essere anche quella delle politiche dell'Unione Europea. La deregolamentazione europea è teoricamente una dinamica che fa sparire l'interesse di potenza nazionale a vantaggio di una sempre maggiore apertura del mercato comunitario. Il progetto di decreto *anti-OPA* sui settori strategici, datato 30 dicembre 2005, è stato criticato da Charlie McCreevy, commissario al Mercato Interno, e da Neelie Kroes, commissario alla Concorrenza. Infatti, secondo Bruxelles, questa procedura speciale potrebbe costituire un ostacolo all'investimento delle imprese che hanno la loro sede sociale nell'Unione, ma che sono controllate da azionari stranieri, il che è in contraddizione con le regole comunitarie relative alla libera circolazione dei capitali e al diritto di insediamento.

Cruciale nel gioco degli interessi di potenza è poi il controllo delle risorse energetiche. Osservando le posizioni e i movimenti sul mercato della Germania, si nota che dalla caduta della cortina di ferro e nella continuità di un movimento geostrategico tradizionale, questo Paese ha

fortemente investito nei Paesi limitrofi dell'Europa centrale (Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca). Quest'espansione obbediva sia a considerazioni economiche sia a considerazioni strategiche e ha visto convergere gli interessi degli operatori e dello Stato, soprattutto per quel che riguarda l'indispensabile messa in sicurezza dell'approvvigionamento di gas del Paese. In particolare, queste due dimensioni si ritrovano nell'acquisizione delle reti di distribuzione di gas ceca, slovacca e ungherese da parte di grandi gruppi energetici tedeschi (RWE ed E-ON). Sono soprattutto la Repubblica Ceca, la Repubblica Slovacca e la Polonia a rivestire un'importanza particolare per le attività produttive tedesche, poiché il gas proveniente dalla Russia (cioè il 70% del gas importato dalla Germania) transita per i gasdotti Yamal e Droujba, che attraversano rispettivamente la Polonia e le Repubbliche Ceca e Slovacca. Di conseguenza, i grandi operatori energetici tedeschi hanno tutto l'interesse a investire nel settore del gas di questi Paesi e la privatizzazione delle loro compagnie nazionali di gas gliene diede l'opportunità dalla fine degli anni '90: ne sono un esempio l'acquisizione nel 2002 del trasportatore ceco Transgas e nel 2004 dell'ungherese MOL, tendenza che dovrebbe essere confermata con la privatizzazione del settore del gas polacco, prevista per il 2007.

Dal lato russo, il passaggio dell'ex Stato sovietico all'economia di mercato non cancella la problematica della potenza. Dei trenta membri che compongono il consiglio di amministrazione di Gazprom, colosso dell'estrazione del gas naturale, uno è il capo dell'amministrazione presidenziale, altri dieci provengono dal Cremlino e tre sono appartenuti in passato ai servizi d'intelligence. Questa stretta relazione fra il potere centrale e la direzione di Gazprom è gravida di conseguenze sulla definizione della politica del gas: per conquistare direttamente i mercati altamente remunerativi dell'Europa occidentale, la compagnia cerca di privilegiare nuove rotte del gas con l'obiettivo di aggirare i Paesi dell'Europa centrale e orientale. Il *Blue Stream*, nel Mar Nero, abbatte la barriera ucraina e il gasdotto nordeuropeo, nel Mar Baltico, evita la Bielorussia e la Polonia. Tuttavia, Gazprom tende, allo stesso tempo, a sottrarsi al solo status di fornitore per diventare addirittura un concorrente degli operatori del gas europei. Così, le numerose acquisizioni di imprese di distribuzione di gas mirano soprattutto ad assicurare il controllo totale dell'intera catena di valore del gas e, di

conseguenza, a creare un legame di dipendenza durevole con i Paesi acquirenti. Allo stesso tempo, Gazprom rilascia gas alle compagnie tedesche e si pone in concorrenza con la distribuzione di gas negli ex Paesi dell'Est. Queste manovre strategiche sono più facili da decifrare in una logica di potenza che in una di mercato.

In Francia, manca tuttora una capacità di lettura del concetto di potenza. Si tratta di un blocco culturale che fa sì che la paura principale degli industriali francesi continui a essere la minaccia interna, sindacale, mentre le minacce esterne rimangono in secondo piano. Le contraddizioni che possono nascere fra la dinamica di sviluppo di un'impresa e le condizioni di crescita di potenza da parte di un Paese non sono tenute in considerazione, diversamente da quanto avviene oltreoceano dove il Pentagono, in seguito alle delocalizzazioni effettuate da multinazionali americane in Asia, è intervenuto energicamente in difesa del controllo da parte degli Stati Uniti d'America di determinate tecnologie critiche in campo militare, pur a scapito di costi minori di gestione e del successo delle imprese. Il dibattito sulle delocalizzazioni non è però nuovo, anzi risale addirittura al 1914, quando il tedesco Herzog metteva già in guardia le autorità del Secondo Reich sui rischi che certi imprenditori facevano correre alla potenza tedesca procedendo a dei tripani (delocalizzazioni) selvaggi all'estero.

La scuola americana di gestione ha progressivamente sviluppato, nel corso di questi ultimi anni, una visione integrata degli scontri economici. In particolare Richard D'Aveni, uno degli accademici più riconosciuti della ricerca in management strategico, ispirandosi alla crescita di Microsoft di cui fu uno dei difensori nel processo di abuso di posizione dominante che ebbe luogo alla fine degli anni '90 negli Stati Uniti, ha costruito ed esposto nel suo *Strategic supremacy* una teoria sulla corsa alla supremazia delle imprese sui loro mercati attorno a una volontà di potenza, che inizia con la conoscenza dei loro potenziali e prosegue con l'adattamento della loro sfera d'influenza ai nuovi limiti del loro ambiente. Secondo questo schema, dunque, la potenza non ha carattere permanente e immutabile, ma è conquistata con uno scontro non necessariamente di tipo frontale, oppure può affermarsi con vari mezzi cooperativi e competitivi anche sotterranei, come manovre d'influenza, operazioni illegali di ingerenza e di spionaggio industriale e moderne tecniche di guerra cognitiva. Esempi di questi mezzi possono essere

l'intervento del capo dell'esecutivo di una grande potenza che preme su un Paese terzo per vendergli prodotti di varia natura, oppure la creazione di reti umane in una zona geografica strategica da un punto di vista energetico o commerciale, azione che non è più monopolio delle sole centrali dell'intelligence dei vari Stati. L'informazione veicolata da queste reti è per lo più aperta, mentre quel che rimane segreto è la direzione cui il suo utilizzo mira. Le persone che partecipano a questo tipo di operazioni sono attori economici o politici che hanno il polso dell'evoluzione dei mercati del Paese interessato. Elemento chiave della loro relazione è lo scambio rapido di informazioni per trasformarle in elementi operativi utilizzabili dagli attori che operano direttamente sul campo, come le banche, le direzioni generali delle aziende o i funzionari pubblici.

Oltre agli Stati Uniti, la Cina, il Giappone, la Corea del Sud, Taiwan, la Russia e l'India sviluppano oggi strategie geo-economiche di conservazione o di crescita di potenza contro cui i Paesi membri dell'Unione Europea faticano a definire una strategia comune. Le diverse impostazioni delle rispettive economie nazionali, l'eterogeneità dei bisogni, le contraddizioni concorrenziali dei loro settori industriali e le contrapposizioni geopolitiche storiche li rendono vulnerabili alle manipolazioni esterne di cui anche gli alleati non esitano a servirsi.

4. La legittimità del patriottismo economico

La maggioranza della popolazione francese non comprende l'utilità di una politica di patriottismo economico e di mantenimento della potenza nazionale. Ciò si deve principalmente a due fattori storici che pesano ancora sulla mentalità collettiva: l'assurdità dei combattimenti della guerra del 1914-1918, elemento peraltro rifiutato dalla gerarchia militare dell'epoca che non se ne assunse mai la responsabilità, e la sconfitta del giugno 1940, dovuta a un fallimento clamoroso del sistema di Difesa e dalle conseguenze catastrofiche. Contrariamente a quel che si può pensare, la politica di Pétain e quella del generale De Gaulle convergevano su un punto: salvare quel che poteva rimanere della potenza francese dopo la sconfitta. Ma la politica di resistenza organizzata a Londra da De Gaulle e il periodo della Liberazione hanno mascherato la comprensione del disastro.

Il dopoguerra, con l'avvento della guerra fredda e la solidarietà obbligata nei confronti degli Stati Uniti, non ha lasciato nel Paese margine di manovra a chi cercava di definire una visione autonoma della potenza. Soprattutto l'importanza determinante dell'economia americana nella ricostruzione dell'infrastruttura industriale francese ha orientato il comportamento delle élite dirigenti nel senso di una visione esclusivamente concorrenziale dei rapporti di forza economici. La fine della minaccia sovietica sull'Occidente non ha modificato questo stato di cose visto che, all'inizio degli anni '90, gli Stati Uniti continuano a essere percepiti come il motore economico dell'Occidente. La geo-economia della Francia si riduce, oggi come allora, alla questione della dipendenza energetica (unico campo che conserva legittimità popolare, come indica l'analisi dei sondaggi d'opinione realizzati su questo tema), al monitoraggio attento del dossier dell'agricoltura nell'ambito del mercato comune europeo e a qualche sfida di portata mondiale in materia di politica industriale, come l'industria aeronautica o l'industria nucleare, senza dimenticare il controllo della sfera d'influenza africana.

Il patriottismo economico definisce l'ambito di sviluppo di un Paese dinanzi alle opportunità e alle minacce delle nuove dinamiche di potenza derivate dalla globalizzazione degli scambi. Il recente emergere di questo concetto nel linguaggio del governo francese ha fatto riaffiorare con forza i blocchi culturali summenzionati. Resta dunque molta strada da percorrere per superare le visioni erranee che circondano questo tipo di problematica, giacché questo tipo di patriottismo è la risorsa di base per affrontare la complessità dei rapporti di forza del post-guerra fredda. Si tratta d'altronde di ragionare in termini di interesse collettivo, ponendosi degli obiettivi geo-economici per preservare le opportunità di sviluppo del Paese.

Durante la guerra fredda, sia negli ambienti dell'amministrazione dello Stato sia in quelli industriali si è stabilmente insediata una certa avversione al concetto di patriottismo economico. In un contesto in cui i rapporti di forza venivano interpretati secondo la logica dello scontro bipolare fra Est e Ovest, quest'approccio ha fatto in modo che la preoccupazione della conservazione dell'unità e della sicurezza del cosiddetto "mondo libero", la cui responsabilità incombeva sugli Stati Uniti, fosse predominante su qualsiasi altra considerazione strategica. Questa solidarietà atlantista si è progressivamente sostituita a qualsiasi

riflessione di natura patriottica, in particolare sulle divergenze di interesse di potenza in campo economico, bloccando la riflessione sull'utilità del patriottismo economico e modellando nel tempo il modo di pensare delle nostre élite. Eccetto il generale De Gaulle, che cercò di determinare una via specifica nella gestione delle divergenze economiche fra l'Europa e gli Stati Uniti, nessun dirigente politico francese ha desiderato impegnarsi in questa riflessione strategica.

È un modo di pensare che ancor oggi fatica a sradicarsi, impedendo di affrontare l'attuale contesto di globalizzazione degli scambi attraverso la griglia di analisi del patriottismo economico, ritenuto una risposta inadatta. Vi sono esempi di quest'atteggiamento sia in ambito politico sia in ambito economico. Quando le posizioni francesi in Medio Oriente o in Africa sono state stravolte dalle forze vive dell'economia americana, il peso storico rappresentato dalla conservazione dell'unità del campo occidentale è stato di ostacolo agli alti funzionari dello Stato per contrastare gli Stati Uniti. Gli ambienti industriali francesi, dal canto loro, hanno sistematicamente anteposto il principio fondamentale della libertà d'impresa agli interessi dello Stato, sentito addirittura come un intruso in alcuni casi in cui tentava di difendere quelli che sentiva come obiettivi vitali in termini di potenza (un esempio è rappresentato dall'OPA di Sanofi su Aventis, inizialmente rifiutata, che mirava alla creazione di un polo di dimensione critica nel campo dell'industria sanitaria). Anche la posizione di Franck Riboud, direttore generale di Danone, che nel 2006 ha affermato che la cultura d'impresa non ha niente a che vedere con il patriottismo economico, è sintomatica di questo spirito. Altro esempio eclatante della limitazione dello spazio di manovra indotto da questo modo di pensare binario e senza alcuna possibilità di opposizione alle strategie di influenza americane è rappresentato dal già citato caso Gemplus, anch'esso spiegabile per il fatto che il funzionamento del mondo occidentale, ereditato dalla guerra fredda, riduce sensibilmente le possibilità di movimento delle economie dipendenti da Washington. Neppure la presa di posizione del governo francese contraria alla guerra in Iraq, resa esplicita dal celebre discorso di Villepin del 14 febbraio 2003 alla seduta dell'ONU, è servita a cambiare sensibilmente questa situazione.

La strategia offensiva della Francia in campo economico si riduce attualmente allo sfruttamento degli errori altrui, cioè delle opportunità

congiunturali di mercato generate dalla competizione fra i Paesi concorrenti. Quest'approccio, però, figlio di un modo di pensare forgiato nella fase di ricostruzione nel secondo dopoguerra, è ancora troppo centrato sulla Francia e si rivela fallimentare per far fronte alle strategie di influenza dei Paesi concorrenti. La conquista dei mercati esteri, priorità assoluta delle imprese, è divenuta un'operazione complessa che implica un nuovo tipo di gestione dell'intelligence e dell'informazione, ma il sistema decisionale prevalente in Francia non ha integrato quest'evidenza. Il presidente Chirac ha potuto misurare i limiti di questo tipo di gestione nel corso del suo ultimo viaggio in Arabia Saudita. Il fallimento evidente della sua procedura è il risultato dell'assenza di un approccio nuovo nei dossier geo-economici.

In questo contesto, la geografia delle potenze uscite dal post-guerra fredda mette in discussione il dominio dell'Occidente sul resto del mondo. È evidente come dal 1989 l'Europa occidentale si sia indebolita sia all'esterno sia all'interno a causa della rinascita di strategie alternative a vocazione nazionale, della debolezza demografica endemica e della perdita di combattività di una parte delle élite che opta per l'espatrio. L'elemento più destabilizzante è, senza dubbio, la posizione ambigua degli Stati Uniti nei confronti della Cina. I continui passaggi, soprattutto nella retorica politica, da un atteggiamento ostile che considera la Cina come futura potenza rivale a uno conciliante che considera il Paese asiatico come potenza partner sono rivelatori di quest'ambiguità. È soprattutto però l'ultima ipotesi, quella di una possibile alleanza economica sino-americana (spinta principalmente dalla crescita del deficit commerciale e dall'indebitamento degli Stati Uniti), a inquietare i governi europei, che temono di subire i contraccolpi di un simile avvicinamento fra i due grandi del pianeta.

È in questa situazione incerta che la nozione di patriottismo economico trova la propria piena legittimità, la quale deriva soprattutto da una constatazione elementare, e cioè che esistono oggi due categorie di Paesi: quelli che hanno una strategia di crescita di potenza e quelli che non ce l'hanno. Della prima fanno parte, per esempio, la Germania, i cui partiti politici hanno saputo superare le loro divergenze per inscrivere in modo duraturo la loro azione politica a servizio dell'interesse collettivo nazionale; o i Paesi asiatici, che hanno una cultura della governance che consiste nel mettere il tempo al servizio della strategia e in cui i mandati

elettorali hanno un'influenza molto relativa sulle politiche di crescita di potenza. La Francia fa invece parte della seconda categoria, poiché i partiti politici non sentono ancora la necessità di definire un corpus comune di scelte geo-economiche che non sarà messo in discussione dalle alternanze post-elettorali, e il Paese non è dunque riuscito a inscrivere dei progetti di portata strategica nel tempo se non in circostanze eccezionali. Un esempio è la creazione del Commissariato all'energia atomica all'indomani della Seconda Guerra Mondiale, pensata fuori dei circuiti classici dell'amministrazione. Questo status speciale ha permesso al CEA di non soccombere al rifiuto dei ricercatori comunisti di favorire la costruzione dell'arma nucleare, sfidando gli Stati Uniti che non desideravano che la Francia diventasse una potenza indipendente sul piano nucleare, e all'instabilità cronica dei governi della IV Repubblica. In termini di gestione dell'interesse di potenza, il caso esemplare del CEA resta però solo l'eccezione che conferma la regola. Come già detto, esistono regole non dette, ereditate dalla guerra fredda, di funzionamento del mondo occidentale che lasciano alle economie dipendenti dagli Stati Uniti spazi di manovra molto ridotti nel campo geo-economico.

All'inizio degli anni '90, l'aggressività commerciale del Giappone nei confronti del mondo occidentale aveva quasi creato le premesse per un dibattito sull'economia come vettore di potenza. Lo spazio di manovra per le proprie imprese negoziato alla fine degli anni '40 con gli Stati Uniti, col pretesto che era necessario per evitare una crisi sociale che rischiava di far pendere il Paese del Sol Levante verso il campo sovietico, gli aveva permesso in trent'anni di diventare una potenza di conquista capace di minacciare i mercati interni nordamericano ed europeo. Velocemente interrato dalla crisi finanziaria asiatica e dal riflusso dell'economia nipponica, il dibattito risorge oggi in seguito ai rimodellamenti geopolitici in corso. È soprattutto l'attrazione del gigantesco mercato cinese a esigere una risposta adatta ai rischi di disequilibri negli scambi fra Oriente e Occidente. L'espressione di questa potenza della Cina, tutta costruita a partire dall'economia, è però ancora un enigma per il mondo occidentale, le cui forze sul mercato si preoccupano dei loro interessi a breve termine e non si pongono minimamente delle domande sull'impatto a lungo termine della dinamica industriale cinese sul funzionamento delle economie occidentali.

Il caso del programma nucleare nordcoreano è emblematico della politica di potenza della Cina, rivelatore del suo vero gioco e dei suoi interessi. È chiaro che le provocazioni orchestrate dalla piccola dittatura nordcoreana servono indirettamente gli interessi della Cina comunista che fa valere la propria posizione di moderatore, per ricordare agli Stati Uniti il ruolo centrale che desidera avere nella direzione degli affari mondiali al fianco di Washington. Pur potendo far pressione sul suo vicino, e vista la dipendenza della Corea del Nord dalla Cina quest'ultima ne avrebbe tutti i mezzi, la potenza asiatica non è minimamente spinta a sanzionare il suo alleato ideologico, e ciò è evidente sia nelle dichiarazioni ufficiali del governo, sia nelle sue prese di posizione al Consiglio di Sicurezza dell'ONU. Pechino deve trovare con tutti i mezzi dei motivi per imporre la propria legittimità in questa zona molto sensibile del mondo, in cui gli Stati Uniti hanno dei grandi alleati militari nel Giappone e nella Corea del Sud. Il ricatto nucleare dei nordcoreani è un affronto molto utile alla politica cinese, poiché permette a Pechino di mostrare la sua posizione di interlocutore imprescindibile e di accentuare la sua influenza nel mondo asiatico. Quest'aggressività indiretta si manifesta anche in altri campi, per esempio quello spaziale o quello informatico. Nel primo caso, il Pentagono ha confermato che la Cina ha neutralizzato uno dei suoi satelliti spia utilizzando un fascio laser di grande potenza che ne ha letteralmente accecato le telecamere. Nel secondo caso, degli hacker cinesi avrebbero lanciato attacchi contro il sito internet del Dipartimento americano del Commercio, in particolare il Bureau of Industry and Security che detiene informazioni sensibili sulle esportazioni di tecnologie. Secondo le autorità americane, questi attacchi non possono essere condotti senza il tacito accordo delle autorità governative cinesi.

La Cina ha tuttavia un punto debole notevole che potrebbe avvantaggiare sul medio e sul lungo termine il mondo occidentale. Contrariamente alle imprese giapponesi che si sono insediate in Europa e negli Stati Uniti, le imprese cinesi dipendono dal sistema di comando che il Partito Comunista ha creato all'interno dell'apparato economico. Sono imprese che investono poco all'estero, perché la Cina comunista teme fenomeni di rigetto da parte delle opinioni pubbliche occidentali inquiete per la disindustrializzazione provocata dal dinamismo economico dei nuovi Paesi emergenti asiatici. I timidi tentativi di acquisizione o di

insediamento in Europa si rivelano per il momento nettamente meno redditizi delle imprese localizzate in Cina. Il Partito Comunista cinese diffida anche del rischio di perdere il controllo della propria dinamica di potenza per gli effetti di contaminazione del modello occidentale sulle sue infrastrutture industriali. La paura della contaminazione dell'Occidente è un fattore non trascurabile della ricerca di supremazia della Cina sull'economia mondiale.

La direzione del Partito Comunista cinese maschera per il momento questo punto debole antepoendo il dinamismo della propria economia interna e tenta di rafforzare la coesione della propria autorità sulle imprese formando i quadri del Partito alla propria visione della competitività, che si basa prioritariamente sulla conservazione della catena di comando e sulla lotta contro la dispersione dei poteri. La definizione di una strategia di potenza è dunque un punto di riferimento essenziale per correlare i criteri di sviluppo (ricerca, innovazione, creatività industriale) con i diversi tipi di scontri economici. La lotta contro l'indebolimento del mondo occidentale costituisce un mezzo molto pragmatico di rilanciare un dialogo transatlantico sulla base degli interessi collettivi reciproci nel campo geo-economico. Gli americani non sono però ancora pronti ad avviare una simile procedura, perché l'Europa eterna vassalla si trova in situazione di inferiorità cronica. Finché le élite europee rimarranno ferme sul versante dottrinale della guerra fredda, non potranno avere una percezione pertinente del patriottismo economico. I governi degli Stati europei continueranno a smarcarsi dalle proprie responsabilità, delegando sempre agli Stati Uniti l'imposizione di una pace economica di facciata. In particolare, la classe politica francese e l'alta amministrazione rifiutano ancora di accordare un'importante attenzione alle strategie di potenza, che restano un tema assimilato alle dottrine totalitarie. Per assicurare il mantenimento della Francia in una procedura di crescita, i politici si accontentano di un discorso lapidario sulla protezione del patrimonio. Quest'approccio difensivo degli scontri economici ha delle ripercussioni sugli orientamenti dell'apparato statale, in particolare nella definizione degli orientamenti strategici dei servizi di intelligence.

5. L'intelligence al servizio della potenza

L'utilizzo dell'intelligence è un elemento della gestione delle relazioni internazionali che ha attraversato periodi di alterna rilevanza. Dopo il suo sviluppo come vero e proprio strumento strategico durante le due guerre mondiali, nel periodo della guerra fredda se n'è avuta la massima espansione, alimentata dalla minaccia di scontro nucleare sempre latente nelle relazioni fra i due blocchi. Il crollo del sistema sovietico ha attenuato la portata strategica dell'intelligence nei meccanismi decisionali dei vari Stati, ma lo sviluppo del terrorismo islamico e la prima Guerra del Golfo ne hanno recentemente rilanciato la necessità.

I servizi statali d'intelligence, prendendo ad esempio quelli francesi, si articolano principalmente intorno a due grandi poli: l'intelligence di sicurezza e quella militare. La prima si occupa soprattutto della lotta contro il terrorismo e della sorveglianza sulla proliferazione nucleare. La seconda, invece, ha il proprio campo d'azione nelle missioni permanenti dell'esercito francese, oltre che in quelle che conduce sui teatri di operazioni esterne in Bosnia, in Afghanistan o in Costa d'Avorio. Attualmente, le risorse umane e tecniche dei servizi di intelligence della maggior parte dei Paesi occidentali sono concentrate sulla lotta contro il terrorismo islamico e Al Qaeda, che connotano così la predominanza dell'aspetto della sicurezza nella gestione delle minacce. Questo tipo di mobilitazione ha rallentato il trattamento degli altri dossier ai quali il potere politico non accordava la stessa priorità.

È un orientamento che relega però al rango di accessori due grandi problemi che condizionano oggi il futuro della Francia e dell'Europa, cioè l'influenza crescente delle rivalità geo-economiche nelle relazioni internazionali e l'impatto della società dell'informazione in queste nuove forme di scontri in cui la violenza fisica svolge un ruolo marginale. In apparenza, l'intelligence statale in questo campo sembra marginalizzata dall'autonomia assunta dalle grandi imprese negli scontri concorrenziali in un mondo di scambi sempre più globalizzati e di mercati nazionali aperti. Se la privatizzazione delle attività di intelligence in campo economico è una realtà iniziata già all'indomani della guerra fredda, essa non cancella però il ruolo degli Stati nella loro ricerca di potenza e non ne giustifica il disimpegno rispetto al mondo delle imprese.

Fin dall'avvento delle rivoluzioni industriali il mondo economico presenta due facce: quella dello scambio, rivolta naturalmente verso l'apertura dei mercati, e quella dello scontro, che si basa invece sulla concorrenza fra imprese e sulle rivalità fra Stati. In quest'ultimo campo si può individuare un'ulteriore cesura, dal momento che gli scontri economici fra Stati molto spesso si differenziano profondamente in termini di teatri delle operazioni, di attori e di politica perseguita da quelli fra imprese, pur condividendo la stessa finalità. Per esempio, le imprese cercano di delocalizzare le loro attività in Paesi con retribuzioni inferiori a quelli di provenienza per preservare la loro competitività, mentre gli Stati tentano di mantenere con tutti i mezzi una base industriale sui propri territori. È per questo che la prima potenza mondiale, gli Stati Uniti, non ha esitato a reclamare una deroga all'OMC affinché una percentuale dei contratti basati sul territorio americano sia obbligatoriamente rivolta a PMI americane. Nello stesso ordine di idee, la competizione energetica che contrappone gli Stati Uniti (controllo dell'accesso alle riserve mondiali di petrolio) alla Cina (acquisto di un'energia vitale) non ha niente a che vedere con gli obiettivi di redditività finanziaria che gli azionari dei grandi gruppi petroliferi occidentali si pongono.

Dalla fine della Seconda Guerra Mondiale le élite politiche e industriali della Francia hanno posto lo sviluppo delle imprese sulla scia dell'economia americana. La politica di potenza condotta dal generale De Gaulle fra il 1958 e la metà degli anni '60 non è riuscita a controbilanciare questa scelta implicita. Le misure di contenimento che egli assunse per limitare l'influenza geo-economica degli Stati Uniti sull'Europa (diritto di veto espresso contro l'entrata della Gran Bretagna nel Mercato Comune, dibattito lanciato sulla posizione dominante del dollaro) ebbero infatti effetti limitati nel tempo. Dopo le sue dimissioni in seguito al fallimento del referendum del 1969, la politica di potenza che aveva inaugurato si restrinse a qualche feudo come l'elettronica, l'ottica, l'optoelettronica, le telecomunicazioni, le energie avanzate, i materiali e l'informatica. Nell'apparato dello Stato si è quindi abbandonata la riflessione sulle sfide geo-economiche poste dagli scontri concorrenziali e dalla problematica della crescita di potenza.

Se i due conflitti mondiali e la guerra fredda avevano stabilito un rapporto dominante fra la misura della potenza e la corsa agli armamenti,

la successiva scomparsa del blocco comunista ha modificato questa percezione delle sfide di potenza. La forza d'urto militare ha perso a poco a poco la propria importanza a vantaggio di quella economica ed è per questo che, in meno di un quarto di secolo, il contesto internazionale è divenuto propizio agli scontri economici di qualsiasi natura, alimentati dall'aumento significativo del numero di Paesi industrializzati, dalle delocalizzazioni delle industrie dell'Occidente e la sua conseguente disindustrializzazione e dalla progressiva riduzione delle risorse energetiche disponibili.

Questa nuova dimensione dei rapporti di forza rende pertanto la sicurezza economica dei singoli Paesi una fra le più importanti priorità della politica estera. Così avviene ad esempio negli Stati Uniti, dove la nuova dottrina sottolinea il bisogno di una strategia concertata fra il potere politico e gli attori economici per far fronte alle pratiche di concorrenza sleale degli altri Paesi e sostenere la leadership degli Stati Uniti sull'economia mondiale. Una misura concreta in questo senso è la redazione regolare, da parte dell'FBI, di una lista di Paesi sospettati di interessarsi troppo da vicino alle innovazioni tecnologiche nordamericane. In Francia, invece, continua a esistere una misura che è diretta conseguenza dell'affaire Farewell del 1981, quando si scoprì l'ampiezza delle operazioni di saccheggio tecnologico attuato dai Paesi del Patto di Varsavia ai danni delle imprese occidentali: le autorità francesi dichiarano ogni anno "persona non gradita" da due a tre agenti russi sotto copertura diplomatica.

Secondo la lettura geo-economica delle relazioni internazionali, contrariamente agli usi e costumi delle alleanze di ordine geostrategico, l'avversario può essere anche un alleato a livello politico. In altre parole, le regole di solidarietà contro il mondo comunista, che furono definite dagli Stati Uniti in seguito al secondo conflitto mondiale all'interno di organismi come la NATO o la SEATO, non si applicano più agli scontri economici del post-guerra fredda. Questa ricomposizione dell'ordine mondiale influirà progressivamente sulla definizione delle politiche di intelligence in campo economico. L'evoluzione delle sfide competitive e soprattutto la comparsa di nuove dinamiche di potenza allargano, infatti, il campo delle attività dei servizi di intelligence. I negoziati internazionali condotti all'interno dell'OMC, le competizioni globali intorno a sfide come quella energetica o quella agroalimentare, le strategie di influenza

commerciale dei Paesi *conquistadores* nelle economie emergenti, le applicazioni industriali delle biotecnologie e delle nanotecnologie sono altrettanti campi in cui i bisogni di intelligence non si fermano alla conoscenza dell'avversario, ma mirano alla ricerca del dominio durevole dei mercati strategici. Secondo un'ipotesi della scuola americana di management strategico, la durata di un'impresa dipende dal modo in cui essa impone la propria supremazia strategica sui mercati, soprattutto indebolendo la concorrenza, e i Paesi *conquistadores* applicano un ragionamento simile nel momento in cui cercano di accrescere la loro potenza.

Per quanto riguarda ancora una volta il caso francese, le strategie di potenza che minacciano lo sviluppo dell'economia francese non sono considerate in modo prioritario negli orientamenti dell'intelligence nazionale. Questa scelta, la cui responsabilità spetta direttamente al potere politico dipende dal fatto che la Francia non ha alcuna strategia di crescita di potenza in quanto tale, ma piuttosto una procedura storica di protezione del patrimonio. Nel migliore dei casi, questa riflessione si è fermata alla nozione di indipendenza, punta di diamante della politica propugnata dal generale De Gaulle. Ciò spiega anche la reazione di disapprovazione di una parte del MEDEF (organizzazione degli industriali francesi) di fronte al concetto di patriottismo economico avanzato dal Primo Ministro Villepin.

Nella storia di Paesi come la Gran Bretagna, la Germania e il Giappone, l'intelligence economica ha svolto un ruolo determinante nel posizionamento sullo scacchiere mondiale. All'inizio delle rivoluzioni industriali, la Gran Bretagna ha integrato l'attitudine naturale di una parte delle sue élite all'intelligence alla sua dinamica di espansione commerciale, privilegiando la difesa dei propri interessi in questo campo rispetto a una ricerca sistematica di conquista territoriale. I tedeschi hanno avviato fin dal 1914 una riflessione strategica sugli scontri economici in tempo di pace, accordando un ruolo centrale all'acquisizione di informazioni all'estero e alla protezione dei loro segreti industriali, mentre il Giappone è stato il primo Paese industrializzato ad aver sistematizzato l'uso dell'intelligence nella propria politica di sviluppo per colmare il proprio ritardo con l'Occidente.

L'orientamento delle missioni dell'intelligence francese è stato invece fortemente segnato dalla tendenza del potere politico a privilegiare le minacce nel campo della sicurezza e della gestione delle crisi internazionali, relegando in secondo piano gli altri fattori di minaccia. Le contraddizioni di quest'approccio si sono evidenziate quando la riflessione si è impegnata, all'inizio degli anni '90, sul concetto d'intelligence economica a partire da un'analisi comparata dei processi di controllo dell'informazione dei Paesi sopraccitati. Nell'ultimo decennio si è tentato di recuperare il ritardo della Francia in questo campo ma, se la diffusione dell'intelligence economica all'interno dell'apparato dello Stato è divenuta una realtà durevole, le misure assunte dal 2003 sono principalmente difensive e nessuna procedura ha finora avuto successo sul piano offensivo. Quei pochi funzionari impegnati in una procedura di crescita di potenza si scontrano però con l'immobilismo delle istituzioni, in cui prevale la "sindrome Gamelin". Il generale Gamelin non è solo il responsabile della tragica sconfitta del giugno 1940, snodo storico critico nella percezione della propria potenza da parte della Francia, ma fu anche la vittima del sistema di trasmissione dell'informazione che prevaleva all'epoca. Il servizio d'intelligence militare francese tentava da anni di sensibilizzare i capi dell'esercito e il governo sulla strategia di Hitler, basandosi su fonti particolarmente affidabili all'interno del dispositivo di comando della Wehrmacht. Ciò però non avvenne perché, per non andare contro le visioni della gerarchia, i diversi livelli che trattavano l'informazione ne impoverivano il contenuto a ogni passaggio di valutazione. La cultura amministrativa francese è rimasta impregnata di questa incapacità endemica nel trattamento dell'informazione.

La circolazione dell'informazione all'interno delle gerarchie nelle organizzazioni di dimensione critica come un ministero, uno stato maggiore, o un consiglio di amministrazione, condiziona la presa di una decisione strategica per il gruppo. In teoria, l'informazione dovrebbe circolare liberamente all'interno di queste gerarchie. In realtà, essa deve attraversare determinati filtri stabiliti ai livelli della catena di comando, cioè un certo numero di firewall ideologici, emotivi, politici, personali. Al centro si trova il decisore: un ministro o un dirigente d'azienda che detta la linea all'insieme della struttura sulla base delle informazioni che gli pervengono. Fra il decisore e la struttura amministrata esiste poi una prima cerchia di consiglieri, che è il bastione ultimo delle informazioni

provenienti dal basso, di cui classificano l'ordine di priorità, e che produce la tabella di marcia per la conduzione della realtà amministrata. Generalmente reclutati fra i collaboratori del decisore, hanno spesso con lui un legame di appartenenza, familiare, ideologica o professionale. La difficoltà del loro mestiere è rimanere obiettivi agendo contemporaneamente da barriera filtrante. Non essendoci sempre il tempo o la volontà di sostituire ogni informazione in un contesto più ampio, né il desiderio di essere il messaggero di una cattiva notizia, impegnando la propria responsabilità personale presso il loro capo, essi a volte tacciono determinate verità. La difficoltà maggiore risiede però nel fatto che il gruppo di comando che gravita attorno al decisore è generalmente estraneo alla struttura amministrata. Fra i consiglieri e i primi nodi della struttura (direttori di dipartimento, di succursale, di zona) esiste un fossato irreconciliabile. I primi sono dei teorici che si posizionano permanentemente in relazione alla situazione nella quale si trova il loro capo, mentre i secondi sono dei tecnici pragmatici che rappresentano la memoria della struttura e, contrariamente ai primi, hanno una lunga carriera alle loro spalle e ne sono ricompensati da una nomina alla testa di una grande direzione dell'organizzazione. Fra queste due categorie si verifica uno scontro fra conoscenza, tempo, memoria e realtà da un lato contro rapidità, opportunità e rappresentazioni teoriche dall'altro. Se l'informazione riesce tuttavia a passare da quelli che sanno a quelli che amministrano, non esiste alcuna garanzia che arrivi infine a chi decide. Spesso viene rallentata o neutralizzata e per farla pervenire realmente bisogna o ingrandirla a dismisura per essere sicuri che, all'uscita da tutti i filtri, ne resti qualcosa, o più efficacemente farle indossare la maschera dell'opportunità politica e adattarla alla strategia personale del decisore.

L'incapacità appena descritta delude le attese degli attori economici che affrontano quotidianamente degli scontri in un contesto internazionale in costante mutamento. È soprattutto l'avvento della società dell'informazione, con il posto determinante assunto da internet nelle modalità di comunicazione, ad aver cambiato le regole del gioco e ad accentuare il vantaggio di cui beneficia l'attaccante. Gli attacchi lanciati attraverso l'informazione sono, infatti, relativamente facili da attuare, efficaci e quasi impossibili da sanzionare perché difficili da identificare e da tracciare. Poiché in questo campo le inchieste e

l'identificazione dei responsabili sono lunghe e complesse, la neutralizzazione degli attacchi informativi richiede delle azioni che escono dall'ambito giudiziario, inadeguato al trattamento del problema in tempi accettabili. Si tratta perciò di un nuovo campo d'azione per i servizi d'intelligence, che hanno l'abitudine a trattare queste questioni dall'angolazione tecnica della disinformazione e dell'intossicazione.

In Francia, solo qualche cellula all'interno dei servizi specializzati del Ministero della Difesa, come la DGSE, la DPSD o la DRM, lavora su queste questioni, senza d'altra parte essere incaricata in maniera esplicita dalla propria direzione ad avere una funzione operativa nel quadro di scontri indiretti fra potenze. Ma in questo tipo di conflitto invisibile la non-azione può divenire un grosso handicap. Bisogna sottolineare a questo proposito gli sforzi di Alain Juillet, alto funzionario responsabile dell'intelligence economica presso l'omonima Accademia, che opera con gruppi di lavoro sulle operazioni di influenza e di informazione per coglierne meglio l'importanza e la natura degli operatori e dei loro sponsor. Questo tipo di studio è la condizione previa di una riflessione operativa sulle azioni di dissuasione e di replica da attuare per contrastare

6. L'importanza dei conflitti cognitivi

Dopo la fine della guerra fredda, la minaccia militare non può più essere considerata come il fattore discriminante nella configurazione dei rapporti di forza nelle relazioni internazionali. Gli scontri, infatti, si sono spostati sul terreno economico e culturale e si concretizzano in operazioni di influenza, che coinvolgono le modalità di raccolta e di sfruttamento delle informazioni a fini di destabilizzazione dell'avversario. È proprio l'avvento della società dell'informazione ad aver non solo modificato le regole del gioco nella lotta economica, ma ad aver anche delimitato una nuova area di conflitti attraverso lo sviluppo dell'uso di internet. Questa problematica della manipolazione dell'informazione è stata studiata da un gruppo di lavoro riunitosi dal 2006 sotto la direzione di Alain Juillet, alto responsabile per l'intelligence economica. Come precisa il rapporto interministeriale sulle operazioni di informazione, Paesi come gli Stati Uniti, la Cina o la Russia sviluppano politiche di crescita di potenza e una gestione proattiva dell'informazione in sostegno delle loro strategie d'influenza

che possono nuocere gli interessi francesi, indebolendone il potenziale concorrenziale. La Francia potrà farvi fronte solo se il potere politico riuscirà a dotarsi di una dottrina di potenza per ridurre la dipendenza strategica (messa in evidenza dalla crisi fra la Russia e l'Ucraina a proposito del gas), contrastare la perdita di competitività globale dell'economia francese, attenuare il rischio di spostamento del centro di gravità dell'economia mondiale e rilanciare l'irraggiamento culturale della nazione.

Lo sviluppo delle operazioni d'influenza e d'informazione nel mondo economico è un'eredità della dottrina di *information warfare* del mondo militare anglosassone, la cui applicazione è però quanto meno contrastata, visto il clamoroso fiasco nella questione delle armi di distruzione di massa attribuite all'Iraq. La manipolazione diplomatica e mediatica dell'informazione sulle armi di distruzione di massa ha mostrato i limiti del sistema americano nella propria volontà di far convalidare una versione parziale dei fatti a livello mondiale. Questo fallimento informativo ne ha generato un altro nella conduzione delle operazioni sul terreno, dove la situazione è fuori controllo e si può affermare in tutta franchezza che le forze armate americane hanno perso la guerra dell'informazione contro le forze di guerriglia. Scegliendo di superare le barriere tradizionali fra le potenze con la sua guerra per la libertà e la democrazia, l'amministrazione americana pensava di aver trovato la legittimità ideale per la propria modalità d'influenza cognitiva, senza però prevedere la reazione di rigetto che ciò avrebbe provocato negli ambienti estremisti sunniti e sciiti. Infatti, come affermato da varie fonti, l'importazione di un'ideologia esogena volta a ridefinire la matrice culturale di una nazione secondo un programma di *social engineering* è un processo estremamente aggressivo e rischioso, che può avere sulle società degli effetti devastanti e innescare meccanismi di reazione imprevedibili e potenzialmente catastrofici. Esempi recenti sono la brutale imposizione del modello comunista da parte dei Khmer Rossi in Cambogia, il fallimento della trasformazione dell'Iran da parte dello Scià e la deviazione repressiva delle strategie di *containment* anticomunista in Sudamerica negli anni '70: tutti dimostrano quanto sia illusorio sperare di imporre a breve o a medio termine un sistema politico in una società che non ha attraversato delle evoluzioni necessarie al suo buon funzionamento. Questi fallimenti in ambito politico-militare della

dottrina americana dell'*information warfare* vengono però controbilanciati dagli importanti successi ottenuti in campo economico. Da mezzo secolo, infatti, gli Stati Uniti detengono la leadership all'interno delle grandi istituzioni economiche internazionali (FMI, Banca mondiale, OCSE) e impongono le loro norme finanziarie alla maggior parte dei Paesi industrializzati.

La Scuola di Guerra Economica francese definisce la guerra cognitiva come uno scontro fra diverse capacità di ottenere, produrre e/o ostacolare determinate conoscenze, ovvero più genericamente l'utilizzo della conoscenza con un obiettivo conflittuale. Esistono due tipi di guerra cognitiva, con movimenti di scontro che vanno in direzione opposta: i rapporti di "forte contro debole" e, inversamente, quelli di "debole contro forte". Le molteplici forme di scontro che scuotono periodicamente il mondo dell'impresa dimostrano che l'innovazione in questo campo non si trova sempre necessariamente dalla parte della forza bruta. Gli Stati Uniti sono i principali artefici del pensiero cognitivo del forte contro il debole, difendendo così la loro posizione di superpotenza sia sul piano militare sia sul piano informativo.

Un elemento importante della guerra cognitiva è la percezione dell'immagine delle singole potenze da parte dell'opinione pubblica mondiale, argomento di peso nella ricerca di legittimità che una democrazia deve avere in materia di politica nazionale e internazionale. Il concetto di *perception management* elaborato dagli esperti americani di intelligence, secondo la definizione ufficiale che ne viene data dal Dipartimento della Difesa, è la risposta a questo tipo di sfida, dal momento che comprende in sé quelle azioni che consistono nel fornire e/o nel camuffare un'informazione selezionata a audience straniera in modo da influenzarne emozioni, motivazioni e ragionamenti oggettivi. L'applicazione di questo concetto da parte delle autorità americane è divenuta più esplicita dopo l'11 settembre 2001. È il caso, ad esempio, delle tre campagne di opinione avviate dal Pentagono nel corso di questi ultimi anni: riguardo alla guerra preventiva contro gli Stati terroristi, alla detenzione di armi di distruzione di massa da parte di Saddam Hussein e al ritorno della democrazia in Iraq. In ognuno di questi tre casi, gli Stati Uniti hanno costruito la legittimità della loro politica enfatizzando la difesa della democrazia e il bisogno di sicurezza globale come motivi per lottare contro le forze antidemocratiche. Le divisioni sorte all'interno del

campo occidentale non hanno fermato questa procedura: nonostante la guerra preventiva sia contraria ai principi della comunità internazionale, nessuno Stato ha i mezzi di opporsi alla sua applicazione da parte degli Stati Uniti; nessuno ha trovato armi di distruzione di massa in Iraq, ma le terribili immagini delle migliaia di curdi ammazzati dall'emissione di gas tossici emessi dall'esercito di Saddam Hussein sono ben impresse nella memoria collettiva globale; infine, l'Occidente ha salutato il successo delle prime elezioni democratiche organizzate in Iraq nonostante gli attentati contro le forze della coalizione non siano cessati. La capacità di penetrazione delle idee del forte non è quindi diminuita, anzi mirano alla legittimazione del loro produttore come portatore di un messaggio universale per il bene dell'umanità.

La guerra in Iraq ha evidenziato l'importanza che la manipolazione dell'informazione ha assunto nelle relazioni internazionali. L'accusa avanzata da George W. Bush e da Tony Blair contro Saddam Hussein riguardo all'esistenza di armi di distruzione di massa è divenuta un caso di scuola nella storia della disinformazione. D'altra parte, non bisogna trarne cattive conclusioni quanto al modo di condurre una guerra cognitiva: l'errore spesso commesso, infatti, è quello di confondere la manipolazione dell'informazione per ingannare l'avversario o l'alleato con la produzione di conoscenze concepite per dar forma ai modi di pensare e orientare le regole di condotta.

Di fronte alla volontà egemonica del forte, le potenze di secondo rango che non vogliono sottomettersi hanno un margine di manovra molto ridotto: la messa in discussione della legittimità del discorso del forte li farebbe passare, infatti, per Paesi retrogradi che contrastano le aspirazioni profonde dell'umanità. La potenza cinese si scontra con questa problematica fin dalla sua apertura commerciale al mondo, com'è evidente dall'interdipendenza del rapporto triangolare fra Cina, Stati Uniti ed Europa. La legge del 2005 che autorizza il governo della Cina comunista a reagire militarmente se Taiwan proclama la propria indipendenza è al centro di questo dibattito. La Casa Bianca ha fatto votare immediatamente una risoluzione da parte della Camera dei Rappresentanti contro questa presa di posizione cinese e ha confermato la volontà di mantenere l'embargo sulle consegne di armi alla Cina. Pechino replica denunciando questo atto come un'ingerenza nella propria politica interna. Da parte sua, l'Europa si appresta a togliere il proprio

embargo, più preoccupata a vendere armi per garantire un futuro alle proprie industrie di armamenti che a discutere della difesa delle libertà individuali e i progressi in materia di diritti umani da parte del regime comunista cinese. In questo caso, l'Europa perde sul terreno della propaganda. Gli Stati Uniti, infatti, difendono un modello di democrazia che non ha niente di esemplare: l'assenza di riconoscimento del genocidio delle tribù indiane, l'imprigionamento di più di un milione e mezzo di cittadini, il mantenimento della pena di morte in una parte degli Stati nordamericani e la condizione sociale precaria della minoranza nera sono altrettanti elementi che indeboliscono il discorso statunitense da forte; ma l'Europa si dimostra comunque impotente nel rimettere al loro posto i protagonisti del mondo politico d'oltreoceano, in ragione degli accordi in campo militare (NATO) e delle relazioni commerciali e finanziarie che intrattiene con gli Stati Uniti. In questo scontro diplomatico, la Cina ha tutto l'interesse a infrangere l'unità occidentale acquistando armi dai Paesi europei esportatori. La partita è complessa, perché si gioca a due livelli diversi in termini di rapporti di forza. Sul piano economico, i cinesi e gli europei hanno interesse ad avere reciproche relazioni commerciali. Sul piano informativo, gli uni e gli altri hanno già perso, poiché tutto indica che i contratti di armamenti che esistono fra la Cina e l'Europa verranno denunciati da Washington come attentati alla lotta democratica combattuta dai cittadini cinesi e verranno presentati come un atto irresponsabile che rischia di accelerare il processo di scontro fra la Cina e Taiwan.

Quest'esempio evidenzia lo slittamento che si opera fra gli scontri economici classici e gli scontri informativi, destinati a indebolire la legittimità dell'avversario. Gli avvenimenti del 2005 in Costa d'Avorio hanno evidenziato un metodo particolarmente efficace di manipolazione dell'informazione. Gli avversari dell'esercito francese hanno applicato una strategia sistematica di denuncia delle assenze d'intervento delle unità della forza Licorne. Questa procedura demagogica (la forza Licorne non poteva trovarsi ovunque dato il volume dei suoi effettivi e l'estensione del Paese) ha fatto in modo che l'idea dominante derivante dagli echi mediatici e dai siti internet influenzati dai partigiani del presidente Laurent Gbagbo fosse quella dell'incapacità delle truppe francesi di riportare l'ordine sul terreno. Si trattava innanzitutto di una questione di legittimità nella presa di parola, poiché le casse di risonanza

mediatica occidentali sono spesso state strumentalizzate con questo semplice meccanismo d'influenza indotto dalla cattiva coscienza postcoloniale. Malgrado ciò, e nonostante che i servizi d'intelligence militare francesi avessero comunicato in tempo alle autorità il modo in cui gli estremisti ivoriani applicavano questo dispositivo informativo che permetteva loro di avere la meglio in questa guerra cognitiva, una parte della gerarchia militare ritiene di aver ben gestito la questione informativa in questa situazione. Quest'approccio, incentrato su una comunicazione che privilegiava la percezione degli avvenimenti nella metropoli a spese di un'analisi che copriva l'intero spettro degli attori (Francia, Africa, mondo) non coincide però con la ricostruzione più vicina alla realtà del terreno, nella quale il generale comandante della forza Licorne ha riconosciuto come la guerra informativa sia stata persa da parte francese.

La dimensione dello scacchiere su cui si gioca la guerra cognitiva non è più la stessa da quando internet ha introdotto, nella dinamica di diffusione dei messaggi, la dimensione planetaria, aggiungendo un ulteriore vantaggio agli attacchi attraverso l'informazione rispetto alle operazioni d'intelligence tradizionale, già di per sé più care e dagli effetti meno immediati. Prima della crescita della potenza delle tecnologie dell'informazione, le imprese e gli Stati si muovevano in contesti in cui l'accesso alla conoscenza, il tempo di diffusione più o meno lungo delle informazioni e la distanza geografica costituivano ostacoli naturali. Nella pratica, era più facile carpire un segreto che diffondere una diceria al di là di un quadro regionale o nazionale. Questa limitazione oggettiva del quadro operativo è scomparsa con la generalizzazione di internet, strumento di comunicazione planetaria che ottimizza la portata delle operazioni d'influenza e d'informazione, ora pianificabili in tempo reale. È soprattutto la durata media delle conoscenze prodotte dalla rete, sostanzialmente illimitata, a complicare il lavoro dei media tradizionali sul piano della veridicità. Concretamente, una diceria grossolana, associata ad altre però autentiche, diventa nel tempo un elemento di riferimento, se nessuna produzione di conoscenza la contrasta per annullarne la dimensione referenziale che si è conquistata su internet. È il caso della pubblicazione nel 2006, da parte di un sito israeliano, della notizia infondata di un accordo fra il Primo Ministro italiano Prodi, il Presidente francese Chirac e il governo libanese per la fornitura di missili

antiaerei Aster 15. L'obiettivo di una simile disinformazione poteva essere doppio: indebolire la posizione del consorzio europeo MDBA nella competizione mondiale sui missili e debilitare l'immagine della forza UNIFIL nella sua posizione di neutralità fra i belligeranti. Le destabilizzazioni informative di questa natura acquistano risonanza secondo le finestre di vulnerabilità identificate sul terreno. La sorveglianza molto indiretta della frontiera settentrionale del Libano e della piana della Beeka facilita gli arrivi di armi e di munizioni a Hezbollah. Quest'ipotesi apre la strada a tutti gli interrogativi sul mandato dell'UNIFIL.

Fra il VI e il V secolo a. C., Sun Tzu aveva già enunciato il principio degli attacchi di ordine cognitivo, basati sulla disinformazione, nella sua opera *L'arte della guerra*. Più che una guerra economica, troppo spesso percepita come una guerra di posizione dominata dalla difesa di segmenti di mercato, la guerra cognitiva è una guerra di movimento in cui il debole gioca su un altro scacchiere, diverso da quello del forte, conservando le proprie opportunità di vittoria. La cultura sovversiva è la matrice più adatta a questa nuova arte della guerra, che ha messo le proprie radici nella Storia del XX secolo.

7. La cultura sovversiva dell'informazione

Le competenze sovversive sono state studiate dai diversi servizi segreti degli Stati occidentali non tanto per trarne degli insegnamenti utili, ma per ridurne la portata attraverso l'elaborazione di teorie controrivoluzionarie, il concepimento di una propaganda ideologica efficace e l'osteggiamento nei confronti delle reti d'influenza insediate nei vari Paesi. Quest'atteggiamento, però, costituisce un ostacolo all'analisi dell'elemento creativo del fenomeno sovversivo, che gioca un ruolo crescente nei conflitti indotti dalla società dell'informazione. Arma del debole per eccellenza, grazie al valore sovversivo di un certo uso dell'informazione, degli stratagemmi e dell'arte della polemica, la creatività sovversiva trae il proprio fondamento dalle pratiche del movimento comunista internazionale e dei diversi movimenti di contestazione che si sono sviluppati nel corso dell'Ottocento e del Novecento.

È lo Stato sovietico, fin dalla sua creazione, a modificare le regole del gioco della propaganda. Da una propaganda bellica incentrata sul Paese nemico così come era concepita negli Stati occidentali fin dalla Rivoluzione Francese, i bolscevichi inventarono una nuova forma di propaganda che cancellava la frontiera tra tempo di guerra e tempo di pace. Lo Stato bolscevico si presentò fin da subito, quindi, come una macchina da guerra permanente, che lotta molto spesso in un rapporto di debole contro forte: mentre il forte cerca di preservare la propria potenza, il debole è costantemente alla ricerca dei punti deboli del forte per ridimensionarlo, dividerlo e minarne la credibilità. Contrariamente agli altri Stati, che combattevano su un solo fronte contro un unico nemico aggressore e che perciò mobilitavano le proprie popolazioni attorno a un discorso di unità nazionale, lo Stato bolscevico doveva già alla nascita lottare allo stesso tempo su diversi fronti contro nemici sia interni sia esterni: all'interno, prima contro le forze controrivoluzionarie zariste e borghesi, poi contro i movimenti rivoluzionari concorrenti, infine contro le diverse tendenze dissidenti nei confronti dello stalinismo; all'esterno, i bolscevichi affrontarono i regimi capitalisti e colonialisti, cercando di destabilizzarli con ogni mezzo allo scopo di suscitare altre rivoluzioni in tutto il mondo. La diversità di questi scontri cognitivi li obbligò dunque a inventare nuovi metodi di azione.

Il modello bolscevico di propaganda si è costruito in una dinamica in cui la minoranza impone le proprie scelte alla maggioranza. In un primo tempo, infatti, i bolscevichi dovettero cacciare i menscevichi, che erano maggioritari all'interno del Partito. In un secondo tempo liquidarono le forze rivoluzionarie concorrenti che erano loro superiori in numero, come i socialisti rivoluzionari maggioritari alle prime elezioni dei soviet. Per imporre la linea del partito bolscevico, Lenin creò nel 1920 l'Agitprop, un dipartimento di agitazione e di propaganda il cui obiettivo era di sensibilizzare la popolazione russa ai benefici della rivoluzione. L'idea direttiva di questo dipartimento è ben esemplificata dalla celebre formula di Lenin: "Dite loro quel che vogliono sentirsi dire". L'applicazione di questo principio avveniva attraverso la trasmissione di poche, scarse idee a una grande massa di persone. La pratica rivoluzionaria dimostrò in numerosi casi esemplari che valeva di più diffondere un'idea martellante a un grandissimo numero di individui che tentare di ottenere l'adesione di

una minoranza di cittadini a un credo ideologico. È così che l'agitazione ebbe la meglio sulla propaganda in moltissime situazioni.

Il terzo momento di imposizione delle idee della minoranza alla maggioranza avvenne con l'organizzazione, in tutti i Paesi dove ciò era possibile, di scissioni per far uscire i comunisti dai ranghi della seconda internazionale dominata dai socialisti. Questa può essere considerata la prima scuola di pensiero del movimento comunista internazionale in materia di guerra cognitiva. Questa scuola ebbe fin dalla sua nascita un approccio globale alla lotta attraverso l'informazione. Per la prima volta nella Storia, una moltitudine di gruppi di nazionalità diversa condivideva lo stesso obiettivo strategico, ovvero avviare una rivoluzione mondiale sulla falsariga e con il sostegno della rivoluzione bolscevica. Nessun impero aveva disposto fino a quel momento di una simile capacità d'urto informativa, dovuta alla molteplicità delle culture e delle lingue rappresentate all'interno del Komintern. La cultura sovversiva rifinita dall'apparato del Komintern derivava dalla volontà di propagare le idee comuniste e di organizzare in seguito i futuri nuclei di militanti. All'epoca, l'asse di penetrazione principale era costituito dai trasporti marittimi: i porti, in qualità di punti d'accesso, erano il primo bersaglio della propaganda comunista. Gli agenti del Komintern sbarcati nei porti si recavano innanzitutto nei luoghi frequentati dagli equipaggi delle navi (bar, birrerie, locande). La penetrazione dei luoghi frequentati dai marinai era un obiettivo vitale, perché rendeva possibile lo spostamento dei militanti clandestini grazie alle complicità così ottenute all'interno degli equipaggi delle navi. Il controllo del personale del porto era il secondo obiettivo, in modo da radicare la propaganda comunista e, con ciò, l'organizzazione sovversiva. Questo tipo di scelta del bersaglio della propaganda sovversiva del Komintern, fuorviante per i servizi di sicurezza occidentali che seguivano abitualmente le tracce degli attivisti nei sindacati o nei movimenti politici, spostava così il centro di gravità e permetteva di infiltrarsi più facilmente nei sistemi avversari. È una tattica ripresa oggi da chi oggi progetta attacchi informativi indiretti.

Altre scuole di pensiero hanno apportato il loro contributo ai metodi di lotta sovversiva attraverso l'informazione, com'è il caso dei movimenti trotskisti che hanno messo a punto la tecnica dell'entrismo. Per il fatto di essere una minoranza ferocemente avversata dai partiti comunisti soprattutto durante l'epoca staliniana, i trotskisti non ebbero altra scelta

che cercare di penetrare le strutture sindacali e associative per condurvi un'azione di influenza ed eventualmente di assunzione di controllo degli organi di direzione. Ma è senza dubbio la scuola maoista quella che ha lasciato più tracce nelle strategie di lotta attraverso l'informazione.

Fino al 1949, anche i dirigenti del Partito Comunista cinese, come già era avvenuto trent'anni prima ai bolscevichi, dovettero battersi su tre fronti informativi. Il primo riguardava la linea di condotta da tenere nei rapporti con Mosca. Dopo il fallimento del tentativo di rivoluzione nelle grandi città cinesi, deciso dalla linea pro-sovietica del partito, Mao Tse-Tung decise di applicare un metodo rivoluzionario fondato sull'accerchiamento delle città da parte delle campagne, rompendo però con la Terza Internazionale diretta da Iosif Stalin e obbligando di conseguenza i comunisti cinesi a mantenere un linguaggio doppio con Mosca. Il secondo fronte informativo sorse in seguito alla decisione del partito nazionalista Kuomintang, diretto da Chiang Kai-Shek, di annientare gli avversari del Partito Comunista cinese. Durante questa guerra civile, Mao Tse-Tung cercò di limitare le campagne frontali e approfittò dell'apertura del terzo fronte, al momento dell'occupazione giapponese della Manciuria alla fine degli anni '30, per invitare il Kuomintang a unirsi a un fronte unito contro gli invasori dell'impero del Sol Levante. Questa strategia informativa smorzava la virulenza della propaganda anticomunista e rovesciava la propria legittimità, nella misura in cui il nemico principale non era più il comunista ma il soldato nipponico. In tutti e tre questi rapporti di forza, Mao Tse-Tung fece leva sull'informazione per rafforzare la percezione della propria impresa presso la popolazione cinese. La linea di condotta maoista parte dal principio secondo cui la vittoria del modello comunista è innanzitutto il frutto del lavoro di propaganda politica condotto all'interno delle masse, tramite l'infiltrazione dei militanti nel territorio sotto il controllo nemico per studiarne i punti deboli potenzialmente sfruttabili, come l'ingiustizia sociale, la corruzione, le misure arbitrarie prese contro la popolazione. Il passo successivo è quello della controinformazione, cioè della denuncia delle ingiustizie più flagranti in modo da disarticolare il sistema di potere avversario. Solo dopo questo lungo lavoro di propaganda vengono lanciate le operazioni militari contro le forze di sicurezza dell'avversario. Infine, il terzo punto forte della metodologia maoista della propaganda poggia sulla predisposizione di casse di risonanza negli ambienti

progressisti (insegnanti, intellettuali, giornalisti, artisti) in modo che queste reti di contatti nella società civile attenuino l'immagine aggressiva dello scontro ideologico e ne amplifichino la portata.

Il modello maoista fu ripreso dal Viet Minh per combattere le truppe francesi in Indocina. Già durante la Seconda Guerra Mondiale, Ho Chi Minh e Giap avevano saputo dialogare molto abilmente con le autorità americane per ottenerne i favori, per esempio paragonando la loro lotta contro l'occupante giapponese e il colonialismo francese a quella dei fondatori della Repubblica americana contro il Regno britannico. Giocando abilmente sulle contraddizioni fra gli Stati Uniti e gli imperi coloniali europei, i dirigenti del Viet Minh stabilirono così la legittimità della loro lotta per l'indipendenza nazionale. Anche Ho Chi Minh e Giap, come prima di loro i bolscevichi e i comunisti cinesi, condussero diverse guerre cognitive parallele: una guerra di liberazione nazionale contro i francesi, una lotta politica contro le correnti non comuniste che esistevano all'interno del gruppo delle forze anticoloniali e, infine, una lotta per minimizzare l'influenza straniera, sovietica e cinese, all'interno del movimento. L'apogeo di questa guerra cognitiva sovversiva fu raggiunto però durante il secondo conflitto indocinese, quando l'impatto delle immagini trasmesse dai media occidentali sui combattimenti nel Sud del Vietnam scatenò campagne di protesta che si moltiplicarono nei campus americani.

Questa capacità di mobilitare le opinioni pubbliche in favore di una causa morale raggiunse livelli ineguagliabili in materia di risonanza internazionale al momento della campagna per la pace nel mondo lanciata nell'ambito dell'appello di Stoccolma del 1950. L'operazione fu condotta abilmente dall'apparato di propaganda sovietica che, per demonizzare gli Stati Uniti, allora l'unica potenza che disponeva dell'arma nucleare, mobilitò i partiti comunisti e i loro movimenti per attivare tutte le forze nella loro sfera d'influenza. Il risultato fu che, a quanto pare, parecchie decine di milioni di persone firmarono l'appello, soprattutto perché la paura di una terza guerra mondiale era molto forte nell'opinione pubblica occidentale. Anche se questa campagna non mise in discussione la corsa agli armamenti e il vantaggio provvisorio che gli americani avevano acquisito in materia di armamenti nucleari, essa permise comunque ai sovietici di compensare in parte il deficit di immagine provocato dallo stalinismo. La denuncia dei crimini dello

stalinismo riusciva ad avere un effetto meno dirompente della denuncia del rischio di distruzione nucleare su scala planetaria.

Gli avvenimenti del maggio 1968 hanno avuto un ruolo di primo piano nel cambiamento delle pratiche informative avvenuto come conseguenza della dissidenza dei movimenti giovanili degli anni '60 nei confronti dell'ortodossia comunista, capovolgendo le regole della propaganda sovversiva tradizionale e inventando nuovi metodi di guerra cognitiva. Se le tecniche di agit-prop tradizionali derivate dal sistema di propaganda sovietica, come la realizzazione di manifesti e la stampa militante, non sono state del tutto abbandonate, i militanti di sinistra hanno però anche innovato creando un nuovo modello di espressione della contestazione derivata dalle tecniche "underground" importate dagli Stati Uniti. Il ricorso a qualsiasi tipo di supporto culturale (scritti, canzoni, musica, pittura, film) per sconfessare e deridere le incoerenze maggiori della società capitalista diede origine alla cultura della denigrazione, rivendicata come motore della democrazia e arma di propaganda temibile. Un altro strumento utilizzato in occasione delle agitazioni del maggio del '68 furono i reportage in diretta, effettuati durante le manifestazioni studentesche dalle radio indipendenti e subito vietati dal governo. Quest'ultima decisione giocò in realtà a favore degli attivisti di sinistra, che ne approfittarono per indire una campagna per la libertà di espressione, legittimata anche dal quotidiano *Le Monde* e dalla sua rubrica quotidiana sull'agitazione. L'innovazione più sorprendente derivava però dalle modalità di scontro cognitivo che alcuni gruppi di sinistra svilupparono all'indomani di queste contestazioni. La pratica di guerriglia informativa che il gruppo maoista Sinistra Proletaria organizzò a partire dal 1969 attorno alla fabbrica della Renault a Billancourt ne è una dimostrazione esemplare. Questo gruppo maoista cercava di insediarsi all'interno della fabbrica situata sull'isola Seguin, considerata come una "fortezza operaia". L'accesso alla fabbrica era tuttavia difficile a causa del filtro praticato in entrata dalla direzione della Renault, della denuncia sistematica degli intrusi di estrema sinistra da parte della CGT (Confédération Générale du Travail, una delle principali organizzazioni sindacali) e della sorveglianza indiretta esercitata dai servizi di polizia. Dopo mesi di tentativi di insediamento di militanti all'interno della fabbrica, il gruppo maoista tentò un altro approccio architettando un'operazione che oggi potrebbe essere definita di guerra cognitiva.

Poiché i precedenti tentativi attuati all'interno della fabbrica (deposito di volantini sulle catene di montaggio, sabotaggi di macchine, pressione psicologica sulle maestranze) venivano contrastati con il licenziamento degli agitatori, i dirigenti di Sinistra Proletaria decisero di agire all'esterno della fabbrica. Studiarono tutti i punti dove potevano entrare in contatto con gli operai: le stazioni della metropolitana e degli autobus, i bar, i ristoranti, la scuola professionale della Renault, le abitazioni o i quartieri di famiglie immigrate e le officine di terzisti vicino a Boulogne-Billancourt, che erano meno sorvegliate. L'aumento dei prezzi dei trasporti avvenuto in quello stesso periodo fornì loro il pretesto di intervenire facendo leva sulla disobbedienza civile, cioè sulla lotta della gente per una motivazione legittima. Decisero perciò di lanciare una campagna di agit-prop focalizzando la loro attenzione sulla stazione della metropolitana di Billancourt. Per attirare l'attenzione rubarono parecchie migliaia di biglietti che distribuirono gratuitamente agli operai che prendevano questo mezzo di trasporto per recarsi al lavoro. L'azione durò diverse settimane secondo il metodo seguente: occupazione quotidiana illegale della stazione durante una quindicina di minuti, blocco delle porte di uscita per permettere l'accesso alla metropolitana senza pagare e scontri sporadici con la polizia. I responsabili dell'operazione ottimizzarono la risonanza di questo agit-prop alimentando il ciclo di provocazione e repressione, che aveva tanta importanza quanto l'azione stessa.

La dinamica informativa delle pratiche di disobbedienza civile come strategia sovversiva fu teorizzata nel corso degli anni '70 in Italia da Toni Negri: la disobbedienza civile doveva far leva su un uso intensivo della controinformazione, la cui finalità era rompere lo strapotere della stampa borghese. L'esperienza del giornale militante *Contro-Informazione*, giornale investigativo che esponeva i difetti della società capitalista con inchieste realizzate nelle imprese dove operavano gruppi di attivisti, tradusse questo pensiero in fatti. I principi di guerra cognitiva che si possono estrapolare da questa esperienza riprendono i grandi principi della teoria maoista della lotta attraverso l'informazione: attacco dei punti deboli dell'avversario; azioni esemplari sul terreno a sostegno dell'informazione; identificazione delle casse di risonanza nella società civile che possono sfruttare e valorizzare l'informazione.

Queste pratiche non sono scomparse con la fine degli anni di piombo in Italia. La cultura sovversiva della disobbedienza civile e della controinformazione è riapparsa negli anni '90 in America Latina con l'esperienza militante, fra le altre, del subcomandante Marcos in Messico. Per anni condusse azioni esemplari di guerra cognitiva con gli indios del Chiapas, raggruppati nell'esercito zapatista di liberazione nazionale, per denunciare senza tregua le ingiustizie e la corruzione del governo messicano. Questa modalità di guerriglia consiste essenzialmente nell'utilizzo della parola (comunicati, poesie e altre creazioni verbali) come forza d'urto ed è valsa a Marcos il soprannome di *cyber-guerillero*, per la sua capacità di servirsi di Internet come di una nuova arma per la sua "lotta simbolica".

Se le rivendicazioni di queste nuove pratiche sovversive conservano la patina morale utilizzata dagli ideatori delle campagne sostenute un tempo dal movimento comunista internazionale (opposizione delle qualità dello spirito ai difetti del profitto, dei valori umani alle variabili economiche, e mobilitazione degli intellettuali contro gli interessi degli industriali), quello che è cambiato è il linguaggio e la relazione fra governanti e governati, oltre alla direzione strategica dell'azione, che prima della caduta del Muro era molto spesso proveniente dal blocco sovietico, mentre oggi può avere origine in diversi punti del mondo, senza che vi sia necessariamente alcun centro direzionale ben definito. Un altro cambiamento fra il contesto della guerra fredda e il periodo attuale riguarda poi i mezzi di comunicazione e le modalità operative. All'epoca del Komintern la guerra cognitiva era condotta lungo gli assi di comunicazione disponibili, cioè la via marittima e le ferrovie con i porti e gli snodi ferroviari come punti d'appoggio militanti. La società dell'informazione ha allargato il campo e i metodi di questa guerra, perché gli ambienti della contestazione odierna combinano le acquisizioni della cultura sovversiva tradizionale alle nuove forme di circolazione elettronica dell'informazione (computer e telefoni cellulari).

È soprattutto internet in realtà ad aver provocato la metamorfosi della gestione dei punti d'appoggio, in termini di durata del messaggio di propaganda e di tempo speso per diffonderla. Per quanto riguarda la prima, lo scritto sul Web è incancellabile contrariamente a tutti gli altri supporti scritti. Per quanto riguarda la seconda, oggi internet riduce il tempo dedicato alla diffusione dell'informazione grazie alla sua

istantaneità e all'ampiezza della sua potenziale risonanza, ormai di scala mondiale. Questo sovradimensionamento dell'aspetto informativo possibile grazie a internet ha riportato in auge le pratiche sovversive. Nel caso dei primi, significativi scontri cognitivi avvenuti grazie alla rete (protesta contro l'Accordo multilaterale sugli investimenti nel 1998, scontri di Seattle per la conferenza dell'OMC nel 1999, nascita di un movimento di opposizione alle politiche neoliberiste rappresentato, fra le altre, dall'associazione ATTAC), le reti di contestazione hanno adattato vecchie pratiche sovversive al nuovo scacchiere virtuale della società dell'informazione. Queste nuove guerriglie interferiscono con gli scontri fra potenze e ne rovesciano le regole, rafforzando l'impatto della società civile sui rapporti di forza economici.

8. Il campo di battaglia della società civile

La società civile assume oggi un'importanza progressiva nei conflitti informativi indotti dalla globalizzazione degli scambi. L'arte di nascondersi dietro il discorso di un gruppo di cittadini per mascherare un'intenzione aggressiva nei confronti di uno Stato o di un'impresa è divenuta una pratica corrente nella guerra economica in tempo di pace. Questo nuovo teatro di scontro indiretto risulta dalla combinazione di diversi fattori: le nuove forme di contestazione della società commerciale, la professionalizzazione delle associazioni di difesa dei consumatori, le pratiche offensive delle ONG e le azioni individuali iniziate tramite internet. I cambiamenti strutturali del sistema capitalista contribuiscono a quest'evoluzione ne è e un esempio l'inedita alleanza fra broker e ONG, entrambi soggetti che richiedono alle imprese più trasparenza (da una parte per identificarne meglio i punti deboli, dall'altra per la difesa dei principi etici di sviluppo sostenibile e d'investimento socialmente responsabile) senza però sottoporsi ad analoghe valutazioni o forme di controllo.

Un numero crescente di ONG utilizza metodi e mezzi di pressione sempre più sofisticati nei confronti delle imprese, pur lavorando a volte in collaborazione con queste ultime. Uno di questi mezzi innovativi, divenuti parte di un vero e proprio know-how delle ONG nel modo di condurre campagne di opinione contro bersagli di natura pubblica o privata, peraltro di derivazione militare, è il *targeting* che, attraverso

attacchi informativi che si pongono sempre più sul terreno della polemica fondata su fatti verificabili e fondati, ha lo scopo di indebolire o di annientare il bersaglio in causa (progetto, organizzazione, impresa, partito politico, governo in carica). Il *targeting* è una parola inglese che, in senso ampio, significa trasformare qualcosa in bersaglio per agire su di essa: è un'azione che comprende la scelta di un bersaglio e la definizione della modalità e dei mezzi logistici da dispiegare per montare un'operazione di informazione. Questi attacchi molto spesso sono condotti a partire dalla società civile: ONG, associazioni, movimenti di natura sovversiva, varie lobby. Il problema è che esse non sono sempre legittime e possono dar luogo a contro-verità o a manipolazioni.

Gli esempi in questo senso sono molteplici. Il caso di scuola rappresentato dall'attacco di Greenpeace contro Shell mostra bene la dimensione a volte inquietante che le operazioni di informazione sviluppate da determinate ONG stanno prendendo. La campagna di Greenpeace contro la società Shell nel 1995 è stata la dimostrazione dell'"eccesso di zelo", poi ritortosi contro la stessa ONG che aveva utilizzato argomentazioni scientifiche inesatte e poco credibili contro la società bersaglio dei suoi attacchi. Vi fu infatti, in seguito a questi ultimi, un'inchiesta da parte di trentatré specialisti incaricati di fornire una consulenza sui prodotti contenuti nella piattaforma, i quali resero un rapporto in cui si concludeva che l'affondamento della piattaforma Brent Spar non comportava pericoli o danni ambientali. Purtroppo non si tratta di un caso isolato, dal momento che sempre Greenpeace si è rivelata particolarmente accanita nei confronti della Francia sin dall'inizio degli anni 2000, attaccandola anche sull'operazione di bonifica dall'amianto della vecchia portaerei Clémenceau. Nella strategia mediatica di Greenpeace, la Francia è una preda facile in virtù dei precedenti storici del conflitto Francia/Greenpeace dell'attentato contro la Rainbow Warrior e alla ripresa dei test nucleari nel 1996, che sembrano andare in senso contrario al fatto che la Francia è uno dei Paesi che più sottolinea il rispetto dei diritti dell'uomo e della natura (firma degli accordi di Kyoto). Greenpeace non è però l'unica ONG a suscitare degli interrogativi a proposito del modo in cui attacca i propri bersagli. Il fatto, per esempio, che Amnesty International conduca una battaglia contro il lavoro forzato in Birmania e non si degni minimamente di prendere in considerazione il lavoro forzato dei detenuti cinesi utilizzati nei cantieri in Africa la dice

lunga sulla capacità delle ONG di eliminare il peso di determinati vincoli diplomatici. La sede di Amnesty International si trova infatti a Londra, e il Foreign Office non apprezzerrebbe per nulla questo genere di ingerenza nelle relazioni commerciali fra la Cina e la Gran Bretagna.

Il settore dell'industria dell'acqua costituisce un esempio particolarmente dimostrativo delle operazioni di guerra d'influenza e d'informazione avviate partendo dalla società civile. Le posizioni acquisite dai gruppi francesi sul mercato mondiale hanno suscitato le brame di molti, in particolare quelle della lobby americana dell'acqua. Enron e Bechtel hanno innanzitutto cercato di attaccare la predominanza dei gruppi francesi con un'offensiva alle loro competenze tradizionali. Lo scandalo finanziario, che ha portato alla scomparsa di Enron per malversazioni finanziarie, oltre che alla ritirata di Bechtel, che ha stimato che il ritorno sull'investimento era di troppo lunga attuazione, hanno messo fine a questa prima offensiva di portata mondiale.

La manovra di accerchiamento non si è però esaurita qui, anzi è stata raddoppiata dall'intervento di un'offensiva più indiretta, che mira a destabilizzare le posizioni dominanti ancora mantenute dai gruppi francesi e che vede protagonisti i movimenti di contestazione e ONG espressione della società civile. I no-global, infatti, hanno saputo captare l'attenzione dell'opinione pubblica sulla questione denunciando la privatizzazione dell'uso dell'acqua. Quest'argomento di propaganda, costruito a immagine del celebre slogan leninista "la terra ai contadini", non poteva che provocare un sostegno emozionale quasi istintivo nell'opinione pubblica. Incentrando il loro discorso sulle idee di giustizia e di uguaglianza, senza tener conto degli imperativi industriali, i no-global erano certi di creare un rapporto di forza favorevole, per lo meno in un primo tempo. Questa serie di attentati all'immagine dei gruppi industriali francesi serviva però indirettamente anche gli interessi della concorrenza americana, che subiva certamente qualche critica da parte degli ambienti della contestazione, ma senza lo stesso pregiudizio dei gruppi francesi, su cui si erano incentrati gli attacchi per la loro posizione di leader del mercato mondiale. È in un simile contesto che si è assistito alla comparsa, nell'ambito delle manifestazioni, di un'organizzazione non governativa americana, Public Citizen, all'avanguardia nel dibattito sulla privatizzazione dell'acqua. I suoi attacchi contro i gruppi francesi dell'acqua, in particolare Suez, sono stati oggetto in questi ultimi anni di

campagne d'informazione internazionali e vengono condotti facendo leva su un discorso autoproclamato di difesa dei cittadini, accusando gli attori pubblici e privati che non ne rispettano i diritti. Una certa ambiguità circonda però l'obiettivo ultimo di queste sue attività, in ragione delle scelte geografiche nei propri interventi. A titolo d'esempio, Public Citizen si è astenuta dall'intervenire in America Latina in due Paesi dove la distribuzione dell'acqua è fortemente privatizzata, il Messico e il Cile, dove peraltro i gruppi francesi dell'acqua hanno interessi diretti o indiretti importanti. Pur avendo i mezzi finanziari e umani per essere presente in questi Paesi, l'ONG americana denuncia, con il proprio non-intervento, le pesanti ingerenze della politica estera degli Stati Uniti, che nelle proprie attività si preoccupano di non indebolire Paesi chiave nel loro processo di controllo dell'America Latina.

Non è così semplice rintracciare i fili conduttori dell'agitazione informativa che scuote il continente latinoamericano nel campo dell'acqua, poiché la lettura geopolitica si interseca, e spesso sopravanza, la lettura concorrenziale degli avvenimenti. Tre tipi di attori politici sono coinvolti direttamente o indirettamente dal caso dell'acqua in America Latina: i governi locali, i movimenti di opposizione, gli Stati Uniti d'America. È proprio l'evoluzione dei rapporti di forza fra il Dipartimento di Stato e i Paesi latinoamericani a rimettere in prospettiva la supremazia della logica di potenza sulla logica di mercato. Lo studio delle prese di posizione dei governi locali differisce a seconda dei contesti politici. Nel caso dell'Argentina, il fallimento economico del Paese ha influito fortemente sull'azione del governo, tanto di fronte agli Stati Uniti quanto dinanzi ai gruppi privati insediati sul territorio. Il malcontento della popolazione argentina, provocato da una crisi sociale molto forte, ha spinto il presidente Kirchner a cercare dei capri espiatori più facili da designare nel campo degli investitori esteri che negli industriali locali. Le attività che toccano direttamente la vita quotidiana dei cittadini argentini sono state fra le più bersagliate: l'acqua, l'elettricità, il telefono. In un clima così deleterio, il gruppo Suez ha preferito ritirarsi da questo mercato. Anche in Bolivia la tensione della situazione interna ha condizionato l'evoluzione del dibattito nel campo dell'acqua. La vittoria alle elezioni presidenziali del candidato Evo Morales, che dirige un partito d'ispirazione castrista sostenuto dal presidente venezuelano Hugo Chávez, è sfociata in una politica di

nazionalizzazioni che potrebbe interessare i gruppi industriali dell'acqua. Quest'evoluzione della Bolivia non ha lasciato indifferente l'amministrazione Bush per quel che riguarda la conservazione degli interessi di potenza americani nella zona. Indeboliti dalle ricadute della guerra in Iraq e dal persistere del terrorismo, gli Stati Uniti devono fare i conti con una nuova espressione degli Stati latinoamericani. Il passaggio di Bolivia e Nicaragua nel campo degli Stati ostili agli Stati Uniti inquietano a maggior ragione l'amministrazione di Washington, che non può permettersi che si sviluppi una sacca di dissidenza nella sfera d'influenza più vicina alle loro frontiere, in totale contrasto con la dottrina Monroe.

Questi scontri informativi intorno al tema dell'acqua dimostrano il bisogno di una nuova analisi dei metodi impiegati dagli Stati e dagli industriali per vincere le sfide di potenza. Il potere politico francese fatica a prendere le misure di questa problematica. Pur essendo informato dei fatti dalle note di allerta dei servizi d'intelligence, rimane però fisso su una procedura di *laissez-faire* concorrenziale. Contrariamente ad altri Stati, i ministeri implicati non pianificano alcuna strategia concertata per aiutare gli industriali a contrastare delle operazioni d'influenza che attaccano posizioni chiave dell'economia francese. La lettura dei conflitti cognitivi reclama, obbligatoriamente, un approccio strategico di queste nuove sfide.

Il campo di battaglia della società civile si allarga oggi ad altri fronti potenziali aperti dai dibattiti incentrati sullo sviluppo sostenibile, sull'investimento responsabile e sulla responsabilità sociale delle imprese. Di fronte a questi nuovi temi di riflessione, le imprese si sono in un primo tempo dotate di codici di condotta in risposta agli attacchi delle ONG, successivamente hanno messo a punto campagne di comunicazione in prevenzione di possibili campagne di denuncia, per smorzare un problema o differenziarsi rispetto ai concorrenti. Sono stati assunti esperti in investimento socialmente responsabile (spesso ex sindacalisti) e sono stati creati dei siti, come ad esempio il sistema di autovalutazione Danone Way. Questi codici etici, in ragione del loro volume e dei loro riferimenti a valori eterogenei, non hanno però sempre avuto gli effetti desiderati perché spesso, affrontando le varie problematiche solo in modo parziale, hanno contribuito a rendere più opache le pratiche delle imprese. Queste carenze, come anche

l'omissione di un tema come la lotta contro la corruzione, possono diventare dei pretesti d'azione per le ONG e le associazioni dei consumatori, sempre nascoste dietro l'angolo in questa specie di "guerra delle etichette", inducendole paradossalmente a sorvegliare ancora più pesantemente le imprese e frenando così la procedura stessa sull'investimento socialmente responsabile.

In termini di operazioni di influenza e di informazione, l'investimento socialmente responsabile diventerà un campo d'azione a pieno titolo della competizione economica mondiale. Soprattutto l'Europa potrebbe farne l'elemento attivo di una sua nuova crescita competitiva, affermando così la propria libertà di pensiero di fronte agli Stati Uniti e all'Asia che, al contrario, non desiderano che l'investimento socialmente responsabile diventi un vincolo normativo capace di attaccare la competitività delle loro imprese. Infatti, una normalizzazione dell'investimento socialmente responsabile, così come potrebbe essere affrontata in Europa, metterebbe in discussione la dinamica del loro sistema industriale, ad esempio per quanto riguarda l'industria agroalimentare americana e le sue ricadute sulla sanità pubblica o, in Asia, la lotta contro l'opacità finanziaria.

Altri elementi problematici sono, su questo terreno, la sfida della conoscenza e il dibattito sui sistemi di controllo. Nel primo caso, citiamo un esempio emblematico: durante gli ultimi incontri di Courmayeur, momenti di dibattito su problematiche sociali, politiche ed economiche, un americano ha presentato la sua iniziativa di creare un nome di dominio .coop sul Web, riuscendo fra l'altro a far passare questo dossier davanti a molti altri presso l'ICANN, l'organismo privato americano che regola l'attribuzione dei nomi di dominio. La stragrande maggioranza delle cooperative americane però, diversamente dalle mutue e dagli altri tipi di cooperative francesi e degli altri Paesi europei, sono delle imprese come le altre. Aderendo al dominio .coop su internet, l'economia sociale europea rischia molto semplicemente di perdere la propria identità culturale e commerciale. Di fatto, questa mano tesa americana agli attori internazionali dell'economia sociale va a beneficio innanzitutto e soprattutto di coloro che sanno occupare il terreno attraverso la conoscenza, sfruttando il campo dove questa è maggiormente diffondibile, cioè internet. Per quanto riguarda invece i sistemi di controllo, se questi si mostrano fallimentari in termini di imparzialità (come nel caso degli studi di auditing nell'affaire Enron,

contemporaneamente giudici e parti in causa in virtù del loro ruolo di consulenti delle imprese che erano chiamati a valutare) l'investimento socialmente responsabile può essere strumentalizzato e divenire un vero e proprio strumento di marketing. Certe imprese lo hanno reso, infatti, un vero e proprio mezzo di promozione della loro immagine, senza rispettarne l'obiettivo originario.

9. Il controllo dell'informazione

Gli Stati Uniti, più e meglio di altri Paesi, hanno colto appieno la dimensione conflittuale della società dell'informazione e la interpretano nel quadro di una vera e propria sfida di potenza. La rivendicazione della superpotenza americana è di vasta portata: gli Stati Uniti ambirebbero allo stesso tipo di influenza che ha permesso all'Europa di decidere le sorti dell'intero mondo per cinque secoli e perciò mirano ad avere il controllo delle dinamiche belliche non solo sulle terre emerse e sugli oceani, ma anche sullo spazio. Nella loro riflessione ufficiale sulle problematiche di potenza, gli Stati Uniti considerano che il controllo dello spazio è una priorità tanto vitale quanto un tempo lo era il vantaggio da conservare nella corsa agli armamenti nucleari. Il rapporto "Visione per il 2020" del Comando Spaziale americano (US Space Command) è ancora più esplicito riguardo alle sfide geo-economiche legate alla supremazia militare degli Stati Uniti nello spazio, affermando di poter controllare la dimensione spaziale delle operazioni militari allo scopo di proteggere gli interessi e gli investimenti americani. Queste tecnologie militari posizionate nello spazio potrebbero apportare delle risposte operative ai conflitti asimmetrici, destinati a moltiplicarsi con l'allargarsi della forbice fra Paesi sviluppati e il resto del mondo causata dalla globalizzazione dell'economia mondiale. Le piattaforme spaziali possono sorvolare i territori teatro di conflitti dallo spazio senza restrizioni e senz'autorizzazione previa da parte degli Stati coinvolti. Una simile libertà di manovra offre l'enorme vantaggio di non dover inviare truppe sul terreno, ma di avere un effetto dissuasivo più importante di un razzo. È un dato di fatto anche che il budget spaziale americano è ampiamente superiore a quello del resto del mondo e la nuova politica di conquista planetaria della NASA non rischia di invertire la tendenza. Da ciò deriva che le imprese americane beneficiano di mercati istituzionali e

di difesa vincolati da questa scarsità dell'offerta e che quindi permettono loro di investire in ricerca e sviluppo e di proporre prodotti che sono o saranno più performanti di quelli dei concorrenti esteri. Gli Stati Uniti rafforzano anche il loro controllo in modo indiretto nel campo dell'esportazione del loro know-how. Certi pezzi necessari alla fabbricazione di motori spaziali vengono fabbricati solo da determinate imprese americane e spesso sono utili anche per la fabbricazione di armi: essendo questi prodotti duali sottoposti alle norme ITAR, direttamente dipendenti dal governo statunitense, ciò permette a quest'ultimo di conoscere, fra l'altro, i programmi militari in corso all'estero.

L'informatica è diventata, poi, un dato essenziale nel processo di modernizzazione dei Paesi sviluppati all'inizio degli anni '60. In Francia, il generale De Gaulle appoggiò questa procedura partendo dal principio che la modernizzazione dell'industria nel senso di una sua ampia informatizzazione fungeva da strumento di sviluppo e contemporaneamente di conservazione dell'indipendenza del Paese. Quest'avventura industriale nascente non teneva conto però del modo in cui gli americani avevano concepito lo sviluppo della loro industria informatica. Il generale De Gaulle voleva rimodernare la Francia, mentre gli americani volevano conquistare il maggior numero di mercati possibile nei Paesi industrializzati. La differenza tra queste strategie è evidente: la dottrina francese si polarizzava sulla nozione di indipendenza nazionale, mentre gli Stati Uniti associavano la ricerca della leadership sul mercato come portatrice della loro volontà di supremazia sul cosiddetto "mondo libero". Questo diverso approccio serve a spiegare il ritardo europeo nel campo dell'informazione, che ancora negli anni '90 non veniva considerato come terreno di competizione e di conflitti economici tra potenze.

Facendo parte delle tecnologie critiche della Difesa, lo sviluppo dell'informatica non seguì lo stesso percorso delle altre attività commerciali. Il timore di saccheggio tecnologico esercitato dal blocco dell'Est indusse l'amministrazione americana a esercitare una sorveglianza costante dell'evoluzione del mercato dei microprocessori. Nel corso degli anni '80 gli esperti del Dipartimento della Difesa identificarono un'altra forma di minaccia, legata alle delocalizzazioni dei siti di produzione in Asia. Si tentò allora di esercitare una certa pressione sui principali produttori americani di microprocessori affinché unissero le

loro forze nel campo della ricerca, per conservare il vantaggio tecnologico necessario alla supremazia militare degli Stati Uniti. È un aspetto che Christian Harbulot aveva identificato fin dal 1989, nello studio *Techniques offensive et guerre économique* (Tecniche offensive e guerra economica), dove affermava che il controllo del commercio dei microchip attraverso la lotta contro la concorrenza asiatica ed europea era divenuto uno degli obiettivi strategici più importanti di Washington. Per conservare a tutti i costi il vantaggio tecnologico in questo settore, il Pentagono stimolò dunque delle strategie di alleanza fra l'amministrazione pubblica e alcune imprese di punta, come ad esempio la creazione del consorzio SEMANTECH nel 1987. L'attuazione di questa strategia di potenza non avvenne però senza difficoltà, vista la non trascurabile contraddizione fra gli obiettivi di redditività perseguiti dai privati e il controllo che il Pentagono voleva esercitare sulla produzione e sulle logiche concorrenziali. Negli anni '90, le autorità americane riuscirono progressivamente a trovare un terreno comune fra le imprese, che volevano produrre per vendere, e i militari, che auspicavano che gli attori economici producessero per difendere. In particolare, la politica condotta da Robert Reich, consigliere di Clinton, di mantenere e attirare i "cervelli" nel campo delle tecnologie dell'informazione sul territorio americano ha contribuito a determinare meglio questa collaborazione.

Nel corso degli anni '90 la strategia di potenza americana evolvette in modo significativo. Il mantenimento della supremazia militare non era più il solo obiettivo di potenza ma, oltre agli aspetti territoriale e commerciale, gli Stati Uniti puntarono decisamente anche e soprattutto sugli aspetti geostrategico, geo-economico e tecnico-culturale, cioè su una supremazia globale. Quest'evoluzione della competizione e della supremazia si deve all'avvento della società dell'informazione, all'invenzione e alla diffusione di internet, ma anche alla dimensione informativa assunta dalla prima guerra del Golfo e alla concorrenza asiatica in campo informatico sviluppatasi in questo decennio. Per preservare la loro supremazia naturale sulle tecnologie dell'informazione, gli americani hanno deciso di rivolgersi a un ampliamento delle strategie di controllo, intese come i grandi sistemi di informazione, della rete internet, dello spazio, ma anche della produzione di regole, norme e brevetti. In quest'ultimo campo si è avuta un'inversione di tendenza, dato che dall'invenzione del transistor nel 1946 (in un'epoca in cui non

dovevano temere la concorrenza di un'Europa ancora distrutta e di un'Asia ancora poco sviluppata) gli americani avevano preso l'abitudine di brevettare il meno possibile questo tipo di innovazioni tecnologiche, in modo da non imbrigliare in norme troppo restrittive il motore della loro crescita industriale.

La reazione della comunità internazionale alla procedura offensiva degli Stati Uniti nell'ambito delle tecnologie dell'informazione non è uniforme. In Asia, la Cina si è coalizzata con altri Paesi del continente con l'obiettivo di non dipendere dal colosso americano Microsoft nello sviluppo della propria dotazione informatica, analogamente al Giappone che ha optato massicciamente per l'adozione del sistema operativo libero Linux. Anche l'avvicinamento fra la Cina e l'India si iscrive in questa logica: la convergenza strategica fra questi due Paesi si realizza soprattutto per diminuire l'influenza degli standard americani e imporre le proprie norme in campi sensibili come le frequenze radio e la crittologia. Non è dunque un caso se Bangalore, la Mecca indiana dell'informatica, è stata la prima tappa della visita ufficiale in India, nell'aprile 2005, del Primo Ministro cinese Wen Jiabao, accompagnato da un centinaio di uomini d'affari: l'unione degli sforzi indiani (progettazione dei software) e cinesi (produzione di materiali informatici) mirano infatti a tracciare una nuova via sul mercato mondiale delle tecnologie dell'informazione. Pur rimanendo alleati/avversari, a causa soprattutto dei contrasti che esistono fra i due Paesi sulla questione del Tibet, sui rapporti sino-pakistani e sui costi salariali, l'India e la Cina ricercano una certa complementarità tattica per evitare di indebolirsi reciprocamente davanti ai concorrenti americani sul mercato mondiale. In Europa, invece, pesano ancora le contraddizioni interne e il gioco ambiguo della Gran Bretagna, spesso sbilanciata sull'alleanza con gli Stati Uniti piuttosto che con gli altri Stati del continente, comportando così ritardi inquietanti nell'infrastruttura industriale e nelle politiche di innovazione. È per questo che, non solo in termini d'impiego ma anche di cifre d'affari, l'Europa viene superata dall'Asia in questo campo. Si è lontani dal tempo in cui il generale De Gaulle voleva limitare il numero di imprese americane insediate sul territorio nazionale per conservare un minimo di autonomia alla politica industriale della Francia. È un gap strategico pesante nei confronti degli Stati Uniti, sempre più tesi verso una strategia di controllo globale attraverso le tecnologie

dell'informazione di cui, in mancanza di contrappeso, rivendicano la leadership mondiale.

La predominanza degli Stati Uniti in ambito tecnologico fa leva tanto sull'innovazione delle imprese quanto sulla volontà di assumere una posizione predominante rispetto al controllo dei sistemi di informazione (satelliti, internet, reti, crittologia, norme di utilizzo e configurazione del commercio elettronico), sfida direttamente collegata a quella della competizione. Una simile ricerca di supremazia si basa sulla capacità di trasformare dei vantaggi nel campo della ricerca in dominio sui mercati delle tecnologie dell'informazione. Imporre degli standard di operatività costituisce una delle leve essenziali di una simile strategia, per esempio per quanto riguarda i *middleware*, i protocolli di comunicazione, ma anche l'insieme dei sistemi di classificazione e di topografia del mondo della ricerca e della tecnologia, altrettanti elementi importanti per il raggiungimento di una supremazia durevole nel campo delle tecnologie dell'informazione. Questa dominazione degli standard si basa su un'influenza organizzata delle istituzioni di normalizzazione private e pubbliche, dei principali attori industriali, dei sistemi di decisione politica e soprattutto del consumatore finale. Le tecnologie generiche come i microchip, poiché costituiscono il cuore dei futuri sviluppi tecnologici, rappresentano il surplus strategico di un simile dominio.

Tornando alla risposta europea, e in particolare francese, alla situazione appena evidenziata, si costata che il debole margine di manovra di Bruxelles viene rafforzato dal fatto che né i governi degli Stati membri, né i grandi gruppi privati hanno avviato la benché minima procedura per contrastare seriamente l'influenza americana all'interno delle istituzioni dell'Unione. Il più grande rammarico dei funzionari europei sensibilizzati a questa problematica, in particolare alla Direzione Generale della Società dell'Informazione, è che le imprese europee non costituiscano delle forze comuni capaci di controbilanciare l'offerta delle lobby e dei costruttori americani. I professionisti delle tecnologie dell'informazione (ASS2L – Association des Sociétés de Services en Logiciels Libres, ma anche APIL, APROGED e GFII) cominciano ora a raggrupparsi allo scopo di difendere meglio i loro interessi presso l'Unione Europea, iniziativa che risponde a questa parallela attesa dei funzionari europei. Uno degli obiettivi di questa rete embrionale è di rafforzare il peso delle PMI europee nei mercati pubblici. È ancora una

volta l'esempio americano a fare scuola: per evitare lo sfaldamento del loro potenziale industriale, gli Stati Uniti applicano dal 1953 una Legge per le piccole imprese (Small Business Act) che attribuisce automaticamente una percentuale dei mercati pubblici alle PMI insediate sul territorio americano. La procedura europea, avviata dal ministro francese delegato al Commercio estero Christine Lagarde e sostenuta da un numero significativo di Stati membri dell'Unione, richiede alla Commissione europea di negoziare presso l'OMC delle disposizioni che permettano l'attuazione di questo tipo di misure a favore delle PMI.

La creatività statunitense in termini di espansione della potenza, però, non conosce limiti. Il consolato degli Stati Uniti a Rennes costituisce un esempio di efficacia nel suo modo di gestire le contraddizioni francesi. L'approccio diretto ai poli di competitività trascurati dai poteri pubblici francesi, sfruttando la delusione degli interlocutori e presentando loro in alternativa soluzioni finanziarie per sviluppare le loro innovazioni, complica la vita alle autorità nazionali, che già faticano a ragionare per priorità strategiche e che, a destra come a sinistra, spesso preferiscono compiacere il maggior numero di realtà produttive possibili, disperdendo le sovvenzioni destinate a evitare loro degli spiacevoli contraccolpi elettorali in mezzo a una popolazione che non ha ben compreso la finalità del patriottismo economico. Un altro esempio riguarda lo sviluppo del progetto Galileo, alternativo al GPS statunitense. Tutto è partito dal fatto che, durante la prima Guerra del Golfo, gli Stati Uniti tagliarono il GPS agli israeliani, che desideravano colpire con attacchi aerei i siti di missili SCUD iracheni che minacciavano il loro territorio. Questa dipendenza "insopportabile" dall'alleato americano spinse gli europei a elaborare le basi di un sistema di posizionamento indipendente. Le reazioni americane, con pressioni sia dirette sia indirette, non si fecero attendere. Nel primo caso, le pressioni dirette riguardavano il rischio di interferenza delle loro frequenze militari. Su questo punto, però, non vi era discussione possibile, poiché le frequenze di Galileo erano state depositate ben prima che venissero utilizzate dagli americani. Le pressioni indirette si esercitarono invece tramite i britannici, che spostarono il dibattito su una problematica puramente concorrenziale, invischiando il progetto Galileo in discussioni senza fine sulla sua redditività. Non giovano neppure, per la verità, le dispute nazionali tra Germania, Francia e Spagna, che ritardano il lancio di un Galileo già

impegnato in una corsa contro il tempo con il nuovo sistema GPS, senza dubbio più preciso del precedente.

In Francia, le misure assunte dal governo sono ancora molto timide. L'introduzione del sistema Linux in alcuni servizi amministrativi è un primo segnale di ricerca di indipendenza. Un'altra via seguita dalla Francia è la volontà di far nascere, nelle varie regioni, dei poli di competitività in vista del rinnovamento di quelle politiche industriali che hanno contribuito alla ricostruzione e alla modernizzazione del Paese dopo la distruzione della Seconda Guerra Mondiale. In materia di tecnologie dell'informazione, la Francia dispone del polo di competitività della Bassa Normandia, specializzato nella sicurezza delle transazioni elettroniche. Recentemente, il comitato che ne guida la pianificazione ha rifiutato l'insediamento nel territorio di imprese estere, per evitare qualsiasi forma di entrismo industriale che possa nuocere alla coerenza del polo in materia di competitività.

Le strategie statunitensi di conquista nel campo delle tecnologie avanzate (che comprendono l'assunzione di ricercatori/cervelli in fuga stranieri, l'acquisto delle PMI di tecnologia avanzata attraverso le tecniche del *capital-risk*, l'infiltrazione dei settori industriali sensibili attraverso fondi d'investimento, il controllo delle pubblicazioni in inglese e la limitazione dell'accesso alle conoscenze attraverso le leggi sulla sicurezza nazionale) dovrebbero spingere le autorità governative ad accordare un'attenzione particolare a non ripetere gli errori commessi nel caso dei microchip. Nel caso Gemplus, infatti, i progettisti di quest'innovazione primaria nelle tecnologie dell'informazione vennero abbandonati a se stessi quando decisero di lanciarsi alla conquista del mercato mondiale. Il microchip non era un prodotto come gli altri, ma la fonte di nuove possibilità di applicazione tecnologica nelle banche, nell'industria della sicurezza o in quella sanitaria, e in altri Paesi sarebbe stato considerato come uno strumento di crescita di potenza.

Conclusioni

I nuovi fattori di potenza come il controllo dell'informazione (attraverso internet o lo spazio) e della produzione di conoscenze, il controllo del processo alimentare o la protezione dell'ambiente, che si

affiancano a quelli tradizionali (capacità militare, potenziale scientifico e tecnologico, risorse, coesione nazionale), sono amplificati dalla società dell'informazione, che provoca conflitti virtuali senza frontiere territoriali. Gli attacchi informativi, che sfruttano l'intermediazione dei media, di internet e delle reti d'opinione, capovolgono però le regole della democrazia. A questo proposito, è esemplare il caso dell'assoggettamento delle azioni militari alle operazioni di propaganda mediatica da parte dell'Hezbollah libanese. La vera vittoria di Hezbollah contro Israele sta nell'essere riuscito a evidenziare il dramma provocato dagli attacchi collaterali sulla popolazione, possibile però soltanto per la posizione scelta dalle proprie milizie per le operazioni militari, molto vicina ai civili rimasti nel Sud del Libano affinché questi ultimi venissero di conseguenza colpiti dall'aviazione e dall'artiglieria israeliana. È una tecnica appresa nell'ambito dei programmi di cooperazione che l'URSS aveva in atto con i Paesi del Medio Oriente: gli stessi sovietici, durante la guerra fredda, avevano fatto pressione sulla RDT affinché costruisse una parte delle stazioni di carburante in mezzo a grandi agglomerati di abitazioni, per poter sfruttare, da parte della propaganda, le perdite subite dalla popolazione civile in seguito a eventuali attacchi dell'aviazione NATO. L'obiettivo informativo è stato perfettamente raggiunto da Hezbollah: la sua guerra sporca non ha raggiunto le prime pagine della stampa occidentale allo stesso modo delle immagini dei morti e dei feriti causati dalle operazioni militari dello Stato ebraico.

Anche il modo di condurre la guerra civile in Iraq è un esempio che merita attenzione. Costruendo il mito del cecchino iracheno Juba, i terroristi sunniti hanno ripreso a loro vantaggio la tecnica messa a punto dai sovietici durante l'assedio di Stalingrado. All'epoca, i servizi di propaganda dell'Armata Rossa avevano creato il mito del tiratore scelto, che uccideva gli ufficiali tedeschi sulla linea del fronte per demoralizzare le truppe del generale Friedrich Paulus. Sebbene le perdite tedesche siano state relativamente limitate, il loro sfruttamento mediatico ha avuto un impatto molto forte sulla popolazione russa. È lo stesso effetto ricercato dai terroristi sunniti per rafforzare il mito dei loro combattenti nei quartieri da loro controllati, ma anche per minare il morale dei soldati americani. Il mito di Juba, inoltre, si aggiunge a quello dei "martiri" degli attentati suicidi. Anche l'esercito americano ha utilizzato dei cecchini durante la riconquista della città di Falluja ma, non potendo adattare

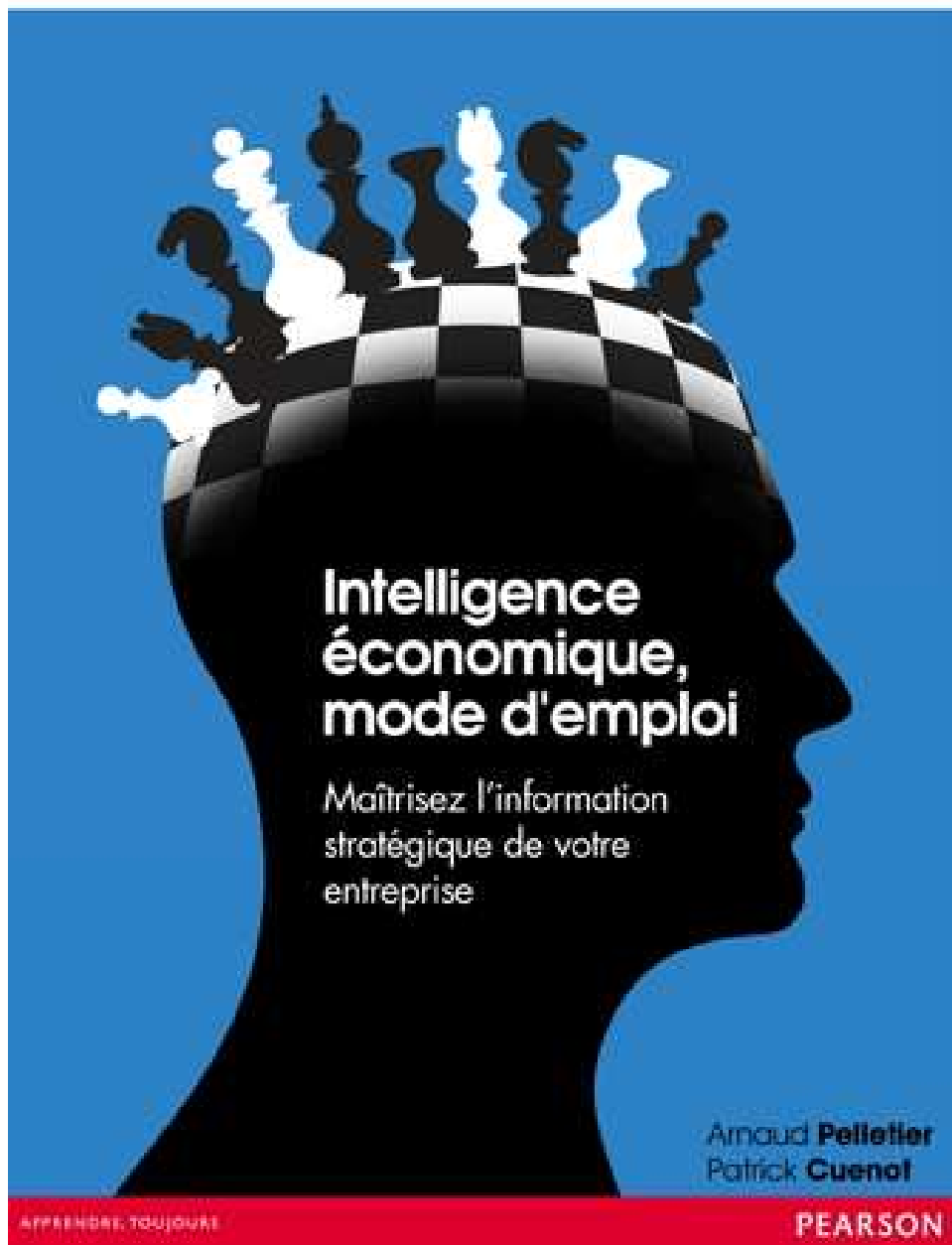
forzatamente i loro valori di ispirazione democratica a questo tipo di gestione del conflitto, non poteva certo sfoggiare né le foto né le immagini dei numerosi nemici uccisi in questo modo.

Questa differenza di uso della propaganda fissa il limite del potere delle democrazie che si scontrano con altri sistemi di riferimento. Gli Stati Uniti stanno perdendo in Iraq una battaglia fondamentale, quella dell'avvento della democrazia come sistema di pacificazione dei rapporti di forza tra potenze. Dalla sua fondazione, l'America dalla gloriosa bandiera stellata ha imposto in due secoli il proprio modello politico al mondo. Il fallimento iracheno mette fine alla serie di vittorie che hanno permesso agli americani di imporre il proprio modello politico al mondo, facendo sparire in successione gli imperi coloniali, i regimi totalitari dell'Asse e l'Unione Sovietica. Contrariamente alle sue aspirazioni, il mondo occidentale sta scoprendo che la sua arma di influenza più elaborata, l'esportazione del sistema democratico come fattore di superamento dei rapporti di forza tradizionali, è non solo fallibile, ma probabilmente inapplicabile in un certo numero di Paesi. L'Africa non è più l'eccezione che conferma la regola, poiché altre vaste distese geografiche sfuggono culturalmente e politicamente alla visione che le democrazie occidentali hanno dell'ordine planetario. Né il progresso tecnologico, né il potere dei mercati borsistici, né il potere d'influenza acquisito dalle società multinazionali riusciranno a cancellare le ricadute durevoli del fallimento politico-militare degli Stati Uniti in Iraq. Il modello democratico occidentale regnerà ormai solo su una parte del mondo, mentre i modelli proposti da Cina, Russia, Iran e altri avanzano e conquistano Paesi oltre che fette di mercato.

Bibliografia

Christian Harbulot, *La main invisible des puissances*, Ellipses, 2005

Management **en action**





III Pascal Lorot

La Geo-economia
nel pensiero
strategico francese

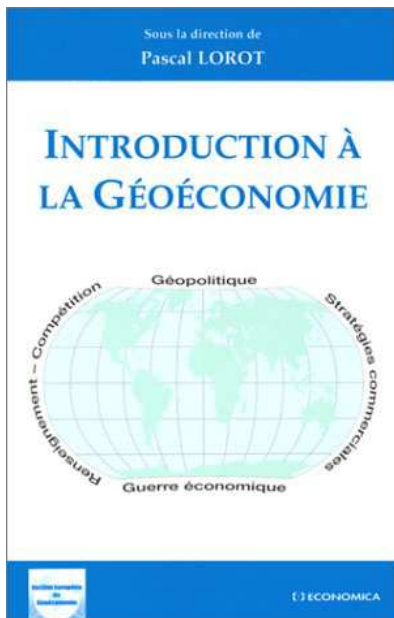
I Pascal Lorot. La nuova grammatica delle relazioni internazionali

Al termine della guerra fredda le capacità militari dei Paesi industrializzati non costituirono più il principale motore del loro potere sulla scena internazionale. Il periodo dei conflitti diretti e frontali tra potenze industriali che ricorrono all'uso delle armi da fuoco e alle abilità militari, oggi si è evoluto, sfociando in una. Questa evoluzione si è talmente affermata che la sensibilità politica per cui i Paesi occidentali non sono più favorevoli all'idea di scontro militare: da questo momento il potere si manifesta senza ricorrere alla violenza.

L'apertura delle frontiere e la liberalizzazione degli scambi hanno favorito la nascita di aziende multinazionali dotate di strategie mondiali. A fianco di queste aziende, gli Stati si sono impegnati a sviluppare politiche di conquista dei mercati esteri e di controllo dei settori di attività considerati strategici. Pertanto, al servizio delle ambizioni nazionali, i membri della diplomazia devono avere un doppio approccio, diplomatico ed economico, per poter gestire una situazione che non è priva di problemi. Di fatto, la condizione economica di una nazione è l'unità di misura attraverso la quale si giudica ormai il suo potere. In questo contesto, che sta diventando sempre più globalizzato, gli interessi

politici delle nazioni si sottomettono quindi agli interessi economici, segnando l'inizio di una nuova era, quella della geo-economia.

Se i conflitti frontali, o classici, non prevalgono più tra Paesi sviluppati, le logiche di scontro derivate dai loro rapporti diretti non sono tuttavia scomparse, ma hanno solo cambiato natura e strumenti. Oramai, infatti, l'antagonismo tra Paesi industrializzati si esprime essenzialmente sotto forme economiche. Questa, di fatto, è la tesi di Edward Luttwak che negli anni '80 annuncia l'avvento di un nuovo ordine internazionale in cui l'arma economica ha rimpiazzato l'arma militare come strumento al servizio degli Stati nella loro volontà di potenza e di affermazione sulla scena internazionale. Le minacce e le alleanze militari hanno perso la



loro importanza con il ritorno a una situazione di pace degli scambi internazionali. Da questo momento le priorità economiche sono passate in primo piano. In futuro, sarà forse il timore delle conseguenze economiche a regolare i contenziosi commerciali. Se sarà ancora necessaria una minaccia esterna per garantire l'unità e la coesione interna delle nazioni, tale minaccia sarà pertanto economica o, più esattamente, geo-economica.

Ancora secondo Luttwak, alla geopolitica classica, in cui le rivalità dei Paesi riguardano in primo luogo il dominio dei territori, subentra una geo-economia emersa dal crollo delle ambizioni territoriali e ideologiche del vecchio impero sovietico e della guerra fredda. Gli obiettivi di questa nascente geo-economia non si individuano più, secondo Luttwak, nella conquista dei territori o nell'influenza diplomatica, ma nella massimizzazione di figure altamente qualificate all'interno di industrie di punta e di servizi ad alto valore aggiunto. Di conseguenza, lo scopo principale della geo-economia è di conquistare o di preservare una posizione ambita all'interno dell'economia mondiale. Si verificano infatti circostanze in cui gli Stati definiscono e mettono in atto delle politiche di

conquista di carattere economico, e non più militare, che mirano a investire, cercare, sviluppare e trovare nuovi mercati. Proprio quando in queste politiche interviene anche lo Stato, incoraggiando, assistendo o dirigendo le attività tipiche delle aziende, non si tratta più di semplice economia, ma di geo-economia.

L'approccio sviluppato da Edward Luttwak rappresenta indubbiamente una visione utile per comprendere il nuovo contesto internazionale, ma talvolta risulta troppo rigida per descrivere in maniera efficace la realtà economica della fine del XX secolo. In primo luogo, per quanto riguarda il campo di applicazione della geo-economia, è vero che questa si pratica più spesso tra i Paesi industrializzati, come l'America, l'Europa occidentale e il Giappone, ma anche molti Paesi dell'America Latina e dell'Asia hanno saputo affermare la propria presenza sulla scena internazionale mettendo in atto strategie che si possono definire di geo-economia, sebbene talvolta si muovano in un campo geopolitico non controllato. In secondo luogo, è vero che lo Stato ha un ruolo centrale in ogni strategia geo-economica, poiché esso determina i dispositivi e le situazioni geo-economiche e identifica le minacce e le strategie difensive o offensive; esso, tuttavia, non agisce in maniera esclusiva poiché alcune imprese, quelle di maggiori dimensioni, suscitano o possono suscitare le stesse strategie. Lo Stato può operare in maniera cosciente ma talvolta può anche farsi ingannare dalle manovre delle imprese che lo spingono a mettere in atto una logica geo-economica che va a beneficio delle stesse imprese. Più spesso, però, lo Stato opera assieme all'azienda, aiutando e appoggiandone le ambizioni, entrambi ben consci delle reciproche esigenze strategiche. Il concetto di geo-economia, quindi, è oggi ben più globale di quello descritto inizialmente dal fondatore di questo neologismo: si estende a una dimensione mondiale che in ogni caso non potrebbe limitarsi ai soli Paesi occidentali.

Per definirla in maniera più precisa, la geo-economia rappresenta l'analisi delle strategie di ordine economico, in particolare commerciale, decise dagli Stati nell'ambito delle politiche che mirano a proteggere la loro economia nazionale, ad acquisire il dominio delle tecnologie chiave o a conquistare alcuni segmenti del mercato mondiale relativi alla produzione o al commercio di un prodotto o di una gamma di prodotti sensibili, in quanto il loro possesso o il loro controllo conferisce al detentore (Stato o impresa nazionale) un elemento di potere e di

importanza internazionale, e concorre al rafforzamento del suo potenziale economico e sociale. La geo-economia, pertanto, riguarda le relazioni tra potere e spazio, quest'ultimo inteso come uno spazio libero dalle frontiere territoriali e fisiche, caratteristiche della geopolitica.

Poiché la geo-economia si riferisce a conflitti per la conquista di parti di mercato o acquisizioni tecnologiche, alcuni potrebbero associarla alla "guerra economica". Tuttavia, emergono numerose distinzioni tra geo-economia e guerra economica. La prima distinzione riguarda gli attori: mentre imprese e gruppi non governativi (associazioni di consumatori, organizzazioni ambientali, lobby varie, ecc.) possono mettere in pratica le proprie politiche di guerra economica sia nei confronti di un mercato nazionale sia a livello mondiale, le pratiche geo-economiche sono attuate solo dagli Stati, in stretta collaborazione con delle aziende reputate strategiche dagli Stati stessi. Un'altra distinzione riguarda gli strumenti utilizzati da questi attori: la strategia geo-economica può certamente ricorrere ad alcuni degli strumenti utilizzati dalla guerra economica (pratiche anticoncorrenziali classiche, l'utilizzo discriminante del contingentamento e dei diritti di dogana, la limitazione dei mercati pubblici alle sole imprese nazionali e la limitazione di alcune attività ai monopoli), ma generalmente non fa uso delle armi maggiormente offensive come l'embargo unilaterale o il boicottaggio organizzato. Infine, è fondamentale sottolineare la conseguente popolarità delle strategie geo-economiche all'interno dell'apparato statale. Esse conferiscono una nuova missione ai suoi rappresentanti e funzionari, preoccupati dalla perdita di sovranità nazionale connessa alla globalizzazione. L'individuazione di settori economici vitali, di imprese da difendere o promuovere a livello internazionale, costituisce uno stimolo rinnovato di mobilitazione per gli attori statali al servizio degli interessi del Paese. Questo sostegno appare spontaneo nel momento in cui mette in atto politiche concorrenziali offensive accettabili dalla comunità internazionale.

A questo punto è importante definire anche il concetto di geopolitica. Nella prefazione del *Dizionario di Geopolitica*, Yves Lacoste rileva che nei molteplici casi in cui oggi si parla di geopolitica si fa riferimento in realtà a rivalità di potere che riguardano il dominio dei territori. In questi scontri di forze politiche ciascun attore utilizza diversi mezzi, tra cui le argomentazioni, per far valere le proprie ragioni allo scopo di mantenere

o conquistare un territorio e dimostrare che le pretese del rivale sono illegittime. Di conseguenza la geopolitica fa riferimento a un metodo particolare che localizza, identifica e analizza i fenomeni conflittuali, le strategie offensive o difensive connesse al possesso di un territorio, prendendo in considerazione le influenze dell'ambiente geografico, gli argomenti politici dei protagonisti del conflitto e le tendenze del periodo storico.

Come la geopolitica, anche la geo-economia rappresenta un metodo di analisi e interpretazione dei rapporti di forza sul piano internazionale. Tuttavia, vi sono delle fondamentali differenze tra questi due concetti. Innanzitutto, la geo-economia riguarda gli Stati e le grandi aziende legate a una strategia internazionale, mentre la geopolitica coinvolge non solo Stati e imprese ma anche gruppi di persone, politicamente costituiti e non, che partecipano con le loro azioni alle strategie di conquista dei territori. Un'altra distinzione essenziale si riferisce allo scopo di questi due concetti: diversamente dalla geopolitica, la geo-economia non mira a controllare i territori, ma ad acquisirne la supremazia tecnologica e commerciale. Sebbene la geo-economia appaia distinta dalla geopolitica, non si può affermare che l'avvento della prima segni la fine della seconda, poiché in nessun caso la geo-economia determina la fine dei conflitti e delle rivendicazioni territoriali. È sufficiente osservare la guerra nell'ex Jugoslavia, i conflitti in Africa centrale nella regione dei grandi laghi, o il vicino Oriente, per comprendere che la geopolitica, in quanto metodo di interpretazione dei fenomeni e delle rivalità di potere connesse ai territori, è tuttora valida e lo sarà ancora per qualche tempo. Anche per quanto riguarda i Paesi sviluppati, l'interpretazione geopolitica rimane comunque uno strumento utile per comprendere numerosi fenomeni essenzialmente interni, come per esempio le motivazioni di una rivendicazione regionale; ma la sua portata è più limitata quando si colloca a livello statale nell'ambito delle relazioni con i partner industriali: in questo caso è l'approccio interpretativo della geo-economia a prevalere.

Attualmente, quindi, la conquista dei mercati e delle tecnologie più avanzate ha superato quella dei territori. Si tratta di attività svolte certamente dagli imprenditori, ma anche, e questa è la novità, dai decisori politici, dai diplomatici e da altri funzionari. In questo senso, l'approccio geo-economico è ben rappresentato dalle recenti politiche commerciali

delle ultime amministrazioni americane: la diplomazia economica offensiva perseguita dal presidente Clinton, tramite l'utilizzo di tutti gli strumenti disponibili di persuasione economica e la misurazione dell'influenza internazionale degli Stati Uniti per mezzo del numero di mercati conquistati, ne è un buon esempio. Gli Stati europei intraprendono le proprie azioni seguendo sempre più le orme tracciate dal concorrente americano. Tuttavia è impossibile non osservare come gli europei siano in forte ritardo rispetto agli Stati Uniti, al Giappone e ad alcune nazioni asiatiche certamente più piccole ma presenti in alcuni settori fondamentali dell'industria.

In definitiva, nell'epoca attuale la geo-economia è un fenomeno mondiale che rappresenta un nuovo margine competitivo tra nazioni commercialmente sviluppate. Essa si presenta inoltre come un metodo di analisi dell'azione internazionale delle principali potenze, in particolare occidentali: in un mondo in cui le potenze sono alla ricerca di nuovi spazi di manovra, l'approccio geo-economico offre un'indispensabile griglia di lettura delle relazioni internazionali.

Generalmente si pensa che sia economicamente potente un Paese che produce molto. Le misure del PIL, in realtà, non sono sufficienti a creare una classifica, perché tali misure sono in grado di distinguere dei gruppi di Paesi, ma non valutano gli elementi determinanti di ciò che prendono in considerazione.

Ad assicurare la continuità del potere economico di un Paese non è né la presenza di fonti di ricchezza né l'azione dei centri decisionali. Esso si fonda sulla circolazione delle merci e sull'interazione tra forze di potere e risorse. Il potere economico vive solamente nel momento in cui assume la sua forma più astratta e riesce a formare un sistema che lo sostiene. Privato della regolarità delle ricchezze, della continuità dell'esercizio del potere e dei flussi economici, il potere economico può essere sconfitto e annientato; esso perdura nella misura in cui riesce a gestire queste tre dimensioni. La storia mostra che ciascuno di questi elementi può variare notevolmente nel tempo, tanto da far apparire il potere economico non come un risultato ma come una causa. È il potere economico, nascosto dietro la capacità di stimolo e di organizzazione, che attira verso di esso gli strumenti della sua vitalità; esso dà forma alla storia mantenendo poli

di articolazione tra risorse, azioni e mezzi di ogni tipo, che orientano le evoluzioni e permettono, o impediscono, i successivi sviluppi storici.

Il sistema che determina il potere economico è costituito da una combinazione costantemente riformulata di elementi che si alimentano reciprocamente: un ambiente di imprenditori e di amministratori complementari, un popolo istruito e attivo, delle infrastrutture naturali o artificiali, il controllo delle risorse vicine o lontane. Tuttavia un simile sistema è fragile, i grandi eventi possono annientarlo, accantonarlo o degradarlo. Per perdurare e affermarsi il sistema che dà luogo alla potenza economica deve essere continuamente animato da numerosi operatori e regolato da un insieme di istanze per controllare che nessuno dei suoi aspetti sia trascurato. Per di più, esso ha bisogno di una sicurezza stabile.

Dunque, il potere economico è innanzitutto un'economia in potenza; esso è il frutto di beni immateriali, come le infrastrutture, la popolazione, la politica, le risorse, i patrimoni, i vantaggi, ecc., che formano questo sistema. È proprio a questo livello che interviene la sicurezza, come fattore anch'esso potenziante.

Oggi vi sono però quattro fattori che tendono a sciogliere la connessione tra potere economico e superiorità strategica. Nei Paesi sottosviluppati o abbandonati a violenze interne, l'assenza di un benessere economico si coniuga spesso con un'inefficienza militare. Sebbene questa correlazione tra potere economico e posizione strategica a livello internazionale risulti visibile in alcuni casi estremi, essa non risulta valida per un una percentuale crescente di circostanze. Col favore della guerra fredda, o più spesso della "pace fredda", si sono affermate forze esclusivamente economiche: Taiwan e Hong Kong, per esempio, inizialmente militarmente indifendibili ma protetti dalla magnetosfera della guerra fredda, hanno potuto affermarsi dal punto di vista produttivo. Si potrebbe dire lo stesso dell'Europa occidentale, sviluppatasi al riparo della cortina di ferro e che trae oggi dal suo potere economico una capacità di attrazione inattaccabile. È evidente che si sta verificando un notevole aumento di attori che ostentano influenze economiche indiscutibili.

Un secondo aspetto che altera la relazione tra potere economico e potere in senso stretto risiede nella crescente impossibilità di acquisire il

primo tramite il secondo. Il fallimento dell'Iraq nel tentativo di trasformare una superiorità militare in un controllo delle risorse ne è un'evidente dimostrazione. La superiorità militare, annientata da una superiorità strategica mondiale mobilitata contro di essa, ha portato a una miseria senza precedenti e a una rovina probabilmente irrimediabile di quello che sarebbe potuto diventare un potere economico almeno a livello regionale.

Un terzo aspetto fa riferimento ai costi. L'investimento produttivo ha un rendimento crescente poiché i mercati, protetti da un contesto di pace sempre più diffuso, gli offrono delle prospettive di espansione. L'investimento sul potere, invece, ha un rendimento decrescente: la superiorità militare, ad esempio, si ottiene attraverso la perfezione tecnica e organizzativa, tutti costi esponenziali e alla portata esclusiva di grandi nazioni o di gruppi di nazioni. Inoltre, solo economie estremamente complesse e dinamiche, con notevoli disponibilità da investire in ricerca, sono in grado di sostenere tali sviluppi, che appaiono come funzioni di un vero potere economico. D'altronde, in maniera sottile sta avvenendo uno slittamento che sposta il presupposto dei sacrifici finanziari consentiti dai mezzi del potere (diplomazia, forze armate, ecc.) da un sentimento innato di protezione verso l'accettazione a fornire in questo modo un contributo utile al mondo. Ovviamente una nazione che accetta di contribuire alla sicurezza del mondo deve sentirsi essa stessa al riparo da ogni minaccia. Questo tipo di visione era presente anche nelle azioni intraprese dal generale De Gaulle nella creazione dell'indipendenza strategica della Francia. Egli sapeva che, fornendo alla Francia degli strumenti per la sua totale sicurezza, stava anche creando la condizione definitiva per mantenersi per sempre ai più alti livelli tecnologici, economici e finanziari necessari a sostenere questa posizione, permettendo alla Francia di diventare una potenza viva.

Infine, è necessario evidenziare un quarto aspetto. Inizialmente sembrava che il potere scaturisse sempre da una combinazione di elementi felicemente coniugati in uno stesso luogo, allo stesso tempo e per una stessa azione. Tuttavia, solo recentemente si sono resi disponibili i mezzi per agire direttamente al cuore di questa combinazione. Un tempo, una superiorità militare era in grado di assicurare un mercato in cui potevano svilupparsi delle attività, come sostiene il pensiero di Colbert e dimostrano l'esperienza coloniale francese e l'atteggiamento

sovietico. Tali supremazie bastavano ad assicurare dei margini di potere che, diversamente, la concorrenza avrebbe eliminato. Simmetricamente, la superiorità economica esercitava un'influenza che rompeva le frontiere, come nel caso del "Made in England". Questo però non è più il modo di incrementare la potenza: l'abbassamento generalizzato delle misure protezionistiche, agevolato dalla diminuzione del costo degli scambi e di conseguenza del loro notevole aumento, ha eliminato le rendite di situazione ed escluso la loro possibilità di sommarsi ad altri vantaggi per raggiungere il potere. Prendono invece vantaggio i popoli capaci di coniugare capacità di produzione, finanziamento, organizzazione ed evoluzione. Queste capacità mettono in gioco la storia, le esperienze, la cultura e tutto ciò che è animato dal potere pubblico e dagli individui. Dalla prospettiva di questa fonte di potere, che riguarda l'abilità ad agire efficacemente insieme, le rendite di ogni sorta sono inutili e pregiudizievoli, giacché accrescono il costo dei fattori. Esse possono quindi essere abbandonate. Pertanto si fa affidamento sulla fonte del potere economico allo stato puro, che possiamo chiamare intelligence economica.

La nostra epoca è in grado di accedere finalmente agli strumenti di questa economia dell'intelligence attraverso due modi. Il primo riguarda l'evoluzione tecnica che, globalmente, inquadra ogni cosa come una concretizzazione di un universo digitale potenzialmente unico e immediatamente uniforme. Oramai non c'è nulla che non possa trovare la sua rappresentazione digitale e quindi entrare nel cyberspazio. Questo elemento comune a tutte le cose, che il filosofo Marx aveva così appassionatamente cercato, si trova molto semplicemente, e in maniera comodamente accessibile, sotto forma di bit disponibili sempre e ovunque, proposti con un adeguato trattamento. Gli strumenti tecnici attuali permettono già una globalizzazione finanziaria totale, una sfera dell'informazione mediatica istantanea e una gestione dei flussi di una finezza estrema. Il potere economico è assicurato a quelli che opereranno più velocemente, più intelligentemente e più profondamente in questo senso, come già dimostrano le società asiatiche in notevole sviluppo. L'altro modo attraverso il quale le nostre società possono aprirsi a un'economia d'intelligence è il lento declino delle rappresentanze frazionate, fondate sul bisogno di pensare alla collettività degli individui attraverso delle strutture stabili, come le classi sociali, le professioni, gli

Stati, ecc. Il pensiero ideologico è in declino nelle società moderne, ma con esso anche gli aspetti amministrativi del mondo con tutti i suoi sviluppi burocratici, protettivi, difensivi, normativi e, allo stesso tempo, anche il senso di appartenenze fondamentali, come la famiglia, la patria e l'etnia. Entriamo in una società di individui che aspirano a vivere liberi e sanno molto bene che per riuscirci devono necessariamente contribuire a rendere il potere economico il più esteso e duraturo possibile, dovendo quindi cooperare. Ciò che gli individui si aspettano da ogni genere di struttura è che abbia riguardo per questo potere economico e favorisca questa cooperazione attraverso la formazione delle persone, le infrastrutture pubbliche, la garanzia di libertà e di sicurezza, l'efficienza dei servizi e l'abbassamento dei costi e, infine, il rispetto dell'individuo come cittadino e come contribuente.

Il potere economico è ormai direttamente collegato al grado di interazione dei fattori e quindi del potenziale di interattività permesso dal sistema di ogni nazione. Si tratta di una vera rivoluzione, di cui è necessario considerare due aspetti. In primo luogo, le società evolute godono inizialmente di un notevole vantaggio per accedere al potere economico del futuro, il quale è fondato sull'interazione e sull'ottimizzazione di questa interazione. Se le nazioni benestanti continuano ad adagiarsi sui loro privilegi passati, vi è però il rischio che società meno avvantaggiate dalla Storia ma più dinamiche, possano emergere e sorpassarle. Il secondo aspetto riguarda il passaggio da un mondo di potenze economiche consolidate, utilizzate come supporto di una potenza geopolitica, di un'agiatazza sociale e di un'amministrazione ridondante, verso una società che mette tutti i propri mezzi al servizio della sua potenza economica a un costo psicologico e finanziario importante. Più un Paese tarda a intraprendere questa rivoluzione più il costo aumenta e inferiori sono le possibilità di successo.

Bibliografia

Introduction à la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot),
Economica, 1999, pp.11-21

a Problemi epistemologici della riflessione geo-economica

Vi sono molteplici modi di interessarsi alla logica di fissazione delle conoscenze scientifiche e molteplici lenti (storiche, teoriche, ideologiche) attraverso cui leggerla. Serviranno da riferimento tre quesiti fondamentali enunciati da Piaget: che cos'è la conoscenza, ovvero come stabilire lo status di una conoscenza; come si è costituita, ovvero come ha raggiunto il suo status presente; come apprezzarne il valore o la validità, ovvero come questa conoscenza si lega alla sua comunità d'uso.

È difficile stabilire con l'obiettività di un giudice, essendo parte in causa, se la geo-economia risponda a un vuoto ontologico lasciato libero e irrisolto da altri *corpora* scientifici; com'è altrettanto difficile, per una disciplina nascente, sostenere che costituisca una rottura con quanto l'ha preceduta senza correre il rischio di avanzare una pretesa vana e futile. Il desiderio di aderire al progetto della geo-economia si nutre dell'insoddisfazione di ricercatori e professionisti nei modelli correnti per spiegare lo stato del mondo e la sua architettura sistemica. Questo desiderio deriva anche da un'aspirazione a credere nell'esistenza di una simile architettura. Anche altre scienze perseguono la rivelazione di tale architettura implicita, senza però cambiare le proprie denominazioni, i propri valori e il proprio contratto ontologico con la realtà. Esse piuttosto si rimettono in discussione e si interrogano nuovamente su un mondo alla ricerca della prosperità e dell'equità sociale, diviso fra convergenza verso uno spazio unico e divergenza in spazi chiusi, determinati o indeterminati, ordinati o disordinati. Non c'è forse altra ontologia per una scienza che il suo progetto, che viene stabilito, modificato, entra in sistemi di interazione, risponde alle aspirazioni della società, poi improvvisamente viene rifiutato. Il progetto della geo-economia è proprio quello di rispondere a un interrogativo ontologico pressante sulla realtà economica e sociale delle nazioni, delle organizzazioni e degli individui.

La geo-economia è innanzitutto un enunciato che riassume contemporaneamente una percezione del mondo e il composto di due termini indicanti altre due discipline: la geografia e l'economia. Il termine geo-economia si è dunque formato per analogia, perlomeno per omeomorfismo, con il termine "geopolitica", ne riprende la costruzione e, utilizzando lo stesso referente semantico, dà un'altra spiegazione del mondo: mentre la geopolitica rinvia alle relazioni fra spazio, potenza e territorio, la geo-economia sembra rinviare alle relazioni fra spazio, potenza ed economia.

La geo-economia, disciplina in divenire più che istituzionalizzata, è oggi un luogo d'incontro delle preoccupazioni e degli interrogativi di ricercatori e professionisti che desiderano rinnovare il contratto che hanno stabilito con la realtà. Ci si potrebbe accontentare di lasciar emergere, per tentativi, per esperimenti, questo campo ancora giovane e sfuggente che riunisce geo-politologi, economisti, esperti gestionali e saggisti di professione, ma l'intento non è di insediare nel discorso scientifico una disciplina sulla quale si ripone molta speranza e di cui si vorrebbe forzare il destino. Si potrebbe prendere in prestito da altre discipline gli strumenti, l'impalcatura metodologica, le credenze e i sistemi di valori, ma ci si troverebbe allora in un vicolo cieco, utilizzando metodi e posizioni epistemologiche del passato per far nascere una nuova disciplina, che si ritiene invece fondata su un paradosso ontologico e su una crisi dei modelli precedenti. Perciò l'interrogativo ontologico è tanto necessario da essere affrontato immediatamente alla comparsa di un nuovo campo scientifico. Esso permette di costruire una base di discussione, di procurare a coloro che dibattono delle chiavi di lettura, di sottoporsi allo sguardo e alla critica costruttiva dei pari. Questo saggio di avvicinamento epistemologico della geo-economia dev'essere inteso come un gioco di interrogativi, un invito al dialogo scientifico sulla comparsa di una disciplina, sul suo divenire, sulle modalità del suo sviluppo.

La comparsa di una disciplina scientifica non è né il prodotto di un piccolo gruppo di individui che si ribellano ai paradigmi stabiliti, né la transizione naturale e progressiva del contratto che lega una società alle sue credenze. Il discorso geo-economico non si forma nella neutralità protetta di un colloquio scientifico, ma viene difeso da Luttwak o Nye con la volontà di creare deliberatamente una rottura nell'ordine del discorso. La geo-economia non nasce però unicamente nell'ordine del discorso, ma si basa sull'intuizione sensibile di un cambiamento nell'ordine e nella comprensione di avvenimenti economici e strategici del tutto reali. È un tentativo di teorizzazione che nasce innanzitutto presso l'osservatore delle relazioni internazionali, poi è adottato dal professionista bloccato in contraddizioni logiche fra un mondo policentrico e una concorrenza senza frontiere. Paradossalmente, il discorso geo-economico non entra però nello spazio pubblico, ma rimane confinato in uno spazio di scambi discreti, senza che si possa identificare

un gruppo particolare, un orientamento etico, politico o sociale cui appartenga.

Di fatto, la geo-economia non è ancora una scienza. Essa si interroga sul suo statuto, oltre che sul suo obiettivo. Sperimenta, oltre a predire. La conoscenza che aspira a produrre è deliberatamente orientata verso l'azione, ma si esprime paradossalmente attraverso un insieme di congetture a volte contraddittorie: geografia e virtualità, modello e prassi, intenzionalità ed emergenza, continuità e rottura. Da un certo punto di vista, essa si iscrive nel progetto baconiano di una conoscenza a uso delle nazioni in cui il sapere non ha solo un'influenza o un'efficacia sul valore politico, la virtù morale, il gusto della pace e l'arte di governare, ma risulta anche efficace in campo militare. La geo-economia unisce la prospettiva di una conoscenza che, una volta posseduta, serve da leva alla potenza di uno Stato con l'immagine di un *soft power* che disegna la trama implicita del discorso geo-economico.

La geo-economia nascente si iscrive in qualche modo nel lignaggio di un progetto elisabettiano in cui il sapere è al centro del principio di conquista. Contrariamente però a tale principio, in cui la cui potenza del sapere risiede nella dissociazione fra coloro che lo possiedono e coloro che lo subiscono, il progetto della geo-economia è di rivelare la struttura implicita della conoscenza economica e politica delle nazioni. In questo senso, essa è nata da quella "finestra che Momo reclamava" (in termini baconiani, un modo per procurarsi informazioni fondate sulle persone, sulla loro natura, sulle loro abitudini, sulle loro debolezze, sui loro avversari, ecc.) non in una visione strumentale, ma in una visione comprensiva dei fenomeni economici e sociali attuali.

La postura della geo-economia rispetto al mondo è abbastanza paradossale, poiché si situa fra costruzione e descrizione. Da una parte, propone una visione del mondo, una descrizione vera della realtà che potrebbe suggerire un'epistemologia positiva: la geo-economia si interroga infatti sulle relazioni fra potenza e spazio, ma uno spazio virtuale o fluidificato in cui i limiti si muovono continuamente, dunque in uno spazio affrancato dalle frontiere territoriali e fisiche caratteristiche della geopolitica. Dall'altra, costruisce molteplici interpretazioni individuando nei *corpora* teorici dell'economia, della gestione e della geopolitica dei "quadri di riferimento" di cui sperimenta i limiti

confrontandoli con l'osservazione di nuove regolarità; in altre parole, descrive le rappresentazioni del mondo attraverso il prisma della costruzione e della cognizione degli attori che lo compongono, suggerendo così un'epistemologia costruttiva. Dunque, la geo-economia è divisa fra una ricerca del reale direttamente osservabile e una volontà di descrivere le costruzioni passate (sia di ordine ideologico sia scientifico) mettendole in discussione e di formulare nuove prescrizioni.

L'interrogativo che sorge allora è se non vi sia incompatibilità fra la ricerca di un reale "nascosto" e la sua costruzione, dando luogo a un'inconsistenza ontologica inevitabile volendo contemporaneamente perseguire un reale direttamente osservabile e costruendone le rappresentazioni e i processi caratteristici. Un epistemologo risponderebbe in maniera affermativa, evidenziando l'incompatibilità fra una visione del mondo inscritta sia nel positivismo ("la realtà è data") sia in un costruttivismo quasi radicale ("la realtà è costruita"). Il campo della geo-economia quindi si presta particolarmente a un'opposizione dialettica fra costruzioni e regolarità. La sua finalità prescrittiva, quella di migliorare la conduzione delle politiche strategiche in ambienti complessi, richiede contemporaneamente un'osservazione attenta delle rotture e della loro fenomenologia, e la costruzione di modelli teorici da sottoporre alla prova dei fatti.

I terreni più nuovi per la geo-economia sono senza dubbio quelli della spiegazione e della predizione. Esistono dei lavori che esplorano la relazione fra sistemi complessi e sviluppo economico condotti al Santa Fe Institute che sono forse le premesse di una modellizzazione geo-economica da testare sul campo. In partenza, il Santa Fe Institute ha sviluppato un polo di competenze nelle scienze dell'artificiale e della complessità, lavorando soprattutto sull'interazione fra apprendimento ed evoluzione in sistemi collettivi. Questi lavori hanno mobilitato ricercatori in biologia e psicologia e sono sfociati in modellizzazioni di sistemi di "vita artificiale" miranti a testarne alcune ipotesi. Essi costituiscono un contributo importante per la comprensione del ruolo della plasticità nella teoria dell'evoluzione, soprattutto nello studio delle interazioni fra apprendimento ed evoluzione. La teoria suggerisce che l'ambiente è un partner attivo in co-evoluzione con gli attori. Da un lato, l'ambiente può selezionare gli attori esponendoli a condizioni di durezza insopportabili. Da un altro lato, gli attori selezionano il loro ambiente privilegiandone

delle nicchie dove possono rifugiarsi. Questa modellizzazione genetica della complessità si è in seguito estesa ad applicazioni in campo matematico, della modellizzazione del pensiero e anche dello sviluppo dell'infrastruttura nazionale d'informazione e delle sue vulnerabilità, di cui avevamo sottolineato nel primo numero della *Revue française de géo-économie* il ruolo critico nella strategia geo-economica americana. I progressi realizzati dal Santa Fe Institute nella modellizzazione dei comportamenti economici aprono così un'altra via di ricerca nel campo della geo-economia, all'incrocio fra le teorie dell'evoluzione e dello sviluppo sostenibile.

È evidente che i saggi riuniti sono dei tentativi di spiegazione della realtà e si inscrivono in un progetto di questo tipo. Per esempio, esplorando il ruolo dell'"infosfera" nella dominazione economica americana, Guellec intende interrogarsi sul ruolo di una tecnologia intesa come principio esplicativo della dominazione economica. C'è davvero quest'aspirazione, nel campo nascente della geo-economia, di apportare delle risposte, cioè dei modelli esplicativi del reale, rivelando un ordine nascosto. È chiaro che una simile aspirazione va di pari passo con la credenza nell'esistenza di un tale ordine implicito alla realtà. La geo-economia, volendo proporre delle spiegazioni, tenta però anche di porre dei problemi vecchi in termini nuovi grazie alla loro ricostruzione attorno a una semantica e a una grammatica adattate. Alla stregua del toyotismo che ha "riproblematizzato" le sfide e i processi della produzione automobilistica, questa procedura persegue una costruzione efficiente, lasciando all'ambiente la preoccupazione di rifiutarla o di adottarla. Certo, il potere esplicativo di simili costrutti derivanti dall'esperienza è lasciato all'apprezzamento dei lettori. D'altra parte, come sottolinea Di Maggio, la costruzione di teorie è un'avventura cooperativa fra un autore e i suoi lettori.

Esiste così una doppia articolazione, una sorta di doppio ancoraggio nella costruzione teorica. Da una parte, le teorie sono ancorate alla realtà, sia perché sono costruite a partire dall'esistente, sia perché si appoggiano su modellizzazioni alterate di quest'ultimo. Dall'altra, le teorie sono ancorate alle comunità che si legano a esse con un contratto morale e ontologico e da cui sono accettate o rifiutate, dibattute o ammesse, trasformate o abbandonate. Senza questo doppio ancoraggio, la teorizzazione diventa o un inscatolamento di astrazioni che si sottraggono

a qualsiasi tipo di prova, o un impilamento di materiali empirici che si sottraggono alla comunità che desidera farne uso.

Perché la ricerca in geo-economia assuma pienamente lo status di una ricerca-intervento, è nell'Advocacy Center del Dipartimento del



Commercio americano che dovrebbero essere provate le sue concettualizzazioni; oppure all'interno della dirigenza di una multinazionale; o ancora, all'interno di una piccola e media organizzazione che faccia fronte al nuovo ambiente dipinto dalle proposizioni della geo-economia. Perché possa sviluppare un *corpus* modificabile, essa deve tuttavia continuare a incoraggiare la produzione di proposte, cercando contemporaneamente nella comunità scientifica i suoi contraddittori e le possibilità di sottoporsi alla prova dei fatti. Perciò, il giovane campo geo-economico dev'essere aperto, accettando i diversi sistemi di

valori che animano i ricercatori, che credano che la realtà sia socialmente costruita oppure, al contrario, confutino l'intersoggettività come un argomento non sostenibile.

La geo-economia non manca di relazioni da esplorare: legami fra prestazione e spazio, legami fra localizzazione fisica dei capitali intellettuali e prestazione di uno Stato nazionale, legame fra esternalità delle istituzioni finanziarie nazionali e competitività mondiale, legame fra strategie di co-sviluppo e durata del rango mondiale, ecc. Qui non si tratta però di incoraggiare una produzione industriale di ipotesi e di prove. Le teorie forti scaturiscono spesso da una sola o da un numero limitato di idee di ricerca le cui asserzioni sono semplici, ma le cui

implicazioni sono importanti. La complessità iniziale di una teoria non aumenta né il suo valore, né il suo interesse, né la sua divulgazione.

La giovane geo-economia deve affrontare un buon numero di contraddizioni, sia di ordine metodologico, empirico, sia ontologico. Questa sorta di oscillazione ontologica fra descrizione e costruzione da una parte e fra spiegazione e predizione dall'altra, non avviene tuttavia senza porre seri problemi di status e di metodologia. Gli enunciati che rappresentano oggi il campo della geo-economia sono, per la maggior parte, delle "adduzioni", cioè derivati da un'operazione che permette di saltare dal caos che il mondo reale costituisce a un saggio di congettura sulla relazione effettiva fra le variabili in gioco. Questa fragilità metodologica introduce una mancanza di validità esterna latente nel campo geo-economico, che solo future ricerche con un ancoraggio metodologico più rigoroso potranno ristabilire.

Una soluzione potrebbe consistere nel dare dei prolungamenti geo-economici a descrizioni e costruzioni derivate dalla geopolitica e dall'economia. Sotto una certa angolazione, la geo-economia non è poi distante dalla storia geografica. Anch'essa interroga la relazione fra l'uomo e il suo ambiente e si interessa all'interazione fra questi due oggetti. Non concepisce però la storia come una successione di geografie, e non costringe il concetto di geografia alla sua sola dimensione fisica. Se per il geografo storico è possibile ricostituire nel cambiamento della natura la storia degli uomini che hanno lasciato le loro impronte, il geo-economista fa fronte a un ostacolo fisso di uno spazio condiviso fra le sue dimensioni intangibile (flussi di informazione e ideologie) e tangibile (frontiere degli scambi). Alla lentezza del tempo geografico così ben espressa da Braudel, la geo-economia aggiungerebbe la velocità e la versatilità del tempo economico.

La geo-economia è ancora in una configurazione paradossale. Prende in prestito dalla storia (soprattutto dalla storia geografica) e suggerisce allo stesso tempo l'avvento di una forte rottura nei giochi dell'economia e dello spazio. La storia d'impresa costituisce forse l'espressione di un campo che allea storia economica, storia delle interazioni fra industria e società e storia geografica. In questo senso, la geo-economia ne è un prolungamento naturale nella misura in cui ha per progetto di chiarire le relazioni tra fenomeni spaziali ereditati dalla storia delle grandi potenze

con fenomeni non-spaziali legati a flussi immateriali (risorse intangibili, informazione, ecc.). La geo-economia nascente e ancora incerta costruisce così il suo progetto su due fondamenti paradossali: inscrivere in una continuità ontologica con le acquisizioni dell'economia, della storia geografica o della storia d'impresa, suggerendo contemporaneamente una rottura ontologica con la geopolitica, la storia economica e la teoria delle organizzazioni.

Insomma, la geo-economia è una giovane disciplina in formazione. La conoscenza che produce si iscrive nella prospettiva di un progetto al tempo stesso di comprensione delle rotture del mondo moderno, tanto compiute quanto incompiute, e di intervento sulla realtà per migliorarne la prestazione sia economica sia sociale. È necessario dialogare e costruire per questo campo promettente dei costrutti solidi, delle osservazioni pertinenti, delle teorie non fondate su aspirazioni ma su fatti provati.

Introduction à la géo-économie(Sous la direction de Pascal Lorot),
Economica, 1999, pp. 214-229

b. La geo-economia americana

Gli Stati Uniti usciti vittoriosi dai lunghi anni della guerra fredda sono stati i primi a cogliere appieno la nuova realtà internazionale e strategica orfana della contrapposizione dei due blocchi. Il nuovo approccio americano si esplica in una rinnovata focalizzazione sul campo economico, di fondamentale importanza non solo per la superpotenza d'oltreoceano ma anche per tutto il resto del mondo: determinati a conquistare un ruolo egemone anche in questo campo, gli Stati Uniti utilizzano ogni tipo di mezzo per combattere la guerra economica. Gli effetti di questo nuovo atteggiamento sono visibili soprattutto nella forte crescita del commercio estero americano e nel tasso di occupazione creato da questo settore: si stima, infatti, che siano circa dodici milioni i posti di lavoro che dipendono direttamente dalle esportazioni. In un mondo in cui l'influenza internazionale degli Stati Uniti si misura sempre più secondo il criterio del numero di mercati conquistati, la "diplomazia del commercio" è, evidentemente, rivelatrice della nuova percezione americana delle sfide mondiali.

La “diplomazia del commercio” statunitense per la conquista di nuovi mercati si basa innanzitutto su un’intensa mobilitazione dell’amministrazione americana. Punta di questo enorme iceberg, che perciò non deve apparire come un atto isolato e spontaneo, è l’iniziativa individuale del Presidente Bill Clinton che, fin dal suo insediamento alla Casa Bianca, non ha smesso di ricorrere a ogni mezzo a sua disposizione per assicurare una promozione efficace degli interessi economici nazionali. Esempi di questo interventismo presidenziale sono le pressioni sul re saudita per assegnare all’azienda di telefonia AT&T la realizzazione di un importante progetto o, più in generale, la firma di grossi contratti commerciali all’interno della Casa Bianca.

Un’altra importante attività a sostegno della competitività delle imprese americane è stata, da parte dell’amministrazione, l’individuazione dei mercati emergenti verso i quali far convergere tutti i maggiori sforzi di penetrazione. Le principali caratteristiche di questi mercati riguardano la quantità di popolazione, la vivacità della loro crescita economica, entrambi fattori che determinano l’importanza del livello delle importazioni nelle loro economie (dovrebbero superare quelle del Giappone e dell’Europa messe assieme entro il 2010), e infine la loro posizione geografica, generalmente strategica nell’ambito di mercati regionali. Una prima lista di questi mercati emergenti comprendeva, nel 1994, il Messico, il Brasile e l’Argentina in America Latina, la Cina (estesa a Hong Kong e Taiwan), l’Indonesia, la Corea del Sud e l’India in Asia, la Polonia e la Turchia in Europa e, infine, il Sudafrica in Africa, cui si sono successivamente aggiunti la Malesia, le Filippine, la Thailandia e Singapore. Considerati complessivamente, questi Paesi rappresentano una combinazione di economie emergenti e di cosiddetti “Paesi pivot”, concetto geopolitico che designa delle nazioni la cui influenza regionale e le potenzialità economiche esigono dagli Stati Uniti un’attenzione particolare.

Parallelamente all’individuazione anche dei settori economici nei quali le imprese statunitensi sono particolarmente competitive (tecnologie dell’ambiente, dell’informazione, della sanità, dei trasporti, dell’energia e dei servizi finanziari), la nuova “diplomazia del commercio” ha stabilito le tre fasi della propria azione di conquista dei mercati. Innanzitutto vi è la preparazione del terreno su cui l’azione si dispiegherà, attraverso la liberalizzazione degli scambi commerciali e la definizione di regole del

gioco favorevoli agli interessi americani (per esempio, nell'ambito dell'Unione Europea, attraverso un'intensa attività di lobby). La fase successiva riguarda la raccolta e la diffusione delle informazioni strategiche fra attori chiave, che implica la creazione di un sistema elaborato di intelligence economica che mette a disposizione delle imprese le capacità di analisi di cui l'esecutivo dispone. In questa fase anche la CIA interviene, soprattutto nel caso di operazioni di destabilizzazione di imprese o di Stati concorrenti. Infine, la vera e propria fase attiva avviene attraverso la mobilitazione di strutture create appositamente a tal fine, come la rete interministeriale permanente Advocacy Network che riunisce le competenze dei diversi attori politico-amministrativi (dipartimenti di Stato, della Difesa, del Tesoro, dell'Agricoltura, del Commercio, Agenzia per lo sviluppo internazionale, ecc.) ed è incaricata di monitorare l'andamento dei principali progetti in negoziazione. Tutti questi enti sono incaricati di attuare una vera e propria "strategia nazionale di esportazione" di cui una parte importante consiste nel concentrarsi sui Paesi cosiddetti emergenti.

Al vertice della propria potenza, per mantenerla e difendere i propri interessi economici, gli Stati Uniti hanno lanciato la battaglia del libero scambio, che prevede innanzitutto l'apertura delle frontiere attraverso la costituzione di vasti blocchi regionali. Questa strategia, rafforzata anche dall'entrata in vigore dell'Organizzazione Mondiale del Commercio il 1° gennaio 1995, che ha determinato un importante abbattimento delle barriere doganali, mira in particolare a imporre le norme e gli standard americani, oltre che le abitudini di consumo, al resto del mondo.

Quest'apertura delle frontiere e dei mercati come arma principale della battaglia del libero scambio, però, sembra valere solo nel caso in cui queste operazioni vedano gli Stati Uniti come attore principale. I rapporti con l'America Latina sono un esempio lampante in tal senso: innanzitutto, l'estensione del NAFTA al Cile, partner importante per gli interessi commerciali statunitensi, è stata considerata senza tener conto dell'opinione del Canada e del Messico, gli altri due Paesi partecipanti all'accordo; poi l'aperta ostilità nei confronti del Mercosur, il mercato comune del Cono Sud che ostacolerebbe il progetto di integrazione economica americana dall'Alaska alla Terra del Fuoco, è stato il messaggio principale del Presidente Clinton durante il suo viaggio in Cile, Argentina e Brasile del 1997. Quest'ultima posizione ha provocato

una risposta negativa di Brasilia, intenzionata fortemente a marcare l'autonomia della propria economia emergente dalla superpotenza statunitense, e ha innescato un braccio di ferro tra Stati Uniti e Brasile, la cui manifestazione più eclatante è stata l'elevazione dell'Argentina al rango di alleato privilegiato al di fuori della NATO.

In nome della globalizzazione, c'è poi da sottolineare un'altra evoluzione della politica estera americana, cioè l'interesse rivolto al continente africano. Forte di un mercato fra i 600 e i 700 milioni di potenziali consumatori futuri, l'Africa non è in questo diversa dagli altri continenti e attira la volontà di investimento degli Stati Uniti. Ciò che viene sbandierato dalla superpotenza mondiale, soprattutto in contrapposizione a un'Europa il cui ruolo si ritiene ormai marginale sul continente nero, è infatti l'attuazione (perlomeno a livello di principio) di una politica di impegno che mira ad associare l'Africa alla dinamica economica mondiale attraverso la conclusione di accordi di libero scambio con i Paesi che avranno preso le misure adeguate per riformare le loro economie applicando le pesanti politiche di privatizzazione imposte dall'FMI, così come la creazione di un "Fondo di cooperazione economica e commerciale" fra gli Stati Uniti e l'Africa subsahariana. Quest'approccio puramente commerciale riflette bene le reali ambizioni americane: gli sforzi e gli aiuti a sostegno dello sviluppo africano creerebbero innanzitutto opportunità per l'esportazione di beni e servizi statunitensi e, di conseguenza, per la creazione di nuovi posti di lavoro, e ridurrebbero inoltre il costo degli ingenti aiuti umanitari.

Fattore essenziale per assicurare la generalizzazione di un libero scambio conforme alle proprie visioni, Washington ha saputo assicurarsi, infine, il sostegno di varie organizzazioni internazionali (Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale, ecc.) e regionali. La Banca Europea per la ricostruzione e lo sviluppo non fa eccezione, poiché il denaro europeo immessovi finanzia la messa a norma, secondo le leggi americane piuttosto che tedesche, francesi o italiane, delle politiche economiche nei Paesi dell'Europa centro-orientale.

È possibile analizzare l'interesse di natura prevalentemente economica degli Stati Uniti anche nell'ambito dei campi strategici e politici. Il caso dell'ONU è emblematico in questo senso: le Nazioni Unite conoscono una crisi finanziaria cronica in ragione degli insoluti di certi Stati, che si

aggirano intorno ai 2,4 miliardi di dollari americani, di cui circa 1,5 dovuti proprio dagli Stati Uniti. Questa crisi dell'Organizzazione, però, è solo apparentemente finanziaria, dal momento che rivela una volontà politica ben marcata: rifiutandosi di regolare i suoi arretrati e negoziando di volta in volta la sua quota parte, esattamente come avviene nel caso degli Stati che aspirano a un futuro seggio nel Consiglio di Sicurezza, Washington opera una vera e propria messa sotto tutela finanziaria dell'ONU e la rende dipendente dalla sua buona volontà in tutti gli aspetti della sua azione (operazioni ordinarie, di mantenimento della pace nel mondo, di gestione dei tribunali internazionali, ecc.).

In quest'ambito rientrano anche i cosiddetti affari civili-militari. È con la guerra del Golfo che questi ultimi hanno assunto un'importanza strategica nella conduzione delle operazioni, dimostrando la capacità di Washington di condurre con abilità e competenza un'operazione di grande respiro dall'inizio alla fine. Dopo le prime due fasi, cioè la preparazione dell'opinione pubblica americana e mondiale all'intervento militare e l'offensiva sul terreno, ve n'è stata infatti una terza, generalmente poco considerata, e cioè quella di ricostruzione. Quest'ultima è stata concepita come un'azione militare, utilizzando gli stessi criteri di preparazione, di rigore e di precisione, con il risultato che le imprese d'oltreoceano si sono accaparrate l'80% dei mercati di ricostruzione. Gli affari civili-militari, dunque, fanno ormai parte di qualsiasi pianificazione militare, com'è stato possibile confermare anche nel caso dell'intervento occidentale nell'ex Jugoslavia, dove si è assistito allo spiegamento, parallelamente a quello delle forze armate, di veri e propri battaglioni di cooperanti e di esperti civili incaricati di valutare i bisogni legati alla ricostruzione della Bosnia devastata.

La NATO è un altro campo politico-strategico su cui Washington gioca la sua carta di sviluppo economico e commerciale. Dopo la fine della guerra fredda, tale carta si è concretizzata soprattutto nelle proposte di allargamento ai Paesi dell'Europa centro-orientale un tempo appartenenti al blocco sovietico, come Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria e Romania, in una sfida non solo politica e strategica ma anche e soprattutto commerciale e finanziaria. L'ammissione all'Alleanza ha, infatti, un prezzo per gli aspiranti, poiché devono procurarsi armamenti e attrezzature occidentali. Ufficialmente non esiste alcun legame fra, da una parte, la decisione politica di Bill Clinton di far entrare nella NATO

questi Paesi e, dall'altra, l'apertura di mercati per un'industria militare americana già dominante nelle frontiere attuali dell'Alleanza. La realtà dei fatti è tutt'altra: nel caso del rinnovamento degli aerei da combattimento, i giochi ormai sono fatti e le preferenze delle autorità locali si indirizzano necessariamente, per ragioni politiche, ad apparecchi americani piuttosto che svedesi o francesi. Il mercato potenziale potrebbe raggiungere, solo per gli aerei da combattimento, una decina di miliardi di dollari.

Oltre alla problematica dell'estensione della NATO, altre iniziative in campo strategico e militare rispondono, perlomeno in parte, a imperativi economici. Numerosi ufficiali dell'ex blocco sovietico partecipano a stage o addestramenti congiunti con le forze americane, anche nell'ambito del Partenariato per la Pace, negli Stati Uniti, in Europa o altrove. Questa pratica costituisce un formidabile vettore d'influenza americana negli stati maggiori degli eserciti dell'Europa centrale, orientale e dei Paesi appartenenti all'ex Unione sovietica. Anche l'invio in Senegal, Uganda, Malawi, Etiopia e Mali di parecchie decine di berretti verdi delle forze speciali americane per la formazione della futura African Crisis Response Force (che coincide in ambito civile con il rafforzamento dell'attività dei Peace Corps) risponde a questa logica d'influenza.

Gli interventi americani, infine, spesso si rivestono di una certa sottigliezza. Nel campo degli armamenti, per esempio, i Paesi europei tentano con varie organizzazioni (GAEO, OAEO e OCCAR) di creare un'agenzia europea degli armamenti per resistere alla pressione degli industriali americani e delle autorità di Washington. Contemporaneamente, l'Alleanza Atlantica propone di riformare la propria funzione armamenti ed eventualmente predisporre la creazione di un'agenzia NATO degli armamenti. Inutile dire che una simile agenzia, se venisse alla luce, condannerebbe definitivamente gli sforzi europei al fallimento.

La "diplomazia del commercio" applicata a 360° dagli Stati Uniti non è priva, tuttavia, di contestazioni tanto sul piano internazionale quanto su quello interno, per ragioni ovviamente diverse. Per quanto riguarda le sanzioni economiche, per esempio, si stima che nel corso degli ultimi quattro anni il Presidente e il Congresso ne avrebbero imposte, o

avrebbero votato leggi che ne autorizzano, in sessanta casi contro circa trentacinque Paesi diversi. È un'arma che, in un'epoca in cui le azioni militari sono sempre meno accettate, gli Stati Uniti hanno utilizzato sempre più spesso per imporre le proprie visioni e reprimere tutto ciò che è considerato come antiamericano. Due sono le leggi, entrambe votate nel 1996, che per la loro portata extraterritoriale hanno suscitato pesanti critiche soprattutto in ambito internazionale: la legge Helms-Burton, che permette alle imprese o ai cittadini americani che abbiano subito un esproprio da parte del regime di Fidel Castro di impugnare, davanti a un tribunale statunitense, l'acquisizione del bene espropriato da parte di investitori stranieri; la legge D'Amato-Kennedy, che impedisce qualsiasi investimento estero in Iran e in Libia nel settore degli idrocarburi che superi una determinata soglia, perché i proventi di questo settore finanzierebbero il terrorismo internazionale.

Siccome solo l'ONU può decretare un embargo o delle sanzioni economiche applicabili da tutti contro un dato Paese, l'intera comunità internazionale ha vivamente condannato questa legislazione che contravviene alle regole del commercio internazionale, tanto più che la leadership mondiale degli Stati Uniti, per quanto incontrastata in ambito politico e militare, non è esclusiva in ambito commerciale. L'Unione Europea ha lo stesso peso economico del gigante americano e altre grandi potenze, soprattutto in Asia, stanno emergendo e non intendono vedersi imporre delle restrizioni unilaterali e arbitrarie. L'Unione Europea ha peraltro reagito con forza di fronte alla decisione americana, adottando un regolamento che prescrive ai propri membri di non conformarsi ai divieti emessi dalle leggi americane. Le reazioni dei leader europei alle reiterate minacce di sanzioni da parte dell'amministrazione statunitense nel caso della conclusione di importanti contratti con parti ritenute ostili sono puntuali e ferme: le leggi americane si applicano sul territorio degli Stati Uniti e non in Europa (com'è naturale che sia per qualsiasi legislazione nazionale) e nessuno accetta l'idea che gli Stati Uniti possano imporre la loro legge su scala mondiale.

Il diritto che gli Stati Uniti si arrogano di imporre unilateralmente delle sanzioni internazionali altera l'immagine di questo Paese e rende più difficili le relazioni commerciali con il resto del mondo. Un rapporto del Consiglio presidenziale per l'esportazione, redatto su richiesta dell'amministrazione, si dimostra da questo punto di vista fortemente

critico nei confronti delle leggi sopraccitate. Oltre che sui fattori politici e strategici, il rapporto insiste sul costo elevato per l'economia americana di questa politica sistematica di sanzioni: le perdite sull'esportazione sono stimate per 15 miliardi di dollari. Inoltre, queste misure unilaterali hanno indebolito la competitività degli Stati Uniti su mercati terzi e l'affidabilità delle aziende americane in qualità di fornitori e partner in affari. Il rapporto stima, infine, che le misure di "rappresaglia" decretate da governi e partner commerciali "contro l'ingerenza americana nelle loro decisioni" hanno ugualmente nociuto alla competitività americana.

Il caso delle sanzioni non è l'unica manifestazione degli errori commessi nell'attuazione della "diplomazia del commercio". Le forti pressioni esercitate sul Giappone perché apra il suo mercato ai cereali americani, legate a un'offensiva senza precedenti che mira a spingere i giovani giapponesi a fare dei cereali l'ingrediente base della loro colazione, ignorando completamente le tradizioni locali, hanno avuto una grandissima risonanza nella società giapponese, con il risultato di allargare ulteriormente il fossato di incomprensione culturale che separa le prime due potenze economiche mondiali.

Che si scelga di considerare la "diplomazia del commercio" nell'ambito di una strategia pianificata di superiorità economica e dominazione globale, o piuttosto come l'effetto di una cultura di mercato profondamente ancorata nella psicologia del popolo americano, quel che è chiaro è che questa politica fa leva sulle debolezze strategiche dei principali concorrenti degli Stati Uniti, che non hanno sempre compreso il ruolo fondamentale della battaglia economica mondiale per il loro futuro.

Introduction à la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot),
Economica, 1999, pp.103-114

2. Philippe Baumard: Intelligence economica e conquista dei mercati

Durante le sue lezioni, Stevan Dedijer precisa spesso che ci sono molti esempi concreti di intelligence, ma poca storia. Oggi, l'intelligence si presenta come una componente importante di tutte le strategie e un'attività che, fin dal XIX secolo, è intensamente adottata dalle imprese tramite il ricorso a esperti. Progressivamente, le aziende hanno

interiorizzato queste funzioni attraverso l'assunzione dei consulenti e facendo ricorso alla previsione strategica nella conduzione dei loro affari. Tra le imprese pioniere in quest'ambito ci sono banche e società petrolifere, poiché le loro attività sono strettamente dipendenti da fattori economici e politici dei Paesi in cui le conducono. Grazie all'impulso di uomini come Klaus Knorr o lo stesso Dedijer, questa funzione è diventata oggetto di studi universitari già dalla fine degli anni '60.

Lo spionaggio è un'attività sempre segreta, che ha come obiettivo la raccolta dell'informazione all'insaputa del suo detentore e il cui interesse a livello nazionale potrebbe eventualmente giustificarne i mezzi. Come ricorda Copeland, l'intelligence e lo spionaggio non sono sinonimi, essi differiscono nei mezzi utilizzati. L'intelligence (termine proprio del management) è ricercata dai governi, dagli eserciti, ma anche dalle imprese, e la sua forza risiede nella capacità interpretativa e non nella sottrazione o nel carattere sovversivo della raccolta dell'informazione.

Partendo dalla teoria dell'informazione e dei sistemi, Garson definisce il sistema di intelligence come un insieme di strutture connesse tra loro che confrontano i dati ricevuti da alcuni ricettori per poi formulare una decisione. Per Knorr, che fu uno dei primi a voler introdurre lo studio dell'intelligence nelle università, essa è l'attività che permette di ottenere e trattare la conoscenza dell'ambiente esterno all'interno del quale una determinata organizzazione intende raggiungere al meglio i suoi diversi obiettivi. Per Dedijer, infine, l'intelligence è l'informazione e la sua successiva elaborazione. L'organizzazione dell'informazione valuta e utilizza i contenuti ottenuti in modo più o meno segreto, competitivo o cooperativo, in base alle esigenze di condotta del sistema sociale.

La potenza sovietica, che ha nutrito una vera ossessione per lo spionaggio, vive oggi una bancarotta economica, politica e sociale senza precedenti. L'ascesa del Giappone a prima potenza mondiale rivela non solamente la forza di una cultura di gruppo e nazionale, ma mostra anche l'urgenza di una via nuova tra un liberalismo, che non porta nessuna risposta soddisfacente alle crisi sociali delle società industrializzate della fine del XX secolo, e un socialismo schiacciato dalla troppa burocrazia e dall'incoscienza economica. Tra le "rivoluzioni gentili" che hanno portato a una riorganizzazione della mappa geo-economica, ce n'è una che non si cita mai ed è quella dell'intelligence economica e strategica

che gli anglosassoni hanno chiamato “the Business Intelligence silent revolution”.

Il termine “intelligence” assume significati diversi in base alle culture: per i francesi si riferisce alla capacità di fornire informazioni per comprendere e risolvere dei problemi, mentre per gli anglosassoni ha numerosi altri significati. Essa è un’attività che consiste nel raccogliere in maniera sistematica le informazioni per trasformarle in un prodotto, sempre definito “intelligence”, che sarà elaborato e diffuso da un’organizzazione anch’essa definita “intelligence”. In nessun caso, però, l’intelligence è equiparata allo spionaggio. L’intelligence è una forma di conoscenza, uno scambio di informazioni, una relazione tra persone, un processo di raccolta, di interpretazione o di distribuzione dell’informazione, ma in nessun caso ha quella connotazione criminale che la cultura francese tende ad attribuirle.

Mentre le imprese francesi si sono tenute in un ruolo secondario, le imprese americane e giapponesi sono state negli ultimi due decenni il fulcro di formidabili sperimentazioni allo scopo di sistematizzare e ottimizzare la “Business Intelligence”. Dall’inizio degli anni ’60, gli Stati Uniti hanno incoraggiato la pubblicazione di saggi sul tema dell’intelligence applicata alle imprese. Attualmente l’associazione americana Society of Competitor Intelligence Professionals, che riunisce i professionisti dell’intelligence economica e il mondo accademico che ha contribuito al suo sviluppo, conta più di 3.000 membri. Numerose imprese (tra cui IBM, Motorola, McDonnell, La Roche, Marriott, ecc.) possiedono un proprio ufficio di Business Intelligence, tanto quanto possiedono un ufficio marketing o controllo gestionale.

Anche il Giappone ha creato un’associazione di professionisti di intelligence economica affiliata a quella degli Stati Uniti per comprensibili motivi di condivisione dei saperi, ma che al momento conta solo un centinaio di membri. Quest’associazione, però, non rappresenta l’unico organo di concertazione per l’intelligence economica e strategica del Giappone. Ogni impresa giapponese sviluppa al suo interno una sorta di comunità d’intelligence: in maniera formale, come la Technological Development Division del Mitsui, la cui missione è di mettere in connessione le fonti di innovazione tecnologica con i bisogni espressi dalla comunità di ingegneri e di ricercatori del gruppo, o in

maniera informale, attraverso gruppi, seminari o briefing allo scopo di trasmettere quella che in Francia viene chiamata “cultura dell’informazione economica”. Le imprese giapponesi sono legate reciprocamente dai Keiretsu, gruppi di industrie che agiscono sullo stesso asse strategico, formando così una “comunità d’intelligence”. Complessivamente le imprese giapponesi destinano quasi l’1,5% del loro fatturato non all’informazione, ma alla funzione di intelligence.

Mentre negli Stati Uniti esiste un vero mercato dell’informazione che permette una facile esternalizzazione del lavoro di intelligence, le imprese francesi non sono ancora pronte a pagare per l’informazione. La quantità di studi di mercato settoriale venduti simultaneamente a clienti diversi in Francia è molto inferiore rispetto ai Paesi anglosassoni. È tuttavia tramite questi prodotti che si misura la portata e la qualità delle attività di intelligence di un’organizzazione.

L’intelligence è quantificabile solo quando si è in grado di distinguere tra intelligence e informazione. Se si prende uno studio e si cancella tutto ciò che si sapeva già e tutto ciò che è legato all’aneddotica, quello che resta è l’intelligence: deduzioni ed elementi di analisi capaci di modificare il processo di decisione. Purtroppo, a parità di studi, la produzione francese è meno “intelligente” delle produzioni anglosassoni, soprattutto a causa di due elementi: l’educazione e il funzionamento dell’apparato statale.

Dal punto di vista dell’educazione, le competenze dell’intelligence non sono quasi mai trasferite ai giovani futuri dirigenti. La produzione di novità, ossia di informazioni interpretate, secondo la principale definizione dell’intelligence, è spesso assente. Produrre intelligence significa realizzare una sintesi critica e comparata di ciò che è già stato fatto, ma soprattutto mettersi alla ricerca di nuove materie prime (nuovi fatti, intenzioni, capacità) per alimentare il flusso delle condizioni che influiscono sulla decisione.

Il problema dell’educazione ha colpito anche il funzionamento degli apparati statali in cui la funzione di intelligence non si è sviluppata a sufficienza. Infatti, la nozione di gratuità del servizio pubblico ha contribuito al declino della qualità delle informazioni prodotte dalle reti tradizionali di raccolta in Francia e all’estero. Il reinserimento della nozione di costo dell’informazione e di produzione dell’intelligence

dovrebbe emergere tra le priorità di un governo che parla di “guerra economica” ma che ignora che il terzo fattore della guerra, dopo la potenza finanziaria e la cooperazione, è proprio quello dell’intelligence.

In una visione dinamica, un flusso di intelligence continuativo e tempestivo permette di acquisire una capacità di reazione nei confronti delle sfere di influenza degli ambienti concorrenziali e cooperativi. Il problema essenziale è quindi quello di riuscire a produrre tale flusso continuo d’intelligence. La creazione di una comunità di responsabili dell’intelligence economica, come quelli riuniti dall’americana Society of Competitor Intelligence Professionals, è molto costosa. Tuttavia, ad assicurare l’insieme delle attività di quest’organismo non concorrono soltanto i contributi dei membri di quest’associazione ma è ammesso, in maniera tacita, anche il sostegno da parte dell’industria e del governo. La federazione di una comunità dell’informazione professionale, o meglio, dell’intelligence, costituisce per uno Stato l’opportunità di sviluppare un sistema di allerta nei confronti delle dei cambiamenti del contesto economico, politico e sociale internazionale. L’obiettivo di queste comunità è innanzitutto quello di diffondere una cultura collettiva dell’informazione.

Le imprese giapponesi hanno l’abitudine di costituire un fronte comune nel momento in cui affrontano una nuova zona economica o un nuovo segmento di una zona in cui sono già presenti poiché, quando si tratta di obiettivi esteri, l’interesse nazionale di posizionare un’impresa giapponese fa passare in secondo piano la competizione tra i diversi gruppi, senza che ciò impedisca la presenza di una concorrenza molto dura all’interno del Giappone. Questa filosofia di management internazionale, che mischia cooperazione e competizione, è un esempio perfetto del funzionamento di una comunità industriale che è, fondamentalmente, una comunità di intelligence.

Quando si vogliono ostacolare gli slanci liberali della Francia, spesso si dice che il Giappone dispone di un apparato amministrativo molto più coerente di quello francese. Se da un lato l’apparato giapponese governa per mezzo di obblighi fiscali e definizioni di assi strategici imposti agli industriali, esso è, dall’altro lato, un formidabile agevolatore dello sviluppo internazionale del Giappone. Per esempio, il Japan Center for Cooperation with Middle-East conta quasi 100 impiegati che spendono la

metà del loro tempo tra il Medio Oriente e Tokyo allo scopo di realizzare convegni e dibattiti che rappresentano delle occasioni di dialogo e di raccolta di feedback sulla posizione dei governi e delle imprese del Golfo rispetto ai loro partner giapponesi. In questo modo, l'informazione raccolta è immediatamente diffusa tra gli attori interessati della zona, mantenendo il flusso di informazioni che andranno a influire sulle decisioni.

Per quanto concerne la situazione francese, per una riflessione seria sull'intelligence bisogna aspettare gli anni '90. *Intelligence économique et stratégie des entreprises* è il titolo di un rapporto realizzato dal Commissariato Generale del Piano tra il 1992 e il 1994, in cui si riprende l'idea di una struttura di riflessione e di concertazione sui temi dell'intelligence economica apparsa in uno studio intitolato *Techniques offensives et guerre économique*, pubblicato nel 1990 dall'Associazione francese per la diffusione dell'informazione tecnologica (Aditech), prima della sua riforma attuale. Lo studio insiste sull'importanza di un'analisi comparata delle tecniche di guerra economica, un approccio utilizzato anche in *Stratégie et surveillance des environnements concurrentiels* ma in riferimento all'intelligence concorrenziale ("business intelligence"). Il rapporto del Commissariato Generale del Piano è il frutto di una collaborazione con Christian Harbulot, direttore operativo di Intelco, che si è ulteriormente evoluta quando il Commissariato Generale del Piano, e in particolare Jean-Louis Levet, diede l'opportunità di creare un gruppo di lavoro sull'intelligence economica alla fine del 1991. Il gruppo di lavoro fu diviso in tre sottogruppi: Harbulot guidava il sottogruppo III e si occupava delle questioni della riforma dello Stato e delle politiche di affiancamento per lo sviluppo dell'intelligence economica; Baumard guidava il sottogruppo I, incaricato dell'analisi comparata dei sistemi di intelligence economica; e, infine, il sottogruppo II era stato affidato a un industriale, allo scopo di fare il punto sullo stato di avanzamento delle imprese in quest'ambito.

In un articolo pubblicato nel gennaio 1992 sulla *Revue Politique et Parlementaire* era comparso un elenco dei fattori che sembravano frenare lo sviluppo dell'intelligence economica, rilevando sette punti:

1 - la mancanza di comunicazione, interazione e coordinamento tra l'insieme dei sottosistemi che costituiscono il tessuto nazionale dell'intelligence;

2 - la separazione tra raccolta, elaborazione, analisi e utilizzo dell'intelligence economica nelle nazioni;

3 - il reclutamento limitato delle risorse, la mancanza di formazione e di sensibilizzazione nazionali sia a livello delle imprese sia delle amministrazioni;

4 - l'incomprensione dei media nei confronti delle poste in gioco dell'intelligence, che portano invece le nazioni a una gestione crescente delle capacità nazionali di intelligence;

5 - la gestione maldestra del segreto, soprattutto nelle nazioni occidentali;

6 - la gestione disordinata delle conoscenze e dei patrimoni culturali delle nazioni;

7 - la limitata capacità di utilizzare e valorizzare l'informazione immediatamente disponibile nel breve periodo.

Nel presente la mancanza di dialogo tra i sottosistemi del tessuto nazionale dell'intelligence, primo ostacolo evidenziato, rimanda alla questione dell'"infrastruttura nazionale dell'informazione". Questa questione fu sollevata dagli Stati Uniti nel rapporto *Japan 2000* che nel 1989 fece il punto sulle strutture di concertazione e di condivisione dell'informazione, soprattutto nell'approccio dei mercati esteri, che costituivano la forza dell'economia giapponese. Questo rapporto si colloca nell'ambito delle perdite di mercati interni agli Stati Uniti. La controffensiva non tardò ad arrivare, con la pubblicazione da parte di Akio Morita e Ishihara de *Il Giappone che può dire No*, un'opera tagliente sulla gestione a breve termine delle industrie americane come causa principale del fallimento nordamericano, la quale creò un incidente diplomatico. Questo periodo di "Japan-bashing", ben contrastato dal governo giapponese, ha portato le industrie americane ad alzare il livello di attenzione sulla necessità dell'implicazione globale e sistematica del governo nella difesa e nell'acquisizione di quote di mercato sia all'estero sia a livello nazionale.

L'intelligence economica è così entrata nei programmi di insegnamento del management, in particolare sotto l'impulso della pubblicazione dell'opera *Competitive Strategy* di Michael Porter, nel 1980. Tuttavia, l'opera di R. E. Freeman, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, del 1984, presenta una definizione dell'intelligence economica più pertinente, mettendo l'accento sull'influenza di attori che non appartengono generalmente al mercato, quali governo, enti territoriali, gruppi attivisti, media, sindacati, ecc.

Le questioni legate al controllo dell'informazione economica, tecnologica, politica e sociale si sono radicalizzate con il restringimento dei mercati esteri (recessione economica), le instabilità politiche (caduta del muro di Berlino, guerra del Golfo) e il passaggio dei tradizionali settori della difesa ai segmenti cosiddetti "duali", cioè all'incrocio di impegni militari e civili. Questa radicalizzazione ha provocato la comparsa di una nuova competenza, quella dell'InfoWar, per cui una nazione dovrebbe difendere le proprie industrie mobilitando le proprie risorse dell'informazione (strutture elettroniche come internet, capacità di raccolta e stoccaggio di informazione economica e politica, amministrazioni di Stato) e mettendo in atto politiche di influenza fondate sulle "guerre dell'informazione", ossia la divulgazione di informazioni destabilizzatrici, o di sistemi di pensiero e di analisi resi disponibili agli attori della sfera decisionale. A questo proposito si possono analizzare due casi: l'influenza dei sistemi contabili e di gestione pubblica del Vietnam e il caso Perrier.

Spesso si ritiene che le organizzazioni si facciano concorrenza e formulino i propri stratagemmi avendo accesso alle stesse informazioni, ritenendo erroneamente che l'informazione sia disponibile alla stessa maniera per tutti gli attori di un settore. Ne consegue la necessità di stabilire se le imprese, avendo a disposizione le stesse informazioni, adottino metodi diversi o se il grado di informazione stesso costituisca la chiave interpretativa delle differenze dei risultati delle aziende concorrenti.

Le diverse scuole di pensiero forniscono risposte divergenti. La scuola della scelta strategica vede nel ruolo proattivo del manager il fondamento di una manipolazione dell'ambiente, sostenuta da uomini socialmente votati a servire la visione del management. All'opposto di questa visione

volontaristica, l'ecologia delle popolazioni e gli storici d'impresa attribuiscono alle condizioni economiche e sociali l'entità e la natura della risposta dell'organizzazione. La selezione naturale dell'ambiente detterebbe le regole e le possibilità di adeguamento offerti alle organizzazioni. La scuola della decisione collettiva, sebbene più volontaristica della prima, vede nel controllo dell'azione collettiva, nella contrattazione e negoziazione, le radici di un adeguamento reciproco: i manager devono quindi adeguare gli imperativi collettivi agli orientamenti degli individui. Infine, la scuola strutturale obbliga l'individuo a reagire se vuole contribuire alla sopravvivenza del sistema al quale appartiene. L'intelligence economica come la conosciamo oggi non si pone in contraddizione con queste diverse prospettive, ma solleva comunque degli interrogativi.

Il concetto moderno di intelligence economica fu sviluppato alla fine degli anni '60 negli Stati Uniti, in particolare in un'opera importante intitolata *Organizational Intelligence: Knowledge and Policy in Government and Industry*, scritta da Harold Wilensky. In quest'opera l'autore pone le due grandi problematiche che sono oggi oggetto di tante preoccupazioni: le strategie collettive della cooperazione tra governi e imprese nella produzione di una conoscenza comune per la difesa del vantaggio concorrenziale e l'importanza della conoscenza nell'economia e nell'industria come motore strategico dello sviluppo e del cambiamento.

Per introdurre la nozione di intelligence economica, Wilensky individua quattro fattori determinanti dell'attribuzione di potere, denaro e tempo all'intelligence (intesa come raccolta, interpretazione e valorizzazione sistematica dell'informazione per il perseguimento di obiettivi strategici) all'interno di un'organizzazione:

- 1 - il grado di conflitto o di competizione presente nell'ambiente;
- 2 - il grado di dipendenza dell'organizzazione dal sostegno interno e dall'unità;
- 3 - il grado in cui la direzione ritiene che le operazioni interne e l'ambiente esterno possano essere razionalizzate, ossia caratterizzate da uniformità prevedibili e quindi soggette a influenza;

4 - la dimensione e la struttura dell'organizzazione, l'eterogeneità dei suoi membri, la diversità dei suoi scopi e la centralizzazione del suo sistema di autorità.

Tuttavia, se Wilensky scelse come sottotitolo “Knowledge and Policy in Government and Industry” (“conoscenza e politica nel governo e nell'industria”) è stato per mettere in evidenza che l'intelligence economica non è un processo di accumulo di informazione, ma di produzione di conoscenze per mezzo dei governi e degli individui mediante strategie collettive. Secondo l'autore la vera leva concorrenziale e strategica è la capacità di interpretazione, mentre le rigidità organizzative rappresentano il principale ostacolo. La questione dell'incapacità della direzione e dell'organizzazione di adattarsi alla valorizzazione delle conoscenze strategiche costituisce l'asse centrale dell'opera di Wilensky. Le soluzioni proposte annunciano, con una trentina d'anni in anticipo, la comparsa delle strutture di concertazione pubblico-privato del periodo attuale.

L'informazione commerciale è sempre stata un fattore strategico per tutte le nazioni e la sua raccolta è stata per molto tempo confusa con l'attività diplomatica. Sotto il regno di Elisabetta I, e sotto l'impulso di William Cecil (Cancelliere dell'Università di Cambridge dal 1560 al 1598), l'intelligence economica era utilizzata come segno distintivo del Regno di Inghilterra in Europa. Il motto elisabettiano *video, taceo* (“vedo ma non dico niente”) colpì l'Ambasciatore di Francia, il quale scrisse a Enrico IV: “Ella sa tutto”. In *Méditerranée à l'Époque de Philippe II*, Fernand Braudel mostra come i britannici misero in atto, a partire dal porto di Genova, una rete di intelligence che copriva tutti i settori del Mar Mediterraneo. Sotto il regno di Luigi XIV, gli inviati ufficiali dei regni di Francia, Inghilterra e Spagna ricorrevano già alla raccolta sistematica di informazioni economiche, politiche, sociali e strategiche per informare il loro monarca, non solamente sullo stato delle forze del nemico ma anche sullo stato della sua economia. La conoscenza dell'ammontare delle riserve finanziarie permetteva di sapere per quanto tempo avrebbe potuto mobilitare i propri eserciti; mentre una valutazione dell'approvvigionamento delle città e delle campagne dava un'idea precisa dello stato d'animo della popolazione. Queste informazioni erano fondamentali per costruire alleanze e negoziare trattati.

La rivoluzione industriale accentuò il valore strategico dell'informazione economica. L'Inghilterra vittoriana fece del Colonial Office e dell'India Office dei veri e propri luoghi di raccolta e diffusione dell'informazione economica, politica e industriale, ai quali non esitava a fare ricorso quando l'equilibrio della sua economia era minacciato dalla concorrenza estera. È quel che accadde nella guerra del cotone, che nell'Ottocento contrappose le manifatture del Lancashire, detentrici del segreto delle macchine per tessere, ai produttori di cotone americani che desideravano impadronirsi di questa tecnologia. I dirigenti dell'industria tessile britannica diedero molto peso allo spionaggio industriale tanto che gli operai sorpresi a trasferire un'informazione oltreoceano potevano subire l'amputazione di una mano. La prima guerra del petrolio conferma questa tendenza degli Stati Uniti a fare ricorso all'intelligence economica per risolvere le controversie commerciali.

La concertazione strategica degli attori economici e politici non solo ha forgiato gli equilibri economici del XX secolo, ma soprattutto ha impregnato le culture, con dispositivi che risalgono agli anni '20, quando i giapponesi avevano già preso l'abitudine di riunirsi regolarmente al Kenzai Club per discutere e scambiare informazioni più o meno confidenziali e registrare i dati strategici raccolti sui mercati asiatici, americani ed europei in cui i cartelli giapponesi avevano stabilito le loro prime teste di ponte.

Mentre i dirigenti giapponesi inventavano il modello del "cittadino-spia" utilizzando tutte le forze vitali della nazione per rendere la propria economia competitiva, lo Stato sovietico inventò quello del "militante-spia". Per salvare dal soffocamento l'economia sovietica, Mosca fece appello alla solidarietà dei proletari di tutto il mondo: Stalin chiese alle reti clandestine dell'Internazionale Comunista, il Comintern, di raccogliere nei Paesi capitalisti il maggior numero di informazioni tecniche e industriali. A quell'epoca il potere sovietico disponeva di un temibile strumento di penetrazione delle economie occidentali: i *rabcors*, ossia dei militanti dei partiti comunisti occidentali ai quali era affidato il ruolo di "corrispondenti operai". Ufficialmente essi erano incaricati di denunciare le ingiustizie sociali, ma comunicavano alla direzione del Partito anche le informazioni più elementari sugli strumenti di lavoro esistenti di cui venivano a conoscenza. Questa massa di informazioni, una volta centralizzata nei centri di intelligence sovietici, forniva

all'URSS gli strumenti per mantenere un certo livello tecnologico prima della Seconda Guerra Mondiale.

Nello stesso periodo anche i tedeschi ricorsero allo spionaggio economico per ricostruire segretamente la propria industria militare. Cinque anni prima dell'arrivo di Hitler al potere, fu soprattutto il volontarismo patriottico a spingere numerosi tecnici militari tedeschi a emigrare negli Stati Uniti. Questi "agenti infiltrati" erano coscienti del ritardo del loro Paese nell'industria aeronautica e dell'anticipo di cui beneficiavano gli americani: da qui nacque la loro volontà di farsi assumere nelle fabbriche che producevano i motori di raffreddamento ad aria, una tecnologia indispensabile per la costruzione di una flotta aerea efficiente. Dopo la guerra, il modello del "soldato-spia", inventato dai tedeschi, rimase intatto. Le forze alleate mantennero la polizia industriale creata dai nazisti per lottare contro i sindacati comunisti e inquadrare la classe operaia tedesca. Questa polizia industriale, composta da ex agenti dell'Abwehr, dell'SD3 e della Gestapo, funse per tutto il periodo di ricostruzione dell'economia tedesca da strumento di controllo sociale, per poi svolgere un ruolo attivo nell'intelligence economica difensiva e successivamente offensiva.

Queste differenti competenze culturali hanno avuto ricadute diverse nelle rispettive economie nazionali. Dalla propria cultura di intelligence, il Giappone e la Germania hanno imparato in maniera molto precisa come affrontare i problemi concorrenziali in un contesto di globalizzazione degli scambi. Diversamente, l'URSS ha tratto un modesto beneficio dal suo enorme dispositivo di spionaggio impiegato all'estero: paralizzata dalle costrizioni strategiche della guerra fredda, la Nomenklatura del complesso militare-industriale ha sottratto il sapere tecnologico rubato all'Occidente per la realizzazione delle proprie attrezzature militari.

Oggi l'intelligence economica sta diventando per le imprese un'attività importante tanto quanto il marketing o la ricerca e sviluppo. Una conferenza internazionale sull'intelligence concorrenziale (Parigi, 3 ottobre 1991), annunciava già la "democratizzazione" delle competenze dell'intelligence economica nell'ambito di un approccio più aperto, con due priorità: la loro demistificazione e la loro liberalizzazione. Juro Nakagawa, allora vicepresidente della Nichimen Corporation, affermava

che l'entrata dell'economia mondiale nell'era della "rivoluzione dell'informazione" causava dei conflitti intorno al controllo delle risorse dell'informazione, come quelli avvenuti in passato per il controllo di risorse naturali o di territori. Il progresso dell'informatica e la moltiplicazione dei mezzi di comunicazione hanno stravolto l'utilizzo della conoscenza nell'impresa e lo sviluppo di sistemi di informazione strategici rappresenta il motore di questa nuova economia.

Tale orientamento strategico è stato adottato, nell'aprile 1989, dai membri della Japanese Association of Chief Information Officers, che riunisce i responsabili delle strutture di informazione economica di 72 grandi società giapponesi. L'associazione traduce la volontà del padronato giapponese di assegnare un posto sempre più visibile all'informazione strategica nella gestione dei loro affari. Nel 1990, 473 imprese giapponesi hanno investito 3,3 miliardi di dollari per costruire un sistema di informazione strategica (SIS) comune. Questa mobilitazione ha assunto in Giappone un certo rilievo: essa coinvolge oggi il 43,3% delle aziende industriali e il 62,5% delle imprese di servizi. I giapponesi si giustificano spiegando che sono stati gli americani a darne esempio creando una nuova divisione della CIA, la Planning and Coordination Division, responsabile dell'intelligence economica in Europa e Giappone.

In Francia, la gestione strategica dell'intelligence economica è rimasta un desiderio in numerose imprese. La formazione delle persone si limita ancora troppo spesso a un sapere orale che i manager e i dirigenti più motivati all'occorrenza trasmettono ai loro collaboratori. Pochi capi d'azienda hanno compreso la necessità di trasformare questo tipo di sapere in un impegno educativo che sensibilizzi il proprio personale nel nuovo contesto concorrenziale del mercato mondiale.

Le grandi imprese come Rhône Poulenc indugiano nel pubblicare i propri risultati per timore di essere copiati dalla concorrenza straniera. In particolare, quest'azienda paga gruppi di esperti di diritto la cui missione è trovare delle difese nei confronti dei regolamenti internazionali. Nel 1989, un'impresa francese del settore nucleare venne a sapere che i giapponesi avevano depositato centinaia di brevetti di tecnologie molto simili alla sua. Questo tipo di attacco, che i francesi non avevano previsto, è il frutto di una strategia sotterranea messa in atto da molto tempo.

In Francia, il settore energetico è stato uno dei rari settori industriali ad aver tratto beneficio da un'intesa strategica "alla giapponese" da parte degli organi di intelligence statali. Durante gli anni '60, le strategie delle imprese dell'industria petrolifera e nucleare sono state sostenute da operazioni di intelligence decise nel quadro generale della difesa degli interessi della Francia. La compagnia Elf Aquitaine ha così potuto beneficiare di un notevole sostegno, soprattutto in Africa, allo scopo di contrastare tutte le manovre che nuocciono agli interessi petroliferi francesi. Tuttavia questi sforzi non hanno avuto seguito: solo alla fine degli anni '80 la necessità di un'intelligence economica sistematica ha cominciato a emergere nei rapporti ufficiali.

Questi esempi mostrano tre cambiamenti essenziali delle interazioni concorrenziali e aprono un mutamento profondo del paradigma, sia nell'analisi strategica, sia nell'approccio dei mercati. Il primo cambiamento è rintracciabile nella comparsa di infrastrutture dell'informazione nazionali, o organizzative, la cui finalità è il mantenimento dello schema strategico tradizionale e l'influenza degli schemi di riferimento degli *stakeholder*: Stati, legislatori nazionali e sovranazionali, emanatori di norme industriali, opinion leader, infrastrutture mediatiche, ecc. In secondo luogo si può riscontrare l'interferenza di sistemi fuori dal mercato (statali, delle lobby, ecc.) nella dinamica della cooperazione-concorrenza industriale ed economica. Questa interferenza solleva la questione della lealtà e della fiducia negli accordi inter-organizzativi. Infine, il terzo fattore di cambiamento risiede in una certa fragilità delle posizioni concorrenziali che non sono più legate esclusivamente a dei fattori tangibili e strettamente economici. La mediatizzazione del mondo economico espone le imprese a delle manovre di destabilizzazione ed determina lo spostamento dei conflitti concorrenziali dal territorio del "prodotti-mercati" a quello dell'influenza dei consumatori finali. Di fatto, il campo interpretativo dei mercati assume un ruolo crescente nelle manovre strategiche delle organizzazioni.

Per quanto riguarda la comparsa di infrastrutture dell'informazione, quando si parla di nuove forme di competizione, si evoca spesso il concetto della rapidità della creazione e della gestione della catena di valori. Questa nozione è illustrata molto bene dalla comparsa di gruppi di interesse economico che agiscono insieme a un'offerta strategica

inizialmente non integrata. L'integrazione verticale o orizzontale si ottiene attraverso la creazione di un'infrastruttura dell'informazione condivisa con tutti gli attori coinvolti.

Questi “gruppi strategici” formalizzati sono apparsi in risposta a dei cambiamenti profondi sopraggiunti nel contesto internazionale. Essi si sono formati riunendo diverse competenze trasversali e agendo come attori economici unici. La concorrenza che questo tipo di gruppi rappresenta per un'impresa isolata può essere preoccupante sia in termini di offerta, sia in termini di capacità di conoscenza e controllo dell'ambiente internazionale. Lo scopo di questi raggruppamenti è di compensare la debolezza di un'impresa considerata singolarmente attraverso l'unione sotto lo stesso marchio di competenze di diverse imprese che difendono nel loro ambito gli interessi del gruppo. Questi gruppi, riservati fino a oggi alle industrie manifatturiere, hanno cominciato a comparire anche nell'industria dei servizi e, più recentemente, nell'industria agroalimentare. Il gruppo canadese DELTRI rappresenta un caso esemplare. Costituitosi nel 1977, raggruppa tre imprese: Deltri Experts Limitée, Soconam Limitée e Majoricom Marketing et Communication Limitée. Il gruppo dispone di filiali in Marocco e in Francia. L'unione delle competenze dei membri del gruppo permette a DELTRI di operare nell'ambito della depurazione delle acque, filtrazione, epurazione, trattamento dei rifiuti, controllo dell'inquinamento, ma anche sul fronte della ventilazione, climatizzazione, refrigerazione, costruzioni, infrastrutture stradali, agroalimentare.

Il principio del funzionamento di tali gruppi non è altro che quello della concertazione. Nel caso del gruppo DELTRI, i redditi ottenuti da un'alleanza di imprese locali vengono ripartiti secondo la regola dei terzi: 33,3% per il DELTRI, 33,3% per i partner locali e 33,3% per il socio nel Paese. Evitando la pesantezza dei grandi gruppi industriali integrati, queste nuove forme di concorrenza offrono uno spazio concorrenziale molto importante, senza dover assumersi né la totalità della gestione, né la totalità dei rischi. Di fatto, tali gruppi, tramite i loro partner, permettono di realizzare un'intelligence economica e tecnologica ricca sulla filiera nel Paese in cui operano.

Un buon numero di attività di concertazione sono sfociate nella creazione, da parte degli industriali, di strutture stabili. In Francia, nella regione Rodano-Alpi, lo studio della filiera alimentare delle leguminose, iniziata nel 1987, ha portato alla creazione di un GIE (*Groupement d'intérêt économique*: raggruppamento d'interesse economico) con lo scopo di ottimizzare il flusso di importazioni di questi prodotti nell'ambito della valorizzazione del porto di Sète. Riuniti per un primo bilancio della loro attività nel 1994, i membri del GIE hanno rilevato la performance economica e strutturale di questa iniziativa.

La creazione di infrastrutture dell'informazione, seguendo l'esempio di quelle utilizzate da piccoli gruppi strategici come DELTRI, è diventata una questione di portata nazionale per numerosi Paesi industrializzati. Abrahamson e Fombrun, nel 1992, hanno studiato le strategie d'influenza delle macroculture, focalizzando la loro attenzione sui processi inter-organizzativi che propagano delle convinzioni condivise e producono macroculture che capaci di governare intere industrie, comunità e nazioni. Gli autori in particolare si propongono di valutare l'impatto della "connettività" di un settore d'affari sulla produzione di una macrocultura e quindi di un vettore d'influenza. L'analisi si fonda su uno studio della letteratura che mira a rivelare la crescente connessione delle imprese con gli ambiti mediatici, governativi e dell'educazione.

Per quanto riguarda la "connettività", gli sforzi compiuti dagli Stati Uniti vanno nel verso giusto: sul piano della coordinazione, si è arrivati alla creazione dell'Advocacy Center, un centro di arbitrato afferente al Dipartimento del Commercio, la cui missione è di animare una "infrastruttura d'informazione". Oggi, l'Advocacy Center segue un centinaio di progetti americani in tutto il mondo, centralizzando l'insieme delle informazioni ottenute in via elettronica dalle amministrazioni dello Stato federale e dalle multinazionali coinvolte. Questa strategia può sfociare nella gestione di "guerre dell'informazione", ossia nella mobilitazione dell'insieme degli strumenti d'influenza che portano all'adozione di un sistema di pensiero, di una regola, o, più semplicemente, nell'organizzazione di una campagna di informazione mondiale che mira a fare adottare una tecnologia o un prodotto.

Il secondo cambiamento delle interazioni concorrenziali fa riferimento all'interferenza dei sistemi fuori-mercato. Come sottolineato da Barton, il

quadro concettuale a partire dal quale gli attori pensano, effettuano delle scelte, stabiliscono delle priorità e finalmente decidono è oggetto di numerose pressioni concorrenziali, come si può osservare per esempio in Vietnam. Nel febbraio del 1994, le istituzioni tedesche hanno coinvolto il professor Richard Levick, dell'università di New York, allo scopo di studiare le possibilità di sviluppo del Vietnam verso un'economia di mercato. L'iniziativa americano-tedesca ha condotto Levick a Hanoi e Ho Chi Minh, grazie a un finanziamento della Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, per insegnare i fondamenti dei mercati di cambio ad alcuni ufficiali del governo. Lo scopo di questo intervento americano-tedesco era quello di instaurare una griglia di lettura e un bisogno di supporto tecnico indirizzando gli ufficiali vietnamiti verso l'aiuto americano-tedesco. L'operazione ebbe successo e il consorzio americano-tedesco fu consultato per la redazione di nuove disposizioni legali in materia di mercato dei cambi in Vietnam.

Per Fombrun e Abrahamson, il principale pregiudizio sulla manipolazione deliberata dei membri di un'assemblea costituente in realtà maschera i numerosi cambiamenti abitudinari, non pianificati né intenzionali, generati dalle reti organizzative. Tuttavia, non si può negare che numerosi coordinamenti tra gli ambiti condivisi dai settori mediatici, governativi, educativi e industriali, siano pienamente intenzionali e pianificati. Pennings sottolinea la debolezza di numerose ricerche empiriche sull'intelligence organizzativa e sullo studio del suo ruolo reale nelle interazioni concorrenziali: troppo spesso le manipolazioni prese in considerazione si limitano alle imprese o ad associazioni professionali. L'influenza dei sistemi fuori-mercato e la possibilità per uno Stato, o per un industriale, di fare ricorso a un'influenza indiretta che fa appello a tali sistemi, è spesso disprezzata, lasciata da parte o sottovalutata.

Il terzo e ultimo cambiamento delle interazioni concorrenziali rimanda a un caso critico di destabilizzazione strategica come il caso Perrier, che solleva la questione dell'interazione concorrenziale e della sua unità di analisi, illustrando il ruolo dell'intelligence economica nel quadro di un'interdipendenza strategica, come era stato evocato da Pennings, per cui l'asimmetria di informazione spesso richiede attività di "intelligence organizzativa". Tuttavia, l'unità di analisi in queste attività rimane l'organizzazione e il relativo mercato, mentre resta generalmente escluso

il “non-mercato”, ossia l’insieme degli elementi che influenzano il corso degli eventi e che si trovano attorno al mercato: Stati, politica, sistemi d’influenza, economia sotterranea, legami storici tra gli attori, geopolitica, ecc. Fombrun e Abrahamson propongono un’analisi interessante delle macrostrutture, includendo anche l’ambito politico e dei media, ma si rifiutano di parlare dell’aspetto manipolatore; inoltre si rifiutano di citare lo spionaggio industriale e le manovre di destabilizzazione come elementi di successo nelle strategie collettive.

Nel gennaio 1990, un laboratorio del North Carolina (di cui Coca-Cola è cliente e sponsor) scoprì delle tracce di benzene in una quindicina di flaconi di campioni di acqua Perrier. Nel mese di febbraio 1990 la Food and Drug Administration avvertì Perrier della possibilità di tracce di benzene, confermate poi qualche giorno dopo, e Perrier avviò dei controlli interni che confermarono le analisi americane. L’annuncio scatenò una vendita in massa dei titoli Perrier alla borsa di Parigi, provocando una sospensione della quota del titolo per qualche ora. Le vendite delle bottiglie furono sospese negli Stati Uniti, in Canada, Giappone, Germania, Svizzera, Danimarca e Hong Kong, sebbene i test di verifica non fossero ancora stati completati. Gustave Leven, presidente di Perrier, annunciò il ritiro di 160 milioni di bottiglie dal mercato mondiale per un costo stimato di 400 milioni di franchi; fu fugato ogni sospetto sulla qualità della sorgente e si fece riferimento a un errore umano.

Una settimana dopo l’annuncio dei fatti negli Stati Uniti, *Le Monde* dedicò una pagina intera al caso Perrier, segnando così l’inizio di una campagna di contro-informazione da parte dell’azienda francese. Il professore Jean-François Girard, direttore generale della Sanità, dichiarò che il consumo quotidiano di mezzo litro di Perrier per un periodo di 30 anni avrebbe aumentato di un milionesimo il rischio di cancro, per cui la decisione di ritirare l’acqua corrispondeva esclusivamente a una precauzione di ordine sanitario.

Il caso Perrier fu immediatamente seguito da diverse operazioni strategiche, che riflettono gli interessi di gruppi come Coca-Cola e Pepsi, non estranei a tutta la vicenda e direttamente implicati nel mercato francese ed europeo: Coca-Cola inaugurò la fabbrica più grande, più moderna e più sofisticata del mondo; Cadbury Schweppes acquistò una

parte delle bevande non minerali di Perrier arrivando così a occupare il secondo posto delle bevande analcoliche in Francia; Gustave Leven, fondatore di Perrier nel 1946, lasciò la presidenza del Gruppo; Coca-Cola e Nestlé annunciano la loro collaborazione per la produzione di bevande al caffè e al tè; infine, il Gruppo Nestlé acquistò la società Perrier.

Come sottolinea Barton, le strategie di non-mercato prendono di mira le figure legate alla regolazione, alle limitazioni e ai giudizi dei mercati: nel caso Perrier le figure prese di mira erano in particolar modo gli investitori finanziari e gli opinion leader, con l'intento segreto di indebolire il Gruppo Perrier in vista delle operazioni strategiche che si sarebbero verificate subito dopo.

Le conclusioni del rapporto del Piano *Intelligence économique et stratégie des entreprises*, che insiste sulla necessità di meccanismi di coordinazione dell'intelligence economica e delle strategie delle imprese, sia sul piano nazionale che inter-organizzativo, non hanno smentito gli avvenimenti degli ultimi anni. Negli Stati Uniti tre eventi vanno in questo senso: i programmi NII (National Information Infrastructure) e GII (Global Information Infrastructure); la creazione dell'Advocacy Center, un centro di coordinamento e d'arbitrato degli approcci strategici e di intelligence presso il Dipartimento del Commercio; e, infine, l'integrazione ufficiale dell'intelligence economica nella riforma della comunità dell'intelligence nordamericana approvata nel marzo 1996.

Pare che tre fenomeni stiano segnando un cambiamento duraturo, e forse irreversibile, del paradigma dell'interazione concorrenziale: la comparsa di infrastrutture nazionali dell'informazione; l'interferenza dei sistemi "fuori mercato" nelle situazioni di cooperazione-concorrenza delle imprese; la fragilità delle posizioni concorrenziali fondate unicamente su fattori strettamente economici.

Questa nuova distribuzione strategica pone due sfide evidenti. Da un lato, si tratta di studiare, definire e mettere in atto strategie di capitalizzazione e di scambi di saperi che integrino i livelli sovranazionale, nazionale, inter-organizzativo, organizzativo e individuale. Dall'altro, questo cambiamento di paradigma impone l'integrazione di un tale quadro concettuale nell'insegnamento del management strategico. L'insegnamento della strategia in parte pare basarsi su una formazione mediante lo studio dei casi, che però può dare

la sensazione agli studenti che l'informazione sia "pre-assimilata", ossia resa disponibile in un riassunto sintetico.

Infine, sebbene l'intelligence organizzativa sia citata come un fattore importante, soprattutto nelle situazioni di interdipendenza strategica, essa non ha dato luogo a molte ricerche empiriche. Molti attori che agiscono sui mercati, senza farne completamente parte (uffici di intelligence economica, istituzioni che ricercano e diffondono l'informazione strategica, gruppi di influenza) sono spesso ignorati nello studio di situazioni di cooperazione o di competizione. Questi attori del "non-mercato" permettono tuttavia, in molti casi, un chiarimento totalmente diverso delle interazioni concorrenziali e delle operazioni strategiche delle imprese.

Sebbene l'ampiezza della concertazione francese non abbia ancora raggiunto i livelli degli Stati Uniti e del Giappone, la Francia ha recuperato il ritardo di conoscenze nell'ambito dell'intelligence economica. La quantità di pubblicazioni su quest'argomento è aumentata esponenzialmente in questi ultimi anni, con opere di buona qualità. Ora si tratta semplicemente di mobilitare ciò che è già presente nella cultura del management, di svilupparlo, ricordando che l'interazione è fondamentale, perché non si arriva mai da soli alla vittoria.

Il sostegno degli Stati alla conquista dei mercati non è un fatto nuovo, pur essendo un elemento spesso dimenticato dei grandi equilibri geo-economici attuali. La novità risiede nella natura organizzata e sistematica di questo sostegno, che dal mondo dell'impresa trae la metodologia, gli strumenti e anche una parte della cultura di conquista.

L'ambiente economico mondiale ha conosciuto nell'ultimo decennio alcuni cambiamenti profondi: una deregolamentazione dei quadri legali, socioculturali e politici dei mercati; la scomparsa dei livelli intermedi all'interno delle filiere tradizionali, oltre che una porosità delle loro frontiere; il passaggio da una logica "a monte" a una logica "a valle", cioè l'inversione della tradizionale catena di valori; una fragilità accresciuta delle posizioni concorrenziali, legata contemporaneamente a fenomeni di concorrenza all'interno delle stesse zone geografiche e a un livello di educazione superiore dei consumatori; un'esternalità crescente delle politiche strategiche, legata al contempo alla comparsa di situazioni di cooperazione-concorrenza inevitabili e a un movimento di

esternalizzazione delle funzioni vitali delle organizzazioni; un passaggio dall'asincronismo al sincronismo dei cosiddetti "cicli" strategici della vita di un prodotto. È sulla dimensione temporale (simultaneità e concorrenza) che viene compensata la mancanza di stabilità della cartografia politico-economica mondiale.

La coniugazione di queste tendenze costituisce la sfida più importante della nuova geo-economia mondiale. La sua traduzione pratica non è altro che un fenomeno di ricerca di economie settoriali emergenti come risposta al grado di libertà guadagnato dagli attori economici. La creazione di un'infrastruttura intangibile di consumo (diminuzione dei costi di comunicazione, creazione di un'infrastruttura globale di comunicazione tramite internet) permette oggi ai consumatori di far valere in prima persona il loro potere di negoziazione. Sostenuta anche da un profondo movimento di deregolamentazione, questa nuova condizione del commercio internazionale ha provocato, come già accennato, la scomparsa di interi livelli intermedi nelle filiere industriali mondiali. È un fenomeno che, da una parte, provoca dei "salti" nelle catene di valori, dato che il consumatore finale può ricorrere a un acquisto diretto presso il produttore, mentre dall'altra facilita la comparsa di nuovi attori che si posizionano come pianificatori dei sistemi di offerta, senza possedere alcuna infrastruttura industriale ma essendo dotati dell'infrastruttura di informazione e di influenza che permette di mettere in gioco un sistema contrattuale che si sostituisce alla proprietà. Concretamente, questa spinta all'esternalizzazione e alla scomparsa dei livelli intermedi permette oggi di creare, gestendo flussi di progettazione e produzione paralleli, dei medicinali in sei anni, dei veicoli in dodici mesi, dei computer in otto mesi. Poiché il livello di codificazione dei processi ha raggiunto questa soglia di eccellenza, il carattere distintivo dell'offerta su scala internazionale risiede nella capacità di coniugare una determinata varietà di prodotto a un'informazione e una logistica superiori a quelle della concorrenza.

D'altronde, le barriere in entrata dei mercati si sono spostate dalle frontiere fisiche nazionali verso frontiere più strette e meno tangibili attorno all'individuo-consumatore. Ciò si deve anche al vero e proprio crollo inesorabile delle frontiere fisiche, conseguenza diretta della creazione di istituzioni sopranazionali (CEE, NAFTA, ASEAN, OMC) anche a favore di una liberalizzazione degli scambi e che ha causato la

perdita di autonomia delle politiche industriali dei singoli Stati. A controbilanciare quest'ultimo fenomeno, è tuttavia sempre più importante il ruolo assunto dagli Stati nella conquista dei mercati esteri. Lo Stato, grazie alla propria capacità di cartografare e identificare i fattori fondamentali di influenza dei mercati, permette alle imprese di muoversi con destrezza nel campo della geo-economia. Un esempio in questo senso è rappresentato dalla politica dello Stato israeliano nel settore delle telecomunicazioni mobili: adottando deliberatamente una politica di accesso alla comunicazione mobile per tutta la popolazione (soprattutto con il sostegno a tariffe basse), ha creato una barriera naturale a qualsiasi offerta competitiva esterna, preparando contemporaneamente le industrie nazionali alla competizione liberalizzata sul continente europeo dal 2002.

Questi cambiamenti diventano preoccupanti quando riguardano le industrie nazionali e i servizi pubblici degli Stati. La produzione energetica (nucleare, elettrica, di gas) è stata sviluppata in un ambiente la cui stabilità delle barriere in entrata era mantenuta dalla logica geopolitica dei blocchi della guerra fredda. La logica di offerta e di equità di un "prezzo nazionale" aveva perciò senso in un ambiente di questo tipo e ha così creato, negli ultimi cinquant'anni, una cultura del diritto all'energia e dell'equità al suo accesso. È però a valle della catena del valore energetico, quindi sui consumatori finali, che peseranno d'ora in avanti le minacce concorrenziali più forti. All'equità nazionale il gioco della concorrenza opporrà una "equità locale", approfittando così della logica di frammentazione per alzare la posta in gioco sull'asse prezzo-contrattualizzazione. Questo tipo di strategia è quello dell'economia americana nell'era Clinton. L'economia globale è concepita come un tessuto di comunità locali da servire simultaneamente, seguendo la stessa dottrina di politica economica internazionale, ma con la preoccupazione di una certa differenziazione su base locale.

La nuova natura degli scontri economici, che hanno sempre caratterizzato la storia delle nazioni e continueranno a farlo, sta nel fatto che i fattori geo-economici precedono oggi quelli geopolitici. È la maggiore sicurezza delle posizioni concorrenziali, o la loro potenzialità, a dettare la conduzione delle politiche bilaterali. L'avanzamento degli Stati Uniti nel settore delle industrie duali è esemplare sotto quest'aspetto, poiché la parte di mercato nordamericano è passata, dalla vigilia della guerra del Golfo al 1996, da meno del 30% a quasi il 56% del mercato

mondiale. Quest'avanzamento non si spiega solo con fattori tecnologici, né con una dominazione geopolitica statunitense a priori. Il fatto è che negli Stati Uniti, dalla fine del mandato di Bush padre e l'inizio del primo mandato di Clinton, esiste una reale volontà di riconversione delle capacità logistiche e di interoperabilità acquisita nelle industrie di difesa, in un primo tempo verso le industrie duali e, in un secondo tempo, verso le industrie civili.

La nozione di interoperabilità è un concetto chiave del settore della difesa e consiste nello spiegamento di un sistema d'arma su un terreno delle operazioni assicurandosi del carattere operativo reciproco dell'insieme dei sistemi di armi dispiegati. L'obiettivo è di poter pianificare lo spiegamento sincronizzato o diacronico di sistemi di armi complessi senza che avvenga alcuna perdita in nessuna delle interazioni dei sistemi fra loro. L'interoperabilità risiede dunque nella qualità di concezione e di operazione di un sistema, secondo le nozioni di sicurezza nel condurre a termine gli obiettivi per i quali è stato dispiegato e di flessibilità nell'eventuale modifica, nel corso dell'azione, delle proprie modalità. Le misure che mirano ad aumentare l'interoperabilità di un sistema di armi puntano a gestire l'interdipendenza temporale delle decisioni. In un contesto di risorse limitate, la flessibilità delle operazioni non può essere ottenuta con uno spiegamento eccessivo di mezzi e di risorse e, per rispondere a un simile limite, la ricerca militare ha concentrato i propri sforzi sulla gestione del tempo (ottimizzazione della reattività, della sequenzialità e della sincronicità). D'altra parte, nella storia dei conflitti, anche la scala della distanza di osservazione si è estesa, dall'osservazione di un campo di battaglia a un'osservazione globale. Per esempio, il castello di Saumur permetteva un'osservazione visuale per un raggio di 25 chilometri, cioè a un giorno di marcia di una formazione armata nemica, tempo sufficiente per preparare una controffensiva. Conflitti come quelli del Vietnam o della guerra del Golfo necessitavano di un raggio di osservazione che solo la tecnologia satellitare poteva fornire. Essendosi drammaticamente ridotti i tempi di dispiegamento delle offensive, allo stesso modo hanno dovuto ridursi i tempi di controffensiva o di azione preventiva. Infine, parallelamente al perimetro d'azione, anche il numero di attori implicati si è allargato, producendo una complessità inter-organizzativa senza precedenti: un raid aereo deciso in meno di quattro ore richiede la coordinazione di più di

cinque Stati, di organizzazioni sopranazionali (come l'ONU), di organizzazioni civili per l'intervento umanitario e delle forze spiegate sul posto.

Il parallelo con la conquista dei mercati è contemporaneamente pertinente e paradossale, giacché l'insieme delle imprese è sottoposto a pressioni simili di accorciamento del tempo "azione-reazione", accompagnate da una gestione di sistemi complessi a monte o a valle, ma manca totalmente l'aspetto di unità di azione e di luogo che caratterizza lo scontro militare: sull'arena economica le minacce provengono da ogni lato e vi è la necessità di possedere uno spettro d'azione il più ampio possibile. È per rispondere a questo tipo di sfida che è stato creato l'Advocacy Center all'interno del Dipartimento del Commercio americano. Sulla falsariga di una catena di comando C4I2, si tratta di un luogo di coordinamento della logistica sincronica di conquista dei mercati esteri. Lo Stato assume così un ruolo di attore proattivo della conquista dei mercati.

La questione dell'intervento economico extraterritoriale degli Stati pone non solo dei problemi di lealtà nei conflitti economici, ma solleva anche profondi interrogativi sul futuro equilibrio geo-economico delle nazioni. L'esempio seguente è illuminante in proposito. Il 5 dicembre 1996 il Presidente Bill Clinton sceglie il senatore William Cohen come segretario della Difesa americana, decisione confermata dal Senato nel gennaio successivo. Un anno prima, lo stesso senatore aveva proposto una legge che puntava a estendere al di fuori del territorio statunitense alcune misure di difesa economica, come perseguire penalmente in base alle leggi americane qualsiasi ente fisico o morale che avesse espresso la volontà di nuocere agli interessi economici degli Stati Uniti. Questa legge voleva soprattutto impedire le offensive di intelligence economica francese, tedesca, giapponese e coreana contro interessi americani nel mondo. Alla stregua delle iniziative scandinave nel campo della geomatica (l'applicazione dei sistemi di informazione geografica allo sviluppo economico e strategico) nei confronti dei Paesi di recente industrializzazione, questa virata strategica americana è innanzitutto sinonimo di un cambiamento accettato del ruolo dello Stato nella conquista dei mercati esteri. Così, dietro l'incoerenza apparente delle politiche di Clinton si dissimula un nuovo paradigma strategico, di

carattere prevalentemente “extraterritoriale” e che reclama una legittimità “non spaziale”.

Si possono distinguere vari campi d'intervento strategici nella politica geo-economica di uno Stato per la conquista dei mercati. Il primo è quello della difesa e dell'estensione della territorialità e corrisponde all'incontro delle funzioni spaziali tradizionali degli Stati con le sfide spaziali della conquista economica. L'asse principale è quello dell'intelligence satellitare, accoppiata a una cartografia economica, culturale, comunitaria e sociale. I Sistemi di Informazione Geografica sono le tecnologie critiche di conquista dei mercati in questo campo d'intervento. In un ambiente in cui le visioni globale e locale necessitano di un confronto permanente, le funzioni spaziali degli Stati hanno delle implicazioni non spaziali. Si tratta di assicurare una predominanza sufficiente sull'infrastruttura fisica di informazione mondiale per facilitare delle strategie di comunicazione e di influenza ad ampio spettro in tempi ridotti. La sfida qui è doppia: da una parte, comunicare una visione del mondo che sostiene la conquista dei mercati esterni (libera concorrenza, deregolamentazione, cultura della libera scelta di consumo); dall'altra, individuare i capitali intellettuali (saperi e competenze) che possono rendere questa conquista durevolmente difendibile. La sfida maggiore, infine, delle strategie di conquista “non spaziali” è il coordinamento dei sistemi di offerta a livello internazionale. Si tratta qui di organizzare un fronte commerciale intangibile e non poroso, cioè essere capaci di associare delle offerte complementari e disperse in un'unica offerta mobile. La vera leva strategica, infatti, non è tanto comprendere il carattere geo-economico dello sviluppo degli Stati nazionali, quanto piuttosto instaurare, nello spazio-tempo più breve possibile, una vera e propria offerta strategica sincronica.

La sincronia è effettivamente il fattore chiave di penetrazione dei mercati esteri. Allo stesso modo in cui i sistemi produttivi hanno lasciato l'era post-taylorista della programmazione dei compiti per entrare in un'era della concorrenza, lo sviluppo strategico ha da parte sua lasciato l'era della pianificazione per quella dell'attivazione e dell'aggiustamento reciproco. Questo cambiamento è comprensibile attraverso la rottura, di ordine geopolitico, rappresentata dal passaggio da una sicurezza territoriale economica e politica (quella della guerra fredda) a un'insicurezza territoriale, attuale, legata alla frammentazione politica ed

etnica dei mercati e alla scomparsa delle potenze politiche che li inquadrano.

Si possono così distinguere quattro fasi nell'evoluzione della conquista dei mercati, che scandiscono il passaggio da una logica monte-valle (1945-1960) a una logica valle-monte (1989-1999 e oltre) nella direzione del processo di influenza. Durante la prima fase, in un contesto di sicurezza territoriale, gli accordi bilaterali ereditati dai conflitti armati stabilivano il quadro degli scambi. Perciò lo sviluppo geo-economico derivava dalle acquisizioni geopolitiche e la storia delle industrie petrolifera e mineraria all'indomani della Seconda Guerra Mondiale ne è un esempio. La decolonizzazione nell'emisfero sud e l'avvento di una società di consumo nell'emisfero nord negli anni '60 aprono una seconda era geo-economica caratterizzata da una nuova insicurezza territoriale (generata da una logica di blocchi e di zone d'influenza durante la guerra fredda) e da una forma di pianificazione che concilia standardizzazione e adattamento dei sistemi di offerta. Tipico di questo periodo è lo sviluppo di multinazionali come Nestlé e Coca Cola.

La caduta del muro di Berlino segna senza dubbio una terza rottura decisiva nel ruolo svolto dalla geo-economia nella conquista dei mercati sostenuta dagli Stati, senza però parlare di un ritorno alla sicurezza territoriale, dato che l'abbattimento delle barriere in entrata e l'infatuazione per il mercato e la liberalizzazione hanno creato una zona di commercializzazione relativamente libera. I flussi commerciali, senza essere totalmente distinti dalle sfere di influenza geopolitiche, hanno riconquistato una relativa autonomia. Quest'autonomia, tuttavia, si è tradotta in una frammentazione dell'ambiente, lasciando libero gioco a dinamiche inter- o intra-comunitarie. In questa terza fase, fatta di cooperazione-concorrenza, il gioco di alleanze ha più peso della sottomissione dei mercati acquisiti. In un tale contesto, l'interoperabilità interna, ma anche esterna (attraverso giochi di alleanze), che uno Stato può animare costituisce senz'alcun dubbio la leva della conquista dei mercati esterni. Questo fattore è tanto più decisivo quanto più si accentua il movimento della frammentazione e della regionalizzazione. Maggiori sono la frammentazione e le sfide economiche, politiche e sociali concorrenti, più l'"interoperabilità" fra gli Stati sovrani è difficile da attuare. Il paradigma geo-economico che si annuncia è davvero quello di

un rapporto dialettico costante fra insicurezza territoriale e sincronia logistica della conquista.

Il nuovo paradigma non sta tanto nell'esistenza in sé della geo-economia, quanto nel suo carattere sistematico e integrato alla politica globale degli Stati. Lo Stato, sostituendosi all'impresa nell'individuazione, nell'influenza e nell'attuazione delle strategie di conquista, può tuttavia trovarsi in una situazione paradossale, difendendo da una parte una ragion d'essere fondata sull'equità e sulla sovranità e posizionandosi, dall'altra, come un attore economico qualsiasi nell'arena economica mondiale. Nel momento in cui cittadinanza e benessere economico sembrano fondersi in un unico e univoco movimento identitario, la nuova era geo-economica porta con sé promesse e inquietudini, e richiederà forse di includere nella concezione dell'"interoperabilità" dei fondamenti etici compresi e condivisi.

Introduction à la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot), Economica, 1999, pp.114-149; 203-214.

3 Jean-François Daguzan: Stato e impresa

La globalizzazione delle imprese, da un lato, e una società ormai resa istantanea dai nuovi mezzi di comunicazione, dall'altro, provocano una rottura del ritmo tra il tempo dello Stato e il tempo dell'impresa, oltre a creare una rottura tra la parte della società civile che si è adattata al cambiamento e la parte che invece se ne è distaccata. Questa discrepanza sta al centro delle relazioni tra lo Stato e l'impresa.

Alcuni economisti o consulenti internazionali, come Robert Reich e Kenichi Omhae, o il filosofo Francis Fukuyama, hanno, un po' precocemente, preannunciato l'indebolimento dello Stato, percepito come un'entità obsoleta, non adatta alle nuove realtà. Inoltre, Paul Kennedy osserva che questi cambiamenti mondiali mettono in discussione anche l'utilità stessa dello Stato-nazione; lo Stato in questi ultimi secoli sembra non solo aver perso il controllo e la sua integrità, ma anche essere poco adeguato ad adattarsi alle nuove congiunture. Tuttavia, a dispetto delle previsioni pessimistiche, la resistenza dello Stato appare come un fatto certo all'inizio del XXI secolo.

Lo Stato è l'entità sociale che vive in maniera peggiore i cambiamenti sociali, politici ed economici della fine del XX secolo. Numerosi elementi contribuiscono a questo indebolimento:

- il deterioramento del legame sociale tra il cittadino e lo Stato dovuto a una crisi di fiducia nella classe politico-amministrativa, ormai incapace di giustificare la propria legittimità, oppure a un'incapacità da parte dello Stato di far fronte alle nuove sfide imposte dall'evoluzione come la definizione di un'identità "repubblicana", la lotta contro una disoccupazione strutturale, lo sviluppo della corruzione. Lo Stato è quindi incapace di produrre significato e i suoi soggetti si rivolgono, per compensazione, verso altre nuove o vecchie forme di protezione: identitaria (nazionalismo esasperato), parrocchiale (regionalismo aggressivo), religiosa/trascendentale (estremismo religioso e sette);

- l'aumento delle violenze interne, soprattutto in ambito urbano, alle quali lo Stato non riesce più a far fronte completamente, porta al proliferarsi di società private di sicurezza che fanno concorrenza allo Stato;

- le competenze e le prerogative proprie dello Stato sono minacciate contemporaneamente, dall'alto, da grandi gruppi economici e politici e, dal basso, dalla pressione esercitata dai sottosistemi regionali (come accade in Spagna e in Italia);

- la pressione esercitata sugli Stati dalle opinioni pubbliche talvolta manipolate, stimolate dalla globalizzazione delle telecomunicazioni, porta a sviluppare pratiche di ingerenza che minano la sovranità degli Stati coinvolti;

- i nuovi mezzi tecnologici orientati a una totale globalizzazione del mondo screditano lo Stato, considerato troppo piccolo, superato e privato dei tradizionali strumenti di intervento. L'impresa globale vi si sostituisce in qualità di attore dominante. In un contesto di internazionalizzazione dei mercati e di imprese capaci di sviluppare strategie mondiali integrate, il margine di manovra dello Stato si limita al sostegno degli attori economici. Garante della stabilità sociale, l'ambizione dello Stato si scontra con le esigenze di produzione e rendimento che condizionano la sopravvivenza dell'impresa che opera all'interno della concorrenza mondiale.

Inoltre, la globalizzazione finanziaria ostacola il tradizionale controllo che lo Stato esercita sui suoi strumenti monetari. A sconfiggere questo Stato agonizzante è, infatti, il nuovo padrone del mondo: l'impresa globale, l'attore principale delle attività economiche mondiali.

Ad accelerare il fenomeno di globalizzazione delle imprese hanno contribuito alcuni dei seguenti fattori:

- fattori di costo: le imprese si devono confrontare con l'aumento crescente dei costi fissi (in particolare, per le imprese di alta tecnologia, quelli legati a ricerca e sviluppo) e la costante riduzione del ciclo di vita dei prodotti. La ricerca di un'economia di scala diventa quindi una questione vitale;

- fattori legati alla domanda: i moderni mezzi di telecomunicazione permettono alle grandi aziende di formare un gusto mondiale standardizzato. Quasi tutto il mondo collegato dalle reti televisive aspira a un certo stile di vita, e quindi di consumo, che viene definito dalla contemplazione degli standard occidentali. Si punta, dunque, a offrire al maggior numero di persone possibile il numero più alto di prodotti simili (McDonald's, Levi's, Coca Cola, ecc.). La ricerca di una regola mondiale e l'eliminazione dei maggiori ostacoli nazionali rappresentano quindi una priorità strategica;

- fattori legati alla strategia dell'impresa, tra cui la riduzione del rischio e il compimento di azioni che riflettono quelle della concorrenza. In primo luogo, per un'impresa lavorare all'interno di un mercato unico e limitato rappresenta un rischio commercialmente elevato: la concorrenza può minare le sue posizioni e il gusto del pubblico evolversi verso prodotti diversi o nuovi. Agire su mercati globali a scala mondiale porta una riduzione notevole del fattore di rischio, giocando su scarti temporali ed effetti di ammortamento più importanti. In secondo luogo, le imprese si globalizzano perché le imprese del loro stesso settore lo fanno già o lo faranno. L'adattamento e/o l'anticipazione rispetto alle azioni della concorrenza diventano allora strategie fondamentali;

- l'obiettivo di efficienza. Tale obiettivo viene perseguito, in primo luogo, attraverso la ricerca della massima efficacia organizzativa: la globalizzazione finanziaria ha portato a concentrare gli investimenti sulle imprese con il più alto tasso di profitto; ciò ha condotto le imprese a

ottimizzare la propria organizzazione allo scopo di ricercare il massimo profitto, agendo sulle dimensioni del mercato e sui salari. Ne è conseguito un processo accelerato di delocalizzazione verso Paesi con notevoli vantaggi comparativi, in una strategia che si coniuga perfettamente con la totale copertura commerciale del mondo. In secondo luogo, la superiorità commerciale si basa sulle capacità delle imprese di offrire ai loro clienti i prodotti migliori, grazie a una tecnologia superiore o grazie a un carattere particolarmente innovativo, portandole ad appropriarsi della ricerca, dell'innovazione e delle risorse intellettuali laddove queste si trovano. Gli Stati Uniti e il Giappone sono dei maestri in questa strategia che mira a sfruttare le miniere di conoscenza attraverso varie azioni: l'investimento diretto o l'acquisto di imprese performanti, l'acquisto di brevetti, il finanziamento di centri di ricerca, ecc. Infine, le imprese mirano a imporre le proprie regole a livello mondiale come regole di riferimento. Quest'obiettivo può essere raggiunto attraverso varie azioni: l'assunzione di una posizione dominante che obbliga i concorrenti ad adottare le sue regole; un'azione di lobby internazionale che convince le istituzioni normative internazionali o regionali ad adottare quelle norme; o, infine, attraverso un'alleanza con le aziende concorrenti allo scopo di imporre uno standard comune.

Nei confronti dello Stato, dunque, l'impresa globalizzata può essere percepita come una minaccia per le seguenti ragioni:

- la ricerca di un abbattimento dei costi di produzione porta a "denazionalizzare" i prodotti, sia totalmente, sia parzialmente, tramite la delocalizzazione della produzione stessa o l'introduzione di componenti di origini diverse;
- i capitali provenienti da varie origini e la produzione dislocata in vari Paesi danno origine a consigli di amministrazione cosmopoliti che minano l'identità nazionale dell'impresa;
- la ricerca e la tecnologia sono attratte nel Paese d'accoglienza dell'impresa ma riutilizzate per i soli scopi dell'impresa stessa;
- i volumi d'affari di numerose aziende multinazionali sono superiori al bilancio degli Stati che le ospitano. Questo potere permette ad alcune di queste aziende di mettere in atto politiche autonome nelle quali lo Stato

risulta essere un intralcio o, nel migliore dei casi, un semplice appoggio ausiliario. In alcuni casi le strategie di queste aziende possono anche opporsi a quelle dello Stato;

- infine, il mercato finanziario mondiale impedisce allo Stato di attuare strategie autonome.

Per chi sostiene la tesi del declino dello Stato, quest'ultimo rappresenta esclusivamente uno spazio geografico. Il suo unico contributo sarebbe quello, assieme agli altri Stati del mondo, di spianare il terreno, ossia assicurare delle regole imparziali per le imprese, senza riuscire ad agire attivamente nel contesto di interrelazione delle imprese globali.

In realtà, le capacità di resistenza e di reazione dello Stato nei confronti della globalizzazione sono molto superiori alla descrizione che ne è stata data fin troppo facilmente. Spesso, infatti, è lo Stato che detiene la vera chiave della competitività delle imprese. Élie Cohen ha dimostrato che l'impresa, anche se globale, non perde la propria nazionalità: a dispetto dell'estensione del suo campo d'azione, essa rimane legata a uno Stato. Essa, inoltre, trae beneficio dalle relazioni con il suo Stato d'origine, poiché quest'ultimo è un punto d'appoggio essenziale nelle sue strategie internazionali ed è spesso dallo Stato che attinge gli elementi determinanti per il suo successo internazionale.

Oggi, lo Stato possiede tanti strumenti quanti ne possedeva in passato, se non talvolta di più, e agisce in modo particolare su tre direzioni:

- lo Stato *assicuratore-spianatore*. In primo luogo, lo Stato favorisce l'azione dell'impresa creando un ambiente legale, fiscale e normativo adeguato al suo sviluppo. Le esperienze disastrose delle politiche economiche dei Paesi del sud del Mediterraneo hanno dimostrato che decisioni politico-amministrative sbagliate conducono a soffocare progressivamente le imprese locali e a frenare l'impianto di aziende straniere. Tuttavia, agire a livello nazionale non è più sufficiente, la costituzione di spazi economici sovranazionali, come l'Unione Europea, e mondiali, come l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), portano alla creazione di regole accettabili da tutti, il cui obiettivo è di fissare le condizioni della competizione economica mondiale. In questo schema gli Stati agiscono a beneficio sia della loro società sia delle loro imprese, mettendo in moto la propria diplomazia economica per cercare

di ottenere il migliore contesto di crescita. Questo è ciò che fanno gli Stati Uniti cercando di sopprimere tutte le barriere doganali e quello che l'Unione Europea cerca di fare circoscrivendo il campo della liberalizzazione degli scambi in funzione dei propri obiettivi sociopolitici. In questo tipo di situazione, la negoziazione del GATT che portò alla nascita dell'OMC fu un esempio di tale confronto di strategie e obiettivi. Questo caso di concorrenza economica mostra che, paradossalmente, lo Stato rafforza le proprie capacità di manovra basandosi su un'azione collettiva su cui imprime il proprio marchio. L'azione collettiva dello Stato, importante a livello mondiale, diventa essenziale a livello sovranazionale, come nell'esempio europeo, moltiplicando i campi d'azione dello Stato stesso. L'Europa assume una dimensione protettrice delle identità, dei ritmi di sviluppo e delle modalità di inserimento differenziato degli Stati europei nel sistema mondiale. Alain Milward, infatti, afferma che la creazione dell'Europa ha formato uno spazio all'interno del quale i resti della passata grandezza nazionale, le esigenze della ricostruzione e la volontà di influire ancora negli affari economici, possono essere conformati. Lo Stato non si accontenta di assicurare alle imprese delle regole eque, ma contribuisce anche a facilitare la loro azione verso l'esterno attraverso la concessione di garanzie nel momento in cui l'impresa si trova a confrontarsi con mercati difficili. In alcuni ambiti, come in quello della difesa, l'aiuto dello Stato può portare un supporto nel settore dell'assistenza tecnica o della formazione. Oppure, la firma di protocolli bilaterali punta a facilitare l'installazione di un'impresa in un dato Paese;

- lo Stato *mediatore*. Lo Stato si impegna sempre di più nella conquista dei mercati esteri per le sue imprese. Si ricordi, a tal proposito, l'impegno diretto di Margaret Thatcher, allora Primo Ministro, in occasione della negoziazione di un importante contratto aeronautico con l'Arabia Saudita a metà degli anni '80. Questo comportamento, all'epoca insolito, si è ampiamente diffuso: il Presidente Clinton è intervenuto personalmente in occasione di un altro contratto aeronautico negoziato con lo stesso Paese nel 1996. Quest'impegno dello Stato a sostegno delle esportazioni è accompagnato, soprattutto negli Stati Uniti, da un orientamento dei servizi segreti in favore dell'intelligence economica e di una concentrazione di mezzi e di energie, soprattutto con la creazione di un National Economic Council nel 1993 e di un insieme di organismi legati

al coordinamento dello spionaggio economico;

- lo Stato “Padrone degli orologi”. Philippe Delmas ha coniato questo termine per definire l’importante ruolo che lo Stato può avere nella concezione di una politica industriale globale che favorisce sia lo sviluppo industriale, sia l’esercizio del potere pubblico. Tuttavia, secondo Delmas questa definizione corrisponderebbe a un’azione interventista dello Stato in ambito industriale. Non è però in quest’accezione che le cose devono essere viste: anche se l’intervento dello Stato rimane fondamentale, il suo ruolo deve essere primariamente quello di creare un ambiente competitivo nazionale, ossia concepire e sviluppare un sistema educativo e di ricerca tecnologica.

Paradossalmente, le imprese e gli Stati che saranno in grado di sostenere e vincere la competizione economica mondiale, saranno quelli che avranno a disposizione e offriranno le migliori condizioni di lavoro e di sviluppo, non in termini di salari bensì di produzione d’intelligenza, d’immaginazione e di anticipazione. La base del successo allora è assicurata, da un lato, da un sistema di infrastrutture di comunicazione e telecomunicazione e, dall’altro lato, da un sistema performante di formazione e di ricerca. Questi due elementi condizionano sia l’accesso alla produzione e al mercato, sia il raggiungimento dell’eccellenza nella produzione e nell’innovazione.

L’altro elemento nel quale lo Stato dovrà giocare un ruolo importante è quello dello spionaggio economico. L’effetto “moda” dell’intelligence economica ha provocato un’infatuazione quasi inquietante da parte dei poteri pubblici e di altri attori economici. Il rischio è di vedere crearsi una struttura amministrativa irrigidita, incaricata di risolvere burocraticamente un problema essenzialmente multiforme e in evoluzione. Pertanto, è nel coordinamento di uno spionaggio spesso disponibile ma incontrollato che conviene operare, restando sempre rispettosi della concorrenza.

In una prospettiva a medio o lungo termine, anche la previsione assume un ruolo importante nella comprensione del futuro. Patria di una disciplina che ha fatto furore in tutto il mondo, oggi la Francia tende a eliminare i suoi strumenti di previsione e di analisi strategica in campo economico o di difesa. Pertanto nessuno, tanto meno le imprese che hanno una vita a breve termine, si può sostituire allo Stato nella

previsione della tendenza futura.

Infine, l'ultimo elemento discriminante nell'ambito della competitività economica sul quale lo Stato ha un impatto decisivo è la costituzione, il mantenimento e lo sviluppo di un fondamento scientifico e tecnico. L'impresa attinge la sua capacità di crescita (oltre ad altri elementi oggettivi, quali denaro, efficacia organizzativa e capacità di innovazione propria) nel tessuto degli individui formati dalla società nella quale si evolve e nelle conoscenze di base generate dal sistema di ricerca. Allo stesso modo, lo Stato contribuisce a proteggere il patrimonio tecnologico nazionale contro ogni intromissione illecita, attraverso un'azione di controllo delle tecnologie a livello internazionale.

Secondo Michael Porter, la storia di ogni Paese e di ogni regione ha costituito in tutto il mondo dei poli di competenze specifiche, di know-how locali, di concentrazioni industriali e di ricerca (Tolosa e l'aeronautica, la Silicon Valley e l'informatica, Milano e il design...). Sarebbero questi aggregati di competenze a condizionare il vantaggio concorrenziale dei Paesi, poiché è grazie alla valorizzazione di questi punti di forza che le imprese si impongono a livello mondiale. Lo Stato, quindi, deve puntare a preservare questo vantaggio attraverso strumenti come lo sviluppo del territorio, il sistema educativo, la valorizzazione della ricerca.

In quest'ambito la Francia presenta una situazione ambivalente, in cui la società e l'apparato statale sono usciti da un periodo di contrasto che si manifesta, per la società, in un'angoscia e una resistenza al cambiamento e, per lo Stato, in politiche talvolta caotiche. Tuttavia, i rapporti tra Stato e impresa si riorganizzano su basi nuove: l'impresa globale entra in contatto con il nuovo spazio economico con armi proprie, mentre lo Stato porta il suo contributo alla competizione economica con azioni specifiche che solo lui è in grado di realizzare. Allora si pone la questione sulla legittimità di questi due attori. Si dovrà, quindi, concepire dei rapporti che permettano a ciascuno degli attori di trovare un equilibrio nella loro reciproca complementarietà e una nuova legittimità.

L'unificazione europea, soprattutto quella monetaria, potrebbe paradossalmente condurre a rafforzare il ruolo dello Stato, portandolo a spianare il terreno economico, rinforzare i mezzi di intervento degli Stati sull'Unione e dell'Unione sui mercati e favorire la penetrazione delle

imprese europee all'estero grazie a una moneta stabile, sancendo la fine della dipendenza dal dollaro.

La globalizzazione delle imprese, da un lato, e una società ormai resa istantanea dai nuovi mezzi di comunicazione, dall'altro, provocano una rottura del ritmo tra il tempo dello Stato e il tempo dell'impresa, oltre a creare una rottura tra la parte della società civile che si è adattata al cambiamento e la parte che invece se ne è distaccata. Questa discrepanza sta al centro delle relazioni tra lo Stato e l'impresa.

Alcuni economisti o consulenti internazionali, come Robert Reich e Kenichi Omhae, o il filosofo Francis Fukuyama, hanno, un po' precocemente, preannunciato l'indebolimento dello Stato, percepito come un'entità obsoleta, non adatta alle nuove realtà. Inoltre, Paul Kennedy osserva che questi cambiamenti mondiali mettono in discussione anche l'utilità stessa dello Stato-nazione; lo Stato in questi ultimi secoli sembra non solo aver perso il controllo e la sua integrità, ma anche essere poco adeguato ad adattarsi alle nuove congiunture. Tuttavia, a dispetto delle previsioni pessimistiche, la resistenza dello Stato appare come un fatto certo all'inizio del XXI secolo.

Lo Stato è l'entità sociale che vive in maniera peggiore i cambiamenti sociali, politici ed economici della fine del XX secolo. Numerosi elementi contribuiscono a questo indebolimento:

- il deterioramento del legame sociale tra il cittadino e lo Stato dovuto a una crisi di fiducia nella classe politico-amministrativa, ormai incapace di giustificare la propria legittimità, oppure a un'incapacità da parte dello Stato di far fronte alle nuove sfide imposte dall'evoluzione come la definizione di un'identità "repubblicana", la lotta contro una disoccupazione strutturale, lo sviluppo della corruzione. Lo Stato è quindi incapace di produrre significato e i suoi soggetti si rivolgono, per compensazione, verso altre nuove o vecchie forme di protezione: identitaria (nazionalismo esasperato), parrocchiale (regionalismo aggressivo), religiosa/trascendentale (estremismo religioso e sette);

- l'aumento delle violenze interne, soprattutto in ambito urbano, alle quali lo Stato non riesce più a far fronte completamente, porta al proliferarsi di società private di sicurezza che fanno concorrenza allo Stato;

- le competenze e le prerogative proprie dello Stato sono minacciate contemporaneamente, dall'alto, da grandi gruppi economici e politici e, dal basso, dalla pressione esercitata dai sottosistemi regionali (come accade in Spagna e in Italia);

- la pressione esercitata sugli Stati dalle opinioni pubbliche talvolta manipolate, stimolate dalla globalizzazione delle telecomunicazioni, porta a sviluppare pratiche di ingerenza che minano la sovranità degli Stati coinvolti;

- i nuovi mezzi tecnologici orientati a una totale globalizzazione del mondo screditano lo Stato, considerato troppo piccolo, superato e privato dei tradizionali strumenti di intervento. L'impresa globale vi si sostituisce in qualità di attore dominante. In un contesto di internazionalizzazione dei mercati e di imprese capaci di sviluppare strategie mondiali integrate, il margine di manovra dello Stato si limita al sostegno degli attori economici. Garante della stabilità sociale, l'ambizione dello Stato si scontra con le esigenze di produzione e rendimento che condizionano la sopravvivenza dell'impresa che opera all'interno della concorrenza mondiale.

Inoltre, la globalizzazione finanziaria ostacola il tradizionale controllo che lo Stato esercita sui suoi strumenti monetari. A sconfiggere questo Stato agonizzante è, infatti, il nuovo padrone del mondo: l'impresa globale, l'attore principale delle attività economiche mondiali.

Ad accelerare il fenomeno di globalizzazione delle imprese hanno contribuito alcuni dei seguenti fattori:

- fattori di costo: le imprese si devono confrontare con l'aumento crescente dei costi fissi (in particolare, per le imprese di alta tecnologia, quelli legati a ricerca e sviluppo) e la costante riduzione del ciclo di vita dei prodotti. La ricerca di un'economia di scala diventa quindi una questione vitale;

- fattori legati alla domanda: i moderni mezzi di telecomunicazione permettono alle grandi aziende di formare un gusto mondiale standardizzato. Quasi tutto il mondo collegato dalle reti televisive aspira a un certo stile di vita, e quindi di consumo, che viene definito dalla contemplazione degli standard occidentali. Si punta, dunque, a offrire al maggior numero di persone possibile il numero più alto di prodotti simili

(McDonald's, Levi's, Coca Cola, ecc.). La ricerca di una regola mondiale e l'eliminazione dei maggiori ostacoli nazionali rappresentano quindi una priorità strategica;

- fattori legati alla strategia dell'impresa, tra cui la riduzione del rischio e il compimento di azioni che riflettono quelle della concorrenza. In primo luogo, per un'impresa lavorare all'interno di un mercato unico e limitato rappresenta un rischio commercialmente elevato: la concorrenza può minare le sue posizioni e il gusto del pubblico evolversi verso prodotti diversi o nuovi. Agire su mercati globali a scala mondiale porta una riduzione notevole del fattore di rischio, giocando su scarti temporali ed effetti di ammortamento più importanti. In secondo luogo, le imprese si globalizzano perché le imprese del loro stesso settore lo fanno già o lo faranno. L'adattamento e/o l'anticipazione rispetto alle azioni della concorrenza diventano allora strategie fondamentali;

- l'obiettivo di efficienza. Tale obiettivo viene perseguito, in primo luogo, attraverso la ricerca della massima efficacia organizzativa: la globalizzazione finanziaria ha portato a concentrare gli investimenti sulle imprese con il più alto tasso di profitto; ciò ha condotto le imprese a ottimizzare la propria organizzazione allo scopo di ricercare il massimo profitto, agendo sulle dimensioni del mercato e sui salari. Ne è conseguito un processo accelerato di delocalizzazione verso Paesi con notevoli vantaggi comparativi, in una strategia che si coniuga perfettamente con la totale copertura commerciale del mondo. In secondo luogo, la superiorità commerciale si basa sulle capacità delle imprese di offrire ai loro clienti i prodotti migliori, grazie a una tecnologia superiore o grazie a un carattere particolarmente innovativo, portandole ad appropriarsi della ricerca, dell'innovazione e delle risorse intellettuali laddove queste si trovano. Gli Stati Uniti e il Giappone sono dei maestri in questa strategia che mira a sfruttare le miniere di conoscenza attraverso varie azioni: l'investimento diretto o l'acquisto di imprese performanti, l'acquisto di brevetti, il finanziamento di centri di ricerca, ecc. Infine, le imprese mirano a imporre le proprie regole a livello mondiale come regole di riferimento. Quest'obiettivo può essere raggiunto attraverso varie azioni: l'assunzione di una posizione dominante che obbliga i concorrenti ad adottare le sue regole; un'azione di lobby internazionale che convince le istituzioni normative internazionali o regionali ad adottare quelle norme; o, infine, attraverso

un'alleanza con le aziende concorrenti allo scopo di imporre uno standard comune.

Nei confronti dello Stato, dunque, l'impresa globalizzata può essere percepita come una minaccia per le seguenti ragioni:

- la ricerca di un abbattimento dei costi di produzione porta a "denazionalizzare" i prodotti, sia totalmente, sia parzialmente, tramite la delocalizzazione della produzione stessa o l'introduzione di componenti di origini diverse;

- i capitali provenienti da varie origini e la produzione dislocata in vari Paesi danno origine a consigli di amministrazione cosmopoliti che minano l'identità nazionale dell'impresa;

- la ricerca e la tecnologia sono attratte nel Paese d'accoglienza dell'impresa ma riutilizzate per i soli scopi dell'impresa stessa;

- i volumi d'affari di numerose aziende multinazionali sono superiori al bilancio degli Stati che le ospitano. Questo potere permette ad alcune di queste aziende di mettere in atto politiche autonome nelle quali lo Stato risulta essere un intralcio o, nel migliore dei casi, un semplice appoggio ausiliario. In alcuni casi le strategie di queste aziende possono anche opporsi a quelle dello Stato;

- infine, il mercato finanziario mondiale impedisce allo Stato di attuare strategie autonome.

Per chi sostiene la tesi del declino dello Stato, quest'ultimo rappresenta esclusivamente uno spazio geografico. Il suo unico contributo sarebbe quello, assieme agli altri Stati del mondo, di spianare il terreno, ossia assicurare delle regole imparziali per le imprese, senza riuscire ad agire attivamente nel contesto di interrelazione delle imprese globali.

In realtà, le capacità di resistenza e di reazione dello Stato nei confronti della globalizzazione sono molto superiori alla descrizione che ne è stata data fin troppo facilmente. Spesso, infatti, è lo Stato che detiene la vera chiave della competitività delle imprese. Élie Cohen ha dimostrato che l'impresa, anche se globale, non perde la propria nazionalità: a dispetto dell'estensione del suo campo d'azione, essa rimane legata a uno Stato. Essa, inoltre, trae beneficio dalle relazioni con il suo Stato d'origine, poiché quest'ultimo è un punto d'appoggio essenziale nelle sue strategie

internazionali ed è spesso dallo Stato che attinge gli elementi determinanti per il suo successo internazionale.

Oggi, lo Stato possiede tanti strumenti quanti ne possedeva in passato, se non talvolta di più, e agisce in modo particolare su tre direzioni:

- lo Stato *assicuratore-spianatore*. In primo luogo, lo Stato favorisce l'azione dell'impresa creando un ambiente legale, fiscale e normativo adeguato al suo sviluppo. Le esperienze disastrose delle politiche economiche dei Paesi del sud del Mediterraneo hanno dimostrato che decisioni politico-amministrative sbagliate conducono a soffocare progressivamente le imprese locali e a frenare l'impianto di aziende straniere. Tuttavia, agire a livello nazionale non è più sufficiente, la costituzione di spazi economici sovranazionali, come l'Unione Europea, e mondiali, come l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), portano alla creazione di regole accettabili da tutti, il cui obiettivo è di fissare le condizioni della competizione economica mondiale. In questo schema gli Stati agiscono a beneficio sia della loro società sia delle loro imprese, mettendo in moto la propria diplomazia economica per cercare di ottenere il migliore contesto di crescita. Questo è ciò che fanno gli Stati Uniti cercando di sopprimere tutte le barriere doganali e quello che l'Unione Europea cerca di fare circoscrivendo il campo della liberalizzazione degli scambi in funzione dei propri obiettivi sociopolitici. In questo tipo di situazione, la negoziazione del GATT che portò alla nascita dell'OMC fu un esempio di tale confronto di strategie e obiettivi. Questo caso di concorrenza economica mostra che, paradossalmente, lo Stato rafforza le proprie capacità di manovra basandosi su un'azione collettiva su cui imprime il proprio marchio. L'azione collettiva dello Stato, importante a livello mondiale, diventa essenziale a livello sovranazionale, come nell'esempio europeo, moltiplicando i campi d'azione dello Stato stesso. L'Europa assume una dimensione protettrice delle identità, dei ritmi di sviluppo e delle modalità di inserimento differenziato degli Stati europei nel sistema mondiale. Alain Milward, infatti, afferma che la creazione dell'Europa ha formato uno spazio all'interno del quale i resti della passata grandezza nazionale, le esigenze della ricostruzione e la volontà di influire ancora negli affari economici, possono essere conformati. Lo Stato non si accontenta di assicurare alle imprese delle regole eque, ma contribuisce anche a facilitare la loro azione verso l'esterno attraverso la concessione

di garanzie nel momento in cui l'impresa si trova a confrontarsi con mercati difficili. In alcuni ambiti, come in quello della difesa, l'aiuto dello Stato può portare un supporto nel settore dell'assistenza tecnica o della formazione. Oppure, la firma di protocolli bilaterali punta a facilitare l'installazione di un'impresa in un dato Paese;

- lo Stato *mediatore*. Lo Stato si impegna sempre di più nella conquista dei mercati esteri per le sue imprese. Si ricordi, a tal proposito, l'impegno diretto di Margaret Thatcher, allora Primo Ministro, in occasione della negoziazione di un importante contratto aeronautico con l'Arabia Saudita a metà degli anni '80. Questo comportamento, all'epoca insolito, si è ampiamente diffuso: il Presidente Clinton è intervenuto personalmente in occasione di un altro contratto aeronautico negoziato con lo stesso Paese nel 1996. Quest'impegno dello Stato a sostegno delle esportazioni è accompagnato, soprattutto negli Stati Uniti, da un orientamento dei servizi segreti in favore dell'intelligence economica e di una concentrazione di mezzi e di energie, soprattutto con la creazione di un National Economic Council nel 1993 e di un insieme di organismi legati al coordinamento dello spionaggio economico;

- lo Stato "Padrone degli orologi". Philippe Delmas ha coniato questo termine per definire l'importante ruolo che lo Stato può avere nella concezione di una politica industriale globale che favorisce sia lo sviluppo industriale, sia l'esercizio del potere pubblico. Tuttavia, secondo Delmas questa definizione corrisponderebbe a un'azione interventista dello Stato in ambito industriale. Non è però in quest'accezione che le cose devono essere viste: anche se l'intervento dello Stato rimane fondamentale, il suo ruolo deve essere primariamente quello di creare un ambiente competitivo nazionale, ossia concepire e sviluppare un sistema educativo e di ricerca tecnologica.

Paradossalmente, le imprese e gli Stati che saranno in grado di sostenere e vincere la competizione economica mondiale, saranno quelli che avranno a disposizione e offriranno le migliori condizioni di lavoro e di sviluppo, non in termini di salari bensì di produzione d'intelligenza, d'immaginazione e di anticipazione. La base del successo allora è assicurata, da un lato, da un sistema di infrastrutture di comunicazione e telecomunicazione e, dall'altro lato, da un sistema performante di formazione e di ricerca. Questi due elementi condizionano sia l'accesso

alla produzione e al mercato, sia il raggiungimento dell'eccellenza nella produzione e nell'innovazione.

L'altro elemento nel quale lo Stato dovrà giocare un ruolo importante è quello dello spionaggio economico. L'effetto "moda" dell'intelligence economica ha provocato un'infatuazione quasi inquietante da parte dei poteri pubblici e di altri attori economici. Il rischio è di vedere crearsi una struttura amministrativa irrigidita, incaricata di risolvere burocraticamente un problema essenzialmente multiforme e in evoluzione. Pertanto, è nel coordinamento di uno spionaggio spesso disponibile ma incontrollato che conviene operare, restando sempre rispettosi della concorrenza.

In una prospettiva a medio o lungo termine, anche la previsione assume un ruolo importante nella comprensione del futuro. Patria di una disciplina che ha fatto furore in tutto il mondo, oggi la Francia tende a eliminare i suoi strumenti di previsione e di analisi strategica in campo economico o di difesa. Pertanto nessuno, tanto meno le imprese che hanno una vita a breve termine, si può sostituire allo Stato nella previsione della tendenza futura.

Infine, l'ultimo elemento discriminante nell'ambito della competitività economica sul quale lo Stato ha un impatto decisivo è la costituzione, il mantenimento e lo sviluppo di un fondamento scientifico e tecnico. L'impresa attinge la sua capacità di crescita (oltre ad altri elementi oggettivi, quali denaro, efficacia organizzativa e capacità di innovazione propria) nel tessuto degli individui formati dalla società nella quale si evolve e nelle conoscenze di base generate dal sistema di ricerca. Allo stesso modo, lo Stato contribuisce a proteggere il patrimonio tecnologico nazionale contro ogni intromissione illecita, attraverso un'azione di controllo delle tecnologie a livello internazionale.

Secondo Michael Porter, la storia di ogni Paese e di ogni regione ha costituito in tutto il mondo dei poli di competenze specifiche, di know-how locali, di concentrazioni industriali e di ricerca (Tolosa e l'aeronautica, la Silicon Valley e l'informatica, Milano e il design...). Sarebbero questi aggregati di competenze a condizionare il vantaggio concorrenziale dei Paesi, poiché è grazie alla valorizzazione di questi punti di forza che le imprese si impongono a livello mondiale. Lo Stato, quindi, deve puntare a preservare questo vantaggio attraverso strumenti

come lo sviluppo del territorio, il sistema educativo, la valorizzazione della ricerca.

In quest'ambito la Francia presenta una situazione ambivalente, in cui la società e l'apparato statale sono usciti da un periodo di contrasto che si manifesta, per la società, in un'angoscia e una resistenza al cambiamento e, per lo Stato, in politiche talvolta caotiche. Tuttavia, i rapporti tra Stato e impresa si riorganizzano su basi nuove: l'impresa globale entra in contatto con il nuovo spazio economico con armi proprie, mentre lo Stato porta il suo contributo alla competizione economica con azioni specifiche che solo lui è in grado di realizzare. Allora si pone la questione sulla legittimità di questi due attori. Si dovrà, quindi, concepire dei rapporti che permettano a ciascuno degli attori di trovare un equilibrio nella loro reciproca complementarietà e una nuova legittimità.

L'unificazione europea, soprattutto quella monetaria, potrebbe paradossalmente condurre a rafforzare il ruolo dello Stato, portandolo a spianare il terreno economico, rinforzare i mezzi di intervento degli Stati sull'Unione e dell'Unione sui mercati e favorire la penetrazione delle imprese europee all'estero grazie a una moneta stabile, sancendo la fine della dipendenza dal dollaro.

Introduction a la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot), Economica, 1999, pp .43-56

4. Dominique Graber: globalizzazione dei mercati internazionali

I mercati finanziari non godono di una buona reputazione soprattutto da parte di molte personalità della sfera pubblica, che si rifiutano di considerarli esclusivamente come luoghi in cui avviene un confronto tra l'offerta e la domanda di capitali e, quindi, come uno strumento per finanziare in maniera razionale gli attori economici. Prendendo in considerazione i numerosi esempi di sviluppo dei mercati finanziari, ossia i tentativi di mettere in relazione risparmi e necessità di investimento, si osserva che, anche a livello embrionale, essi sfuggono al controllo dei governi. Quando i mercati finanziari operavano a livello nazionale, le normative riuscivano a mantenere una certa ermeticità tra il mercato interno e i mercati esteri, assicurando ai governi il controllo delle attività finanziarie. Inoltre, le transazioni finanziarie internazionali

corrispondevano a flussi reali (compravendite di beni, servizi e valori mobiliari in un ambito strettamente definito) che erano facilmente rintracciabili nelle statistiche e nella bilancia dei pagamenti.

Questa situazione semplificata non esiste più da quando i mercati finanziari, da un lato, si sono sviluppati a favore di innovazioni finanziarie spesso destinate ad aggirare le normative e, dall'altro lato, sono entrati in reciproca connessione grazie al progresso delle tecnologie nelle telecomunicazioni. Partendo da questi presupposti, nei seguenti paragrafi si cercherà di comprendere se la perdita di controllo da parte dei governi sui mercati finanziari rappresenti un pericolo o, al contrario, se vada a beneficio dell'interesse generale e, infine, si rifletterà, da un lato, sui rischi diffusi dall'apparente totale libertà dei mercati finanziari nei confronti del sistema bancario internazionale e, dall'altro lato, sull'adeguamento dei controlli ai rischi.

Lo sviluppo dei mercati internazionali di capitali si è evoluto in diverse fasi, in funzione del ruolo assunto da alcune valute a livello internazionale (la sterlina, il dollaro e poi l'euro), delle innovazioni finanziarie e dei rischi di ogni singola situazione. Esso è stato caratterizzato dal pragmatismo e dalla capacità di adattamento, fattori che ne spiegano il successo. I mercati finanziari, infatti, si adattano alle esigenze delle attività di compravendita e dei soggetti che sono alla ricerca di disponibilità economiche, le quali reagiscono alle condizioni mutevoli dei mercati (tassi d'interesse, percezione del rischio, liquidità generale) sotto l'influenza di due tendenze opposte: una, caratterizzata dalla standardizzazione e l'uniformazione delle convenzioni e delle consuetudini e, l'altra, segnata dallo sviluppo delle innovazioni e dei prodotti.

La prima grande tappa, che costituisce anche la prima grande breccia nel controllo esercitato dai governi sui mercati di capitali, fu la comparsa degli euromercati, alla quale hanno contribuito tre fattori. Il primo fattore è legato alla guerra fredda e riguarda il trasferimento da parte dell'URSS dei suoi fondi in dollari nelle filiali europee delle banche americane (soprattutto a Parigi e a Londra). Queste ultime prestano i fondi portando alla nascita di eurodivise ed eurocredito. Il secondo fattore è rappresentato dalla crisi della sterlina nel 1957. Per proteggere la valuta inglese indebolita dall'aggravarsi della bilancia commerciale, la Banca

d'Inghilterra limita i crediti in sterline destinati a finanziare le importazioni al di fuori della zona di competenza della valuta e aumenta il tasso d'interesse. Le banche britanniche, allora, fanno ricorso al dollaro, portando alla nascita delle eurobanche. Infine, il terzo fattore chiave fu il ruolo della regolamentazione americana. Messa in atto per contenere l'aggravamento della bilancia dei pagamenti, la regola Q che imponeva un tasso minimo agli interessi dei depositi e che tassava gli interessi pagati dalle imprese estere ai residenti in America, ha portato a effetti contrari a quelli ricercati: i depositi finiscono nelle filiali europee delle banche americane e le imprese straniere vanno alla ricerca della valuta statunitense a Londra, dove il cambio e il sistema fiscale sono più vantaggiosi.

Il fenomeno della globalizzazione dei mercati di capitali accelera con il progresso tecnico nei campi dell'informatica e delle telecomunicazioni. Esso costituisce il principale motore del processo di liberalizzazione finanziaria ed è una condizione che ha reso inevitabile proprio tale liberalizzazione. In effetti, contrariamente a quanto viene talvolta affermato, la deregolamentazione dei mercati finanziari non deriva da una scelta dei governi di liberalizzare gli scambi finanziari: anche se in alcuni Paesi la riforma finanziaria è partita da un'iniziativa pubblica, in genere le autorità non hanno fatto che seguire gli impulsi dati dagli operatori dei mercati.

A questo punto conviene evidenziare gli effetti benefici della globalizzazione dei mercati finanziari. Il beneficio principale è la trasparenza dei prezzi istituita da questi mercati. La conoscenza e il confronto dei prezzi per mezzo delle reti costituite dalle agenzie finanziarie, rendendo possibile in maniera istantanea e continua gli arbitrati, mettono i servizi finanziari offerti in una situazione di pura e perfetta concorrenza. Naturalmente i privati e le piccole imprese non hanno accesso a questi mercati, ma non si può negare che la loro efficacia si trasmetta all'intero settore economico. Anche l'efficienza del mercato interbancario internazionale porta inevitabilmente beneficio alle economie locali. Esso, infatti, permette di raggiungere il bilanciamento tra l'offerta e la domanda dell'eurodollaro attraverso un efficace meccanismo di allocazione dei fondi. Di conseguenza i fondi circolano molto velocemente con uno scarto ridotto tra tassi d'acquisto e di vendita. Un altro vantaggio riguarda infine la dispersione dei rischi data

dall'intermediazione bancaria internazionale.

Si potrebbe pensare che questa globalizzazione dei mercati e dell'informazione finanziaria conduca a un'allocazione quasi ottimale delle risorse. Tuttavia alcuni investitori internazionali preferiscono continuare ad assegnare a governi già molto indebitati delle risorse che potrebbero essere utilizzate in modo migliore in altri progetti economici e finanziari più redditizi, poiché fanno affidamento sull'ipotesi che gli Stati abbiano una capacità quasi illimitata di aumentare le imposte, tanto che un tale investimento appare senza rischio. Quando però la spesa pubblica (finanziata da un aumento delle imposte o da un prestito) ha delle rendite si è ben lungi dal costituire un'allocazione ottimale delle risorse.

In tutti i grandi Paesi industrializzati, le politiche monetarie evolvono verso una redistribuzione delle responsabilità che lasciano ai governi una minima parte. Sebbene questi ultimi custodiscano attentamente la propria libertà in materia di determinazione dei tassi di cambio, è necessario constatare che si tratta di una libertà sotto sorveglianza: lo stabilimento di un nuovo equilibrio deve essere infatti giustificato da fondamenti economici.

Recentemente i dirigenti delle banche centrali hanno assunto un potere che è regolarmente contestato dai politici sotto il fallace pretesto della democrazia. Mentre i politici aspirerebbero a ottenere un potere di monopolio sulla valuta, i mercati finanziari preferiscono che il controllo monetario sia affidato a un'autorità indipendente e non soggetta a pressioni politiche. Tuttavia, se i politici hanno perso molto della loro credibilità a causa della mediocrità delle loro azioni passate nell'ambito della stabilità dei prezzi, la credibilità dei banchieri centrali non può basarsi unicamente sulla loro indipendenza da pressioni politiche, ma deve anche beneficiare di un forte sostegno popolare. Di conseguenza, essi devono porsi come intermediari tra la popolazione (e i governi), che deve manifestare il proprio sostegno, e i mercati finanziari, di cui devono ottenere una fiducia che, peraltro, non è mai guadagnata definitivamente.

A chi obietterà che i banchieri centrali non vengono eletti e che quindi il loro potere è eccessivo, si potrà rispondere che l'evoluzione naturale e inevitabile della democrazia verso la demagogia, con le sue numerose lobby e i clientelismi, probabilmente dà a questi funzionari, allo scopo di difendere l'interesse generale, una legittimazione e un margine di

manovra maggiore di quanto invece non dia ai politici. Inoltre, in risposta all'obiezione che i mercati finanziari hanno come obiettivo esclusivo il profitto, si ricorda l'episodio seguente: quando nel 1992 i Paesi europei mantenevano dei tassi di interesse a breve termine senza alcuna relazione con le loro situazioni economiche depresse e i tassi di disoccupazione sembravano aumentare inesorabilmente, i mercati finanziari misero in evidenza che queste politiche erano assurde poiché rischiavano di causare un'esplosione sociale; essi, pertanto, hanno costretto il Regno Unito e l'Italia a uscire dal meccanismo di cambio europeo, facendo decrescere il tasso di interesse a breve termine e portando ossigeno a economie che rischiavano l'asfissia.

Si rimprovera spesso ai mercati finanziari di essere miopi e di non sapere valutare in maniera duratura le attività finanziarie. Quest'accusa è assurda giacché la volatilità costituisce l'essenza stessa dei mercati. Talvolta essi si possono sbagliare nel giudicare una politica economica; tuttavia, bisogna riconoscere che essi non persistono mai in un errore sul lungo periodo. In risposta a una politica di sopravvalutazione della valuta messicana, che nel 1992 aveva deteriorato l'assetto del risparmio nazionale, nel 1994 arrivò una fortissima svalutazione, dopo che i mercati internazionali di capitali avevano continuato a finanziare per due anni un'economia "gonfiata". Questi fenomeni che si concludono, nel migliore dei casi, con una variazione e, nel peggiore dei casi, con una crisi, sono la prova che i mercati correggono sempre i propri errori.

La cortina di fumo che i politici creano dando erroneamente risalto al rischio che i mercati finanziari farebbero correre alla sovranità nazionale, non deve nascondere il vero motivo del loro controllo. La paura nasce in parte dall'apparente sproporzione tra l'ammontare delle transazioni reali e finanziarie. Si dimentica però che la maggior parte delle transazioni finanziarie si bilanciano e si annullano continuamente nell'arco della stessa giornata poiché una posizione può risolversi nel giro di poche ore o di pochi minuti. L'idea di tassare queste transazioni porterebbe a sopprimere la volatilità e, di conseguenza, a uccidere i mercati finanziari.

Le autorità monetarie e le grandi organizzazioni finanziarie internazionali hanno elaborato delle norme preventive, applicate dalle grandi banche, che concorrono a una migliore sicurezza delle transazioni.

Ne emerge che nelle grandi crisi finanziarie degli ultimi anni i governi

sono generalmente rimasti in disparte. La gestione del crack del 1987 e il suo lieto fine sono merito della Banca Centrale americana, mentre il Fondo Monetario Internazionale ha giocato un ruolo fondamentale nel contenimento della crisi messicana. Sono quindi le autorità monetarie sempre più indipendenti dal potere politico che devono stare in guardia.

Introduction a la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot), Economica, 1999, pp.73-81

5. Jean Guellec: tecnologia e potenza

La nuova epoca delle relazioni internazionali, successiva alla caduta del muro di Berlino e al crollo dell'URSS, è caratterizzata dalla supremazia della tecnologia su tutte le altre attività umane, siano esse economiche, culturali, politiche o militari, che per sua stessa natura la tecnologia tende a inglobare.

Alla fine del XX secolo la potenza, obiettivo e motore degli attori delle relazioni internazionali, è in pieno cambiamento: più libera da vincoli fisici e geografici, essa diventa meno coercitiva e più dipendente dal potere d'influenza e dalla creazione di ricchezze. Vari autori hanno classificato, in modi diversi, i tipi di potenza: per Joseph S. Nye si divide in *hard* e *soft power*; per S. Lukes vi è una potenza coercitiva, una potenza che esercita la propria influenza sulle istituzioni internazionali e *the power in the realm of ideas*; Susan Strange, infine, chiama queste ultime due categorie "potenza strutturale" e "struttura di conoscenza".

Il passaggio ormai evidente dal dominio da parte dei detentori dell'*hard power* all'influenza esercitata dai detentori del *soft power* non è nuovo: già nel XIX secolo il sistema internazionale è stato dominato dalla grande potenza che più delle altre eccelle nel *soft power*, cioè dal Regno Unito. Gli Stati Uniti si sono trovati nella stessa condizione immediatamente dopo la fine della Seconda Mondiale e, più recentemente, negli anni '90 del secolo scorso, dopo la caduta dell'unica superpotenza rivale e la fine della guerra fredda. La tecnologia, un campo vastissimo che va dalla ricerca cognitiva all'industrializzazione, è al centro della nuova modalità di esercizio della potenza. La Francia, non diversamente dagli altri Paesi occidentali, è un buon esempio dell'importanza vitale della tecnologia in questo campo: con meno

dell'1% della popolazione globale, essa rappresenta il 5,2% del prodotto interno lordo mondiale.

L'innovazione e la tecnologia sono l'elemento essenziale dello sviluppo economico: l'evoluzione economica procede attraverso nuove combinazioni di vecchi fattori e diverse tecnologie attuate dagli imprenditori costantemente sollecitati dai rischi e dagli imprevisti economici, disegnando così un circolo virtuoso moltiplicatore di innovazione. Questo processo di ricombinazione continua, che si produce prevalentemente per scossoni, per strappi, per brusche frenate e improvvise ripartenze, è portato avanti dagli addetti alla ricerca e sviluppo (R&S) delle aziende e costituisce la fonte del progresso.

In questo modo, avviene addirittura il capovolgimento della teoria economica classica: mentre in quest'ultima il modello di crescita si basava sull'accumulazione del capitale, che segue la legge dei rendimenti decrescenti, l'investimento tecnologico dimostra al contrario rendimenti crescenti. Questa "nuova teoria della crescita", inoltre, fa dipendere la crescita direttamente dall'investimento nel campo del sapere e dell'innovazione tecnologica (si parla, infatti, di *innovation-based growth*). Al vertice della tecnologia avanzata, l'"economia dell'immateriale" è addirittura creatrice di valore aggiunto, potenzialmente infinito, poiché non è limitata dai vincoli della scarsità materiale.

In questo quadro, le crisi sono il prodotto stesso del progresso e danno luogo a un paesaggio economico che non è mai stabile, come ampiamente teorizzato dalla lezione schumpeteriana che smentisce la virtù autoregolatrice dell'economia di mercato e parla di "distruzione creatrice" delle più importanti fasi di trasformazione economica. La chiave risolutiva per sopravvivere a questa costante instabilità è l'innovazione permanente. Quello di un'economia interamente basata sulla tecnologia è, inoltre, uno scenario che rende ciechi i modelli di previsione classici e obsolete le politiche macroeconomiche tradizionali e le istituzioni stesse. Le innovazioni tecnologiche aprono dunque nuove frontiere, di cui però le società europee paiono non aver preso sufficientemente coscienza. Per queste ultime, infatti, l'evoluzione permanente è divenuta un'idea estranea e la rivoluzione tecnologica si

traduce esclusivamente nello choc del vecchio spettro della disoccupazione tecnologica.

La rete si afferma sempre più come il campo d'azione principale delle attività delle imprese, costituendosi quindi come un aspetto fondamentale della dimensione aziendale. Una nuova civiltà economica organizzata in rete sostituisce quella fondata sulle vecchie teorie capitaliste che insistevano sulle "economie di scala" e quelle marxiste della concentrazione del capitale. Qualsiasi spazio è definito dalle reti che lo percorrono e lo organizzano, dove ogni rete è il prodotto di un macrosistema tecnico che richiede la messa in relazione di un grandissimo numero di tecnologie diverse. In questa nuova realtà di grande mobilità dei fattori di produzione, i luoghi geografici, apparentemente in maniera paradossale, riacquistano peso. Fra le regioni vincenti vi sono, innanzitutto, quelle che attirano i "cervelli" e praticano l'innovazione continua, come la Silicon Valley. Le imprese della Silicon Valley costituiscono un tessuto in cui l'attuazione delle tecnologie dipende dalla qualità dei dipendenti, degli ingegneri, dei manager e dei commerciali finanziariamente e direttamente interessati ai risultati dell'impresa. Altre caratteristiche di quest'ambiente vincente sono: la "sciamatura", ovvero il fenomeno per cui i dipendenti lasciano la loro impresa per fondarne un'altra; gli stretti legami fra l'università, la ricerca e le imprese, fondamentali nel processo creativo; il finanziamento dell'intero processo da parte di *business angels* (investitori informali) e fondi di capitale.

Alcune imprese tecnologiche, come Microsoft, sono vicine al monopolio mondiale e, in virtù di questa loro potenza, sembrano addirittura poter condurre una loro propria politica estera. È la stessa Microsoft a rappresentare un caso esemplare: Bill Gates a Parigi, è stato ricevuto dal capo di Stato Jacques Chirac come un qualsiasi rappresentante di un altro Stato. L'impresa di Redmond, però, si spinge addirittura oltre e, ispirandosi ai temi di moda durante la distensione e all'inizio del primo mandato di Bill Clinton, intende con la propria diffusione globale contribuire alla democratizzazione del mondo. La sensibilità, cioè la velocità e l'ampiezza del cambiamento indotto da Microsoft, sembra essere molto forte.

Tutte le grandi potenze economiche conducono una politica attiva in campo tecnologico. Superata la politica industriale dell'era Reagan, tutta indirizzata a sostenere le massicce spese militari, il Presidente Clinton ha avviato un nuovo corso di sostegno ai settori della tecnologia avanzata. D'altra parte, fin dagli anni '80 diversi studi sottolineavano come la funzione ricerca e sviluppo, la tecnologia avanzata, l'istruzione e la formazione fossero priorità assolute. A sostegno di questo nuovo indirizzo produttivo, Washington cerca di aprire il mercato mondiale ai prodotti americani di tecnologia avanzata facendo leva sui rapporti all'interno dell'OMC, delle organizzazioni regionali e sulle relazioni bilaterali.

La vera potenza tecnologica mondiale è però il Giappone, a volte presentato come la prima tecno-cultura del mondo. Per un Paese senza materie prime, senza cultura strategica, che ha subito Hiroshima ed è preoccupato per la spinta demografica cinese, qualsiasi problema trova una soluzione di natura tecnologica. Inventore dei cosiddetti "tecnopoli" per far filtrare la tecnologia su tutto il territorio nipponico, è d'altronde lo stesso Ministero dell'Industria e del Commercio Estero (MITI) a organizzare la cooperazione fra le imprese e lo Stato. Da questa formidabile organizzazione interna parte la raccolta organizzata di tutte le informazioni che è possibile reperire ai fini della conquista delle risorse tecnologiche straniere, secondo una strategia di globalizzazione delle imprese (*koku-saika*) che deve permettere lo sfruttamento di laboratori e di cervelli stranieri in tutto il mondo.

All'esterno della triade Stati Uniti - Giappone - Unione Europea, la concorrenza da parte dei Paesi con bassi salari e capacità tecnologica, come la Cina, i Paesi dell'Europa centro-orientale, la Comunità degli Stati Indipendenti, l'India o l'America Latina potrebbe presto diventare una vera e propria minaccia per i Paesi industrializzati.

Negli anni '90 la Francia non ha registrato alcun progresso nel controllo del proprio sviluppo tecnologico. Da una parte, le posizioni concorrenziali della Francia sulle tecnologie chiave dell'industria si sono significativamente erose, soprattutto nelle tecnologie dell'informazione. Dall'altra, il controllo attraverso le filiali straniere, benché globalmente moderato, diventa importante nei settori strategici. Le cause di questa situazione sono da ricercare soprattutto in ricerca e sviluppo: il potenziale

umano in Francia è grande, ma resta mal utilizzato. Ciò si deve ad alcune fragilità del sistema universitario e della ricerca, alla debolezza del fattore retribuzione e prestigio e, infine, all'inesorabile fuga dei cervelli. I numeri parlano chiaro: la R&S in Francia raggiunge il 2,4% del PIL, come in Germania e poco meno di Stati Uniti (2,6%) e Giappone (3%); la Francia rappresenta il 6% della R&S mondiale e il 5% delle pubblicazioni. Il problema è che il contributo delle imprese a ricerca e sviluppo rappresenta appena il 50% dei finanziamenti e il 62% dei lavori realizzati. Gran parte di questo ritardo è riscontrabile soprattutto nel campo dell'intelligence economica: a una cultura storicamente sfavorevole si aggiunge, in Francia, l'inadeguatezza delle strutture incaricate. In seguito al rapporto del Commissariato Generale del Piano è stato creato, nel 1995, il Comitato per la competitività e la sicurezza economica, che però non ancora supera pienamente i blocchi dell'amministrazione francese nell'ottica di una *war room* virtuale che riunisce tutti gli attori coinvolti (sul modello di quella creata negli Stati Uniti al dipartimento del Commercio).

Non che l'Europa faccia meglio della Francia. Lo sforzo dell'Unione Europea in favore della funzione ricerca e sviluppo rimane debole, destinandovi il 3,4% del budget comunitario nell'ambito del programma-quadro 1994-1998, cioè il 4% della ricerca e sviluppo pubblica europea e il 2% dell'insieme della ricerca e sviluppo totale. Mentre l'Europa è al secondo posto mondiale per quantità di pubblicazioni, la traduzione di queste ultime in prestazioni tecniche ed economiche è frenata. Il ritardo del modello tecnologico europeo è determinato principalmente da due fattori: la dispersione degli sforzi in innovazione e ricerca fra le amministrazioni pubbliche e le imprese dei diversi Paesi e la divisione fra ricerca scientifica e applicazioni industriali, con conseguente scarso accesso alla tecnologia da parte delle PMI. I dirigenti di grandi imprese americane, in occasione del summit di Davos del gennaio 1997, hanno messo in guardia l'Europa contro il suo ritardo crescente nelle nuove tecnologie, in particolare nel campo dell'informazione. La divisione ancora presente in Europa indipendentemente dagli sforzi comunitari sarebbe un handicap decisivo di fronte agli Stati Uniti; altri invece accusano l'eccesso di previdenza statale. È dunque il modello a essere messo in discussione, e il fatto che non sia più rimandabile una riforma del sistema dell'innovazione in un certo numero di Paesi dell'Unione

Europea potrebbe costituire un'opportunità da sfruttare a livello di calendario politico su scala comunitaria.

Il fatto che il mondo sia più tecnologico e più “globalizzato” non dà nessun'indicazione sulla sua natura, se sia cioè più o meno pacificato, o più o meno ugualitario. Sicuramente la tecnologia apporta nuovi campi e mezzi alle attività e ai comportamenti di sempre degli uomini, anche se si è ancora lontani dall'esser sicuri che modifichi in profondità le strutture vitali dell'uomo. Esiste però una certa tendenza a sostituire la tecnologia al pensiero, l'organizzazione alla riflessione; altrettanto vero è che la crescita economica e tecnologica non provoca automaticamente la pace. C'è da chiedersi come evolveranno le regole della vita in comunità, della convivenza in società in un universo ipertecnologico, super-competitivo e in vista di una sempre più spinta virtualizzazione; quali saranno le modalità di scontro fra soggetti detentori di tecnologie avanzate; quali le armi di difesa affinché non soccombano i centri vitali degli Stati.

Nella competizione economica gli Stati hanno un ruolo centrale, soprattutto nel condurre quella che John Stopford e Susan Strange definiscono “diplomazia triangolare”, cioè quella condotta con gli altri Stati e le imprese. Nella guerra economica, gli Stati in particolare favoriscono e proteggono le attività di tecnologia avanzata, che devono rimanere all'interno del territorio nazionale, mentre le attività finanziarie e di produzione possono essere più facilmente delocalizzate. Certi Paesi presentano una dinamica dell'innovazione molto nazionale, come gli Stati Uniti, il Giappone o la Germania; altri un'innovazione più controllata dalle filiali straniere, come il Regno Unito, l'Italia o il Belgio; la Francia si trova in una posizione intermedia. In questo scenario l'intelligence economica è un'arma essenziale: lo Stato cioè, in un'ottica strategica, deve favorire lo sviluppo di società che raccolgono l'informazione economica e tecnologica necessaria alla penetrazione dei mercati e che coordinano l'azione delle imprese all'estero, attenuando così la frontiera fra intelligence economica e spionaggio.

La base dell'esistenza di un mondo globalizzato, reso tale proprio dallo sviluppo tecnologico, sembra essere lo scambio illimitato. D'altra parte la società in rete, lungi dal creare una “cultura universale”, può favorire la diversità. Ciononostante la tecnologia, esattamente come l'economia, non può fondare una civiltà. La tecnologia può anche rivelarsi totalitaria e

rafforzare le fratture economiche e sociali. Il nuovo capitalismo tecnologico mostra una tendenza alla dominazione, diretta o indiretta, di tutte le forme di attività. Si tratta di un capitalismo generalizzato, i cui promotori mirano a ottenere il controllo di tre sfere: la riproduzione dell'uomo, la gestione delle società (informazione, conflitti, decisioni...), la riproduzione della terra (acqua, aria, esseri viventi, climi...). Benjamin Barber ci mette in guardia contro un mondo dominato dal capitalismo tecnologico che attacca gli Stati sovrani e mina le istituzioni democratiche degli Stati.

La potenza della tecnologia sta creando un mondo in "tempo reale" che propone due sfide. Da una parte, gli uomini partecipano a una gara di velocità per disegnare i contorni della nuova società, di una nuova civiltà. La ricerca del "senso" è dunque lanciata, tanto sul piano internazionale quanto su quello nazionale. Dall'altra, la Francia e l'Europa devono prendere coscienza della battaglia geo-economica e tecnologica che ha così inizio.

Introduction a la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot), Economica, 1999, pp.229-241

6. Jacques Sironneau: la sfida geo-economica dell'acqua

L'acqua, elemento complesso e fragile, costituisce al tempo stesso una risorsa economica e un ecosistema sul quale si esercitano molteplici usi da parte delle popolazioni, delle industrie, dell'agricoltura, della navigazione, della produzione di energia, delle attività ricreative e turistiche, ecc. Pur essendo molto abbondante sul pianeta, solo il 2% del suo volume ha però un tenore di sale sufficientemente basso per poterla utilizzare, il che la rende una risorsa al contempo indispensabile e preziosa, anche perché non può essere sostituita in nessun altro modo. L'acqua utilizzata per i bisogni domestici, in primis l'alimentazione umana, non mobilita tuttavia che quantità minori (8% a livello mondiale) in rapporto a quelle richieste da altri usi come l'irrigazione (70% del volume totale di acqua utilizzata nel mondo). La crescita demografica, le esigenze differenziate ma in aumento nei Paesi in via di sviluppo e nei Paesi industrializzati e i rischi climatici esasperano questo carattere vitale

dell'acqua, divenuta un'importante sfida geo-economica e dunque di politica nazionale e internazionale.

L'acqua è una delle risorse più disugualmente distribuite al mondo, proprio come i bisogni di acqua, che dipendono dallo sviluppo demografico e dalla crescita economica. Meno di dieci Paesi si spartiscono il 60% delle risorse naturali di acqua del mondo e nove dei quattordici Paesi del Vicino e Medio Oriente affrontano una situazione di penuria delle risorse idriche, il che ne fa la regione al mondo dove il problema della scarsità si pone spesso con la massima acutezza. Tuttavia, nell'ultimo decennio situazioni di penuria hanno toccato anche l'Africa (Maghreb, Sahel e Sudafrica), il nord della Cina, la California e l'Europa meridionale. Attualmente, ventisei Paesi che comprendono una popolazione di 232 milioni di abitanti possono essere considerati come Paesi con scarsità di risorse d'acqua e ottanta Paesi, cioè il 40% della popolazione mondiale, soffrono di penuria d'acqua. La maggior parte dei Paesi e delle zone citati non raggiunge la soglia di penuria di 1.000 m³ per abitante all'anno.

La crescita economica comporta evidentemente lo sviluppo dell'agricoltura, dell'industria e dell'urbanizzazione ponendo allo stesso tempo il problema del consumo idrico sotto l'aspetto quantitativo e qualitativo (si pensi a minacce come lo sversamento di acque di scolo inquinate). Su scala mondiale, i consumi d'acqua negli ultimi trentacinque anni sono aumentati più che nel corso dei tre secoli precedenti.

Anche se nei prossimi anni si può prevedere una crescita più rapida del consumo netto industriale e domestico che del consumo netto agricolo, l'irrigazione consuma ancora adesso i tre quarti dell'acqua dolce utilizzata nel mondo: meno il Paese è sviluppato, più consuma acqua per irrigare e viceversa, in un rapporto indirettamente proporzionale all'effettivo volume della produzione. Tuttavia, si registrano richieste pro capite elevate sia nei Paesi dove l'irrigazione pesa molto fortemente sull'utilizzo (Iraq, Pakistan, Iran, Egitto, Asia centrale) sia nei Paesi industrializzati molto sviluppati (Stati Uniti, Canada), e i due criteri possono combinarsi (Stati Uniti, Spagna, Argentina, Australia). Nel 2025 l'agricoltura, parlando in termini percentuali, dovrebbe attestarsi sugli stessi valori del 1990, ossia rappresentare il 90% dei consumi netti di

acqua mondiale e il 76% dei prelievi. Rimane pur altrettanto vero che, in caso di penuria, si preferisce sottrarre acqua all'agricoltura per soddisfare i bisogni delle industrie e delle collettività.

Un'altra evidenza è rappresentata dal fatto che il consumo domestico aumenta con il tempo e con il PIL, esattamente come il consumo industriale, anche se miglioramenti di rendimento o tecniche di riciclaggio possono ridurre quest'ultimo. In generale, i Paesi industrializzati non utilizzano più acqua dei Paesi in via di sviluppo: così Cina e India utilizzano insieme più acqua di Stati Uniti, Unione Europea, Russia e Giappone messi insieme. D'altra parte, non sembra esistere alcuna reale correlazione fra il PIL di un Paese e le risorse di acqua naturale di cui dispone. Tuttavia, la scarsità di risorse può senza dubbio rappresentare un freno allo sviluppo dei Paesi più poveri.

La spirale elaborata da Malin Falkenmark sulla base della regola malthusiana di progressione geometrica (raddoppiamento della popolazione ogni 25 anni o anche ogni 18 anni se il tasso di crescita annuale supera il 3,5%) mostra che una crescita rapida della popolazione provoca, ai vari livelli, un degrado correlato dell'ambiente in generale e delle risorse d'acqua in particolare: un esempio in questo senso è rappresentato dal bacino del Nilo, la cui popolazione attuale è stimata in 140 milioni di abitanti con un tasso di crescita annuo del 3,7%.

Le sfide in termini geo-economici si misurano secondo il criterio della condivisione della risorsa d'acqua fra i Paesi a monte e i Paesi a valle, o in rapporto al Paese economicamente dominante della zona. L'altra grande categoria di sfide riguarda le azioni di cooperazione fra Paesi, o gruppi di Paesi, detentori della tecnologia che permette un miglior controllo delle risorse idriche, e i Paesi con risorse scarse in cerca di una razionalizzazione dei loro sistemi di gestione.

Il Paese a monte detentore di una risorsa idrica transfrontaliera, o il Paese economicamente dominante della zona, è tentato, per realizzare il proprio sviluppo, di utilizzare l'acqua per lo più a proprio unico vantaggio.

Un esempio significativo a questo proposito è costituito dalla Turchia e dai suoi progetti sull'Eufrate e sul Tigri. Per mezzo del progetto dell'Anatolia sudorientale (o GAP: Guneydogou Anadolou Projesi), la

Turchia intende, in primo luogo, permettere il decollo economico del Kurdistan e così disinnescare la ribellione che vi infuria da decenni. In secondo luogo, prevedendo la costruzione di tredici grandi opere con diversi obiettivi (irrigazione, produzione idroelettrica), la Turchia erige a priorità economica lo sviluppo della propria agricoltura, con l'irrigazione prevista di almeno 1,7 milioni di ettari, e progetta di esportare una parte della sua produzione agroindustriale verso il Medio Oriente e i nuovi Paesi indipendenti dell'Asia centrale e del Caucaso, sui quali può o spera di esercitare un'influenza politica, economica e culturale. Trovandosi improvvisamente e contemporaneamente in una posizione di superiorità geografica e detentrica di una potenza demografica e militare non indifferente, la Turchia si attribuisce un vantaggio assoluto nell'attuazione delle sue scelte di progettazione che le dovrebbero permettere di affermare la propria preminenza sui Paesi rivieraschi a valle, Siria e Iraq in particolare. L'inconveniente principale risiede nel fatto che, in assenza di una qualsiasi concertazione, i rischi di conflitti per reazione a catena non possono che moltiplicarsi in modo rilevante man mano che le opere entreranno in servizio, fra la Siria e l'Iraq, fra Israele, la Giordania e la Siria e, infine, fra l'Iraq e l'Iran.

La seconda grande sfida geo-economica nel campo della gestione idrica è costituita dalla condivisione delle acque del Nilo fra Sudan, Etiopia ed Egitto, situati in una zona arida nella quale nessun tipo di agricoltura sarebbe possibile in assenza del fiume. La questione si pone con la massima acutezza per l'Etiopia, che deve far fronte a una crescita molto importante della popolazione. Quest'ultima, infatti, dovrebbe passare da 54 milioni di abitanti nel 1992 a 94 milioni nel 2010. L'Egitto, Paese rivierasco a valle ma potenza demografica e militare regionale, nega però il diritto di realizzare nuovi progetti all'Etiopia, con quest'ultima che di conseguenza rifiuta l'insieme delle clausole di un accordo di condivisione fra l'Egitto e il Sudan. D'altronde, non è neppure da escludere il rischio di una prova di forza fra il Sudan e l'Egitto, o fra il Sudan e l'Etiopia. La V conferenza *Nilo 2002*, che si è tenuta ad Addis Abeba nel febbraio 1997 e aveva teoricamente per oggetto la preparazione della conclusione di un accordo fra tutti i Paesi rivieraschi del Nilo, non ha permesso di registrare il benché minimo avvicinamento.

La terza categoria di sfide interessa oggi Israele, di cui una delle costanti è stata la ricerca di una zona strategica da un punto di vista

idrico. Infatti, le sue successive conquiste territoriali (Cisgiordania e Golan nel 1967, con l'annessione di quest'ultimo nel 1981, sud del Libano nel 1982) non sono esenti da questo tipo di interesse. Così la Guerra dei Sei giorni ha permesso a Israele di porre sotto il proprio controllo la valle del Giordano per tutta la sua estensione fino al Mar Morto, oltre che della falda acquifera che serve la Giudea-Samaria, di un'importanza economica eccezionale in una zona arida e la cui area di ricarica si situa nel sottosuolo dei Territori occupati. Oltre a considerazioni strategiche, la conquista dell'altopiano del Golan ha obbedito a un'assunzione di controllo di un'importante fonte d'alimentazione d'acqua. Infine, l'operazione Pace in Galilea condotta nel Libano meridionale nel 1982 ha permesso a Israele di perfezionare l'opera intrapresa assicurandosi il controllo dei tre corsi d'acqua che alimentano il Giordano. È proprio la condivisione delle risorse della falda acquifera della montagna di Giudea-Samaria che però pare ora al cuore del processo di pace fra Israele e l'Autorità nazionale palestinese. Fin dal 1967 l'acqua, infatti, è stata dichiarata unilateralmente risorsa strategica e il suo uso posto sotto controllo militare. La politica condotta in quest'ambito da Israele all'interno dei Territori occupati in Cisgiordania è consistita nel sottoporre a restrizione d'uso i palestinesi mentre favoriva i propri coloni. Così, praticamente nessun'autorizzazione è stata accordata ai palestinesi a fini altri che domestici, escludendo qualsiasi sviluppo dell'irrigazione a loro vantaggio e condizionando pesantemente, allo stesso tempo, il loro sviluppo economico.

Fino al 1989 il Comitato per la pianificazione delle acque dell'URSS imponeva la condivisione delle risorse idriche fra le repubbliche del Kirghizistan, dell'Uzbekistan, del Turkmenistan e del Kazakistan secondo il criterio del cosiddetto "uso effettivo". Così, per esempio, per la migliore qualità dei suoi suoli, la Repubblica dell'Uzbekistan aveva la priorità per prelevare l'acqua del Syr Daria con l'obiettivo di sviluppare l'irrigazione, mentre la Repubblica del Kirghizistan situata a monte era piuttosto specializzata nella produzione idroelettrica e doveva, inoltre, approvvigionare il sistema di irrigazione della Repubblica del Kazakistan. Dopo l'indipendenza, il Kirghizistan, oltre alla produzione idroelettrica, intende sviluppare il proprio sistema di irrigazione e privilegiare una produzione idroelettrica più redditizia dell'immagazzinamento a solo vantaggio del Paese rivierasco di valle, il

Kazakistan. Quanto a quest'ultimo, si è fissato l'obiettivo di un approvvigionamento d'acqua in quantità sufficiente per far risalire il livello del Mare d'Aral visibilmente secco e migliorarne la qualità con l'obiettivo dello sviluppo della fornitura di acqua potabile. Nonostante un accordo intervenuto nel 1994 fra questi Paesi, che mira a mantenere il sistema di ripartizione applicato sotto l'URSS, nessun'azione è stata condotta in quest'ambito per quanto riguarda le divergenze di sviluppo fra i firmatari e la debolezza dei mezzi attuati.

Un'altra sfida della zona è costituita dal Mar Caspio, meno per la riserva d'acqua che contiene che per i giacimenti petroliferi che si trovano sul suo fondale. Dal suo status giuridico tuttora da determinare dipende, infatti, la ripartizione delle risorse di pesca e di idrocarburi fra i cinque Paesi rivieraschi (Russia, Kazakistan, Turkmenistan, Iran e Azerbaigian). La sfida in termini geo-economici appare dunque importante poiché è in gioco lo sviluppo dell'Asia centrale e, di conseguenza, della stabilità della zona.

La cooperazione fra Stati può rendere possibile la risoluzione di alcuni dei problemi finora posti. È soprattutto nell'ambito della cooperazione bilaterale che le sfide appaiono più importanti per i singoli Paesi, alcuni dei quali potranno esportare un modello di gestione adattato al Paese ricevente. Un esempio in questo senso è rappresentato dall'aiuto nell'elaborazione di testi legislativi e regolativi che istituiscono, nel Paese richiedente, un sistema istituzionale ed economico razionale di gestione delle risorse idriche, che a sua volta può costituire la premessa alla firma di un protocollo d'intesa bilaterale. Azioni di questo tipo autorizzerebbero l'apertura di nuovi mercati a vantaggio dei Paesi che hanno un'esperienza riconosciuta nel campo, assicurando al tempo stesso lo sviluppo economico dei Paesi richiedenti.

Le soluzioni attuabili in contesti di disparità e di penuria delle risorse e di tensioni fra Stati concorrenti e spesso rivali in termini di influenza politica sono di due tipi: soluzioni giuridiche e istituzionali, che presuppongono tuttavia una volontà politica dello Stato di limitare le proprie pretese e comportano un approccio economico di gestione patrimoniale delle risorse idriche; soluzioni più strettamente tecniche ed economiche.

Due convenzioni internazionali in corso di ratifica (la Convenzione sull'utilizzo dei corsi d'acqua internazionali per scopi diversi dalla navigazione e la Convenzione sulla protezione e l'utilizzo dei corsi d'acqua transfrontalieri e dei laghi internazionali), se applicate dai Paesi coinvolti, apporterebbero soluzioni ai problemi evocati. Queste convenzioni si fondano in parte sui principi economici della gestione patrimoniale delle acque dei fiumi internazionali, integrando l'insieme degli usi economici ed ecologici che prevedono il loro "utilizzo ragionevole ed equo" all'interno di una "comunità d'interessi" e l'applicazione di meccanismi economici e finanziari che incitano a prelevare e a inquinare meno. Principi analoghi sono stati proposti per le acque sotterranee condivise, ma il relativo trattato internazionale è ancora oggi solo allo stato di progetto.

Per quanto riguarda invece le soluzioni tecniche ed economiche, la più importante si basa sul controllo quantitativo della risorsa e sulla razionalizzazione degli usi, il che pone in primo luogo il problema della lotta contro gli sprechi soprattutto nell'irrigazione, il cui tasso globale di efficacia si aggira intorno al 40%. L'azione da condurre consisterà nel diminuire le quantità d'acqua destinate all'uso agricolo attraverso l'istituzione di quote e la limitazione graduale delle sovvenzioni accordate, incentivando allo stesso tempo l'investimento in tecniche di irrigazione meno dispendiose d'acqua, ma sfortunatamente ancora onerose.

Alcuni, poi, dubitano che la progettazione di dighe di grande portata (come in Turchia) sia in grado di regolare il problema del controllo quantitativo della risorsa. Oltre al fatto che questi grandi sbarramenti non creano generalmente nuovi terreni coltivati più di quanti ne distruggano, questo tipo di opera, più che a gestire l'acqua in modo razionale, tenderebbe piuttosto a spingere al consumo. Tuttavia, considerando i guadagni economici e sociali che procurano a breve termine, simili progetti continueranno verosimilmente a essere costruiti nei Paesi in via di sviluppo, provocando tensioni fra Paesi a monte e Paesi a valle, anche se la Banca Mondiale concede il finanziamento solo a condizioni molto rigide.

Un'altra soluzione economica consiste nell'attribuire all'acqua un reale valore commerciale: la Banca Mondiale ritiene infatti che una delle

ragioni della penuria di questa risorsa in determinate aree del mondo stia nel fatto di considerare l'acqua come un bene gratuito, o il cui prezzo è sottostimato, il che spinge al consumo eccessivo e a investimenti non redditizi, specialmente in campo agricolo. Di conseguenza, l'attuazione di un sistema incentivante di tassazione nelle regioni che soffrono di penuria dovrebbe essere a breve. L'ammontare di questa tassa, che dovrà essere adattata alle realtà economiche e sociali locali, sarà in funzione delle quantità prelevate oltre che della qualità e del carattere rinnovabile o meno delle acque prelevate. Per le acque sotterranee, per esempio, la tassazione avrebbe come obiettivo dissuadere dal loro utilizzo a fini diversi dal consumo umano, soprattutto se si tratta di falde acquifere fossili. In generale, la tassazione orienterebbe gli utenti e in particolar modo gli agricoltori verso usi più compatibili con il particolare stato di questa risorsa. Insomma, il prezzo dell'acqua dovrà essere modulato a seconda del livello di sviluppo proprio della zona considerata e dell'oggetto di utilizzo (acqua potabile, irrigazione o uso industriale).

Questo tipo di approccio in termini di mercato attualmente è sperimentato con successo variabile. Si tratta, in questo mercato dei diritti dell'acqua, di allocare il più efficacemente possibile risorse idriche scarse fra utenti concorrenti la cui domanda è crescente. Chi difende quest'approccio presuppone che sia il mercato, e non lo Stato o un organo pubblico regolatore, a determinare il prezzo e la quantità d'acqua allocata. Tuttavia, un simile dispositivo presuppone perlomeno un intervento minimo e preventivo di un "sorvegliante generale" per evitare il controllo monopolistico di una risorsa vitale per gli agenti economici che dispongono dei mezzi più importanti. Il rischio che si corre è quello in cui si è incappati in Cile proprio nel caso della vendita dei diritti dell'acqua, realizzata su iniziativa dell'amministrazione dal 1982, che ha portato a una concentrazione del controllo delle risorse nelle mani delle grandi compagnie minerarie e produttrici di energia idroelettrica a detrimento degli altri utenti (in particolare irrigatori e municipalità), causando speculazione e penuria artificiale. In più, il sistema del mercato dei diritti dell'acqua non riuscirebbe da solo a regolare il problema degli investimenti senza ritorno economico, come la prevenzione delle inondazioni, l'erosione dei suoli, ecc.

In assenza di una vera e propria legislazione internazionale nel campo dell'acqua e di un minimo di concertazione nelle zone dove sarebbe più

indispensabile, le sfide di potenza per il controllo delle risorse idriche non possono che esacerbarsi e aumentare i rischi di sfociare in conflitti armati. La necessità di condivisione delle risorse idriche, che implica la gestione in comune delle infrastrutture di immagazzinamento e di trasporto, appare perciò indispensabile per la pacificazione delle tensioni fra i Paesi coinvolti. Le Nazioni Unite si propongono di attuare un “partenariato mondiale dell’acqua” il cui obiettivo principe sarebbe di economizzare la risorsa attraverso la lotta agli sprechi (rinnovamento delle reti, adozione di tecniche di irrigazione più economiche) e all’inquinamento.

Alcuni ritengono che si imponga ormai la necessità di una soluzione più radicale e che bisogna introdurre l’acqua sul mercato attribuendole un prezzo mondiale che sia il riflesso del suo valore come bene economico scarso e inciti alla negoziazione piuttosto che al conflitto. Tuttavia, se un simile meccanismo dovesse essere attuato, si porrebbe il problema di un controllo minimo del mercato per evitare derive speculative per un bene vitale e sociale che non potrebbe costituire una merce come un’altra. Il fallimento relativo dei mercati dell’acqua sul piano interno, tenuto conto del carattere molto specifico di questo bene, presuppone che si faccia appello alla nozione di tassazione sulla scala del grande bacino idrografico o della regione idrografica, alla partecipazione degli utenti e a una maggiore implicazione del settore privato (la Banca Mondiale denuncia a questo proposito una centralizzazione statale spesso eccessiva dei sistemi di gestione), in modo da permettere una migliore allocazione delle risorse in rapporto ai bisogni.

La regione mediorientale, anche a questo proposito, resta il teatro principale su cui si giocano non solo gli equilibri fra i protagonisti, ma anche il mantenimento stesso della sicurezza mondiale. Per quanto riguarda la regione idrografica, il più elementare buonsenso vorrebbe che l’acqua fosse gestita in modo multilaterale all’interno di un’autorità regionale e secondo i principi di una ripartizione ragionevole ed equa della risorsa. La ripresa dei negoziati da parte di Israele con i suoi vicini palestinesi, siriani e libanesi non potrà non avere delle conseguenze importanti su una nuova condivisione delle risorse idriche nella regione.

Introduction a la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot),
Economica, 1999, pp.176-188

7. Xavier Pasco: logica di potenza e politica spaziale americana

L'uscita dalla guerra fredda impone di considerare diversamente il ruolo dello spazio nelle politiche di potenza. Infatti quest'elemento, che è stato per quasi quarant'anni motore delle relazioni internazionali, non ha più lo stesso peso di allora. Sono lontani i tempi in cui le politiche spaziali erano espressione dello scontro fra Unione Sovietica e Stati Uniti e davano impulso ai vari programmi spaziali militari e civili, primo su tutti la corsa alla Luna. Lo spazio oggi deve trovare un nuovo posto nei progetti politici soprattutto degli Stati Uniti, verosimilmente intorno ai nuovi rapporti esistenti fra attività civili e militari.

Ciononostante, il controllo delle tecnologie spaziali e della loro diffusione costituisce ancora oggi una sfida importante delle relazioni internazionali, dove però avviene un importante rovesciamento di priorità: usciti ormai dal quadro strategico della guerra fredda, ci si è spostati da una dimensione essenzialmente politica o simbolica delle attività spaziali verso sfide determinate più nettamente da logiche di dominazione economiche e commerciali. A questo proposito, la specificità delle tecnologie spaziali, il loro carattere planetario (cioè il loro possibile utilizzo tanto da parte del Paese che le applica quanto da parte di altri che possono accedervi senza tener conto delle frontiere geografiche) o il ritmo accelerato del loro sviluppo che attribuisce un posto sempre più rilevante agli attori privati, sono altrettanti elementi da tenere nella massima considerazione per l'elaborazione delle politiche nazionali.

È incontestabile che l'attività spaziale, molto recente anche considerando solo la storia contemporanea, abbia generato nuove forme di intervento sulla scena internazionale e continui a farlo. È altrettanto e forse ancor più vero che continua a modificare la natura di questi interventi, cioè l'attitudine degli attori tradizionali ad agire e il modo in cui percepiscono la loro missione in questo campo. Che si tratti di strategia o di economia, bisogna valutare attentamente e differenziare il peso che esercitano sulle relazioni internazionali contemporanee la comparsa delle tecnologie avanzate come fattore di potenza e la permanenza di regole del gioco di molto precedenti che la regolano e la mettono in scena.

Lo spazio, uscito dal contesto della guerra fredda e dal fragile equilibrio strategico che contribuiva a far rispettare, instaura delle relazioni internazionali di un nuovo tipo. Mentre ancora fino a qualche tempo fa era espressione esclusiva delle superpotenze, il carattere planetario, che non tiene conto cioè delle frontiere geografiche, delle applicazioni spaziali è addirittura visto oggi come un fattore di equilibrio che permette ai Paesi che non ne sono dotati di trarre profitto dalle tecnologie avanzate, superando il monopolio delle poche potenze spaziali. Queste ultime, d'altra parte, avevano compreso fin dagli anni '60 l'impossibilità di un controllo totale delle risorse spaziali. Tuttavia, la rottura del quadro bipolare e le difficoltà sempre maggiori nel controllare la diffusione delle tecnologie spaziali hanno accentuato da qualche anno a questa parte l'impressione di una destabilizzazione crescente delle politiche tradizionali di potenza. In particolare, l'utilizzo delle tecnologie spaziali da parte di Paesi o gruppi ostili alle potenze occidentali costituisce un tema di forte inquietudine per gli Stati Uniti. Sintomatico, a questo proposito, è il ricorso frequente al tema della "proliferazione" delle tecnologie spaziali, direttamente concepito sul modello della proliferazione nucleare, cioè come portatore di minacce militari dirette.

Per questo motivo, tre tipi di tecnologie in particolare – i missili e i lanciatori spaziali, le immagini satellitari ad alta risoluzione e la navigazione via satellite – sono diventati oggetto di una stretta sorveglianza da parte del *Missile Technology Control Regime*, una procedura internazionale di controllo adottata nel 1987. Infatti, combinate fra loro, queste tecnologie rendono teoricamente possibile per un Paese senz'alcuna base industriale la messa a punto di missili relativamente precisi (margine di precisione di 100 metri) a basso costo, e rappresentano perciò una potenziale minaccia. La frontiera che separa l'utilizzo civile dall'utilizzo militare sembra agevolmente valicabile e parecchi Paesi sono ormai apertamente sospettati di dissimulare, dietro programmi di razzi spaziali, lo sviluppo di missili balistici. È per questo che procedure come l'MTCR si impegnano a controllare e limitare i trasferimenti di tecnologia nell'ambito degli equipaggiamenti spaziali che potrebbero contribuire alla messa a punto di dispositivi utilizzabili per armi di distruzione di massa (nucleari, chimiche o biologiche), ovvero dei cosiddetti beni duali. L'obiettivo è di congelare l'insieme dei programmi considerati pericolosi e impedire di

fatto qualsiasi acquisizione di tecnologia per lo sviluppo di lanciatori fuori del club delle poche nazioni spaziali.

Resta da discutere la reale efficacia di simili divieti, considerata la forte domanda di tecnologie e competenze proveniente dall'Asia, dal Medio Oriente e dal Sudamerica per lo sviluppo di programmi spaziali in piena espansione, come nel caso dell'India e del Brasile, abbinata alle forti pressioni in favore delle esportazioni in questo settore incentivate in Occidente dai tagli costanti ai budget nazionali di ricerca, sviluppo e difesa. Per misurare le difficoltà di regolare questo tipo di scambi, è sufficiente per esempio considerare le competizioni internazionali in corso per fornire al Brasile un sistema di sorveglianza globale che comprende, fra gli altri, dei satelliti di osservazione o dei sistemi di posizionamento per il traffico aereo.

Le stesse autorità americane non esitano a moderare le proprie posizioni di principio quando entrano in gioco necessità e convenienze commerciali. Per esempio, nei confronti della Cina, se ufficialmente i rapporti diplomatici si sono sensibilmente deteriorati dopo i fatti di piazza Tien An Men e il Dipartimento di Stato subordinava la ripresa delle relazioni commerciali al rispetto dei diritti umani da parte del governo cinese, in realtà in campo spaziale queste posizioni di principio sono rimaste separate dagli interessi commerciali e hanno permesso così agli operatori americani di ricorrere ai servizi di lancio cinesi. Oltre ai rapporti con la Cina, si ritrova questa stessa dissonanza fra i principi enunciati e la pratica politica nel campo delle immagini spaziali ad alta risoluzione, che sono sempre state uno dei segreti più gelosamente custoditi dagli Stati Uniti, o della localizzazione via satellite con il sistema GPS (*Global Positioning System*). Per quanto riguarda quest'ultimo, in particolare, si tratta di un sistema di origine militare che, oltre alla guida precisa di munizioni o di bombe munite di dispositivi di puntamento via satellite su bersagli preventivamente individuati grazie a un'elevata precisione di localizzazione, trova anche numerose altre applicazioni in campo civile e commerciale. Da quando il Dipartimento del Commercio è entrato nella struttura di controllo della produzione di GPS, le valutazioni sullo sfruttamento commerciale e industriale del sistema si sono moltiplicate e hanno evidenziato che il GPS potrebbe diventare, di fatto, quasi un monopolio americano sul mercato internazionale. L'US *GPS Industry Council* stima, infatti, il mercato

attuale in 1,25 miliardi di dollari, con un boom di 8,5 miliardi nel 2005. Il traffico aereo non conterebbe allora che per il 4,5% del mercato e verrebbe superato dalle applicazioni nell'insieme dei trasporti (incluso l'attività terrestre e marittima) o nel campo dei passatempo.

A questa liberalizzazione e diffusione sempre più ampia delle tecnologie, malgrado i rischi denunciati dal Pentagono di una generalizzazione delle procedure di posizionamento di alta precisione via satellite, bisogna aggiungere la comparsa di nuovi attori industriali le cui logiche non si inquadrano necessariamente nella nozione di interesse nazionale tradizionalmente difesa dai governi. D'altra parte, l'interesse commerciale degli sfruttatori di sistemi spaziali, per esempio nel campo delle telecomunicazioni, non può andare che nel senso di una diffusione accresciuta di questi sistemi o del loro utilizzo.

Si sarebbe perciò tentati di leggere nella diffusione crescente di attività spaziali (che sono transnazionali per natura) e nella moltiplicazione degli attori extra-statali l'origine di un cambiamento profondo del controllo statale di questo settore negli Stati Uniti, o addirittura le premesse di una riorganizzazione dei rapporti di questo Paese con le principali potenze. Un simile giudizio presupporrebbe innanzitutto di considerare in modo separato la politica governativa e l'evoluzione dei programmi spaziali, ma questo tipo di opposizione si rivela in realtà ampiamente artificiale in un settore del quale lo Stato resta contemporaneamente l'animatore e il principale finanziatore. La contrapposizione di interessi non potrebbe estromettere l'influenza primordiale delle inquadrature politiche operate in questi ultimi anni negli Stati Uniti e non può render conto, essa sola, dell'evoluzione della politica spaziale di questo Paese.

Diversamente da quanto esposto finora potrebbe far pensare, è proprio per volontà governativa che oggi avviene l'interpenetrazione incessante e crescente dei settori civile e militare, fusi in strategie di dominazione contemporaneamente militari, industriali e commerciali. D'altronde, fin dalle origini lo Stato si è trovato in prima linea a organizzare lo sviluppo di tecnologie spaziali fondamentalmente caratterizzate dalla loro dualità civile e militare. L'importanza assunta dai programmi militari si è poi progressivamente trasformata in un'impresa più vasta, che lega l'evoluzione dei programmi commerciali per il futuro agli imperativi della sicurezza nazionale. Negli anni '70 e '80 i militari erano così i

principali operatori del programma spaziale, con un budget che nel 1982 aveva superato per la prima volta quello della NASA. Sempre più costosi, questi programmi avrebbero potuto gettare le basi di una vera e propria cooperazione internazionale in campo militare. Nonostante gli sforzi crescenti, le prospettive di cooperazione restano però tutte teoriche, poiché gli unici sforzi americani di apertura testimoniano solo le difficoltà nel mantenere una posizione egemonica. In compenso, esistono malgrado ciò alcuni tentativi di aprire l'utilizzo di programmi di origine militare al mondo civile e commerciale. Come si è visto, due campi sembrano qui particolarmente coinvolti: l'osservazione e la localizzazione via satellite.

Ovviamente, favorendo una diffusione più ampia delle immagini satellitari, la tendenza attuale rompe radicalmente con la tradizione di segreto e di dissimulazione che ha sempre circondato i satelliti di osservazione militare. In origine, il progetto di satellite-spia che aveva dato il la vero e proprio al programma spaziale negli Stati Uniti, precedente al lancio dello Sputnik da parte dell'Unione Sovietica, aveva dei fondamenti chiari: all'epoca del reciproco sospetto, si trattava di sorvegliare il potenziale balistico nemico e di farne un rilievo preciso che permettesse un eventuale bombardamento. Il programma era allora concepito semplicemente come un prolungamento dei mezzi di osservazione già esistenti e questi satelliti dovevano essere oggetto del segreto più stretto, più per evitare che le regole del diritto internazionale costringessero gli Stati Uniti e l'Unione Sovietica a fermarne l'utilizzo, che per nascondere l'esistenza.

Perciò, nel giro di qualche mese, la comparsa di nuovi attori dell'intelligence spaziale, l'annuncio della riclassificazione massiccia di immagini negli Stati Uniti e lo sviluppo di mezzi commerciali performanti di telerilevamento hanno prodotto in questo campo più capovolgimenti che in quasi quarant'anni di storia spaziale. Questi cambiamenti attestano lo stato di maturità relativa delle tecniche spaziali che permette oggi a diversi Paesi di rompere il duopolio che esisteva fino alla fine della guerra fredda. L'avvento dei satelliti civili ad alta risoluzione e l'accesso di Paesi europei, della Francia in particolare, al commercio di immagini strategiche sono stati fattori determinanti nel cambiamento dell'attitudine delle aziende americane in questo settore le

quali, in nome del libero mercato, si sono così poste direttamente in concorrenza con progetti di cooperazione europei.

Alla base di tale fenomeno esiste evidentemente una politica statale volontaristica che mira di fatto ad adattare lo strumento industriale alle nuove sfide strategiche internazionali. Nei confronti degli alleati, poi, non si tratta più oggi di accontentarsi di trarre profitto dal vantaggio tecnologico americano in campo militare controllandone la diffusione ed erigendovi intorno una specie di “cortina di ferro”. Bisogna ormai adottare una politica attiva, mirante a limitare la comparsa di capacità indipendenti che potrebbero trascinare fuori dell’influenza americana un certo numero di Paesi tradizionalmente clienti degli Stati Uniti. Di qui l’importanza degli sforzi intrapresi per convincere gli europei a non impegnarsi da soli in simili programmi di sviluppo, come dimostra anche una dichiarazione del direttore dell’agenzia di intelligence americana John Deutch, in cui afferma che sarebbe davvero grave se la NATO decidesse di impegnarsi in programmi indipendenti di satelliti di riconoscimento e di telecomunicazione e si dice convinto che l’Europa non vorrà o non potrà destinare le risorse necessarie per accumulare il tipo di mezzi posseduti dagli americani.

Quest’inatteso cambio di rotta americano, nel senso di un’ampia apertura alla prospezione commerciale che va ben oltre l’attuazione di una semplice politica settoriale, coincide con la comparsa di un vero e proprio potenziale di osservazione europeo e si colloca nell’ambito di una rivalutazione profonda delle sfide politico-strategiche legate al monopolio del commercio delle immagini satellitari. È in questo contesto, d’altra parte, che è stata attuata una sorta di controffensiva americana per tappe. La solidità dell’asse Parigi-Bonn attorno al programma per la progettazione e la costruzione del sistema di osservazione della terra ottico e infrarosso Hélios II è così stata messa ampiamente alla prova dai tentativi americani di vendere a basso prezzo satelliti per il rilevamento di immagini di tipo commerciale dotati della risoluzione di un metro. Direttamente proposta dai rappresentanti dello Stato americano alla Germania, quest’alternativa ha indotto la messa in discussione del lavoro effettuato da diversi anni dai due lati del Reno sull’estensione della cooperazione ad altri campi, ipotecendo d’altronde qualsiasi sforzo in vista di un’estensione del partenariato europeo. Parallelamente, l’ufficio centrale di trattamento delle immagini del

Ministero della Difesa (*Central Imagery Office*) ha recentemente proposto la riclassificazione di certe immagini di un metro di risoluzione provenienti da satelliti militari.

L'altro tema di attualità, cioè la messa a disposizione dei dati GPS, traduce bene l'attenzione minuziosa con la quale le autorità americane intendono ormai combinare la leadership strategica e quella commerciale. Un dispositivo di protezione cosiddetto "di uso selettivo" (*selective availability*) può essere attivato o disattivato a seconda degli utenti, nazionali o stranieri, civili o militari. Questo mezzo, la cui efficacia ha iniziato a essere messa in dubbio, è stato però esplicitamente considerato come un ostacolo sulla via aperta alla standardizzazione del sistema americano. Secondo un rapporto pubblicato nel 1995 su richiesta del Congresso dalle accademie delle scienze e dell'amministrazione pubblica, l'uso selettivo (SA) è un ostacolo importante al miglioramento del sistema GPS e scoraggia qualsiasi velleità straniera a fare affidamento sul sistema. Tra le altre cose, è anche l'attuazione di un sistema russo equivalente "aperto", il *Glonass*, ad aver indotto i redattori di questo rapporto a riconsiderare il mantenimento di una protezione di accesso militare, che può nuocere agli sviluppi degli utilizzi civili. Il mantenimento dell'uso selettivo, infatti, ha avuto e continuerà ad avere l'effetto di incoraggiare la proliferazione dei sistemi differenziali e di stimolare i progetti che mirano a fare a meno del GPS. Al contrario, l'adesione internazionale al sistema GPS permetterà di accrescere la leadership americana sul piano tecnologico e commerciale, nei campi dell'aviazione civile o delle comunicazioni, in cui gli Stati Uniti hanno interessi importanti. Un recente rapporto della Rand Corporation moderava, dal canto suo, le prospettive di apertura del sistema esaltando una maggiore progressività nell'attuazione della nuova politica: è possibile creare una situazione di equilibrio tra il pericolo di proliferazione degli armamenti attraverso il sistema del GPS e i benefici ricavati dall'utilizzo di questa tecnologia. Senza paralizzarsi di fronte ai rischi militari o entusiasinarsi davanti a improbabili introiti economici, si devono prendere le decisioni relative all'accesso selettivo considerando l'interesse degli Stati Uniti a collaborare con gli altri Paesi per costituire l'ambiente internazionale intorno al GPS.

Una decisione presidenziale, intervenuta il 30 marzo 1996, ha provvisoriamente messo fine a questo dibattito riaffermando

contemporaneamente la vocazione commerciale del sistema GPS e soprattutto la sua gratuità di accesso, accordando al Pentagono (che resta l'agente esecutivo del programma) un periodo di dieci anni per preparare una rimozione totale della procedura di accesso selettivo in condizioni di sicurezza sufficienti. Parallelamente, un veto americano impedisce per il momento all'organizzazione internazionale Inmarsat di equipaggiare i propri satelliti di emettitori di tipo GPS, che potrebbero costituire a lungo termine un'alternativa al sistema americano. Bloccata in questo modo qualsiasi possibilità di concorrenza, le autorità politiche americane hanno potuto veder realizzato il loro auspicio di liberalizzare l'utilizzo del sistema in un ambito strettamente definito da loro stesse, in campo tanto militare quanto commerciale. Per quanto concerne il carattere molto progressivo della commercializzazione dei dati GPS più precisi, esso offre in definitiva una certa flessibilità nell'eventualità in cui determinati Paesi fossero tentati dallo sviluppo collettivo di un sistema autonomo: in ultima istanza, nulla impedirebbe allora al governo americano di modificare la distribuzione accelerando ulteriormente il processo verso la soppressione dell'accesso selettivo.

Sarebbe improprio considerare l'evoluzione tecnologica appena evidenziata come unico fattore di cambiamento. La tendenza attuale da parte degli Stati Uniti, infatti, è anche quella di rivedere alcune delle proprie modalità d'azione sulla scena internazionale, particolarmente evidente nel caso della recente apertura del mercato dei lanci accordata dalle autorità americane alla Russia, all'Ucraina e alla Cina, decisione che sarebbe parsa impensabile 10 anni prima. Quest'apertura, ufficializzata dal 1993 con l'accordo di Vancouver firmato da Bill Clinton e Boris Eltsin, fondamentale ha modificato le condizioni di condivisione del mercato fino allora in vigore fra americani ed europei, prendendo completamente in contropiede quelli che, in Europa, contavano su una fedeltà americana alla logica dei blocchi. A completamento di questo primo accordo c'è stata anche la firma di un contratto esclusivo fra l'azienda Lockheed-Martin, attiva nei settori dell'ingegneria aerospaziale e della difesa, e i produttori russi Khrunichev ed Energia per la commercializzazione dei loro razzi Protons in tutto il mondo. Un'altra intesa dello stesso tipo è stata pianificata fra il costruttore americano Boeing e l'ucraino Zenit.

Quest'evoluzione generale non esclude alcuni contrasti a livello nazionale, soprattutto fra gli industriali, in merito alla valutazione dei benefici da trarre da un simile allargamento. Per esempio, l'abbassamento dei costi di lancio non è percepito allo stesso modo dai costruttori di satelliti e da quelli di lanciatori. È così accaduto di assistere allo scontro al più alto livello dei rappresentanti delle principali aziende aerospaziali sulle quote di lanci accordati all'Ucraina. In particolare l'impresa Hughes, primo costruttore di satelliti per telecomunicazioni nel mondo, ha giocato un ruolo attivo in favore di un'apertura più ampia, mentre i dirigenti di McDonnell Douglas, la cui attività spaziale consiste essenzialmente in lanci spaziali, si opponevano ufficialmente a una simile prospettiva. Questa controversia ha bloccato l'insieme delle negoziazioni intergovernative per quasi un mese, prima che l'amministrazione Clinton si pronunciasse infine a favore dell'apertura. Si evidenzia in questo modo una rivalutazione dei principi storicamente legati alla difesa dell'interesse nazionale, come in questo caso la conservazione della base industriale strategica.

Da quanto esposto finora, si evince chiaramente che tutte le decisioni recenti che potrebbero avere un certo impatto sull'equilibrio internazionale in campo spaziale sono state prese dagli Stati Uniti. Dall'apertura del mercato internazionale dei lanci alle direttive che modificano le regole del gioco nel campo dell'osservazione satellitare, il nuovo equilibrio internazionale in quest'ambito risulta da azioni unilaterali fondate su un discorso normativo che le potenze spaziali concorrenti, e soprattutto l'Europa, faticano molto a contenere. Il fallimento degli sforzi europei per rinegoziare su una base bilaterale determinate questioni risulta da questa "politica del fatto compiuto". Come sembrano dimostrare gli sviluppi recenti, gli Stati Uniti agiscono sempre più non solo nell'intento di conservare un vantaggio tecnologico nazionale per utilizzarlo come fattore di potenza sulla scena mondiale, ma anche di condurre i partner a sentirsi sempre limitati da principi, e regole che autorizzano o proibiscono determinati comportamenti.

In campo spaziale, questa capacità di imporre nuove regole di condotta sembra avvenire in nome della difesa di valori cosiddetti "legittimi". È in nome della lotta contro la proliferazione che si apre alla Russia il mercato dei lanci, pena di vedere i migliori ingegneri russi cercare asilo in Paesi potenzialmente ostili. È da rilevare come, accettando nel 1994 di

accordare delle licenze commerciali ai produttori di satelliti, il governo americano si sia preoccupato anche di imporre determinate regole accessorie come il mantenimento di una codificazione dei dati acquisiti o del loro formato, il controllo delle vendite o la possibilità di interrompere il servizio in qualsiasi momento ritenuto utile dal governo. Simili misure mirano a controllare, di fatto, l'uso di queste tecniche da parte dei clienti stranieri ma, facendo ciò, permettono allo stesso tempo di rafforzare la legittimità dell'azione americana agli occhi degli alleati.

Dietro questa patina di buoni propositi, però, è difficile non vedere nell'evoluzione così pilotata delle relazioni spaziali internazionali un dispositivo mirante a scoraggiare per principio qualsiasi sviluppo di programmi indipendenti, soprattutto europei, dato che i progressi tecnologici e commerciali del Vecchio Continente sono facilmente ipotizzabili come bersaglio privilegiato di una simile politica. In definitiva, le ultime decisioni spaziali americane simboleggiano perfettamente l'integrazione degli impegni assunti per la promozione della democrazia nel mondo e la crescita del benessere americano grazie all'esportazione globale dell'*American way of life* con le esigenze legate alla sicurezza interna, come d'altronde affermato nel 1994 dalla strategia di sicurezza nazionale di "Engagement and Enlargement" difesa dalla presidenza Clinton.

Per quanto riguarda più specificamente la politica spaziale, sempre le formulazioni ufficiali dell'esecutivo americano testimoniano ancora una volta questo slittamento in atto riguardo al concetto di potenza, affermando l'importanza della diversificazione delle missioni di ricerca e sviluppo per poter mantenere la posizione di supremazia acquisita. In questo senso, la leadership è contemporaneamente un obiettivo in sé e il risultato di un'ottima formulazione dei propri obiettivi. Assumendo la direzione di future imprese internazionali che mirano ad ampliare e a rendere più frequente il lavoro in comune nel campo civile e militare, gli Stati Uniti possono rafforzare la propria posizione nei campi della politica estera, dell'economia e della sicurezza nazionale, facendo allo stesso tempo progredire i propri obiettivi spaziali. Modellare un'agenda internazionale comune diventa così il mezzo privilegiato per pesare sui futuri orientamenti spaziali di tutto il mondo.

Questa concezione evidenzia anche pienamente il ruolo dello Stato, che conserva un importante potere di regolazione, fino a incentivare le fusioni industriali e a orientare le strategie di sviluppo attraverso gli investimenti pubblici, ma mira allo stesso tempo ad adattare i propri mezzi d'azione ai nuovi imperativi strategici e resta così l'attore centrale dei cambiamenti recenti, inaugurando per gli affari spaziali nuove modalità di azione sulla scena internazionale. Inoltre, la facoltà di cui danno prova gli Stati Uniti di dar forma alla condivisione delle tecnologie avanzate induce a relativizzare l'impatto, spesso sovrastimato, dell'utilizzo delle tecniche spaziali come fattore di diluizione dei poli di potenza tradizionali attraverso la costituzione di regimi internazionali. Lo spazio resta, infatti, una risorsa difficile da sfruttare al di fuori dell'ambito d'azione definito da qualche singolo governo e per il quale la natura e l'orientamento di queste istituzioni (che per il momento, in questo campo, sono solo semplici codici di condotta) seguono i progetti ideologici e politici dei principali attori della politica mondiale.

Non è meno legittimo vedere nella diffusione sempre più ampia dei dati spaziali un elemento regolatore nell'utilizzo unilaterale delle tecnologie avanzate. L'interdipendenza crescente alla quale dà luogo l'instaurazione di sistemi planetari, sostenuti appunto da politiche attive con mire monopolistiche, rende progressivamente qualsiasi nozione di controllo obsoleta, ivi compreso da parte del Paese detentore delle chiavi d'accesso del sistema. Così, per esempio, non pare più concepibile oggi interrompere brutalmente il servizio reso dalle costellazioni di satelliti GPS, pena una disorganizzazione completa del traffico aereo di cui gli Stati Uniti sarebbero senza dubbio le prime vittime. È proprio questa situazione creata dall'accesso sempre più ampio a certe tecnologie che ha però spinto gli Stati Uniti a essere i primi a disegnarne i contorni, ed è proprio in questa capacità, non solo di fissare le nuove regole economiche e strategiche ma di fondare la loro legittimità su motivazioni e limiti collettivi, che risiede senza dubbio la chiave del mantenimento di uno status dominante negli anni a venire.

Introduction a la géo-économie (Sous la direction de Pascal Lorot),
Economica, 1999, pp.159-176

IV

Case Studies

1. Il caso Siemens: strategia della controffensiva

L'analisi di C. Lepère, F. Droz, F. Langlet, J.-C. Marcoux, P. Bauer, intitolata *Stratégie de contre-offensive de Siemens suite a la crise politique iranienne de juin 2009* (Strategia di controffensiva di Siemens in seguito alla crisi politica iraniana del giugno 2009), illustra i diversi aspetti di una complessa guerra informativa, che ha avuto luogo tra i mesi di marzo e luglio del 2009, volta a destabilizzare il fornitore europeo di infrastrutture delle telecomunicazioni Nokia Siemens Networks (NSN).

Nokia Siemens Networks occupava allora il 2° e il 3° posto rispettivamente nei mercati delle infrastrutture telefoniche e della telefonia mobile. Il fatto che l'ha esposta agli attacchi informativi è rappresentato dalla vendita all'Iran nel 2007 di una rete a bande larghe, alcune stazioni d'ascolto e di decodifica dei contenuti e un sistema centralizzato di intercettazione e di sorveglianza delle comunicazioni telefoniche, internet, SMS e altri canali, che permetteva di controllare tutto il traffico delle comunicazioni in entrata e in uscita dal Paese oltre che all'interno del Paese stesso. Il destinatario e beneficiario di questo sistema era la Telecommunication Infrastructures Company, l'operatore nazionale iraniano detentore del monopolio del settore.

Nel periodo in questione, infatti, nel quadro delle elezioni iraniane e di feroci repressioni contro gli oppositori politici e i giovani nel Paese, la NSN e i suoi stakeholder sono stati pesantemente attaccati dai media occidentali come presunti alleati del regime iraniano, a causa della vendita della loro fornitura di una rete sofisticata e di tecnologia di monitoraggio.

Gli attacchi alla NSN, una joint-venture creata nel 2006, vanno visti in una prospettiva molto più ampia, ossia quella delle pesanti battaglie commerciali per la supremazia nel mercato delle infrastrutture delle telecomunicazioni. In questa lotta globale, dominata da aziende americane, gli europei si sono molto avvicinati al livello degli Stati Uniti e questo settore è diventato particolarmente sensibile alle pressioni politiche. Pertanto, le azioni contro Nokia sono state ampiamente sfruttate e amplificate da alcune istanze statunitensi.

L'azienda tedesca Siemens di fatto è stata oggetto di un attacco informativo organizzato, basato su un contesto storico e una congiuntura (la crisi iraniana) particolarmente favorevoli per gli aggressori. Tale orchestrazione è stata avviata in seguito al superamento di una soglia di tolleranza da parte di Siemens, in grado di nuocere in maniera duratura agli interessi americani negli ambiti economico, geopolitico e geostrategico. Questa campagna offensiva è stata sostenuta dalla convergenza di azioni di diverse lobby, americane e non, che difendevano gli interessi economici americani e che, soprattutto, operavano a favore della strategia globale americana. Gli attori dell'operazione erano organismi associativi, di attivisti (sia gruppi organizzati sia singoli individui) tra i quali potevano militare anche gli oppositori iraniani in esilio.

La crescita di Siemens nel mercato internazionale è stata caratterizzata da una strategia di globalizzazione e dallo sviluppo di tecnologie avanzate, al pari di quelle degli Stati Uniti. Tuttavia, Siemens e Nokia Siemens Networks (NSN, una joint-venture tra Siemens e Nokia) sono state segnate da un'immagine sociale degradata e si sono trovate in un feroce contesto di rivalità economiche nel campo delle tecnologie sensibili, all'interno del quale, negli ultimi anni, Siemens è diventata uno degli attori principali, attirandosi l'invidia degli americani che hanno visto compromessi i propri interessi. In particolare, l'insediamento dell'azienda negli Stati Uniti, gli orientamenti assunti da NSN e la partnership con Microsoft hanno costituito una minaccia alla sicurezza degli Stati Uniti. Durante la crisi iraniana, la posizione di Siemens, attraverso NSN, è diventata il pretesto e l'elemento catalizzatore degli attacchi contro quest'azienda.

La guerra dell'informazione, scoppiata nel giugno 2009, è stata preceduta l'anno prima dalla comparsa sulla stampa austriaca di una notizia che riferiva l'esistenza di trattative tra la NSN e l'Iran, che si erano concluse con la vendita di tecnologie a Iran Telecom. Nell'aprile 2009 in un articolo del *Washington Times* emergeva il primo tentativo di destabilizzare le aziende europee presenti in Iran e negli Stati Uniti. Il 22 giugno 2009, dieci giorni dopo le elezioni presidenziali iraniane, scoppì l'attacco mediatico sul *Wall Street Journal*, amplificato dalle reti sociali come Facebook, Twitter, ecc.

Tra gli attori che presero parte all'attacco informativo contro Siemens si trova innanzitutto l'Open Net Initiative (ONI), un gruppo di ricercatori delle università di Harvard, Oxford, Cambridge e Toronto, che nella primavera del 2009 annunciò in un rapporto che il sistema di Nokia Siemens Networks era pienamente operativo in Iran. Il gruppo di ricercatori aveva reso noto già nel 2005 che la rete internet iraniana era stata sottoposta a un'azione di sorveglianza per mezzo di soluzioni tecniche prodotte dalle società Cisco Systems e Secure Solutions Corp. L'ONI sosteneva che queste tecnologie fossero state impiantate in Iran nel 2004-2005, sebbene fosse in vigore un embargo sulla loro esportazione.

Nell'aprile 2009 il giornale americano *Washington Times* rivelava per la prima volta che il regime iraniano era in grado di scovare gli oppositori in vista delle imminenti elezioni presidenziali, utilizzando la sofisticata attrezzatura venduta da Nokia Siemens Networks. Inoltre, l'articolo denunciava che un'azienda che possedeva numerosi contratti con il governo americano e dava lavoro a più di 70.000 persone negli Stati Uniti stava collaborando anche con regimi repressivi permettendo loro di spiare e incriminare i propri cittadini. L'articolo criticava anche il fatto che i governi europei non avessero il controllo sull'esportazione di materiale tecnologico a uso sia civile che militare.

Un altro attore importante nella vicenda è costituito dai cyber-attivisti europei, tra cui si distinse Erich Möchel, giornalista austriaco specializzato in nuove tecnologie. Quest'ultimo nell'aprile 2008 veniva citato in un articolo pubblicato dal *Jerusalem Post*, intitolato "German firm helps Iran monitor Israel" ("Un'impresa tedesca aiuta l'Iran a monitorare Israele"), in cui si sosteneva che Siemens e Nokia Siemens

Networks avevano venduto le tecnologie per l'intercettazione all'Iran. Lo stesso Möchel, il 22 giugno 2009, rese accessibile sul suo sito *quintessenz.org* tutta la documentazione su Siemens e pubblicò articoli che la incriminavano, i quali furono poi ripresi dalla stampa tradizionale americana. Lo stesso giorno, il 22 giugno, fu sferrato un ulteriore attacco a livello mediatico dal *Wall Street Journal*, che pubblicò un articolo accusatorio nei confronti del rapporto tra la NSN e l'Iran, seguito quattro giorni dopo da un altro articolo in cui si presentava un progetto di legge americano volto a impedire alle imprese che fornivano tecnologie di sorveglianza all'Iran di entrare in affari con il governo americano. Questi articoli sono stati diffusi dalle reti sociali come Facebook, Twitter e YouTube.

Sempre il 22 giugno la CCIA (Computer & Communications Industry Association) reagiva all'articolo del *Wall Street Journal* denunciando l'utilizzo da parte dell'Iran di sistemi di intercettazione del traffico su internet, fattore che minacciava la libertà di comunicare in rete. La CCIA, organizzazione internazionale senza scopo di lucro con sede negli Stati Uniti, rappresenta una buona parte degli industriali nel campo delle comunicazioni e dell'informatica, tra cui Google, Microsoft, Oracle Corporation, Yahoo e Sun Microsystems, e ha lo scopo di preservare il libero mercato, la competizione corretta e la libertà di navigazione su internet. La CCIA, molto attiva all'interno del Congresso in cui esercita azioni di lobbying per promuovere i propri obiettivi, ha anche chiesto al Dipartimento di Stato americano di includere la libertà di navigazione su internet tra i diritti umani.

Il giorno dopo l'articolo del *Wall Street Journal*, il 23 giugno 2009, l'ONG francese Reporters sans Frontières impegnata a favore della libertà di stampa, diffuse un articolo in cui si evidenziava la necessità di adottare una legislazione che permettesse alle imprese di informatica sia americane sia europee con sede in Paesi con regimi repressivi di eludere le misure che erano loro imposte dai governi locali. L'ONG denunciava che sia l'Iran sia la Cina potevano bloccare l'accesso all'informazione grazie al ricorso a tecnologie occidentali: il governo iraniano poteva farlo tramite i sistemi di Nokia e Siemens per filtrare il web e intercettare gli scambi di messaggi, mentre il Ministero cinese dell'Industria e della Tecnologia dell'informazione ricorreva all'installazione obbligatoria di un software di filtraggio su tutti i computer per contrastare la

pornografia. L'unica azienda americana che si preoccupò degli effetti sulla libera circolazione dell'informazione provocati dal software del Ministero cinese fu Microsoft.

A due giorni di distanza dall'articolo del *Wall Street Journal*, Charles E. Schumer e Lindsey Graham, due senatori americani, proposero un progetto di legge che denunciava i traffici delle imprese occidentali con l'Iran nell'ambito del controllo delle telecomunicazioni. Il testo mirava a impedire alle imprese che commerciano con l'Iran di ottenere o di rinnovare i contratti esistenti con il governo americano.

Anche l'Unione Europea, per tramite di Viviane Reding, commissario responsabile dell'informazione e dei media, metteva in atto nel maggio 2009 una strategia volta a rinforzare la sua presenza a livello mondiale nel campo delle tecnologie dell'informazione nei confronti dell'America del Nord e dell'Asia.

Un altro fattore di attacco contro Siemens e NSN è rappresentato dal Global Online Freedom Act (GOFA), una proposta di legge studiata negli Stati Uniti che si ispirava al Foreign Corrupt Practices Act e mirava a impedire alle imprese americane di collaborare con Paesi retti da regimi repressivi che cercano di trasformare internet in un mezzo di censura e di controllo, ad assicurare il ruolo del governo americano di promozione della libertà di espressione su internet e a ristabilire la fiducia del pubblico nell'integrità delle imprese americane. Su iniziativa del senatore repubblicano Christopher Smith, questa proposta di legge è stata introdotta nella Camera americana dei rappresentanti con la nuova versione del 6 maggio 2009. Una versione europea del GOFA era stata presentata già nel luglio 2008 al Parlamento Europeo per iniziativa dell'eurodeputato olandese Jules Maaten (ALDE). Ispirata al modello americano, questa proposta di direttiva chiedeva alle imprese di assumersi le proprie responsabilità nei confronti dei principi della Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo e le incitava in particolare a porre i propri server fuori dai Paesi con regimi repressivi.

Per uscire da questa situazione e lanciare la propria controffensiva Siemens e NSN avrebbero dovuto puntare a spostare l'attenzione dal proprio caso particolare e modificare lo scacchiere internazionale, sollevando su scala mondiale la problematica della regolamentazione delle vendite da parte delle imprese (occidentali e non) di sistemi

sensibili verso Paesi non democratici. Dunque avrebbero dovuto presentarsi come alleato anziché come rivale degli Stati Uniti nella promozione di una regolamentazione comune volta a limitare la proliferazione degli strumenti di censura delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione, soprattutto per gli Stati non democratici e/o che non rispettano le libertà individuali, e neutralizzare i vettori satellitari, salvo quelli istituzionali statunitensi, attraverso i cyber-libertari che in genere si oppongono a Siemens.

Per realizzare tale obiettivo una delle leve possibili cui ricorrere sarebbe stato il contrattacco sfruttando le contraddizioni della CCIA (vettori indiretti), in particolare la parzialità dell'azione di quest'ultima, obbligandola a rispettare i valori che è chiamata a difendere, indipendentemente dagli attori coinvolti. A tale proposito, si sarebbe potuta evidenziare la sua indifferenza di fronte alle due vicende che diedero luogo al dibattito sulle libertà individuali nell'utilizzo delle telecomunicazioni e nella navigazione internet, ovvero l'installazione obbligatoria su tutti i computer cinesi del software di filtraggio imposta dal Ministero cinese dell'Industria e della Tecnologia dell'Informazione (intenzione notificata dal MIT cinese nel maggio 2009) e l'azione di sorveglianza a cui era sottoposta la rete internet iraniana grazie a soluzioni tecniche messe a punto da Cisco Systems e Secure Solution Corp (come aveva messo in evidenza l'Open Net Initiative già nel 2005).

La posizione della CCIA in questa vicenda è stata, infatti, di non-reaione. L'Associazione non si è mossa a sostegno del progetto di legge GOFA, sostenuto invece da alcuni senatori statunitensi e da deputati europei e diffuso da alcune organizzazioni come Reporters sans Frontières. Inoltre è stata criticata per non essersi impegnata a favore della necessità di protezione delle imprese occidentali (ovvero democratiche) contro l'obbligo implicito ma reale di consegnare avanzate tecnologie di sorveglianza ai regimi non democratici. Non si è impegnata, poi, a sviluppare gli interessi comuni a tutte le imprese occidentali e americane, al fine di fissare un quadro legale su scala mondiale, né a esercitare delle pressioni su Paesi stranieri che non rispettavano le regole del gioco per obbligarli a sottostare alla regolamentazione, in modo da fissarne una internazionale, con un'autorità di riferimento (come l'ONU o l'OMC).

Siemens, inoltre, nella propria controffensiva, avrebbe potuto fare leva sulla propria posizione negli Stati Uniti, ricorrendo al lobbying e a vettori diretti e indiretti, in particolare puntando sul suo legame con Microsoft e sui 70.000 posti di lavoro in territorio statunitense.

Diversi sarebbero stati i vettori o le casse di risonanza disponibili per Siemens/NSN: senatori americani promotori o comunque favorevoli alla legge GOFA; deputati europei sostenitori della stessa legge; il commissario europeo per la società dell'informazione e dei media; i governi europei; Microsoft e il suo impatto sulla CCIA e i rappresentanti americani; Reporters sans Frontières, movimenti associativi e blogosfera; i media tradizionali e specializzati.

Dunque, di fronte all'evidente orchestrazione dell'offensiva ai danni di Siemens a vari livelli (media, reti sociali e politica) che ha messo a repentaglio il successo dell'azienda con potenziali gravi conseguenze economiche e finanziarie, rischio di danno dell'integrità della sua immagine e rischi di boicottaggio, sarebbe stato utile individuare i bersagli e i canali per un contrattacco che spostasse l'attacco subito su altri temi e altri target. In particolare, il bersaglio principale poteva senz'altro essere la CCIA, seguita dagli attivisti, dall'opinione pubblica mondiale e dal gruppo Murdoch per quanto riguarda l'informazione.

L'attacco alla CCIA sarebbe potuto avvenire costringendo quest'ultima ad adottare una posizione netta e chiara in merito alla recente legislazione sui sistemi IT di controllo venduti a governi stranieri. Con una tale controffensiva, probabilmente sarebbe stato possibile porre fine alla discriminazione nei confronti degli attori europei quali Siemens e ottenere una situazione più equilibrata, con le stesse normative valide per tutti, americani ed europei, e proteggere le imprese europee dalle richieste di governi non democratici, soprattutto per quanto riguarda i sistemi di monitoraggio. Come conseguenza di tutto ciò, i difensori delle cyber-libertà e i cyber-attivisti che sferrano continue campagne contro Siemens sul web sarebbero stati neutralizzati e il flusso di attacchi informativi contro Siemens si sarebbe arrestato sul breve, medio e lungo periodo.

Sitografia

http://www.infoguerre.fr/fichiers/Guerre_information_Siemens.pdf

RECHERCHE • TECHNOLOGIE • APPLICATIONS

Management, Société et Technologie

Cyberguerre et guerre de l'information

stratégies, règles, enjeux

sous la direction de
Daniel Ventre

hermes

Lavoisier

2. Il caso Veolia

J. Branère, A. Dejardin, M.L. Le Roch, C. Le Quang, D. Millan e S. Varlaet sono gli autori del saggio *Environnement concurrentiel de Veolia: analyse des rapports de force concurrentiels entre les principaux groupes de taille mondiale dans le domaine de l'eau* (Ambiente concorrenziale di Veolia: analisi dei rapporti di forza concorrenziali tra i principali gruppi di taglia mondiale nell'ambito dell'acqua).

Oggi, il controllo e la gestione delle risorse idriche sono ormai del tutto strategici per i poteri politici che reggono le nazioni, in quanto indispensabili per l'esistenza stessa di queste ultime. Le riserve d'acqua presenti sul pianeta appaiono però insufficienti a rispondere ai bisogni mondiali, anche se questa scarsità è del tutto artificiale, perché la costituzione biologica del pianeta Terra (quasi 75% d'acqua in superficie) e il ciclo naturale dell'acqua (rigenerazione perpetua) dovrebbero oggettivamente permettere di colmare bisogni idrici infinitamente più importanti. Resta altrettanto vero però che la disponibilità di acqua dolce, direttamente utilizzabile dall'uomo, non rappresenta che un'infima quantità (1%, 3% se si tiene conto dei ghiacci polari e delle nevi perenni) e che le tecnologie di desalinizzazione, unico mezzo per prelevarla dal mare, sono ancora poco sviluppate. In un pianeta sedentario e fortemente consumatore, la crescita demografica (2,5 miliardi di esseri umani nel 1950 contro 6 miliardi nel 2000 e in previsione circa 9 miliardi nel 2050) amplifica il rischio rappresentato dalla scarsità di questa risorsa vitale.

In questo contesto, la vera sfida è dunque rendere realizzabile l'aspirazione a soddisfare i bisogni idrici di tutta la popolazione mondiale, piuttosto che denunciare un mondo fatto di disparità fra ricchi favoriti e poveri sfavoriti. A livello internazionale vi è, infatti, una considerevole attesa rispetto all'obiettivo di soddisfare i bisogni primari di quasi un miliardo e mezzo di individui ancora privi di accesso all'acqua potabile, oltre a quello di preparare determinate zone a una desertificazione annunciata (grazie alla comparsa di tecnologie di desalinizzazione dell'acqua). Tuttavia, queste aspirazioni si scontrano in pieno con il potere geo-economico che mira al controllo delle grandi riserve di acqua dolce (Amazzonia, Grandi Laghi, Russia) e della gestione dei flussi idrici (controllo dei fiumi, delle

coste marittime e reti artificiali create dall'uomo). Oltre a ciò, altri fattori come la capacità di sviluppo delle infrastrutture, i cambiamenti climatici e l'inquinamento delle riserve esistenti ostacolano questo ideale.

Per questo l'ideale di un'industria pubblica che faccia dell'acqua un bene gratuito o quasi è insostenibile, perché il suo costo titanico non può essere pagato solo dalla collettività. La soluzione è di conseguenza quella di moltiplicare gli attori del settore per diversificare innanzitutto le fonti di finanziamento e permettere così all'industria idrica di rispondere quantitativamente alle sfide demografiche e industriali di domani. È anche una soluzione che permette di accompagnare il settore pubblico nello sviluppo e nella gestione delle infrastrutture future. La moltiplicazione degli attori, sinonimo di congiuntura concorrenziale, dovrebbe così permettere il mantenimento di prezzi competitivi, benefici per il consumatore finale.

Lo studio di J. Branere, A. Dejardin, M.L. Le Roch, C. Le Quang, D. Millan e S. Varlaet è per l'appunto incentrato sull'analisi dell'ambiente concorrenziale attuale, oltre che dei cambiamenti che lo riguardano. Infatti, in seguito al picco di concentrazione del mercato privatizzato nel 2001, l'insieme del mercato nel corso di questi ultimi cinque anni si è profondamente trasformato ed è divenuto sempre più concorrenziale: la dominazione globale dei vecchi "big five" (Veolia, Suez, RWE, Agbar e SAUR) è ormai superata. La loro fetta di mercato in volume, cioè il numero di utenti serviti, toccava il 73% nel 2001, ma è caduta al 37% alla fine del 2008. I due grandi gruppi francesi Suez Environnement e Veolia Environnement rimangono i capofila del settore, rappresentanti di quasi due terzi del mercato mondiale; ma stanno emergendo anche nuovi operatori, soprattutto in America Latina (Brasile, Cile) e nel Sudest asiatico (Cina, Malesia, Filippine, Singapore).

L'obiettivo dello studio è un'analisi prospettica delle sfide concorrenziali che potrebbero far perdere a Veolia la sua posizione dominante, in un mercato in pieno rivolgimento che impone alle società leader del settore di adattarsi alle esigenze di un ambiente in rapida evoluzione. Il mercato dell'acqua in questo momento è agitato da nuove entrate e uscite a seconda dei segmenti del mercato e delle zone geografiche (Europa, America, Africa, Asia): si tratta di un mercato in forte cambiamento, in cui si sta verificando una vera e propria evoluzione strutturale.

La frequenza di attribuzione di contratti privati è risultata in crescita negli ultimi vent'anni, con questa tendenza: si è passati da 2 nuovi contratti privati

nel 1987 (ma nessuno nel segmento di trattamento delle acque reflue), a 42 nel 1997, al picco di 115 nel 2004. Due ulteriori tendenze sono osservabili a questo proposito: la prima è l'accresciuta partecipazione delle piccole imprese locali a contratti per reti di depurazione e trattamento delle acque reflue, che fino alla metà degli anni '90 erano considerati una "riserva" quasi esclusiva dei grandi operatori mondiali, anche se questo tipo di contratti resta comunque più raro perché rappresenta l'ultimo anello del ciclo dell'acqua; la seconda è il declino dei contratti "combinati" di distribuzione e depurazione delle acque. Infatti, numerosi attori si specializzano su un segmento particolare e spezzettano il ciclo dell'acqua, mentre Suez o Veolia propongono ancora soluzioni globali. È anche per questo motivo che la taglia media dei contratti in volume è diminuita dagli anni '90 in poi, con l'abbandono progressivo di "mega-contratti" in favore di contratti locali o regionali. Crescendo il numero di contratti, aumenta anche il numero di nuovi utenti per anno da essi serviti: si è passati dai 15 milioni di utenti nel 1987 al picco di quasi 500 milioni dieci anni dopo, per poi riportarsi intorno ai 50 milioni di nuovi utenti nel 2008.

Oltre a un'evoluzione strutturale, il settore idrico ultimamente sta registrando anche un'evoluzione geografica. In particolare, la zona del sud-est asiatico è stata viziata dalla crescita cinese e dalla sua politica di grandi opere. Gli operatori locali (cinesi, malesi e principalmente di Singapore) si specializzano sempre più in un segmento preciso, come la depurazione, e contribuiscono così allo spezzettamento del mercato. Questa crescita esponenziale del numero di progetti attuati nel sud-est asiatico (1 nel 1992, 20 nel 2002, 44 nel 2007) rappresenta un'inversione di tendenza, anche in considerazione dell'attuale diminuzione di progetti attuati in America Latina, altra grande regione di sviluppo di questo mercato (3 progetti nel 1992, 22 nel 1997, ma solo 4 nel 2007).

I grandi attori affermati, fra i quali si trova Veolia, vedono la loro posizione minacciata dall'inasprimento della concorrenza con l'entrata aggressiva di nuovi competitor. Per anticipare le minacce eventuali che questi ultimi potrebbero rappresentare, è opportuno caratterizzarli in relazione al loro posizionamento concorrenziale.

Gli attori entranti più aggressivi provengono dal sud-est asiatico (imprese delle infrastrutture e lavori pubblici, il Beijing Capital Group cinese, il Manila Water filippino, il Puncak Niaga malese, aziende statali di Singapore, aziende municipali cinesi), oltre a un fondo di investimento in infrastrutture australiano (Macquarie) e all'OEM statunitense General

Electrics. Vi sono poi gli attori affermati del settore, che mantengono perlopiù un approccio conquistatore ma non aggressivo: gli spagnoli INIMA Aqualia e Agbar e, naturalmente, i gruppi francesi Veolia e Suez. Gli attori uscenti, tutti europei, hanno scelto di uscire dal piano internazionale per concentrarsi su quello nazionale e su quello dell'Europa orientale: è il caso dei britannici United Utilities e Thames Water, degli energetici tedeschi RWE ed E-DN e dell'italiano ACEA.

Osservando i principali mercati e i rapporti di forza, l'Europa può definirsi un mercato quasi maturo: il mercato europeo è attrattivo per la stabilità politica dei suoi membri e per l'importanza degli investimenti nazionali fatti nella gestione dell'acqua. I leader in questo mercato sono i francesi (con SAUR, di piccole dimensioni, SUEZ e VEOLIA, multinazionali con espansione internazionale), gli spagnoli (con l'impresa delle infrastrutture e dei lavori pubblici F.C.C.), i britannici (con SEVERN TRENT, che opera sul mercato nazionale, e United Utilities), i tedeschi (con RWE) e gli italiani (con ACEA, che opera sul mercato nazionale). Poiché ogni Paese ha i mezzi per rispondere ai propri bisogni, la sfida dei mercati non è tanto quantitativa, quanto qualitativa. Le prospettive di sviluppo di mercato riguardano essenzialmente l'Europa orientale, dove il britannico United Utilities e il tedesco RWE sono già ben posizionati, anche se quest'ultimo, dopo aver investito enormemente nel mercato idrico, è in netto recesso e ha venduto le società precedentemente acquistate come Thames Water, American Water Inc. e altre.

L'evoluzione delle società sul mercato europeo dipenderà anche dall'evoluzione delle norme ambientali imposte dall'Unione Europea, che determineranno certamente una selezione drastica degli attori. A questo proposito la direttiva del 2000, che prevede la gestione dell'acqua per bacino secondo il modello francese, tende a favorire le aziende leader francesi (Veolia e Suez). Si tratta del modello internazionalmente riconosciuto come il più efficace in termini di gestione dell'acqua, in cui i francesi hanno una lunga esperienza, che i loro concorrenti stanno tentando di recuperare. Tuttavia, il mercato europeo è giunto a maturità e i grandi industriali dell'acqua si rivolgono attualmente verso mercati in pieno sviluppo, come quello cinese.

Sul mercato asiatico, invece, si osservano due tendenze: la prima è la concentrazione dei gruppi cinesi (B.C., C.W.I.G., NWS, SIH e TCEP) sul mercato regionale; la seconda è l'espansione dei gruppi malesi (SALCON) e di Singapore (ASIA ENV., ASIA WATER TECH., EPURE INTER.,

HYFLUX) verso il mercato cinese. Quello asiatico è sicuramente un mercato in pieno sviluppo e dunque molto attrattivo per i grandi gruppi internazionali e regionali. Con la sua politica di grandi progetti (di dighe e per l'irrigazione), la Cina è il Paese che offre le opportunità più interessanti. Fra queste ultime, la depurazione e il ritrattamento delle acque rappresentano una sfida importante, da un punto di vista sia quantitativo sia tecnologico. È anche un mercato rischioso poiché la maggior parte dei contratti firmati in Cina viene perfezionata tramite una joint-venture con una società cinese municipale -il che comporta un trasferimento parziale di tecnologia -per cui è probabile che una volta autonome queste società si riappropriino delle infrastrutture e delle competenze straniere per costituirsi come un'enorme ente di prestazioni idriche.

Le società di Singapore sono molto offensive, soprattutto per i loro bassi costi, e coltivano con cura la propria immagine puntando su sviluppo sostenibile e innovazione. Perseguono una strategia orientata dallo Stato per la conquista di mercati: ogni impresa sembra essere assegnata alla conquista di un Paese bersaglio. Hyflux si è così assicurata più di 40 fabbriche di trattamento, riciclaggio e desalinizzazione dell'acqua in 26 province cinesi, con una capacità combinata di più di 1,5 milioni di metri cubi al giorno. In linea generale, Singapore incentra il proprio sviluppo sull'accoglienza e la protezione della proprietà intellettuale, contrariamente alla Cina. Perciò Singapore tende a diventare un focolaio di concorrenza proattivo in Asia. Anche la vicinanza con l'ambiente cinese e il conseguente adattamento della loro offerta danno alle imprese di Singapore un netto vantaggio sui concorrenti europei, e francesi in particolare. Il mercato mediterraneo, dal canto suo, è un mercato nascente, le cui

possibilità di sviluppo riguardano principalmente la costruzione di stabilimenti di desalinizzazione. Si tratta di un mercato fortemente concorrenziale, con importanti sfide tecnologiche. I principali attori presenti sono: Doosan (in Egitto e negli Emirati Arabi), Veolia (in Algeria, Libia e Israele), Fisia, General Electric (in Algeria, Libia e Arabia Saudita), Befesa, Degremont, Tedagua, FCC, Biwater, INIMA Aqualia, Hyflux (in Algeria).

Le sfide, per i numerosi concorrenti che affluiscono in questo settore, sono di due tipi: essere capaci di posizionarsi, con la forza della proposta e/o del consiglio, presso le istituzioni locali, nella risoluzione dei problemi posti dall'integrazione delle risorse derivate dalla desalinizzazione al piano di gestione delle risorse idriche (acqua dolce e desalinizzata); essere in grado di proporre soluzioni ambientali per le emissioni inquinanti prodotte durante la

desalinizzazione dell'acqua.

Dopo queste premesse, per comprendere l'ambiente concorrenziale di Veolia è essenziale capire anche quali siano gli attori della società civile che vi si inseriscono. A seconda di come la società e le istituzioni si posizionano, possono infatti anche creare un ambiente ostile; la battaglia dell'immagine è dunque importantissima per mantenere una posizione stabile in Paesi diversi da quelli europei. Le ONG che sono ostili a Veolia trovano il loro terreno privilegiato di attacco non in Francia, ma in relazione ai progetti stranieri. Esse agiscono sugli utenti e sulle municipalità; tuttavia, Veolia beneficia di un ambiente governativo e istituzionale francese positivo, grazie alla vicinanza di Progilo con il presidente Sarkozy e della sua forte presenza all'interno dell'Ol Eau. Le municipalità sono divise fra una volontà di ri-municipalizzazione e il desiderio di mantenere l'affermazione "alla francese", mentre le istituzioni europee si mantengono abbastanza neutrali su questo scacchiere.

Quando oggi ci si riferisce alle risorse idriche, ci si riferisce a sfide multiformi. Innanzitutto ci troviamo di fronte a sfide legate all'innovazione. In particolare, il riutilizzo dell'acqua dopo un trattamento è una sfida tecnologica importante per il futuro. In un quadro generale di rarefazione delle risorse idriche, infatti, è una tecnologia particolarmente efficiente per il riapprovvigionamento delle falde freatiche e per coprire i bisogni di agricoltura e industria. Nonostante ciò, il suo sviluppo rimane frenato da alcuni ostacoli, soprattutto di carattere normativo (legislazioni nazionali estremamente severe), psicologico (le popolazioni sono restie a consumare acqua riciclata) e legati alla dimensione delle installazioni (domestiche o di grande ampiezza). I Paesi che utilizzano maggiormente questa tecnologia sono gli Stati Uniti, Israele, l'Australia, la Francia e il Sudafrica. Pur essendo un mercato dalle dimensioni relativamente ridotte (19 milioni di m³/giorno per 3.700 unità di riciclaggio di acque reflue) e dalle applicazioni prevalentemente locali, il riutilizzo delle acque reflue resta una sfida del futuro a causa della progressiva rarefazione delle risorse idriche, dovuta fra l'altro all'inquinamento delle falde e a situazioni di penuria provocate dalla siccità in diverse parti del mondo. Veolia è oggi il leader mondiale del riutilizzo delle acque reflue, grazie allo sviluppo di numerose tecnologie adattate in funzione dei bisogni (come il chiarificatore Actiflo™, il filtro meccanico Discfilter Hydrotech, Biostyr™, il bioreattore a membrana immersa Biosep™, la microfiltrazione, l'osmosi inversa e la disinfezione UV a bassa pressione). È però un mercato in pieno sviluppo e che sta quindi

diventando estremamente concorrenziale, con attori come la svedese Alfa Laval, la giapponese Asahi Kasei o la divisione Water della statunitense General Electric. Anche dal punto di vista della fornitura e della distribuzione del servizio, oltre che della produzione di soluzioni tecnologiche innovative, i grandi gruppi come Veolia non sono più gli unici attori presenti: in Asia sono soprattutto imprese da Singapore a costituire una seria minaccia in questo senso, mentre in altri contesti, come negli Stati Uniti o in Australia, la concorrenza giunge prevalentemente dalle numerose piccole società locali che assicurano questo tipo di trattamenti.

Per rimanere concorrenziale su un mercato sempre più competitivo, Veolia ha dalla sua un *business model* che offre la gestione di tutti gli aspetti di un riutilizzo di grande portata, un alto livello di perfezionamento tecnologico e di sicurezza per soddisfare la severità delle normative e un importante supporto di marketing. La sua attenzione deve perciò essere rivolta soprattutto a far fronte alla moltiplicazione degli attori regionali aggressivi o potenzialmente minacciosi e a potenziare l'offerta e la sensibilizzazione delle popolazioni al consumo di acque riciclate, aspetto per cui gli attori locali sono meglio posizionati. Una tecnologia in espansione è invece la desalinizzazione, che potrebbe rispondere alle tendenze demografiche registrate in questi ultimi anni. Sapendo che 3,4 miliardi di esseri umani vivono a meno di 60 km dalle coste e che questa tendenza demografica dovrebbe aumentare, questo processo innovativo di utilizzo delle acque viene progressivamente adottato da numerose popolazioni. Nel 2005, 60 milioni di individui nel mondo avevano ricorso ad acqua derivata dalla desalinizzazione (1% della popolazione mondiale) e la desalinizzazione dell'acqua ha permesso di produrre 35 milioni di metri cubi d'acqua potabile al giorno.

Lo sviluppo della tecnica dell'"osmosi inversa" negli anni '90 ha permesso di immaginare soluzioni che richiedono un minore dispendio energetico. Ciò è confermato anche dai dati relativi alla capacità di desalinizzazione, che aumenta ogni anno in media più del 10%: dalla fine degli anni '60 al 2003 è arrivata a superare i 35.000 m³/giorno, con una crescita sostanzialmente lineare della tecnologia termica (più di 15.000 m³/giorno) ed esponenziale di quella a membrane (ha raggiunto quota 20.000 m³/giorno pur avendo iniziato a essere utilizzata solo a metà anni '70). Questo miglioramento del rendimento energetico sta così portando il costo della desalinizzazione allo stesso livello del classico pompaggio dalle falde sotterranee, il che spiega la fortissima crescita di quest'attività.

Secondo l'International Desalination Association (IDA) l'Arabia Saudita rappresenta oggi il 24% della capacità mondiale di desalinizzazione; d'altra parte, più della metà del totale mondiale si trova fra il Medio Oriente e l'Africa settentrionale. Negli Stati Uniti, che con il 16% detengono la seconda parte della capacità mondiale di desalinizzazione, le grandi fabbriche si trovano soprattutto in California, in Texas e in Florida. La Spagna è un mercato in forte crescita e importante per lo sviluppo di nuove capacità (fra i principali attori europei in questo settore troviamo infatti Acciona e Aguas de Barcelona), e anche i Caraibi sono una regione in forte crescita. Tuttavia, l'espansione maggiore si ha in Cina, dove la disponibilità d'acqua per abitante è molto scarsa, mentre la capacità di desalinizzazione è in aumento del 17-18% annuo. Una sfida di R&S riguarda proprio le tecnologie di filtrazione tramite membrane, che sono state riconosciute come "Tecnologie Chiave 2010" dal Ministero dell'Economia, delle Finanze e dell'Industria francese, e anche la Commissione Europea include i procedimenti tramite membrane fra le "Best Available Technologies" (Direttiva 2008/1/CE), ossia le migliori tecnologie disponibili. In particolare, nel settembre 2004 la Commissione Europea ha finanziato per quattro anni una Rete di Eccellenza dedicata alle membrane (NanoMemPro).

Il principale vantaggio derivato dall'uso dei procedimenti a membrane è la diminuzione nell'ordine di tre-quattro volte dei consumi energetici rispetto alla desalinizzazione termica. Gli inconvenienti, purtroppo, sono invece molteplici, poiché riguardano la gestione della concentrazione dei residui, il rendimento (che in prospettiva futura dev'essere necessariamente aumentato: il volume di acqua pompata è da due a tre volte superiore al volume di acqua potabile prodotta), il controllo dei fenomeni di ostruzione e, infine, gli elevati costi di funzionamento. Altri problemi come lo scarico delle salamoie concentrate in mare, l'impiego di prodotti chimici per pulire le membrane, la fuoriuscita dagli impianti di tracce di metalli pesanti e l'assenza di una legislazione specifica riguardante la potabilità dell'acqua derivata da questi trattamenti sono invece bersaglio delle azioni delle ONG fortemente critiche nei confronti di questa tecnologia.

L'obiettivo delle ricerche di Veolia Environnement, attraverso il suo "Centro di Ricerca di Expertise sulle Membrane", è di ottimizzare le condizioni di funzionamento dell'installazione di desalinizzazione tramite procedimento a membrane. Veolia, infatti, sta finanziando una ricerca presso l'Università di Poitiers e l'Istituto Oceanografico di Banyuls al fine di identificare i composti che potrebbero ostruire le membrane di osmosi

inversa. La ricerca si opera soprattutto in due direzioni: la possibilità di pretrattare l'acqua marina per limitare l'ostruzione delle membrane a valle, la cui sostituzione rappresenta il 5% del costo del trattamento, e la riduzione delle spese in energia per ridurre il costo del procedimento e migliorarne il bilancio ambientale.

I principali attori francesi nel settore ricerca e sviluppo sulle tecnologie di filtrazione tramite membrane sono sia di natura industriale (Anjou Recherche, Aquasource, Degremont, Orelis, Polymem, Tami Indus, CFM - Club francese delle membrane, Società francese di filtrazione, SIEP - Sindacato nazionale delle industrie di produzione di acque potabili, di processi e di piscine) sia di natura più istituzionale (centri di ricerca come GIE Technomembranes e LIPE -Insa Toulouse); alcuni lavori di ricerca vengono condotti anche nell'ambito della rete Riteau. I grandi progetti concorrenti sono perlopiù di provenienza statunitense e asiatica, con alcuni grandi gruppi presenti aggressivamente nel Mediterraneo (Hyflux in Algeria, Doosan su tutto il bacino, General Electric in Algeria). Un altro tipo di sfida che riguarda il settore è quelle geo-economica, soprattutto per il riposizionamento degli Stati Uniti.

Risale agli anni '70 una fase di privatizzazione delle reti di trattamento e di distribuzione dell'acqua in tutti i Paesi occidentali, seguiti dai Paesi in via di sviluppo negli anni '90 soprattutto per la pressione della Banca Mondiale e del Fondo Monetario Internazionale. Questo periodo di transizione dal servizio pubblico a un servizio privato è stato però segnato da importanti derive capitalistiche: il caso Bechtel nel 2000 ne è un perfetto esempio. La Banca Mondiale (che restituisce in media 1,3 dollari di contratti alle multinazionali americane in cambio di ogni dollaro ricevuto da parte del governo americano) forzò la Bolivia a privatizzare la rete idrica della città di Cochabamba, terza città del Paese. La società californiana allora incaricata di assicurarne lo sviluppo applicò delle tariffe al consumo totalmente scollegate da qualsiasi realtà economica locale in cambio di investimenti ridicolmente scarsi. Questo tipo di operazioni predatorie, coperte da una delle istituzioni internazionali più potenti, caratterizzate da un'estrema redditività immediata e amplificate da un fenomeno di corruzione generalizzato, sono all'origine della legittimazione della propaganda fortemente contestatrice delle ONG negli anni '90 nei confronti delle multinazionali del settore.

Un altro fatto interessante risiede nelle manovre militari avvenute a partire dal 2002 in Paraguay per volontà statunitense. Benché giustificate come una

necessità per la lotta al terrorismo, alcuni analisti vi vedono invece un modo indiretto di avvicinarsi ad alcune riserve idriche e petrolifere boliviane situate a meno di 200 miglia. Si tratterebbe, dunque, di un'operazione di *coopetizione* secondo il concetto proposto dagli americani Nalebuff e Brandenburger, che permetterebbe, sotto copertura di una politica verde e sostenibile, di avvicinarsi a risorse idriche straniere e così controbilanciare l'inquietante declino delle riserve nazionali. Su un altro piano, alcune strutture americane, soprattutto gli esperti del *think tank* Center for Strategic and International Studies (CSIS), auspicano che alla lunga gli Stati Uniti diventino un leader mondiale dell'acqua. Questi ultimi prevedono la creazione di un *Bureau for International Water Policy*, fondo d'investimento unicamente dedicato all'acqua dipendente dal *Secretary for Democracy & Global Affairs* e da USAID. Il suo funzionamento, ricalcato su quello del *Defense Policy Board Advisory Committee*, sarebbe rafforzato da un lavoro di promozione realizzato da un *Water Advisory Council* presso diverse istituzioni e ONG. Al suo interno funzionerebbe anche un *Water Policy Advisory Committee*, depositario dell'expertise tecnologica.

In un settore in piena crescita come quello della distribuzione dell'acqua potabile la gestione dell'immagine e la comunicazione dell'impresa sono aspetti di primaria importanza, tanto sul medio quanto sul lungo periodo. L'acqua, ormai considerata come "bene universale dell'umanità", rappresenta, infatti, una sfida sociale fondamentale per i principi di sviluppo sostenibile e dei diritti umani, in cui lo scontro tra pubblico e privato per la distribuzione dell'acqua occupa una posizione centrale.

Il diritto umano fondamentale all'acqua viene sancito, fra l'altro, dal Consiglio per i diritti umani delle Nazioni Unite, secondo il quale "l'accesso all'acqua potabile fa parte dell'accesso alla dignità umana e si integra dunque nell'abito dei diritti umani". Questa dichiarazione sostiene l'idea di chi ritiene che l'acqua non sia una merce e debba essere gestita esclusivamente da organismi pubblici. È però altrettanto vero che, sebbene considerata come un bene pubblico, la disponibilità dell'acqua non dev'essere necessariamente gratuita. A questo proposito, si scontrano le logiche della gestione privata e di quella pubblica della distribuzione dell'acqua, che denotano una sostanziale mancanza di governance in materia di risorse idriche.

Sia in Francia sia altrove, invocando la sovrapproduzione dei servizi di distribuzione come causa principale di questa scelta, ci si sta rivolgendo verso una rimunicipalizzazione di questo tipo di servizi. Oltre a numerosi Paesi africani, sudamericani e nordamericani, anche città come Grenoble,

Limoge e più recentemente Parigi hanno ridestinato alla direzione pubblica, a detrimento così degli operatori privati fra cui Veolia, la gestione delle risorse idriche; altre come Tolosa, Bordeaux e Brest stanno studiando questa possibilità. Anche se esistono degli esempi di fallimenti di municipalizzazione dell'acqua (Messico, Algeri, ecc.), questo fatto rappresenta per Veolia una sfida sul medio e sul lungo periodo, tanto più che questo fenomeno, parecchio accentuato in Francia, rischia di essere cavalcato dai detrattori dell'impresa e di espandersi a macchia d'olio a livello mondiale. Dal canto loro, la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale incoraggiano la privatizzazione: i prestiti sono infatti accordati ai Paesi in via di sviluppo a condizione che le prestazioni di servizio per l'acqua vengano privatizzate. Allo stesso modo, il Consiglio Mondiale sull'Acqua (WWC), incaricato dell'organizzazione dei grandi eventi sul tema dell'acqua, plaude a un partenariato privato/pubblico per la gestione dell'acqua nel mondo. Con queste posizioni degli organismi internazionali si scontrano, come già visto sopra, la maggior parte delle ONG e delle associazioni no global, che denunciano i forti condizionamenti da parte di interessi privati.

Veolia non può quindi ignorare questa sfida pubblico/privato, che si articola intorno a due problematiche: dar prova di trasparenza per i servizi di distribuzione dell'acqua e la loro tariffazione e definire una modalità di governance adeguata per rispondere alle preoccupazioni della società civile.

Le imprese di distribuzione dell'acqua, e fra loro appunto Veolia che è un simbolo monopolistico di questo settore, devono essere sensibili alle sfide delle loro responsabilità sociali e ai principi dei diritti umani nei loro investimenti. Devono soprattutto tenere in considerazione che i benefici esclusivi dell'impresa devono cedere il passo al diritto internazionale, allo sviluppo sostenibile e ai diritti umani. Infatti, per assicurare il carattere durevole del servizio dell'acqua, la sfida per le imprese è di proporre sistemi di approvvigionamento e di depurazione socialmente sostenibili e che riforniscano le popolazioni più povere e isolate, considerato il diritto all'accesso all'acqua in quanto risorsa indispensabile alla vita e alla salute umana. Parallelamente, anche la copertura dei costi deve tuttavia essere assicurata per l'impresa. Sembra dunque necessario per Veolia accentuare soluzioni rispettose e posizionarsi come leader della lotta contro lo spreco per rispondere alle sfide di durata delle risorse idriche. Inoltre, su un piano geopolitico, qualsiasi investimento dev'essere in grado di rispondere a esigenze di responsabilità etiche e deontologiche. Una società come Veolia

dev'essere capace di misurare le conseguenze e gli impatti di qualsiasi investimento. Si tratta dunque di trovare l'equilibrio fra la distribuzione di servizi collettivi a vantaggio delle popolazioni e il posizionamento dell'impresa nei confronti delle autorità politiche.

È in quest'ultimo contesto che la gestione dell'immagine diventa una sfida a tutto campo, dal momento che i contratti di forniture idriche vengono perlopiù firmati con autorità politiche. Queste ultime, non volendo esporsi a eventuali critiche, possono denunciare o rinunciare a un contratto con un'impresa che non rispetti scrupolosamente i principi di responsabilità sociale. Il potere politico è inoltre rafforzato dalla legge europea, che prevede che le autorità locali abbiano il potere di escludere un operatore economico da una richiesta di offerta se si costatano "comportamenti gravi" nella sua condotta professionale. I gruppi come Veolia sono particolarmente esposti poiché i loro campi di competenza sono estesi (trasporto, trattamento dei rifiuti, ecc.).

Un esempio di ripercussione della responsabilità sociale dell'impresa e dei diritti umani a detrimento di Veolia si è registrato con la partecipazione Est da parte di VeoliaTransport alla costruzione della tramvia sul territorio palestinese occupato a Gerusalemme, denunciata dalla campagna "Derail Veolia and Alstom Campaign". Alcune ONG coinvolte nella mobilitazione (come Organisation pour la libération de la Palestine, France libertés, Info Palestine e Association de solidarité France-Palestine) hanno sporto denuncia contro Veolia Transport, oltre a far pressione a livello europeo sui rappresentanti politici. È da notare come la questione palestinese può rivelarsi di grande efficacia a detrimento di Veolia, dato che la desalinizzazione, tecnologia di punta del gruppo, è una sfida tecnologica essenzialmente rivolta verso i Paesi del Medio Oriente e del Maghreb. D'altro canto, numerose ONG, perlopiù anglosassoni, criticano la tecnica della desalinizzazione. Public-Citizen, Food & Water Watch, PSIRU, TNI, Water for All o CEO prevedono campagne specifiche a questo proposito e hanno sviluppato argomentazioni viziata da pregiudizi, ma spesso pertinenti, riguardo soprattutto all'impatto ambientale, il costo economico e le conseguenze socio-culturali della desalinizzazione. Non bisogna neppure trascurare la grandissima capacità di queste ONG di portare avanti un lavoro di lobby mirato e della risonanza di cui godono in Francia. Infatti, ci sono stretti legami che uniscono per esempio Public Citizen e la fondazione France Libertés di Danielle Mitterrand. Il responsabile del settore acqua di quest'ultima non è altri che Jean-Luc Touly, presidente dell'Associazione per

un Contratto Mondiale dell'Acqua, e soprattutto uno dei più grandi detrattori di Veolia, visto il suo passato di sindacalista CGT del gruppo.

Così, la sfida per Veolia è di indirizzarsi verso precise scelte ecologiche e culturali, che permettano all'acqua di essere preservata, riciclata, condivisa, trasmessa alle generazioni future e che si basino su investimenti che rispettano un certo codice etico.

In un'ottica previsionale, per Veolia si prospetta la necessità di una campagna pedagogica presso la società civile, in cui si pone innanzitutto un problema di governance. La branca acqua di Veolia è ancora troppo dipendente dal giro d'affari realizzato sul mercato francese: su 10,1 miliardi di euro di guadagni, infatti, ben il 47,6% è stato realizzato in Francia, il 30,9% nel resto d'Europa, mentre solo il 7,6% nelle Americhe (il 13,9% è stato realizzato nel resto del mondo). Questa forte dipendenza potrebbe rivelarsi dannosa nel caso in cui il gruppo francese venisse destabilizzato proprio su questo segmento di mercato, il che è uno scenario purtroppo ipotizzabile data l'attuale aggressività delle organizzazioni di protezione dei consumatori (come Que Choisir), di alcuni comuni francesi e delle organizzazioni non governative (France-Liberté Fondation Danielle Mitterrand fra le altre).

Per quanto concerne i mercati esteri, si evidenzia l'importanza dell'opzione B.O.T.: il *Build Operate Transfer* è una tecnica di *project financing* che prevede un partenariato pubblico/privato, efficace, per mantenere la governance dell'acqua sotto la tutela dei poteri pubblici locali permettendo contemporaneamente l'attuazione di un modello di business già ben avviato che sostiene lo sviluppo di infrastrutture costose. Quest'equilibrio, che risponde contemporaneamente alla necessità di un controllo pubblico e all'apporto di risorse da parte di un settore privato altamente qualificato, permette oggi di sviluppare una rete idrica di qualità, che fornisce un'acqua sana e abbondante. Nel caso specifico del mercato francese, bisognerà sensibilizzare sulla costituzione di un prezzo. Per superare gli ostacoli rappresentati dagli attacchi delle organizzazioni non governative e dalla società civile, Veolia deve agire su tre fronti. Deve spiegare innanzitutto al grande pubblico da cosa dipende un prezzo sul mercato dell'acqua, che è spesso l'elemento più contestato (vicinanza dell'acqua, complessità della rete di distribuzione, mantenimento di un livello di qualità elevato, norme ambientali, ecc.). Bisogna poi far percepire alla gente che il mercato francese, in gran parte grazie alla mescolanza pubblico/privato della sua offerta, è oggi uno dei più completi e sicuri al

mondo, provocando, infine, un rifiuto di modelli che porterebbero alla fornitura di un'acqua di dubbia provenienza.

Un'altra questione centrale per il futuro di Veolia è la creazione di una vetrina in Asia. Singapore è una porta di entrata indubbia sui mercati asiatici, soprattutto perché le sue imprese idriche lavorano in stretta collaborazione con il potere cinese, ma è anche un centro di accoglienza per la ricerca e lo sviluppo. Alcune imprese multinazionali hanno compreso bene l'interesse di creare una vetrina su questo territorio: ne sono un esempio il centro di R&S di General Electric, le sue relazioni con le università locali, ma anche la politica asiatica di Siemens, Black and Veatch, CH2M Hill, ecc. Per contrastare la predominanza di Singapore e il posizionamento delle società americane in Asia, anche Veolia dovrebbe assicurare le proprie posizioni nella zona per poter anticipare i bisogni e presentare una vetrina innovatrice e vicina alle preoccupazioni locali.

Sul piano geografico, a Veolia si prospettano due opzioni: Singapore e India. Se Singapore ha dei vantaggi evidenti in termini geografici, istituzionali e di posizionamento concorrenziale (trovarsi dove sono i propri concorrenti), l'opzione indiana merita un approfondimento dei suoi vantaggi. Questo Paese è conosciuto per l'effervescenza della sua ricerca in campo informatico, il che ne fa un candidato favorevole all'installazione di un centro di ricerca. È anche un Paese dove nessun sistema di controllo delle risorse idriche è stato ancora attuato. In India l'acqua è considerata come un bene comune e un diritto per tutti, ma solo i quartieri più agiati hanno accesso all'acqua a domicilio, e oltretutto quest'acqua non è potabile. La problematica della potabilità dell'acqua in India rappresenta un mercato immenso, visto anche che l'innalzamento del livello di vita degli abitanti del subcontinente farà aumentare la richiesta d'acqua trattata così come quella delle reti di distribuzione e di depurazione. Con una popolazione che si avvicinerà a quella della Cina, quello indiano è dunque, potenzialmente, un mercato molto importante. Inoltre, se è vero che la vicinanza culturale gioca ampiamente in favore delle imprese di Singapore in Cina, potrebbe essere lo stesso per Veolia in Asia grazie a un posizionamento da leader del settore in India. Un simile centro di ricerca posizionato in Asia avrebbe diversi vantaggi per Veolia. Oltre a una ripercussione positiva sulla sua immagine e soprattutto sulla conoscenza internazionale del marchio, le permetterebbe di sviluppare dei partenariati locali e di insediarsi nel tessuto concorrenziale del Paese. Un altro vantaggio deriverebbe dalla possibilità di elaborare soluzioni adatte alla richiesta dei Paesi in via di sviluppo: la presenza su un

mercato molto diverso da quello francese ed europeo, che sono il suo abituale bacino d'utenza, permetterebbe a Veolia di riflettere su un modo di proporre a costi minori servizi a un numero molto più ampio di persone. L'offerta che propone oggi non può rispondere ai bisogni di una popolazione povera in pieno sviluppo. Questa riflessione diventerà una necessità per un gruppo come Veolia, e la crescita dei mercati nei Paesi in via di sviluppo le richiederà di adattare la sua offerta per restare concorrenziale e assicurarsi una presenza anche in questa parte del mondo. Insediarsi in uno dei Paesi più attivi tra quelli in via di sviluppo le permetterà di riflettere su queste problematiche e di farsi conoscere come società capace di rispondere a questa domanda specifica.

Anche se questa riflessione permette a Veolia di posizionarsi in maniera innovativa rispetto ai suoi concorrenti sul mercato asiatico, rimane però l'obbligo per il gruppo francese di trovarsi dove i suoi concorrenti sono presenti, e sembra chiaro che i suoi veri concorrenti sono le imprese americane e di Singapore. Sia nei confronti delle prime, i cui metodi di aiuti finanziari e tecnologici sono estremamente efficaci, che delle seconde, le quali dalla loro hanno il vantaggio della cultura, dovrà battersi tanto in termini d'influenza quanto in termini finanziari. Così, i partenariati con le università sia indiane sia asiatiche, possibili grazie all'insediamento di un centro di R&S asiatico, le sovvenzioni ai progetti d'infrastrutture e soprattutto un'intensa comunicazione su questi progetti sono indispensabili. Per far valere l'attuale posizione e garantire l'avanzamento e lo sviluppo anche a livello internazionale dei fiori all'occhiello francesi come Veolia e Suez, è importante che l'acqua diventi un settore prioritario e strategico allo stesso titolo delle industrie di difesa e produttrici di elettricità, tanto a livello nazionale quanto a livello europeo. Sarebbe importante che la Francia e l'Europa decidessero di adottare una posizione chiaramente strategica sulle questioni di gestione delle risorse, di approvvigionamento e trattamento dell'acqua in Europa e nel mondo. Il controllo delle risorse idriche è la sfida di potenza del futuro. Nel settore delle industrie idriche, come si è detto, si osserva la comparsa di nuovi attori aggressivi, il che testimonia chiaramente un inasprimento della concorrenza nel mercato dell'acqua e di conseguenza le sfide importanti di potenza che si nascondono dietro il controllo delle risorse idriche.

Se l'industria dell'acqua entrasse fra le industrie strategiche, protette dal governo francese, allo stesso titolo delle industrie di difesa, Veolia potrebbe certamente beneficiare di un'attenzione specifica da parte dello Stato

attraverso il Fondo Strategico di Investimento, proteggendosi così dalle OPA sulle branche meno stabili dell'azienda. Questa posizione le permetterebbe sicuramente di premunirsi contro i suoi concorrenti europei e americani e di conservare una certa distanza di vantaggio. Per far valere questi suoi interessi, Veolia avrebbe potuto approfittare delle sue relazioni con il governo francese, soprattutto tramite l'amicizia fra Progilo, presidente del gruppo, e il Presidente della Repubblica Sarkozy, ma anche dei rapporti con l'ex ministro della funzione pubblica e presidente dell'associazione dei sindaci di Francia, Delevoye, e l'onorevole Santini, deputato per l'Alta Saona dell'Unione per un Movimento Popolare.

Nell'eventualità che l'acqua diventi un settore riconosciuto come strategico dallo Stato, sarebbe interessante che le diverse industrie idriche (Veolia, Suez e Saur) si unissero, per definire insieme una strategia comune di approccio dei mercati ed essere più forti in caso di richieste d'offerta di fronte alle loro concorrenti europee e americane. Sul piano dell'Unione Europea, va detto che l'Europa ha già manifestato a più riprese il suo interesse per le questioni legate alla gestione delle risorse idriche, come conferma la direttiva europea del 2000, che inquadra la gestione dell'acqua in Europa e prevede una modalità di gestione delle risorse idriche europee "per bacino" (una modalità di gestione tipicamente francese).

Il vantaggio concorrenziale di cui beneficia attualmente Veolia in Europa grazie a ciò tende tuttavia a ridursi, nella misura in cui le imprese straniere integrano questo modello. Così, la vera battaglia in Europa per Veolia non è tanto quella della tecnologia, ma quella delle norme. Forte della valorizzazione del suo know-how attraverso la direttiva europea già citata, Veolia potrebbe dunque spingersi oltre: in un duplice obiettivo di rispetto dell'ambiente, tema caro all'Europa, e di valorizzazione della sua immagine, Veolia potrebbe essere all'origine di un'iniziativa di creazione di un istituto europeo di studi, collegato con le istanze decisionali e legislative europee, preposto ad analizzare la questione delle norme per le fabbriche di trattamento e di desalinizzazione.

In termini d'immagine, quest'iniziativa permetterebbe a Veolia di presentarsi pubblicamente come un'impresa ecologicamente responsabile e cosciente delle sfide dello sviluppo sostenibile, all'avanguardia dell'innovazione in una logica di rispetto dell'ambiente. In termini d'influenza, questa posizione le permetterebbe di essere una forza propositiva all'interno di quest'ipotetico istituto e così far valere i propri interessi con l'opportunità di distanziare alcuni competitor, attraverso la

proposta di norme specifiche di trattamenti e di infrastrutture. In generale, quest'istituto europeo permetterebbe di proteggere gli industriali europei del settore idrico, in particolare il mercato dell'Europa orientale, di fronte all'aggressività dei competitor stranieri (soprattutto americani) e facilitarne lo sviluppo.

Allo stato attuale, non esiste nessun'istituto o ufficio per inquadrare e regolamentare la desalinizzazione nel Mar Mediterraneo, mentre questo mercato nascente propone prospettive di investimento molto interessanti. Di fronte a questa forte richiesta di desalinizzazione a livello dei Paesi costieri del Mediterraneo, sarebbe perciò ingegnoso creare un ufficio della desalinizzazione collegato con l'Unione per il Mediterraneo che permettesse di inquadrare gli investimenti stranieri nei Paesi dell'Africa settentrionale e del Medio Oriente, per aiutare lo sviluppo degli investimenti degli industriali europei in queste regioni e sorvegliarne le pratiche, affinché nei prossimi 20 anni il Mediterraneo non diventi un mare morto a causa degli scarichi eccessivi di salamoia. Ciò permetterebbe anche all'Europa di essere un attore di peso di fronte all'arrivo in forza degli Stati Uniti e alla crescita della potenza dell'Asia. In questo quadro, la forza di Veolia risiederebbe, in aggiunta, nelle proprie competenze e nella possibilità di offrire una soluzione adatta al contesto culturale del luogo dove si insedia. Di fatto, la sfida futura dei nuovi mercati non è solo la tecnologia ma anche la capacità di trovare delle soluzioni innovative adatte al contesto di ogni mercato. Veolia dovrebbe poi puntare all'esemplarità in materia di sviluppo sostenibile, approfondendo il più possibile questo concetto oggi banalizzato. Infatti, le azioni di sviluppo sostenibile della compagnia ci guadagnerebbero se si sottolineasse di più l'importanza delle realtà sociali e culturali dei Paesi in via di sviluppo nei quali porta avanti dei progetti. D'altronde, l'expertise delle compagnie francesi sull'approccio delle risorse idriche per bacino può legittimare un simile posizionamento: la gestione per bacino corrisponde a un approccio "equo" per le comunità, perché prende in considerazione i criteri di livello, di formazione e di realtà geografica.

A questo titolo, sembrerebbe pertinente dare avvio alla creazione di un marchio di "impegno sostenibile", che includa degli imperativi sociali, culturali ed economici e cui si assocerebbero delle ONG. Bisognerebbe dunque definire eventuali ONG o fondazioni (come Fondation Chirac) che potrebbero appoggiare una simile procedura e che si farebbero così garanti dell'etica e della serietà del progetto. Per guadagnare visibilità, invece, sarebbe importante che Veolia scegliesse come testimonial un'"icona

ecologica" (a titolo di esempio, Yann Arthus Bertrand).

Anche il costo dell'acqua potrebbe essere presentato come fattore di sviluppo sostenibile. Per rispondere alle accuse quasi permanenti di sovrapproduzione, Veolia dovrebbe fare uno sforzo per una maggiore trasparenza delle sue fatturazioni d'acqua e condurre inoltre un'operazione pedagogica per divulgare presso i consumatori il principio dell'inquinante-pagante, che spieghi perché una parte dei costi generati è automaticamente riportata sulla fattura del consumatore. Bisogna cioè far capire che l'acqua, prima di essere erogata, è stata raccolta, trattata e distribuita e c'è dunque una grande differenza tra la fonte naturale e l'acqua che esce dal rubinetto e questa trasformazione si paga. Inoltre, Veolia deve evidenziare che la relazione fra la tariffazione al metro cubo d'acqua (distribuzione e depurazione) e il consumo rivela una logica implacabile: più il prezzo è basso, più il consumo aumenta, come rivela anche uno studio realizzato da Nus Consulting che mette a confronto prezzi e consumi dei mercati nordamericano (Canada e Stati Uniti), italiano, francese, inglese, tedesco e olandese. Agli antipodi troviamo il mercato nordamericano, dove l'acqua è gratuita e il consumo medio giornaliero pro capite è di 326 litri, e quelli tedesco e olandese, dove l'acqua viene pagata 4,50 €/m³ e il consumo medio giornaliero pro capite si aggira intorno ai 129 litri. Per un utilizzo responsabile e sostenibile delle risorse idriche, è dunque necessario che quest'ultima sia fatturata al consumatore.

Sitografia

http://www.infoguerre.fr/fichiers/environnement_concurrentiel_Veolia.pdf

3. Il caso Perrier

In un articolo intitolato “Guerre e Contre-guerre de l’information économique” (Guerra e contro-guerra dell’informazione economica) inizialmente comparso sulla *Revue Echanges* nel 1994, P.J. Gustave affronta il tema della guerra dell’informazione, o info-guerra, con l’obiettivo di dimostrare che oramai la vera questione non è più se si debba entrare o meno nella guerra economica, ma quali siano le soluzioni per non perderla.

L’intensificazione dei rapporti concorrenziali accanto ai rapporti di forza geostrategici porta a un’evoluzione qualitativa delle pratiche economiche in senso più offensivo. Tale fenomeno conduce a due constatazioni: in primo luogo, le potenze economiche più competitive sono quelle che hanno fatto dell’informazione un’arma strategica; in secondo luogo, il passaggio dalla geopolitica alla geo-economia è stato accompagnato da un cambiamento del mondo dell’intelligence, che è passato dalla gestione della guerra fredda alla gestione della guerra economica. Questa nuova forma di guerra si caratterizza per due considerazioni relative all’informazione: essa è una risorsa fondamentale per l’impresa, nella misura in cui le permette di accedere a tutti gli altri beni/servizi, ed è il principale mezzo della guerra economica, fungendo al tempo stesso da arma offensiva e scudo protettivo. La radicalizzazione della competizione economica genera quindi una radicalizzazione dei meccanismi informativi, disinformativi e contro-informativi, nei quali le tecniche dell’intelligence stanno diventando sempre più importanti.

La disinformazione è una delle più antiche tecniche di combattimento tramite l’informazione, poiché era utilizzata sin dall’era primitiva in occasione della caccia. La sua accezione storica risponde agli imperativi di vedere senza essere visti e di condurre l’avversario a scoprirsi o a cadere da solo in trappola utilizzando delle esche. Gli stratagemmi della disinformazione sono presenti negli scritti di guerra cinesi risalenti a più di 2.000 anni a.C., e anche negli scritti biblici si trovano numerosi passaggi che descrivono pratiche di disinformazione più o meno riuscite.

Contrariamente all’idea diffusa, queste tecniche non sono nate nell’ex blocco sovietico. La disinformazione, infatti, è stata usata dagli inglesi

sia in guerra che in affari. Una delle forme di guerra economica è, ad esempio, l'inganno tecnologico, che consiste nel sovra-informare su progetti plausibili, coerenti con una strategia globale, ma nella direzione sbagliata, depositando brevetti inutilizzabili.

La disinformazione può anche servire a rendersi impercettibili nel tempo e nello spazio. Sotto questa forma, essa procede da una protezione estrema dell'informazione: la necessità del segreto, infatti, provoca un atteggiamento di grande discrezione, che si manifesta con un ricorso crescente alla securizzazione fisica e logistica dell'informazione. Tuttavia, barricandosi, si indica all'ambiente che si ha qualcosa da nascondere, e così, per uscire parzialmente da questo circolo vizioso, sempre più imprese adottano un atteggiamento diverso, ricorrendo all'emissione di segnali contraddittori. Questa pratica permette di opacizzare la strategia e di apparire inintelligibile all'avversario, garantendo più di una sicurezza visto che consiste in una difesa-offesa.

Nessuna impresa è al riparo da un attacco informativo e tali attacchi sono difficili da neutralizzare, soprattutto quando le vittime ignorano le tecniche offensive che li mettono in atto e le contromisure da adottare. Gli attacchi informativi sono ancor più incisivi quando sono condotti in occasione di trattative commerciali. Questa forma di disinformazione spesso è lo strumento di operazioni "grigie" o "nere" che assumono un'importanza distruttrice solo tramite la "mediatizzazione". Si tratta sostanzialmente di provocare un evento o un incidente nocivo per l'azienda presa di mira e di assicurarsene la pubblicità tramite i canali mediatici. È appunto la sua diffusione tramite i media, più che l'incidente in sé, a causare i maggiori danni. Peraltro, utilizzando il mezzo mediatico, non esistono più barriere geografiche e così questi attacchi possono assumere molto rapidamente delle proporzioni catastrofiche. Essi si caratterizzano per l'invisibilità dell'attaccante e la sua straordinaria efficacia rapportata ai costi.

Il più delle volte, la disinformazione consiste in un attacco gratuito e strettamente informativo che mira ad alterare o distruggere l'immagine dei concorrenti. Si tratta di preparare la notizia sfruttando informazioni relative a fatti reali e disinformando sulle loro conseguenze. L'informazione può inoltre essere ampliata tramite immissione diretta o indiretta nel sistema mediatico, che fa il resto.

Il caso del benzene presente nelle bottiglie d'acqua gasata della famosa azienda francese Perrier dimostra come lo sfruttamento di una falla nella sicurezza dell'informazione possa, in pochi giorni, infliggere delle perdite finanziarie enormi a un'impresa sana, e come l'utilizzo intelligente del sistema di comunicazione abbia permesso a Perrier di neutralizzare tale attacco. All'origine vi fu un errore umano legato alle procedure sanitarie: un ritardo nel cambio dei filtri nello stabilimento di Vergèze provocò un aumento del livello di benzene nelle bottiglie d'acqua destinate agli Stati Uniti. Sebbene questo errore fosse facilmente riparabile, cambiando il filtro, la presenza tra i dipendenti di un "agente" al servizio della concorrenza permise di dare tutt'altra importanza all'accaduto.

Alla fine del 1989, la Perrier era una società in piena forma finanziaria, ma l'attacco sferrato dalla concorrenza l'ha messa in grosso pericolo. Infatti, in seguito alla trasmissione dell'informazione da parte dell'"agente" agli Stati Uniti, la Food Drug and Administration predispose delle analisi che confermarono la presenza del benzene in alcune bottiglie. Nei giorni successivi, l'azienda fu costretta a ritirare dal mercato americano e giapponese migliaia di casse d'acqua, e infine a sospenderne la vendita in diversi Paesi, subendo notevoli perdite. Ma la Perrier è riuscita a reagire molto in fretta e combattendo sullo stesso terreno dell'attacco, ossia utilizzando l'informazione.

L'AD di Perrier, Gustave Leven, ricorse infatti a una strategia di contro-informazione che si rivelò vincente, annunciando il ritiro mondiale di tutte le bottiglie, e giocando sulla trasparenza: i test interni dimostravano che le fonti d'acqua non erano messe in discussione; si trattava di un errore umano di cui l'azienda si assumeva la responsabilità; quest'ultima si sarebbe fatta carico del costo di ritiro di 160 milioni di bottiglie. Nel giro di un paio di giorni le azioni di Perrier ripresero valore e anche i successivi attacchi alla società restarono vani.

Questo esempio dimostra la potenza di un attacco informativo, reso possibile dalla velocità di circolazione dell'informazione e dall'orchestrazione degli eventi. Più efficace di un attacco finanziario, è costato a Perrier diverse centinaia di milioni di franchi. Fa riflettere sulla necessità di proteggere la propria informazione e mostra l'enorme potenza di fuoco della contro-informazione.

Come hanno già sottolineato Marc Ehlias e Laurent Nodinot, la controinformazione è un concetto sovversivo inventato da Renato Curcio e Toni Negri in Italia all'inizio degli anni '70, quando i dirigenti delle Brigate Rosse e dell'Autonomia Operaia cercavano delle linee di lavoro comuni e si interrogavano sul modo di "rompere l'accerchiamento della stampa borghese". Così decisero di creare la rivista *Contro-Informazione*, la cui linea editoriale consisteva nel rettificare tramite articoli e inchieste molto "offensive", spesso realizzate da militanti situati in centri industriali, le informazioni "tendenziose pubblicate nella stampa borghese". Il bilancio sovversivo dell'esperienza di *Contro-Informazione* poggia sui seguenti punti: ricercare informazioni in funzione di imperativi strategici e tattici; attaccare sistematicamente le contraddizioni dell'avversario; stabilire una continuità operativa tra le forze che raccolgono e quelle che sfruttano l'informazione; appoggiare l'informazione con l'azione sul campo; usare una dimostrazione d'evidenza dei fatti esposti; individuare della casse di risonanza spontanee che racconteranno e valorizzeranno l'informazione. Contrariamente alle operazioni di manipolazione, si tratta di privilegiare lo sfruttamento dell'informazione aperta "non ritoccata".

Sono poche le imprese che hanno saputo sfruttare il potenziale dell'informazione fuori da un campo strettamente commerciale o finanziario. La controinformazione evocata nel caso Perrier, ad esempio, è di natura difensiva. Al contrario, la campagna pubblicitaria lanciata nella primavera del 1993 dall'Unione delle Industrie Tessili francese è un'innovazione nella misura in cui può essere assimilata a una vera e propria operazione offensiva nell'ambito dell'informazione.

Tale campagna si basava sul tema fondamentale dell'occupazione, e mirava a due obiettivi (Bruxelles e il pre-accordo di Blair-House), utilizzando degli slogan argomentati da fatti precisi, che miravano a colpire l'opinione pubblica per la loro evidenza. I discorsi erano tenuti da industriali celebri, veri e propri leader d'opinione, con attacchi franchi e parole molto dure. La sottigliezza consisteva nel prendere i francesi come testimoni opponendosi ai negoziatori europei, senza però attaccare il governo francese che era il principale bersaglio della campagna, in quanto mezzo di influenza nei negoziati commerciali.

La campagna dell'UIT ebbe i suoi risultati (apertura del dialogo con Bruxelles, reazione favorevole di Longuet, rivalutazione delle posizioni europee, successo relativo degli accordi di Marrakech) e la sua riuscita si dovette proprio all'applicazione delle tecniche di propaganda descritte nell'approccio sovversivo di *Contro-Informazione*. In particolare, essa si basò sulla principale contraddizione dell'industria tessile europea, ossia che 11 membri su 12 erano contrari alle proposte della Commissione di Bruxelles, l'organo preposto a servire i loro stessi interessi.

La contro-informazione è dunque una strategia indiretta che mira a circondare il bersaglio passando per l'opinione pubblica parzialmente informata e manipolata o toccando i leader d'opinione. Bisogna conoscere perfettamente i mezzi di comunicazione e i leader d'opinione, per immettere l'informazione nel posto giusto e al momento giusto. Praticamente, la contro-informazione utilizza gli stessi canali della disinformazione, ma nel suo aspetto difensivo necessita di un'intelligence permanente del suddetto sistema per permettere una grande reattività, garanzia della sua efficacia.

Quest'idea dell'uso dell'informazione nella competizione economica come arma di disinformazione o contro-informazione mostra che l'info-guerra è divenuta una realtà, rispetto alla quale bisogna trovare delle soluzioni per adattarsi in modo sostenibile. Tali soluzioni passano per l'osservazione delle pratiche con una chiave di lettura non idealizzante e per l'integrazione di saperi non tradizionalmente economici. In particolare, le tecniche offensive e difensive della competizione economica si ispirano sempre più ai metodi militari e per questo i due saperi devono essere integrati in un quadro legale. Mentre alcuni Paesi hanno un approccio culturale dell'intelligence economica che ne permette un'integrazione naturale, altri hanno iniziato tale approccio più recentemente ma non possono più permettersi di rinviare una riflessione globale sul ruolo dell'informazione nella guerra economica, che non è altro che una guerra del sapere.

Sitografia

<http://www.infoguerre.fr/guerre-de-l-information/le-cas-perrier-guerre-et-contre-guerre-de-l-information-economique/>

Collection
aege



INFLUENCE ET RÉPUTATION SUR INTERNET

COMMUNAUTÉS, CRISES ET STRATÉGIES

Sous la direction de
Antoine Violet-Surcouf



La Bourdonnaye

Édition numérique

3 La guerra d'informazione tra Israele e Hezbollah nell'estate 2006

Il 12 luglio 2006 il partito politico libanese Hezbollah mette in atto ai confini del proprio Stato un raid che mira a rivendicare la liberazione di alcuni prigionieri detenuti in Israele, secondo quanto sostenuto da Hassan Nasrallah, il leader del "Partito di Dio". L'operazione, durante la quale due soldati israeliani vengono rapiti, è l'evento catalizzatore che scatena la cosiddetta Seconda Guerra del Libano.

L'atto viene subito interpretato come una dichiarazione di guerra da parte del Primo Ministro israeliano Ehud Olmert e vengono ordinati i primi raid aerei sul Libano. L'attacco dai cieli è, infatti, il punto di forza dell'intelligence israeliana che vanta una superiorità tecnologica e strategica in questo campo.

L'offensiva terrestre inizia invece il 20 luglio, nonostante il Segretario Generale delle Nazioni Unite Kofi Annan proponga il dispiegamento di una forza internazionale per evitare il conflitto. Di fronte alle crescenti attività militari israeliane, il Consiglio di Sicurezza il 14 agosto sancisce il cessate il fuoco. Una guerra breve che, nonostante conti quasi 1.200 vittime dalla parte libanese (dieci volte il numero dei caduti israeliani) viene percepita dall'opinione pubblica israeliana come una sconfitta per Tsahal.

Oltre alla "guerra asimmetrica", in cui le risorse dei belligeranti sono diverse nell'essenza e nel combattimento, la Guerra del Libano ha fatto emergere una nuova forma di scontro: quella che si svolge attraverso i media non convenzionali, come internet. Infatti, i blogger di entrambe le parti, audaci sostenitori delle proprie bandiere, hanno messo in campo un'altra guerra combattuta nel cyberspazio nel tentativo di modificare la percezione del conflitto. Riuscendo perfettamente nel loro intento, essi hanno creato un vero e proprio divario tra la realtà e il modo in cui essa è percepita dal grande pubblico, andando inoltre a cambiare il modo di intendere e di fare la guerra, nonché i rapporti tra le nazioni belligeranti.

Le tecniche d'influenza e di guerra psicologica utilizzate da Israele

Consapevoli dei rischi che un'errata campagna d'informazione può comportare all'interno di una guerra asimmetrica, le autorità israeliane hanno deciso di sfruttare tutte le tecniche di persuasione e di influenza in loro possesso sull'opinione pubblica. In particolare la loro azione è stata mirata a cinque target specifici: la stampa internazionale, la popolazione libanese, i membri e i simpatizzanti di Hezbollah, gli internauti sensibili al conflitto e, infine, il governo libanese.

Due erano invece gli scopi principali: erodere consenso e sostegno al gruppo sciita e legittimare l'attacco agli occhi dell'opinione pubblica internazionale.

Cominciando dal primo target, quello della stampa estera, dopo la risposta israeliana con i raid sul Libano e i bombardamenti di replica di Hezbollah sui territori a nord d'Israele, sul posto arrivarono decine di giornalisti stranieri per valutare la situazione del conflitto. A Israele serviva un alibi per giustificare il proprio intervento e questa giustificazione doveva passare attraverso il controllo dei media. Il GPO (Government Press Office) israeliano mise in atto una serie di misure per agevolare il lavoro dei giornalisti accorsi in loco, organizzando delle conferenze stampa con i familiari dei soldati rapiti, mettendoli in contatto con i testimoni diretti del conflitto, fornendo loro immagini e contatti con gli esperti militari. Scopo dell'operazione era conciliare due necessità spesso contrastanti: quella di non essere accusati di praticare censure e di ostacolare la libertà di stampa e, allo stesso tempo, avere il pieno controllo dell'informazione attraverso l'operato dei giornalisti. Questo controllo può passare anche attraverso la vera e propria censura se necessario. Il controllo della percezione esterna del conflitto, mirante a dare un'immagine di sé positiva, del resto non è fatto nuovo per gli israeliani, che ne avevano già capito l'importanza nel corso della guerra con i palestinesi. La vera battaglia da vincere è proprio l'inquadramento e l'indirizzamento della stampa, soprattutto in un conflitto asimmetrico: è compito della parte più forte tenere sempre alto il livello di guardia, affinché il più debole non possa approfittarne e inscenare una situazione a lui favorevole. Vincere e convincere sono due azioni che per nessuna ragione devono essere dissociate, pena il non verificarsi della prima.

Per meglio comprendere le strategie israeliane nei confronti della popolazione libanese, strategie che possono essere definite quantomeno offensive, è necessario analizzare la situazione politica e religiosa del Libano prima dello scoppio del conflitto e ricordare che Israele ha sempre cercato di presentare la guerra come una reazione difensiva alle provocazioni di Hezbollah. Segnato dalle conseguenze della guerra civile, il Libano è un Paese diviso in due blocchi: il primo, sostenuto dal Primo Ministro, è composto dalla comunità sunnita, da parte delle comunità cristiane e dalla comunità drusa, e si pone a difesa della sovranità nazionale contro le ingerenze esterne di Siria e Iran. Il secondo blocco gode invece del prestigio legato a Hezbollah ed è inoltre composto dal movimento di Amal e da una parte non trascurabile della popolazione cristiana. Esso, a differenza del primo blocco, non nasconde i legami con lo stato islamico dell'Iran e con la Siria.

Tutte queste tensioni e spaccature, confluite poi nell'assassinio dell'ex Primo Ministro sunnita Rafic Hariri, contribuiscono a fare del Libano un Paese diviso politicamente e religiosamente. È proprio su questo punto che Israele cerca di colpire, instillando nella popolazione il dubbio che Hezbollah sia una minaccia per gli stessi libanesi. Inizia una vera e propria guerra psicologica con la creazione di un'unità di "psyops", distacco del dipartimento dei servizi di informazione israeliani.

Il sergente maggiore americano Herbert A. Friedman, specialista in operazioni psicologiche, ha spiegato quali sono state le principali azioni messe in atto dagli israeliani nei confronti della popolazione libanese. Innanzitutto sono stati distribuiti milioni di volantini attraverso mezzi aerei, di artiglieria pesante e navale. Su questo materiale erano riportate caricature di Hassan Nasrallah miranti a rappresentarlo in balia della Siria o dell'Iran. Altri volantini inneggiavano alla superiorità militare di Israele e spiegavano alla popolazione come le azioni militari compiute non fossero indirizzate contro di loro ma al contrario fossero il mezzo attraverso cui liberarla da Hezbollah. Sono stati poi distribuiti dei diffusori di profumo per auto a forma di cedro che incoraggiavano la popolazione a liberarsi del Partito di Dio per poter sentire nuovamente il profumo dei cedri libanesi. Lo strumento più avanzato è però stato il sito internet *all4lebanon.org*, che invitava i cittadini libanesi a fornire qualsiasi informazione utile su Hezbollah, consigliando cautela e di fornire informazioni in modo riservato, per esempio telefonando da

luoghi appartati e dove nessuno li conosceva. Gli abitanti del sud del Libano ricevevano, infine, delle telefonate in cui veniva loro intimato di lasciare la zona poiché i detenuti libanesi non sarebbero stati rilasciati finché il Partito di Dio avesse continuato a rappresentare una minaccia.

L'intelligence israeliana giocò sulla paura e sulle divisioni interne, sia politiche sia religiose, che lacerano il Paese, cercando di giustificare agli occhi dell'opinione pubblica libanese i continui attacchi aerei, frequenti e potenti quanto gli attacchi psicologici messi in atto e appena descritti. Il popolo andava disorientato, demoralizzato e diviso, in una battaglia non meno importante di quella che si combatteva con le armi.

Per quanto riguarda il fronte dei membri e simpatizzanti di Hezbollah, l'unità di "psyops" di Tsahal tenta di distruggere l'immagine di eroe del suo leader e di sottolineare, allo stesso tempo, la superiorità militare di Israele utilizzando diversi strumenti: la televisione, la radio e la telefonia. In agosto i servizi militari israeliani riuscirono a impadronirsi del canale televisivo Al Manar, controllato da Hezbollah, e diffusero delle foto di cadaveri accusando Hassan Nasrallah di mentire sul numero di vittime. In un'altra occasione fu in grado di piratare un intervento del leader intimando ai membri del partito di stare in guardia. Tsahal giocava, ancora una volta sulla paura e l'intimidazione, cercando di insinuare il dubbio sul reale stato delle cose e soprattutto sulle perdite subite dalla parte avversa.

Inoltre era necessario far tacere la propaganda sciita, che presentava un esercito israeliano in difficoltà, e la gestione dell'opinione pubblica durante il conflitto di luglio 2006 passò ampiamente attraverso il canale di internet. Numerose organizzazioni sostenitrici del governo israeliano appoggiate dal Ministero degli Affari Esteri si impegnarono in questo senso creando il sito collettivo Giyus.org ("Give Israel Your United Support"). Lo scopo dell'operazione era organizzare dei canali di comunicazione tra i vari gruppi sostenitori di Tsahal e il resto del mondo. Originariamente fondato dall'Unione Mondiale di Studenti Ebrei, il sito si arricchì e si rafforzò con nuovi partner, arrivando a creare un software battezzato "megafono", scaricabile direttamente dal sito di Giyus, che permetteva di essere informati ogni qualvolta su internet era pubblicata una notizia sulla politica israeliana (compresi sondaggi, forum di discussione o comunicati ufficiali delle autorità straniere). In questo

modo era possibile indirizzare positivamente l'opinione pubblica. Secondo il direttore delle relazioni pubbliche del Ministero degli Affari Esteri israeliano, Amir Gissin, il software permetteva di eliminare i problemi di comunicazione che ciascuno di noi inevitabilmente commette ed era quindi uno strumento in grado di evidenziare alla gente le notizie in entrata.

A tutto ciò si aggiungono delle azioni di pilotaggio più elaborate. Secondo alcune fonti, nell'estate 2006, degli hacker israeliani sarebbero stati costantemente impegnati ad attaccare i siti di Hezbollah in azioni di *cyber war* che in realtà erano praticate già da anni e da ambo le fazioni in lotta. Temendo d'essere controllata dai servizi segreti israeliani e americani, la milizia sciita libanese è dunque costretta a spostare continuamente i suoi siti, evitando l'utilizzo di indirizzi pubblici. Secondo fonti vicine a Hezbollah, Tsahal avrebbe addirittura spedito le sue navi da guerra in acque libanesi per cercare di confondere i ricevitori libanesi e compromettere così la ricezione internet nel Paese.

Infine, la strategia adottata da Tsahal nei confronti del governo libanese si è sviluppata su due diversi fronti: in alcune occasioni le forze armate israeliane si esprimevano con toni duri e di minaccia verso le autorità libanesi; altre volte assicuravano di non avere alcuna intenzione di destabilizzare l'assetto governativo del Paese del cedro e di voler anzi garantire dei rapporti di buon vicinato.

Quest'alternanza di pressioni e rassicurazioni mirava a far capire che Tsahal non voleva combattere il popolo libanese, né rovesciarne il governo. Allo stesso tempo però serviva a esercitare pressione sul governo di Siniora affinché cessasse i bombardamenti, liberasse gli ostaggi e soprattutto estromettesse l'ala di Hezbollah dal governo; la milizia sciita andava disarmata secondo i provvedimenti del Consiglio di Sicurezza dell'ONU. È difficile però stabilire quanto questo doppio atteggiamento del governo israeliano fosse vera e propria strategia politica e quanto fosse dovuto all'incapacità di far fronte alle difficoltà incontrate sul terreno.

Le tecniche descritte, più o meno offensive, tuttavia non hanno portato all'esito sperato: Tsahal non è riuscita a volgere davvero a proprio favore l'opinione del popolo libanese, né quella internazionale. È proprio di questa mancanza che Hezbollah è riuscito ad approfittare.

Le azioni di persuasione da parte di Hezbollah

Analizzando la fazione opposta attraverso i discorsi pronunciati dal leader Nasrallah, in particolare un discorso da lui proferito un anno prima dello scoppio del conflitto e altri tre pronunciati durante la guerra.

Andando oltre un primo ascolto delle dichiarazioni di Nasrallah si capisce come all'interno del linguaggio del leader ci siano delle vere e proprie operazioni militari, lanciate attraverso il canale televisivo Al Manar. Questo gli permette di rapportarsi direttamente con le popolazioni della regione, collegandosi alla loro cultura e alle loro condizioni politiche e storiche, legittimando così le proprie azioni. Per raggiungere tale scopo, Nasrallah cerca continuamente di presentarsi come il salvatore del Libano che si oppone all'aggressore, cioè il nemico che compie invece atti sleali. La sua retorica oppone il bene contro il male, non solo mirando in questo modo a costruire la legittimità delle azioni di Hezbollah, ma cercando al contempo di minare quella di Israele. La retorica è anche quella del "debole contro il forte", aspetto che Nasrallah ricorda in ogni suo discorso.

Analizzando i tre discorsi succitati, pronunciati da Hassan Nasrallah durante il conflitto, si nota come essi siano tutti costituiti secondo lo stesso schema: una prima parte militare, una seconda parte politica e una terza parte in cui si diffondono messaggi diversi a destinatari precisi.

All'interno dei discorsi si ribadisce più volte l'appello all'unità del Paese e il tema dell'ingerenza americana. Il nemico, che viene identificato con Israele ma anche con gli Stati Uniti e con l'ONU, è demonizzato e ridicolizzato. Dunque la resistenza libanese viene legittimata dinanzi al pericolo dell'intrusione straniera.

Per quanto riguarda le tecniche utilizzate per sviluppare le proprie argomentazioni, Nasrallah ricorre a elementi di retorica classici che si rifanno ai dieci comandamenti scritti da Lord Arthur Ponsonby alla fine della Prima Guerra Mondiale, in particolare: la guerra non è stata voluta dal Libano, ma è stata imposta da Israele. Il Libano ha dovuto difendersi dall'attacco subito. Israele è descritto come l'unico responsabile del conflitto e il fatto che la miccia sia stata il rapimento dei soldati israeliani è sempre fatto passare in secondo piano. Il nemico è descritto come un

demonio che provoca la morte di civili ed esodi di massa, un'entità che volontariamente e coscientemente commette atrocità e occulta la realtà dei fatti. I dati relativi al conflitto vengono alterati sostenendo che il Libano ha subito pochissime perdite mentre quelle di Israele sono enormi. Infine, si proclama la sacralità della causa libanese, riferendosi costantemente al divino.

A tutto questo si può aggiungere un'esaltazione dei valori dei combattenti del Paese del cedro, che vengono innalzati al rango di eroi. I riferimenti all'aggressività e all'amore per il prossimo permettono poi di identificare un secondo piano di lettura, come descritto da Clyde Miller, che parla di quattro leve psicologiche utilizzate da Nasrallah:

- la virtù, per cui a livello politico e militare si richiamano valori positivi quali il diritto di autodeterminazione del popolo libanese, la libertà, la democrazia, la solidarietà, la fratellanza, il coraggio e la devozione alla causa;

- il veleno, per cui il nemico deve suscitare valori negativi, quali paura e disgusto, perché semina morte tra i civili e mente;

- l'autorità e la testimonianza, per cui l'azione bellica libanese è legittimata in quanto voluta e protetta da Dio. Nasrallah cerca il consenso di tutte le comunità, tanto che si riferisce spesso a Gesù, non a Maometto;

- la conformità, per cui si tenta di convincere gli ascoltatori dei messaggi di Hezbollah della giustezza della causa libanese. Proprio perché Hezbollah è nel giusto la comunità internazionale va condannata in quanto non prende posizione contro Israele.

A tutto ciò si possono aggiungere altri elementi interessanti. Innanzitutto Nasrallah fa ampio uso dell'arte retorica, dimostrando una volta di più che ci troviamo di fronte a una vera e propria guerra dell'informazione. L'ironia è usata per un duplice scopo: smontare l'argomentazione dell'avversario e sminuirne i successi. Le tesi nemiche sono smontate una alla volta e spesso, appunto, derise. La dissuasione è l'arma usata da Nasrallah soprattutto per cercare di impaurire l'avversario e farlo desistere dal tentare azioni militari terrestri. Come è già stato evidenziato, l'arte oratoria di Nasrallah sottolinea spesso la debolezza delle forze libanesi rispetto a quelle israeliane, ma solo per poi esaltare i successi del suo Paese nonostante i pochi mezzi a disposizione.

La forza della comunicazione di Hezbollah ha una doppia valenza: è capace di usare le tecniche necessarie per legittimare le proprie azioni e contemporaneamente delegittimare quelle dell'avversario, servendosi della forza delle immagini, più evocative rispetto alla semplice parola. Mostrare i corpi delle vittime dei bombardamenti e amplificarne la diffusione attraverso il canale televisivo Al-Manar significa suscitare emozioni forti in una popolazione molto sensibile alle tematiche trattate.

Nel campo dell'informazione Hezbollah opta per una strategia tradizionale, limitando l'afflusso di giornalisti stranieri ai territori più sensibili del conflitto. Il gruppo di Al-Shabab, formato da giovani di Hezbollah, è incaricato di raccogliere informazioni e sorvegliare le zone calde. Il coprifuoco imposto poi da Israele sui territori libanesi costituisce un ulteriore ostacolo al lavoro dei giornalisti stranieri. La troupe televisiva di Al-Manar mantiene il controllo sulle riprese effettuate dalle tv estere impedendo la divulgazione di immagini che possano danneggiare Hezbollah. Se a questo si aggiungono la chiusura dell'aeroporto di Beirut e il blocco marittimo, ai giornalisti non restano che due strade per entrare in Libano: il fronte a sud e il confine con la Siria, comunque controllate dal partito sciita. La strada intrapresa dal Libano è dunque opposta a quella israeliana e prevede un forte controllo dei giornalisti stranieri, secondo una strategia che si mostrerà essere assolutamente efficace.

Dopo essersi occupato della stampa internazionale, Hezbollah si rivolge al fronte interno onde evitare le critiche delle minoranze e del governo libanese. Lin Noueihed, giornalista e intermediario di Hezbollah presso l'agenzia di stampa Reuters, pubblica un dispaccio nel quale si afferma che il Libano rifiuta la proposta di risoluzione dell'ONU. Agli occhi della popolazione mondiale è il governo legittimo a rifiutare la risoluzione; ma nella realtà dei fatti il dispaccio è espressione della volontà del leader del movimento sciita Amal. Aiutato dall'autorevolezza della fonte di informazione usata, la Reuters appunto, Hezbollah scavalca dunque il governo libanese e lancia un segnale chiaro all'ONU e al resto del mondo.

Sono tre i potenti strumenti utilizzati da Hezbollah per portare a termine la sua campagna mediatica. Il canale d'informazione Al-Manar è sicuramente uno dei più efficaci mezzi utilizzati. Diffuso in tutto il

mondo poiché trasmette in arabo, inglese e francese, è addirittura seguito dagli israeliani che vogliono avere una diversa versione del conflitto. Quest'arma di sensibilizzazione e reclutamento è censurata in diversi Paesi tra i quali gli Stati Uniti, che bollano il canale come organizzazione terrorista. L'organismo di controllo radiotelevisivo francese intraprende una procedura di sanzione contro Al-Manar per istigazione all'odio e alla violenza, mentre il vicepresidente del ramo politico di Hezbollah parla di repressione della libertà d'opinione e fa sapere che questo non fermerà gli attacchi contro Israele.

Il canale riesce a instaurare un vero e proprio culto del leader Nasrallah facendo appelli all'islamizzazione e allo stesso tempo incitando all'odio contro Israele. Per riuscire nell'intento non si esita a usare immagini di repertorio di morti e feriti accusando lo stato nemico di commettere un genocidio. Nonostante i bombardamenti subiti alla sede principale fin dai primi giorni del conflitto, Al-Manar riesce a trasmettere quasi ininterrottamente durante tutto il periodo servendosi di postazioni segrete. Solo una volta i servizi segreti israeliani riescono a sabotare il canale insinuando il dubbio che il Partito di Dio menta sul vero numero di vittime libanesi.

Al fine di smuovere le coscienze e far circolare le idee, Hezbollah si serve ampiamente anche di diversi siti internet ospitati da server mediorientali, ma anche malesi, tanzaniani e temporaneamente perfino americani e svedesi. Tutti questi siti mostrano uniformità nei contenuti, nello stile e nelle modalità di presentazione delle notizie. È possibile distinguere cinque diversi gruppi di siti: quelli organici di Hezbollah; quelli dei media del Partito (ad esempio il già citato canale tv Al-Manar); siti d'informazione non affiliati; siti locali di Hezbollah in Libano e infine quelli degli organismi sociali di Hezbollah. Secondo la strategia tradizionale, tutti questi siti utilizzano caricature, fotomontaggi e vari slogan al fine di ridicolizzare non solo Israele ma anche l'ebraismo e gli Stati Uniti, glorificando allo stesso tempo l'immagine di Nasrallah e gli attentati suicidi dei kamikaze.

La gestione di questi siti presuppone un'organizzazione superiore alle concrete possibilità del partito sciita e fa quindi ipotizzare il sostegno dell'Iran alle manovre informatiche. In particolare, il sito www.moqavemat.com, mostra chiaramente segnali di ascendenza

ideologica iraniana ed è, infatti, accessibile anche attraverso l'URL iraniano del server che lo ospita. Il sito è stato tradotto in arabo, francese, inglese ed ebraico. Il "sito web islamico di resistenza" www.moqawama.org è invece il principale diffusore di notizie del Partito di Dio ed è ugualmente raggiungibile attraverso altri sette indirizzi internet. La terminologia impiegata per tutti i nomi di questi siti si rifà al Corano, al conflitto in atto, al leader Nasrallah o alla presunta superiorità islamica.

Il sito di Al-Manar TV, dal canto suo, è online in lingua inglese e araba. Ciò permette a Hezbollah di aggirare il divieto di trasmettere in streaming in Europa e negli Stati Uniti. Lo stesso stratagemma è utilizzato dalla radio Al-Nour ma quest'ultima, diffondendo i messaggi di Nasrallah, si focalizza sul culto della sua persona. Anche Al-Intiquad, la pubblicazione scritta di Hezbollah, ha un suo sito web che dimostra la professionalità della redazione che lo organizza con aggiornamenti regolari e puntuali.

La grande abilità di Hezbollah consiste nel saper sfruttare, accanto a queste strategie classiche, la grande debolezza del sistema di stampa internazionale. In un mondo assetato di notizie, dove la principale preoccupazione diventa pubblicare prima di tutti e diffondere al pubblico più vasto possibile, manca il tempo di verificare l'autenticità delle informazioni. Hezbollah s'insinua in questa falla fornendo alla stampa immagini/documento che vengono preferite perché più immediate. Nessuno si preoccupa di accertare l'autenticità della fonte, pena la perdita del primato della notizia. Questa tecnica si evidenzia il 27 luglio, quando quattro caschi blu dell'ONU vengono uccisi a seguito di un raid aereo israeliano nella frontiera a sud del Libano. Hezbollah si era piazzato quanto più vicino possibile alla base delle Nazioni Unite e attendeva un'impresione degli aerei nemici per poter sfruttare a proprio favore la notizia. Lo scoop fa il giro del mondo e a nulla valgono i rapporti ufficiali ONU che provano come i veri obiettivi israeliani fossero le attività di Hezbollah che circondavano i loro edifici. Oramai l'immagine negativa di Israele è stata diffusa e con questo si mette in dubbio la legittimità di tutti gli attacchi di Tsahal.

A causa dell'incapacità di operare autonomamente nei territori libanesi o per comodità, i giornalisti internazionali quasi sempre inviano alle loro

redazioni immagini appositamente create e montate da Hezbollah. In questo modo il Partito di Dio è riuscito a nutrire la vittimizzazione del popolo libanese, a mettere in discussione la legittimità dei bombardamenti israeliani e a nascondere le loro reali posizioni strategiche. Questa “coalizione” istituitasi tra giornalisti e Hezbollah è alla base della vittoria mediatica del Partito, avvenuta sicuramente anche grazie al gruppo di Al-Shababche il quale, impedendo l’accesso ai territori di Beirut, costringeva la stampa a documentare solo quello che Hezbollah voleva fosse trasmesso. Qualunque giornalista si fosse rifiutato di accettare questo tacito patto con il Partito sarebbe tornato a casa a mani vuote e avrebbe dovuto spiegare alla redazione come mai invece gli altri media potevano fornire del materiale sul conflitto. Sottomettersi alle regole era l’unico modo per portare a casa delle informazioni, vere o false che fossero.

Il lavoro di montaggio fatto da Hezbollah a partire da un fatto realmente accaduto, come quello dell’abbattimento dell’edificio ONU, dimostra grandi capacità organizzative e tecniche. Similmente, obbedendo ai medesimi meccanismi, sarebbe invece sufficiente che qualcuno cominciasse a denunciare tali sistemi giornalistici e i teatri appositamente costruiti dal Partito di Dio perché la voce si spargesse a macchia d’olio creando così un nuovo scoop da inseguire.

Un altro episodio di distorsione della realtà si verificò tra il 23 e il 24 luglio, quando, secondo Hezbollah, un’ambulanza della Croce Rossa sarebbe stata bombardata da Israele mentre trasferiva dei feriti sulla strada tra Tyr e Cana. L’impatto del missile è straordinariamente mediatico in quanto avrebbe colpito proprio il simbolo della Croce Rossa sul tettuccio del mezzo. Le immagini fanno il giro del mondo eppure non è difficile accorgersi di come siano fasulle e appositamente studiate dal Partito. La versione diffusa è facilmente smontabile anche da un non esperto e dunque, a maggior ragione, avrebbe dovuto essere screditata dai giornalisti, avvezzi a questo tipo di mosse.

Non potendo certo sostenere la tesi di un’alleanza tra la stampa e Hezbollah, bisogna dunque credere che i giornalisti abbiano preferito la logica del profitto facile a quella del rigore dell’informazione e alla sua verifica, permettendo dunque di distorcere l’opinione pubblica mondiale sul conflitto di luglio. Questo meccanismo di propaganda voluto da

Hezbollah con la partecipazione passiva o attiva dei giornalisti, è addirittura surclassato dalla stessa stampa internazionale che si fa, essa stessa, autrice di montature e finte notizie per interessi finanziari legati al mondo dell'informazione. I blogger hanno svelato diversi di questi episodi. Un fotografo indipendente della Reuters per esempio, ha modificato attraverso Photoshop una foto da lui stesso scattata al fine di rendere il bombardamento immortalato sulla città di Beirut ancor più straziante, commovente e quindi appetibile economicamente. Altri episodi simili si sono verificati con importanti testate del giornalismo internazionale: BBC, CNN e Washington Post.

I “self media” nella guerra di luglio

Il conflitto libano-israeliano è considerato la prima “bloguerra” mondiale. Nonostante i primi blog di questo tipo siano sorti nel 2003 durante l'intervento americano e britannico in Iraq, è durante il conflitto di luglio che il fenomeno si sviluppa su vasta scala e intensifica la sua attività. Questo elemento innovatore prefigura nuove frontiere nell'ambito della *cyberwar* e ha sicuramente avuto un ruolo molto importante nel modellare l'opinione pubblica.

Chi scrive in un blog di guerra spesso lo fa descrivendo i fatti in prima persona in quanto testimone dei fatti narrati e raccontando le sensazioni provate, facendo così leva sull'emotività delle persone. Per capire meglio il fenomeno vanno tenuti in considerazione due ordini di fattori. Innanzitutto i blog si servono del mezzo informatico che permette una rapidissima diffusione delle notizie e un riscontro immediato da parte del pubblico con commenti che possono essere postati in tempo reale. In secondo luogo molti cibernetici ricercano nel blog la testimonianza diretta, lontana dall'informazione di massa, spesso considerata parziale o asservita a questo o quel potere. Ciò non significa assolutamente che le informazioni fornite nei blog non siano di parte o che sia perseguita la comprensione tra le due fazioni in lotta. Al contrario, spesso ci si schiera con fermezza.

Tutte le azioni fin qui descritte si sono rivelate essere delle vere e proprie armi che minavano le strategie messe in atto da Israele e Hezbollah. Si tratta di una situazione nuova, mai verificata in

precedenza, per cui i blogger si sono trovati ad avere un potere inedito e forte. Spesso essi scrivono avendo ben chiaro in mente quale ideologia seguire e quale parte sostenere.

Il continuo fluire di immagini e informazioni è molto difficile da tenere sotto controllo per entrambe le parti e impone nuovi parametri giornalistici poiché lo stesso materiale è usato dalla stampa senza alcuna possibilità di verificare le fonti. Tutto ciò sembra essere andato soprattutto a scapito di Israele, a causa delle foto che mostravano la devastazione dei bombardamenti inflitti alla popolazione civile libanese: la politica di Tsahal era resa vana dalle immagini pubblicate e naturalmente Hezbollah ne approfittò. Va comunque ricordato che molti blogger, pur criticando i raid israeliani, non hanno assolto il Partito di Dio ma al contrario lo hanno condannato con durezza; altri hanno denunciato la situazione della popolazione a nord d'Israele, continuamente posta sotto assedio da Hezbollah.

Per meglio comprendere l'eco avuto da alcuni blog israeliani e libanesi e basandosi sui siti che sono stati considerati più significativi, pur in assenza di statistiche certe sulla frequentazione dei blog analizzati si può valutarne la visibilità sulla base di tre criteri: numero di link che si indirizzano all'URL del blog, valutazione data dal software Seomoz, il "page rank" di google con la valutazione indicante la qualità SEO del sito.

Per quanto riguarda i blog libanesi analizzati, al primo posto si trova "Blogginbeirut" mentre dalla parte israeliana "Live from an Israeli bunker". Nel Paese del cedro i blog hanno spesso un contenuto diverso l'uno dall'altro e si fanno portavoce di ideologie differenti. Alcuni blog, nati durante la guerra, hanno saputo catturare rapidamente l'attenzione del pubblico. È il caso di "Live from an Israeli bunker" che ha dei collegamenti con numerosi siti libanesi. Alcuni si schierano nettamente su posizioni anti-israeliane e si caratterizzano per la pubblicazione frequente di foto delle vittime dei bombardamenti o immagini e caricature denuncianti le perdite umane subite dal Libano, il tutto accompagnato dalle testimonianze della popolazione libanese oggetto dei raid nemici. Lo scopo è naturalmente quello di colpire la sensibilità dello spettatore, facendo leva sulle sue emozioni e sui sentimenti per screditare

invece la legittimità degli attacchi israeliani. Altri blogger libanesi hanno invece scelto di caldeggiare l'unione del loro popolo e, pur denunciando i bombardamenti israeliani, auspicano la coesione interna del loro Paese; altri ancora arrivano addirittura a volere la pace con Israele. Infine, alcuni blogger condannano l'azione israeliana ma sono altrettanto critici nei confronti di Hezbollah e non esitano a denunciarne l'operato. In ogni caso questi siti producono l'effetto di mettere in discussione le strategie di persuasione adottate dai due Stati in lotta.

Dalla parte israeliana il già citato blog "Live from an Israeli bunker" è scritto da un ragazzo di appena diciassette anni nascosto appunto in un bunker dal quale racconta la sua vita ed esprime le sue considerazioni prevalentemente pro-israeliane. Il caso ha attirato l'attenzione dei grandi media internazionali (dalla CNN alla BBC, fino al Washington Post), riuscendo ad aprire una breccia nelle sicurezze di Hezbollah. Il Partito di Dio è convinto di avere l'esclusiva sul dolore inflitto dalla guerra di luglio; ma questo diciassettenne dimostra che non è così: il conflitto causa paura, morte e distruzione da entrambe le parti e Israele non è più solo l'aggressore ma si trasforma in vittima. Si può infine menzionare la scrittrice israelo-canadese Lisa Goldman che dal suo blog "On the face" cerca il dialogo tra le due parti in causa.

Al fine di meglio studiare le relazioni interne tra i vari siti libanesi e tra quelli israeliani e, di conseguenza, le relazioni tra i due Stati nemici è stata creata una cartografia dei blog. Essa è naturalmente parziale ma comunque indicatrice di alcuni dati importanti. Le misurazioni dell'audience ci dicono che il sito più frequentato è "Aron's Israel Peace Weblog", davvero ben collegato con altri blog e siti.

Studiando le relazioni tra i blog delle due parti si può notare che quelli libanesi hanno numerosi collegamenti con quelli israeliani ma non è vero il contrario. Questo accade perché la popolazione del Libano non sostiene necessariamente Hezbollah; al contrario, essa tende a porsi in una posizione pacifista rispetto al conflitto in atto. Il blog "The Angry Arab News Service" si rivela un importante nodo nella cartografia citata: preesistente al conflitto, esso mostra diversi legami sia con siti israeliani che libanesi. Quelli israeliani sono principalmente dei siti di contestazione o legati alla rete degli obiettori di coscienza. Non bisogna infatti dimenticare che, nel periodo del conflitto, internet permette ai

soldati di Tsahal di raccontare i propri stati d'animo e le proprie condizioni di vita. Le relazioni tra blog israeliani rivelano invece collegamenti con siti pacifisti quali Amnesty International.

I blog, in particolare quelli di guerra, sono degli straordinari veicoli attraverso cui diffondere polemiche. La prima importante polemica cui si può accennare riguarda il giornalista indipendente della Reuters Adnan Hajj che pubblica delle fotografie truccate. Il caso, battezzato da *Le Monde* "reutergate", acquista una notevole risonanza in rete.

Il secondo è il caso "Salem Daher" e riguarda il bombardamento di Cana ad opera dell'aviazione israeliana. I media di tutto il mondo pubblicano diverse foto di Salem Daher che estrae dalle macerie i corpi delle vittime. L'uomo diventa l'eroe della protezione civile libanese finché alcuni blogger non mettono in dubbio la sua vera appartenenza a quest'organo e insinuano piuttosto che sia un membro di Hezbollah ansioso di mostrare le vittime dei bombardamenti israeliani. Nonostante dal diretto interessato diverse smentite arrivino, le voci sul suo conto non cesseranno di proliferare.

Grazie a questi due esempi è evidente come i blog possano diventare armi a doppio taglio attraverso le insinuazioni polemiche che scatenano. Essi restano la vera novità nel campo dell'infoguerra e devono la loro risonanza alle testimonianze dirette che ospitano e allo stile personale, talvolta intimo, che usano per diffondere le notizie. Il loro proliferare incontrollato rende la situazione difficilmente gestibile da parte di Israele e Libano. Il primo, che fa la parte del leone, cerca di giustificare i suoi attacchi parlando di sicurezza nazionale; il secondo, il debole, mostra foto di vittime civili giocando la carta dell'indignazione e del cordoglio.

Conclusione

I casi illustrati dimostrano la grande rilevanza assunta dai media non convenzionali nel quadro del conflitto libano-israeliano, importanza accresciuta dal fatto di trovarsi di fronte a una guerra asimmetrica. Hezbollah può dire di aver vinto su questo fronte: essendo carente in termini di capacità militari, esso si concentra efficacemente sulla vittimizzazione del popolo libanese. Il suo nemico non ottiene invece gli

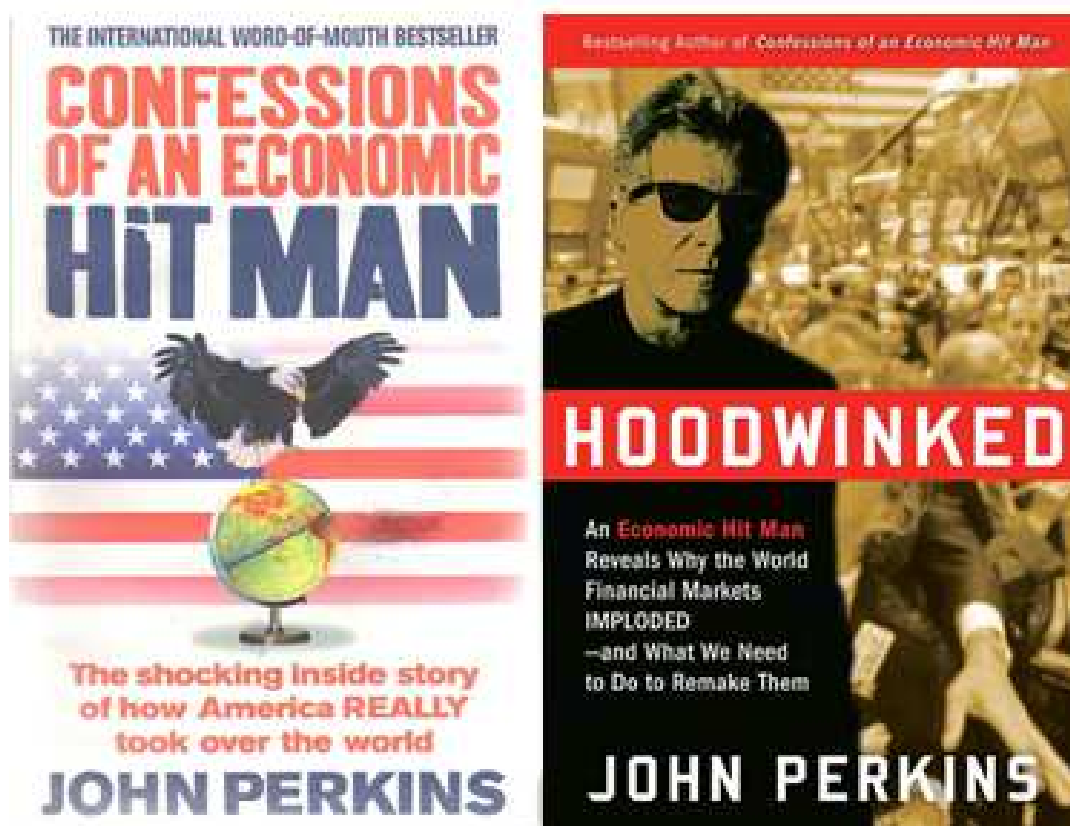
effetti sperati e Tsahal si ritrova a subire il peso di un'opinione pubblica internazionale generalmente negativa.

Tuttavia questa non è che una delle facce del conflitto di luglio: sotto il profilo strategico, la posizione dello Stato ebraico ne esce rafforzata sul fronte settentrionale; da un punto di vista politico è invece il partito sciita ad avere la meglio. La parte dei protagonisti sembra quindi essere appannaggio dei "self media" che, pur non essendo nuovi attori nei conflitti internazionali, vengono qui usati in maniera intensiva per la prima volta. La cosiddetta "guerra di significato" assume nuove sfaccettature nello scacchiere politico internazionale.

Sitografia

M. Baudot, E. Delcroix, B. Guiot, B. le Gouvello, M. Osada, Une illustration de la guerre de l'information :Le conflit entre Israël et le Hezbollah de l'été 2006

http://www.infoguerre.fr/fichiers/guerre_info_israel_hezbollah.pdf



FOREWORD BY HERMAN CAIN

ECONOMIC WARFARE



SECRETS
OF WEALTH CREATION IN THE
AGE OF WELFARE POLITICS

ZIAD K. ABDELNOUR

WITH WESLEY A. WHITTAKER