

Problemi e prospettive della guerra economica

Abstract

Lo scopo del presente report è quello di definire il concetto di guerra economica ,le sue tipologie e le sue finalità attraverso l'approccio metodologico della Scuola di guerra economica di Parigi. Grazie a questa modalità interpretativa sarà possibile dimostrare come l'economia non sia caratterizzata dalla libertà economica ma dalla guerra economica ,strumento determinante per il conseguimento e il mantenimento del potere da parte degli stati.

A tale riguardo è necessario sottolineare come il concetto di guerra economica confermi una visione della politica internazionale come un permanente campo di forze antagoniste .

Keywords:Gagliano,cestode,harbulot,Ecole du guerre economic,economic warfare,Moinet,Delbeque,intelligence economic,

La realtà della guerra economica veniva fin dal XIX secolo percepita da intellettuali del calibro di Victor Hugo e da studiosi dei campi più disparati come l'ineluttabile evoluzione della logica di conflitto, che da guerra materiale, combattuta sui campi di battaglia dai soldati con le armi, si sarebbe trasformata in un confronto più "addolcito" fra mercati nazionali sul campo del commercio internazionale e, infine, in un aperto scambio di idee fra spiriti liberi. Ciò che gli ultimi vent'anni evidenziano, però, non è certo uno scenario internazionale in cui gli scontri sono meno aspri di quando imperversavano ordigni e bombe sull'Europa: infatti la concordia fra le nazioni non si è realizzata nemmeno in Occidente, fra Stati Uniti e Unione Europea, per non parlare del resto del mondo, dove la democrazia resta ancora un ideale per miliardi di individui, nonostante i notevoli passi avanti compiuti in questo senso in tutti e cinque i continenti. Oltre a una generale disillusione sulla reale portata di quel progresso la cui idea ha definito in maniera netta la modernità, rimane quindi la convinzione che la guerra convenzionale si possa esprimere naturalmente nell'economia, attraverso quella "guerra economica" la cui definizione appare per la prima volta all'epoca della Prima Guerra Mondiale come componente della guerra totale cara al generale tedesco Erich Ludendorff. Risulta così assodato, ormai, che l'economia non è esclusivamente la posta in gioco della guerra convenzionale.

Il concetto di guerra economica sembra essere diventato un tema "alla moda" non solo nell'ambito degli studi strategici, ma anche – più in generale –all'interno di un certo dibattito geopolitico che, orfano di una Guerra Fredda che per quattro decenni aveva polarizzato tutte le attenzioni e cancellato ogni speranza rispetto a una possibile "globalizzazione felice" e alla definitiva vittoria del multilateralismo degli anni Novanta, doveva presto trovare uno schema interpretativo dei rapporti sullo scacchiere globale. Secondo questa concezione, dunque, il XXI secolo segnerebbe il ritorno della politica internazionale dominata dagli Stati in pieno possesso della loro sovranità, impegnati a garantire la perpetuazione della propria potenza in un complesso gioco di alleanze e diffidenze. È pur vero però che, come sempre accade, il successo anche mediatico di una definizione è foriero di molti malintesi, interpretazioni poco precise e una generale banalizzazione dei termini del discorso. Scopo del presente contributo sarà perciò individuare con precisione questo nuovo oggetto teorico e pratico e valutarne la reale portata e gli strumenti tramite i quali agisce come concetto interpretativo, per dare un'immagine più aderente alla realtà storica ed evitare schematizzazioni semplicistiche che non contribuiscono a una vera comprensione dei fenomeni.

Natura e scopo della guerra economica

Uno dei primi a parlare di guerra economica nel senso in cui la si intende oggi è stato l'ex Consigliere del Presidente francese Georges Pompidou, Bernard Esambert, che nel 1991, ossia paradossalmente proprio all'inizio del decennio di relativa pace nei rapporti internazionali seguito al crollo dell'URSS e precedente l'attacco alle Torri gemelle di New York, pubblicò un'opera controcorrente per l'epoca. Fin dalle prime pagine La guerra economica mondiale sfatava il mito allora in costruzione di un mondo multilateralista e pacifico sotto l'egida dell'ONU. In un contesto di economia globalizzata quale potenzialmente si presentava all'indomani della caduta del comunismo e del conseguente ingresso di un consistente numero di economie nazionali sul mercato globale, l'antico colonialismo territoriale si trasformava in conquista delle tecnologie più all'avanguardia e dei mercati più redditizi. Alla violenza delle armi si sostituirebbe dunque una lotta a suon di prodotti e servizi, la cui esportazione costituisce il mezzo a disposizione di ogni nazione per cercare di vincere questa guerra di tipo nuovo, in cui le imprese costituiscono gli eserciti e i disoccupati le vittime. L'origine di questa guerra è da ricercare nella confluenza di tre rivoluzioni, di cui ricostruiremo qui di seguito la cronologia. Si è visto come il concetto di guerra economica non sia di recente definizione. La sua forma contemporanea, tuttavia, può essere fatta risalire all'immediato secondo dopoguerra e, più precisamente, alla firma degli accordi del GATT nel 1947, evento che pone le basi (regolamentate) della competizione commerciale multilaterale allo scopo di favorire la liberalizzazione del commercio mondiale. L'ambito originario dell'accordo era comunque di portata limitata, dal momento che restarono esclusi sia il settore primario sia il settore terziario, divenuti oggetto di discussione dei negoziati solo a cavallo del passaggio di millennio; inoltre, anche la logica dei blocchi e il contesto geopolitico della Guerra Fredda limitavano le rivalità economiche, evidenziando maggiormente la necessità della solidarietà interna fra le varie economie di mercato piuttosto che prese di posizione a difesa di singoli prodotti e/o settori industriali.

Questa situazione di relativo equilibrio viene scossa nel 1991 dalla caduta del blocco comunista, che lascia il posto al modello capitalista (e in particolare alla sua forma neoliberista) come unico sistema economico funzionante a livello mondiale. Non solo gli ex Paesi comunisti vengono integrati a poco a poco nell'economia mondiale (l'ingresso della Cina nell'OMC, istituzione nata dal GATT, è del 2001, quello della Russia del 2011), ma anche i Paesi del cosiddetto Terzo Mondo spingono per accedere ai mercati globali: è il trionfo della globalizzazione, iniziata negli anni Settanta con le prime misure di deregolamentazione e il nuovo scenario politico-economico di un mondo non più diviso in due. Quella che sembra essere un'unificazione finalmente pacifica di tutte le nazioni all'insegna del libero scambio non è altro, in realtà, che un presupposto per la conduzione di una nuova guerra, finalmente a carte scoperte e non più mascherata dalla contrapposizione militare fra blocchi della Guerra Fredda: la guerra economica. Come molti analisti sottolineano, vi è in effetti uno spostamento delle politiche di potenza dal terreno militare e geopolitico, dove assumevano per l'appunto la forma di scontro fra blocchi anche in conflitti periferici, al terreno economico e commerciale, dove le nazioni si contendono l'accaparramento di risorse e mercati. Gli scambi commerciali, in quest'ottica, non sarebbero altro che una delle modalità della guerra nel momento in cui si indebolisce il suo fronte armato; perciò investimenti, sovvenzioni e azioni di penetrazione dei mercati esteri non sarebbero altro che l'equivalente delle dotazioni in armamenti, dei progressi tecnici del settore bellico e dell'avanzamento militare in territorio straniero. È evidente che siamo ben lontani dalle visioni degli intellettuali illuministi e ottocenteschi che auspicavano un "addolcimento" delle relazioni internazionali grazie al libero movimento di beni e idee. Sarebbe tuttavia riduttivo pensare che la geo-economia cancelli la geopolitica. Fra gli altri studiosi della questione, Christian Harbulot insiste sul fatto che esistono scacchieri diversi che si intersecano parzialmente: scambi armoniosi, guerra economica e mire geopolitiche possono coesistere e anche interagire, poiché si inscrivono in mondi dalle logiche autonome ma inevitabilmente legati fra loro.

È dunque negli anni Novanta che avviene quella che possiamo definire come una vera e propria rivoluzione copernicana nell'ambito delle relazioni internazionali, che segna il passaggio da una geopolitica classica caratterizzata da Stati che lottano fra loro per il controllo di territori a una geo-economia (o guerra economica) in cui gli Stati si confrontano per il controllo dell'economia globale. Non si tratta esclusivamente di una considerazione di tipo intellettuale, elaborata dagli studiosi della materia, bensì di una constatazione ormai alla portata anche dell'opinione pubblica, tanto da essere ripresa addirittura in slogan pubblicitari. È questo il caso di un'impresa europea di elettronica che, in piena Prima Guerra del Golfo, affermava: "la Terza guerra mondiale sarà una guerra economica: scegli fin d'ora le tue armi". La posizione degli Stati Uniti in questa nuova epoca è molto chiara: la sicurezza nazionale dipende dalla potenza economica. Innanzitutto, come superpotenza del

blocco uscito vincitore dalla Guerra Fredda, già si trovava in una posizione privilegiata per comprendere prima di qualunque altro Paese il cambiamento in atto, anche in virtù degli investimenti sotto forma di sovvenzioni fatti nei decenni precedenti in ricerca e sviluppo, in modo da equipaggiare al meglio le proprie imprese per la concorrenza internazionale che si profilava all'orizzonte. In secondo luogo, il neoeletto Bill Clinton ha da subito messo in pratica questa "dottrina" della sicurezza nazionale dipendente dall'economia istituendo una "War room" direttamente collegata al dipartimento del Commercio, come canale privilegiato di relazione fra lo Stato e le imprese per sostenere queste ultime nella competizione mondiale; allo stesso tempo, il Segretario di Stato Warren Christopher dichiarava ufficialmente che la "sicurezza economica" doveva essere elevata al rango di prima priorità della politica estera degli Stati Uniti d'America. Si può perciò parlare di una vera e propria dichiarazione di guerra economica da parte della prima potenza economica mondiale al resto del mondo, anche se mascherata da difesa degli interessi nazionali, in un mix originale e audace di principi liberali e mercantili. Nel contesto di questa nuova geo-economia ad alto tasso concorrenziale, caratterizzata negli ultimi tre decenni da fenomeni quali la deregolamentazione, la rivoluzione tecnologica e la globalizzazione della finanza, è proprio l'arrivo di nuovi attori sulla scena del mercato ad aver rimescolato le carte in tavola e turbato quello che era un relativo ordine costituito. Si tratta perlopiù di Paesi che, forti di una nuova autonomia e indipendenza non solo politica, vogliono prendere parte alla spartizione di ricchezze ed entrare nelle dinamiche di arricchimento che fino a questo momento sono state esclusivo appannaggio del Nord del mondo. È grazie alla loro voce che la realtà della povertà emerge e si mostra a quel 2% di popolazione mondiale che beneficia del 50% della ricchezza totale. Nonostante sia in costante diminuzione, il fenomeno della povertà risulta comunque allarmante: 2,8 miliardi di persone vivono con meno di 2 dollari al giorno. In un mondo come quello odierno, caratterizzato dall'immediatezza dell'informazione e, come conseguenza, dalla sempre più ampia presa di coscienza dell'opinione pubblica delle dinamiche internazionali, la povertà viene a maggior ragione percepita come intollerabile. In questa lotta per la spartizione delle ricchezze, i nuovi Paesi emergenti (in primo luogo Brasile, Russia, India e Cina, ma a seguire anche il Sudest asiatico e molte nazioni africane) possono peraltro far tesoro dell'esperienza di predecessori come il Giappone e le Tigri asiatiche, la cui integrazione negli scambi internazionali ha significato arricchimento e aumento della potenza. Tuttavia la posta in gioco rappresentata dalle risorse è caratterizzata da una scarsità (assoluta per alcune, relativa per altre) tale per cui gli scambi si sono trasformati in competizione, ossia in guerra economica. In questo scenario, il pensiero liberalista sull'indebolimento dello Stato viene necessariamente messo in discussione in quanto i recenti cambiamenti richiedono non solo una trasformazione del ruolo dello Stato rispetto all'economia ma anche della stessa natura dell'organismo Stato. Il cambiamento della natura dello Stato prende origine, innanzitutto, da una trasformazione del concetto di potenza. Il concetto di potenza può essere scomposto in hard power e soft power, ovvero nelle due componenti di uso della forza e dell'influenza. In un contesto in cui gli Stati ricorrono sempre meno che in passato alla prima componente, perché più costosa sotto molti aspetti e addirittura meno efficace, la seconda componente prende il sopravvento e si manifesta sotto forma di guerra economica (anche se quest'ultima, in realtà, si porrebbe piuttosto al confine tra hard e soft power). Ecco perché per lo Stato è diventata sempre più importante la sua situazione economica, mentre i suoi investimenti in armamenti e dotazioni militari hanno progressivamente perso rilevanza. Le politiche di potenza odierne avranno allora la forma di sovvenzioni alle imprese perché queste possano godere di una posizione di favore sui mercati internazionali, del sostegno all'occupazione affinché la delocalizzazione non penalizzi il mercato interno e della diplomazia economica volta all'accaparramento di risorse scarse. Tradotte in termini di guerra economica, tali politiche di potenza significano, per uno Stato, assicurarsi l'indipendenza in termini di risorse, la capacità di difendersi di fronte alla minaccia commerciale o finanziaria rappresentata dagli altri Stati e un'attitudine all'intelligence, risorsa imprescindibile nell'odierna società della comunicazione. Secondo un'altra definizione, non si tratterebbe di altro se non della capacità di imporre la propria volontà agli altri (Stati) senza che questi possano imporre la propria, per quanto ciò possa essere possibile in un mondo in cui la dipendenza è sempre più dispersa e frammentata. La vera rivoluzione, quindi, non è altro che la trasformazione della potenza politica in potenza economica o, per meglio dire, la dipendenza della prima dalla seconda: gli Stati cercano innanzitutto di modificare le condizioni della concorrenza e di trasformare i rapporti di forza economici non solo per conservare posti di lavoro, ma soprattutto assicurarsi il proprio dominio tecnologico, commerciale, economico e, pertanto, politico. Andando ad analizzare più nel dettaglio i singoli obiettivi della guerra economica, almeno per quanto riguarda i Paesi occidentali, il primo risulta essere di natura difensiva, ovvero il mantenimento dell'occupazione industriale nonostante l'ormai avvenuta terziarizzazione di queste società. Fra il settore secondario e quello terziario si cela infatti un forte legame, quello che Bernard Esambert definisce come "simbiosi industria servizi" dal momento

che l'aumento dell'occupazione nel settore secondario si traduce in un corrispondente aumento dell'occupazione in quello terziario e, a fronte della richiesta di una sempre maggiore specializzazione dei lavoratori delle industrie ad alto coefficiente tecnologico, è evidente l'incremento di servizi quali la formazione e la consulenza. La difesa, ovvero il mantenimento dei posti di lavoro nel settore dell'industria serve non solo a evitare la recessione economica, ma anche a contenere la disoccupazione e la sottoccupazione, due realtà la cui forte carica di destabilizzazione sociale rappresenta una minaccia per tutte le democrazie. A questo proposito, a causare la perdita più considerevole di posti di lavoro non sarebbero tanto le "delocalizzazioni" in senso stretto, quanto piuttosto le "non localizzazioni", ossia l'apertura da parte delle aziende di filiali all'estero piuttosto che nel Paese in cui hanno sede e rispetto allo stesso mercato di destinazione delle merci prodotte. Emblematica di questa centralità del mantenimento dell'occupazione nei discorsi sulla guerra economica è la prima campagna presidenziale di George W. Bush (ma anche di molti esponenti democratici in quello stesso frangente), in cui l'Accordo nordamericano per il libero scambio veniva indicato come la causa di un dissanguamento occupazionale a favore del Messico. Altri esempi concreti in questo senso possono essere considerati l'impegno dell'esecutivo francese per salvare lo stabilimento di Gandrange del gruppo ArcelorMittal, nonostante il notevole sforzo economico richiesto alle casse dello Stato in quell'occasione, o il più recente accordo con Electrolux in Italia. La ragione che conduce a questo genere di decisioni è, ovviamente, elettorale, ma rivela anche un altro aspetto: nessun Paese può perdere il proprio potenziale di produzione, pena la dipendenza. Quello delle delocalizzazioni è peraltro un discorso difficilmente accettabile agli occhi di qualsiasi elettorato e, quindi, sempre al centro del dibattito politico, visto che le conseguenze di disoccupazione, sottoccupazione, pressione salariale, disequilibrio della bilancia sociale e diminuzione dei consumi farebbero crollare i presupposti su cui si reggono le nostre società di consumo – anche se naturalmente vi è anche chi le difende, ad esempio l'FMI, che tende piuttosto a evidenziare i vantaggi di produttività da esse generati. La politica di potenza, dunque, si concretizza al giorno d'oggi anche in politiche industriali volte alla conservazione di un controllo di tipo "territoriale" da parte dello Stato. Il secondo obiettivo della guerra economica è invece di natura offensiva ed è la conquista di mercati, ma soprattutto di risorse limitate, la cosiddetta "corsa alle materie prime". Infatti, l'approvvigionamento sicuro e continuo delle materie prime da parte degli Stati è l'unica garanzia per il mantenimento e magari per la crescita del loro livello economico. In questa vera e propria guerra per le risorse, le più ambite sono le fonti di energia (petrolio, gas naturale, carbone, uranio per la produzione di energia nucleare, corsi d'acqua per la produzione di energia idroelettrica), la cui domanda è direttamente collegata allo sviluppo economico, nonché l'oggetto del contendere. Un certo spazio nelle dinamiche di potenza messe in atto sui mercati finanziari è tuttavia riservato anche alle derrate alimentari quali mais, riso, soia e grano. Quest'ultimo, in particolare, è oggetto di ogni sorta di speculazione e di lotte, scatenando i rapporti di potenza fra coloro che lo producono e coloro che ne hanno bisogno, determinando l'estrema attualità di quella che è, a tutti gli effetti, un'arma (alimentare). Fa parte ormai della percezione comune il fatto che il petrolio sia all'origine di scontri economici molto duri, quando non di veri e propri conflitti armati. Risorsa scarsa, da sola rappresenta oltre il 35% del consumo energetico totale, principalmente da parte dei Paesi asiatici (30% del consumo mondiale), nordamericani (oltre il 28%) e dell'Unione Europea (oltre il 17%). La portata della guerra economica in corso è ben illustrata dalla doppia tensione fra Stati produttori/Stati consumatori da un lato e, dall'altro, Stati la cui domanda si stabilizza/Stati la cui domanda aumenta. Si tratta di una tensione che nasconde peraltro la prospettiva futura di conflitti anche armati (si pensi ai precedenti delle due guerre del Golfo). La lotta feroce che contrappone Stati Uniti e Cina per il petrolio africano, ma anche per altre risorse del sottosuolo (vari metalli rari e pietre preziose), è un altro esempio di questa guerra economica. La Cina ha iniziato a investire nell'Africa subsahariana solo dalla fine della Guerra Fredda ma ne è ormai diventata il terzo partner commerciale dietro a Stati Uniti e Francia, anche se non sempre percepita positivamente dai governi locali a causa del suo atteggiamento predatore, al pari delle ex potenze coloniali e dell'Occidente più in generale. Il gigante cinese rappresenta bene l'inversione dei rapporti di forza in atto tra Paesi occidentali e Paesi emergenti, BRIC in testa. Tali Stati, un tempo esclusivamente produttori e fornitori delle materie prime necessarie al Nord industrializzato, stanno ora risalendo la gerarchia mondiale grazie a un aumento del controllo anche interno della propria produzione. È evidente che questo risveglio del Sud del mondo rovescia completamente gli equilibri globali, anche perché si concretizza nel controllo non solo delle risorse naturali, ma anche di intere società un tempo esclusivamente occidentali e oggi pervase in maniera sempre più massiccia da capitali di provenienza soprattutto araba e asiatica. I fondi sovrani la fanno da padrone in questo ambito, soprattutto quelli cinese e quelli di Singapore i quali, avvantaggiati dalla crisi economica che ha colpito le mature economie europee e statunitensi, detengono quote significative di importantissime imprese fra cui, ad esempio, Morgan Stanley e Merrill Lynch. Questi esempi

dimostrano come non solo il debito pubblico dei Paesi capitalisti è oggi nelle mani dei cosiddetti Paesi emergenti, ma ormai anche una parte dello stesso prodotto interno lordo, attraverso il controllo dei capitali delle imprese o, come nel caso dell'Arabia Saudita, attraverso la creazione di ricchezze permessa dall'uso del petrolio arabo. Come è logico dedurre, il vantaggio strategico che ne deriva per questi Paesi è considerevole. Infine, c'è un'altra risorsa cruciale il cui controllo risulta determinante in un contesto di guerra economica: la conoscenza del livello tecnologico, del mercato di riferimento, di partner e concorrenti, in poche parole della strategia economica di imprese e Stati "nemici", ossia dell'intelligence. Si tratta di una risorsa relativamente nuova, resa però fondamentale dallo sviluppo tecnologico degli ultimi decenni, al pari dei capitali finanziari necessari all'avvio e al mantenimento delle imprese, delle materie prime per la produzione e delle risorse umane impiegate. I programmi di intelligence economica gestiti e coordinati dallo Stato sono perciò diventati indispensabili per non subire ritardi inammissibili in un quadro concorrenziale sempre più competitivo e duro. La terza rivoluzione che ha portato all'attuale contesto di guerra economica in cui gli Stati in costante competizione fra loro mirano ad accaparrarsi risorse di ogni genere (non solo materie prime, dunque) è di tipo teorico, per non dire ideologico. È possibile parlare, infatti, di un ritorno al mercantilismo, ovviamente con sembianze moderne, nella misura in cui la potenza si esprime principalmente sotto forma di esportazioni. Nelle parole di Bernard Esambert, "esportare è l'obiettivo della guerra economica e della sua componente industriale" perché "significa occupazione, stimolo, crescita. La posta in gioco è conquistare la maggior parte possibile [dei mercati mondiali]". Non è difficile riconoscere la stretta correlazione esistente fra volume delle esportazioni e potenza economica nella classifica dei principali Paesi esportatori, che vede sul podio la Germania (che da sola detiene il 9,5% delle esportazioni mondiali) seguita da Cina e Stati Uniti, oltre alle principali potenze del G7 (Giappone, Francia, Italia, Regno Unito e Canada) e ad alcuni Paesi emergenti (Corea del Sud, Russia, Hong Kong e Singapore) fra le prime quindici posizioni. Anche fra i principali Paesi importatori, d'altra parte, ritroviamo le massime potenze economiche mondiali come Stati Uniti, Germania, Cina, Giappone, Regno Unito, Francia, Italia, Canada, Spagna, Hong Kong, Corea del Sud e Singapore, segno dunque del ruolo fondamentale che, più in generale, rivestono gli scambi ai fini delle considerazioni sulla potenza economica. È dunque un nuovo trionfo degli Stati sovrani come protagonisti delle relazioni internazionali quello evidenziato da questa tendenza neo-mercantilista, che di fatto scredita in parte le tesi del loro indebolimento progressivo e inevitabile in epoca di globalizzazione. Il politologo Edward N. Luttwak esprime bene questa concezione quando afferma che nell'arena degli scambi mondiali dove si vedono americani, europei, giapponesi e altre nazioni sviluppate cooperare e rivaleggiare allo stesso tempo, le regole nel complesso sono cambiate. Quale che sia la natura o la giustificazione delle identità nazionali, la politica internazionale rimane dominata dagli Stati (o da associazioni di Stati come la Comunità Europea), i quali si basano sul principio del "noi" in opposizione all'ampio insieme formato dagli "altri". Gli Stati sono delle entità territoriali delimitate e protette da confini gelosamente rivendicati e spesso ancora sorvegliati. Anche se non pensano a rivaleggiare militarmente, anche se cooperano quotidianamente in decine di organizzazioni internazionali o di tutt'altro tipo, gli Stati restano fondamentalmente antagonisti. La fine della Guerra Fredda, come già evidenziato precedentemente, è lo snodo cruciale che ha rimesso al centro delle relazioni internazionali i singoli Stati, anche se gli anni Novanta, con l'apparente trionfo del multilateralismo, sembravano affermare il contrario. Infatti, proprio nel momento in cui, da un lato, si dava impulso alla creazione di un'Organizzazione Mondiale del Commercio orientata al libero scambio e garante di rapporti equi e paritari fra Stati in ambito commerciale, dall'altro lato, risultavano indeboliti, o addirittura svuotati di significato, i legami di solidarietà che univano i membri del blocco occidentale, che da alleati diventavano così concorrenti. Questa lettura viene interpretata da alcuni critici della nozione di "guerra economica" come il risultato della mancanza generale di cultura economica nella società, tale da favorire l'individuazione di nemici e colpevoli esterni per le oscillazioni più o meno brusche dell'economia interna. In realtà, questa visione dipende piuttosto da un rinnovato impulso della volontà di potenza degli Stati: è una pura espressione irrazionale e non coincide esattamente con l'interesse generale.

Il cambiamento interpretativo emerso in concomitanza con questa congiuntura storica è fortemente legato alla pubblicazione di alcune opere (tuttavia non disponibili in traduzione italiana) da parte di economisti e analisti politici particolarmente influenti, prima fra tutte *Head to Head: The Coming Battle among America, Japan and Europe* (1992) del recentemente scomparso Lester Thurow, stimato studioso delle conseguenze della globalizzazione, il quale ha ricevuto fin dagli anni Sessanta la considerazione del governo statunitense. Del Segretario del Lavoro degli Stati Uniti durante la presidenza di Bill Clinton, Robert Reich, è invece *The Work of Nations* (1993), opera di analisi della concorrenza fra le nazioni, e dello stesso tenore è fin dal titolo *A Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for the Supremacy* (1992) di Jeffrey Garten, anch'egli

divenuto membro della prima amministrazione Clinton come Sottosegretario di Stato per il Commercio Estero. Tutti questi lavori, scritti da uomini di Stato e decisori politici che hanno imposto, fra gli altri, la “diplomazia degli affari” dell’era Clinton, hanno contribuito a plasmare l’odierna accezione di guerra economica grazie alle loro descrizioni dell’economia mondiale in termini di scontri fra Stati. D'altra parte, per quest'ultimi si trattava di una esigenza particolarmente pressante: l’unico modo di riaffermare la loro supremazia soprattutto nei confronti delle multinazionali, che sembravano essere le uniche padrone e detentrici del controllo dell’economia mondiale. È ancora una volta Luttwak a suggerire un’interpretazione di quest’improvvisa conversione delle élite al dogma della guerra economica, suggerendo ai burocrati europei e giapponesi, come a quelli americani, l’idea che la geo-economia sia l’unico sostituto possibile dei ruoli diplomatici e militari del passato: infatti, sarebbe solo invocando gli imperativi geo-economici che le amministrazioni statali possono rivendicare la loro autorità sui semplici uomini d’affari e sui loro concittadini in generale.

Soggetti e tipologie della guerra economica

Dopo aver descritto le tre rivoluzioni della geopolitica, l’idea di potenza e la teoria del commercio, meritano di essere analizzati nel dettaglio i protagonisti e le forme assunte dagli scontri geo-economici.

La nuova centralità dello Stato nelle relazioni internazionali, soprattutto quelle di tipo economico, è funzionale alla delimitazione del concetto di “guerra economica”, definibile come lo scontro fra nazioni mediante e ai fini dell’economia e non come competizione economica tout court, che riguarda piuttosto le imprese.

Il rinnovato ruolo centrale dello Stato nell’economia è una tendenza recente, evidenziabile con il passaggio del millennio e ancora di più in seguito alla grande recessione causata dalla crisi finanziaria dell’agosto 2007, mentre negli anni Ottanta e Novanta il neoliberalismo imperante considerava lo Stato esclusivamente come un ostacolo allo sviluppo economico, alla globalizzazione finanziaria, alla transnazionalizzazione delle imprese e all’intensificazione degli scambi internazionali (restano celebri, a questo proposito, le parole del Presidente Reagan: “il problema è lo Stato”). Lo Stato, con le sue prerogative anche in campo economico, è però resistito a questa svalutazione e, continuando a favorire lo sviluppo delle proprie imprese tramite la costruzione di un ambiente giuridico, fiscale e infrastrutturale adeguato, ha posto solide basi per l’assunzione del suo ruolo odierno, quasi di “capo militare” risoluto che conosce il “mestiere delle armi”, ridonando morale e spirito di conquista all’economia e guidando le proprie truppe alla conquista di mercati e risorse. Esempi di amministrazioni statali che hanno incarnato o tuttora incarnano questo ruolo possono essere considerati il Ministero per il Commercio Internazionale e l’Industria giapponese, emblema della potenza economica nipponica, e in Francia l’unione di Presidenza della Repubblica, Presidenza del Governo e Ministero delle Finanze. Le truppe, invece, non sarebbero altro che le stesse imprese del settore privato, anche se i critici della guerra economica insistono nell’affermare che tale gerarchia di ruoli sia impossibile da realizzare, dato che la logica di potenza dello Stato e la logica di profitto delle imprese non coinciderebbero. Tali critiche, d’altra parte, vengono screditate nel momento stesso in cui si considera che ciò che si verifica non è tanto un’alleanza diretta fra Stato e imprese, quanto piuttosto una ripercussione indiretta della forza di queste ultime sullo Stato in cui sono stabilite. S’intendono qui soprattutto le grandi multinazionali: un rapido sguardo ai principali Paesi d’origine delle prime 1.000 aziende manifatturiere mondiali nel 2007 dà conto in maniera piuttosto evidente, per non dire scontata, delle dinamiche appena evidenziate. Stati Uniti e Giappone, con rispettivamente 305 e 209 società multinazionali, distaccano di gran lunga gli altri Paesi occidentali (Francia, Germania, Regno Unito, Canada, Svizzera, Italia, Finlandia, Svezia, Paesi Bassi, Spagna, Norvegia e Lussemburgo) e i mercati emergenti (Corea del Sud, Taiwan, Cina, Brasile, India e Russia), i quali evidenziano però tassi di crescita nettamente superiori che potrebbero rovesciare, nei prossimi anni, questa classifica.

Si tratta, naturalmente, di un impianto strategico che va a discapito delle istituzioni multilaterali, sviluppatosi soprattutto negli anni Novanta, con gli Stati occidentali che oggi preferiscono gli accordi bilaterali, lasciando il campo più libero a una dinamica di alleanze e di rapporti di forza, secondo quanto afferma Bernard Nadoulek. Di fatto, quello che è avvenuto è che lo Stato si è messo a capo di quelle tre rivoluzioni indicate nella sezione precedente del presente contributo, che sono state il motore del passaggio da una logica di Guerra Fredda a quella di guerra economica, piuttosto che svolgere un mero ruolo di garante delle regole del gioco, di controllore della correttezza dello stesso o di strumento di salvataggio in caso di sconfitta. Questo perché esso possiede delle prerogative che non sono alla portata delle imprese, per quanto grandi esse siano, soprattutto in termini di finanziamento a lungo termine e di investimenti lungimiranti in tecnologie costose e settori all’avanguardia. Non

solo il finanziamento, ma anche la pianificazione di lunga durata è appannaggio dello Stato piuttosto che delle aziende: è il caso del Commissariato per la Pianificazione Economica in Francia, in vigore dal 1946 al 2006, e a livello europeo delle due strategie decennali rispettivamente di Lisbona, adottata nel 2000 dai Paesi membri dell'UE allo scopo di rendere l'Unione Europea "la prima economia della conoscenza", ed Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva. Vi è poi il caso di capi di Stato e di governo che incarnano personalmente ruoli di tipo economico: emblematici sono gli esempi carismatici di Margaret Thatcher e Bill Clinton, entrambi impegnatisi in prima persona in particolare con l'Arabia Saudita per la stipula di contratti di fornitura, e quello decisamente più duro di Putin, che usa deliberatamente il gas russo come arma allo stesso tempo di dissuasione e di pressione. Il ruolo delle imprese, in questo contesto di guerra economica, sarebbe dunque quello di "truppe", al fronte se esportano in maniera consistente, nelle retrovie se mantengono saldamente il controllo di nicchie del mercato interno, di sfondamento se svolgono una parte consistente della loro attività in terra straniera. In quest'ultimo caso ci riferiamo soprattutto alle grandi industrie multinazionali, il cui peso e importanza economica vengono stabiliti non tanto in funzione del loro fatturato annuale, bensì sul grado di globalizzazione, cioè sulla loro capacità di conquistare mercati esteri. Questa abilità si può misurare considerando i valori che costituiscono l'indice di transnazionalità di un'azienda, nonché gli attivi detenuti al di fuori del Paese dove ha sede la casa madre, la percentuale di vendite realizzate all'estero e il numero di dipendenti che lavorano all'estero. Vi sono però alcuni elementi che non rendono quest'identificazione di tipo militare così automatica come sembrerebbe. Innanzitutto, la questione della nazionalità delle imprese, soprattutto le multinazionali: analizzando i listini dei principali indici borsistici degli Stati occidentali, ciò che salta immediatamente all'occhio è la quantità di capitali detenuta da residenti stranieri, che molto spesso supera la metà del totale delle società quotate nei listini stessi; in questi casi risulta quindi controverso affermare un'unica nazionalità per queste imprese. Eppure, il concetto di nazionalità è fondamentale per la definizione di guerra economica, poiché quest'ultima cessa di esistere se non vi è nessuna esigenza di difendere delle proprietà interne alla nazione stessa, sia in maniera diretta – con il possesso di quote azionarie da parte dello Stato, ad esempio –, sia in maniera indiretta –garantendone l'indipendenza nei confronti di imprese straniere. Gli Stati Uniti si confermano, anche in questo caso, in prima linea nella difesa dei propri interessi interni, come hanno dimostrato due interventi dell'amministrazione Bush, rispettivamente nel 2005 e nel 2006, per impedire l'acquisto di Unocal (azienda del settore petrolifero) da parte della China National Offshore Corporation e per costringere la Dubai Port World alla vendita della gestione di sei grandi porti americani a favore di AIG International, una società di servizi finanziari e assicurativi. D'altronde, vi sono almeno tre fattori che permettono di considerare nazionali imprese che, a tutti gli effetti, si fondano invece su capitali internazionali: in primo luogo il territorio dove originariamente la società è stata fondata e ha sviluppato la propria attività, costruendo legami con fornitori e clienti e operando sulla base di prassi non scritte derivanti da una determinata cultura nazionale; in secondo luogo, le norme e i rapporti istituzionali che permettono lo sviluppo dell'impresa, anch'essi dipendenti dal Paese in cui la stessa ha la sede principale; infine, l'ubicazione del centro decisionale, la cultura d'impresa e la nazionalità dei proprietari del capitale. Il secondo elemento che rende problematica l'identificazione automatica delle imprese come "truppe" della guerra economica è la convergenza d'interessi di Stati e imprese. Come già anticipato in precedenza, la logica di potenza degli Stati differisce dalla logica di profitto delle imprese, che spesso si dimostrano indifferenti alle necessità degli interessi nazionali. In realtà, al giorno d'oggi l'economia è forse la preoccupazione principale degli Stati, come pure i suoi operatori i quali, con la conquista di segmenti di mercato su cui vendere le merci prodotte, garantiscono il mantenimento di livelli adeguati di occupazione ed entrate costanti e sicure nelle casse dello Stato sotto forma di imposte, contribuendo così alla gestione degli equilibri sociali e al finanziamento dei servizi pubblici (sanità, istruzione, giustizia, difesa, ecc.). Il fatto che alcune imprese generano occupazione e versano imposte in Stati esteri concorre però, almeno indirettamente, al controllo di un mercato straniero da parte di interessi nazionali ed è a servizio della politica di potenza dello Stato. Questa convergenza d'interessi spiega, in ogni caso, perché gli Stati cercano di promuovere e consolidare le aziende leader a livello nazionale e internazionale nei diversi settori. Gli Stati Uniti si confermano al primo posto in varie classifiche: con il primato in settori quali quello aerospaziale e della difesa (Boeing Co.), quello farmaceutico e nella grande distribuzione (con Walmart che da diversi anni si conferma come la prima multinazionale mondiale per fatturato), sono lo Stato con il più alto numero di multinazionali di punta, seguiti dalla Germania, che detiene il primato nei settori automobilistico (Volkswagen) e chimico (BASF) e Cina, le cui imprese statali dominano soprattutto il settore petrolifero (Sinopec Group e China National Petroleum Corporation); l'Italia, grazie al primato di Exor, gode di una posizione di rilievo nel settore dei servizi finanziari. È palese, anche agli occhi della sempre più informata opinione pubblica, che l'apertura di filiali all'estero da

parte delle multinazionali o la delocalizzazione della produzione – anche da parte di imprese di dimensioni inferiori – in virtù dei minori costi sostenuti non favorisce l'occupazione interna, indicatore di potenza economica (nonché di controllo sociale) tanto caro agli Stati. Partendo da questa constatazione, gli Stati hanno sviluppato due tipi di atteggiamento in merito: il più diffuso è cercare di incentivare le società straniere a investire sul proprio territorio con politiche fiscali e normative più vantaggiose (ambito in cui l'Italia è fanalino di coda fra i Paesi occidentali, a causa delle inefficienze della triade burocrazia, fiscalità e giustizia civile), mentre il secondo è un tipo di approccio attuato, ancora una volta, dagli Stati Uniti della prima presidenza Clinton, con la proposta di sostenere le imprese presenti sul territorio statunitense a prescindere dalla loro nazionalità, allo scopo di creare o mantenere l'occupazione nazionale.

La conclusione che si può trarre da quanto analizzato finora è dunque quella di uno scenario in cui imprese e Stati si muovono nell'arena della competizione economica non collaborando strettamente (anche perché si tratterebbe di una constatazione ingenua), ma utilizzando le rispettive armi e carte vincenti che, in taluni casi, contribuiscono e favoriscono le logiche di intervento delle une e degli altri. Considerato, d'altra parte, il ruolo che lo Stato sempre più deve assumere nel contesto delle relazioni economiche internazionali, destabilizzando l'impianto liberale finora prevalente a livello globale, si può immaginare un futuro in cui Stati e imprese dovranno, a tavolino, trovare un equilibrio che tenga conto delle reciproche prerogative.

La grande recessione causata dalla crisi finanziaria dell'agosto 2007, a motivo della sua eccezionale gravità che coinvolge tutti i Paesi e per cui è impensabile che vi sia qualcuno che ne uscirà vincitore a discapito degli altri, favorisce nelle relazioni internazionali una dialettica in cui vengono rimesse al centro le logiche multilaterali dei grandi organismi, FMI e Unione Europea in testa, ma anche OMC e ONU. I Paesi del G20, che sostituirà gradualmente il G8 come principale forum economico delle nazioni più sviluppate, mantengono ufficialmente il dialogo come metodo di regolamentazione delle difficoltà economiche, anche perché l'urgenza della situazione economica sembra richiedere una risposta collettiva per salvare la finanza ed evitare la contrazione degli scambi, senza ricadere perciò in quel cortocircuito di natura economica generatosi negli anni Trenta del Novecento che portò agli avvenimenti storici mondiali e soprattutto europei che ben si conoscono. Tuttavia, la contraddizione è dietro l'angolo: se questo è, infatti, il discorso ufficiale mantenuto dagli Stati, la realtà dei fatti dimostra come la necessità di conservare le porzioni di mercato acquisite sia preponderante rispetto all'imperativo di solidarietà nel settore finanziario, aumentando così le tensioni già abbastanza elevate a causa della crisi. Quest'ultima, d'altra parte, se nella percezione generale è connotata esclusivamente in senso negativo, si rivela spesso una grossa opportunità per le imprese che le sopravvivono di conquistare nuovi "territori" rimasti sprovvisti di fornitori (in Francia, esse sono sostenute in questo tipo di attività da Ubifrance, l'Agenzia francese per lo Sviluppo Internazionale delle Imprese, di cui il corrispettivo italiano è l'Agenzia ICE). Ecco che torna dunque la logica di guerra economica, che ci aiuta ancora una volta a comprendere atteggiamenti che potrebbero sembrare discordanti, se non addirittura schizofrenici, e che devono invece essere letti come l'evoluzione dei rapporti post-Guerra Fredda, dove le alleanze non più militari consentono di non sentirsi vincolati a costo della vita ai propri partner, ma addirittura di considerarli dei concorrenti commerciali e di trattarli di conseguenza. Il mondo post-bipolarismo, quindi, non è più un unico scacchiere dove solo due giocatori muovono di volta in volta le loro pedine, ma è composto di numerosi scacchieri sovrapposti dove si conducono partite spesso legate le une alle altre.

Si potrebbe affermare che resta valido il concetto di multipolarismo adottato per definire le relazioni internazionali successive alla fine della Guerra Fredda, benché non vada interpretato in senso idilliaco e come orizzonte di una definitiva concordia fra i popoli, bensì in senso di guerra economica e come scena su cui gli Stati-attori assumono sempre più i ruoli ambivalenti di partner/concorrente e sempre meno quelli di alleato/avversario, che si escludono a vicenda. Secondo questa lettura, ai due blocchi della Guerra Fredda sarebbero succeduti tre blocchi: il primo sarebbe lo spazio di potenza ancora teorica ma in via di erosione progressiva del mondo occidentale, eccezion fatta forse per gli Stati Uniti; il secondo sarebbe l'ampio spazio di manovra delle nuove potenze, in continua (anche se al giorno d'oggi rallentata) espansione anche per quanto riguarda il numero dei Paesi che ne farebbero parte; il terzo, infine, corrisponderebbe allo spazio di sopravvivenza dei Paesi non compresi nei due blocchi precedenti, un nuovo ipotetico Terzo Mondo. L'analisi che i due esperti Christian Harbulot e Didier Lucas conducono a proposito delle strategie di potenza fino al 2020 conferma tuttavia la generale crisi del multilateralismo e la riaffermazione della sovranità e della potenza degli Stati nazionali.

È opportuno ribadire che le alleanze interne ai tre nuovi blocchi di cui abbiamo appena presentato la proposta non hanno il carattere necessario delle passate alleanze, anzi vi sono collegamenti anche molto stretti fra Paesi

che integrano blocchi diversi. Si pensi, ad esempio, alla complessità del rapporto Cina-USA: rivali nell'Africa subsahariana, dove si affrontano in una guerra per le risorse senza esclusione di colpi, ma reciprocamente dipendenti a causa del finanziamento del debito pubblico statunitense tramite l'acquisto di buoni del Tesoro americano, da un lato, e dei consistenti investimenti diretti all'estero su cui si sostiene la crescita del gigante asiatico, dall'altro. Le analisi, in questo senso, sono ambivalenti: c'è chi sostiene che la Cina non si accontenterà del secondo posto a livello mondiale e che fin d'ora, tramite la dipendenza economica e il trasferimento di tecnologia, mostra ciò di cui sarà capace nelle offensive di una futura, probabile guerra del Pacifico; c'è chi invece legge con maggiore preoccupazione l'alleanza strategica con l'India sulle alte tecnologie, che potrebbe mettere in scacco le potenze occidentali sprovviste di una simile arma. Nonostante tutto, anche tenendo conto di questi scenari in cui i Paesi emergenti avrebbero finalmente la meglio sul vecchio Occidente, gli Stati Uniti restano ancora l'incontestabile leader della globalizzazione, anche in virtù della loro sapiente difesa degli interessi nazionali. La guerra economica come mezzo al servizio delle strategie di potenza degli Stati, siano esse di natura geopolitica o geo-economica, può assumere tre diverse tipologie: guerra economica con finalità economiche; guerra economica con finalità politico-strategiche; guerra economica con finalità militari. La prima forma è l'oggetto di tutti i discorsi fatti finora, sarà ulteriormente approfondita nella sezione seguente e non è altro che l'indebolimento degli avversari sui mercati internazionali attraverso l'espansione della forza economica dei singoli Stati. La seconda forma si esplicita principalmente nelle sanzioni intese come danni economici imposti a un Paese affinché cambi politica. Si tratta di un'arma antica della guerra economica, di cui molti sono gli esempi recenti e contemporanei: le sanzioni economiche imposte dalla Società delle Nazioni contro l'Italia in seguito alla guerra d'Etiopia, quelle contro il Sudafrica al tempo dell'apartheid e le più recenti e ancora in vigore "misure restrittive", come vengono definite nel gergo dell'UE, a danno della Russia in risposta alla crisi in Ucraina, di carattere diplomatico (sospensione del G8), finanziario (congelamento dei beni e restrizioni di viaggio) e più specificamente economico (divieti di importazione e di esportazione in settori specifici). La terza forma di guerra economica, dal momento che per lo più assume le forme della seconda, se ne differenzia esattamente per il fine; in questo caso, ne sono esempi le sanzioni economiche contro l'Iraq di Saddam Hussein negli anni Novanta (successive alla prima guerra del Golfo ma interrotte con la Risoluzione del Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite 1483 del 2003), l'embargo sulle armi imposto su tutti i territori dell'ex Jugoslavia pochi mesi dopo l'inizio della guerra in Croazia (determinante per l'andamento della guerra in Bosnia-Erzegovina) e l'attuale embargo sulle armi nei confronti della Siria, causato dalle violente repressioni del governo che nel 2011 hanno dato avvio alla guerra civile ancora in corso.

Sarebbe auspicabile pensare, come alcuni teorici sostengono, che la prima forma di guerra economica abbia soppiantato quasi completamente gli scontri bellici diretti, almeno fra le grandi potenze del pianeta. Tuttavia, la guerra cosiddetta tradizionale non si è davvero ritirata in favore della sua forma meno virulenta (e sicuramente meno sporca di sangue), come auspicano i liberali da ormai due secoli. Gli scenari di alcuni importanti conflitti degli ultimi vent'anni dimostrano piuttosto come ciò che avviene sia una sostanziale sovrapposizione e un intreccio fra guerra classica e guerra economica. Questa constatazione può essere verificata in quasi tutti i continenti: in Africa, ad esempio, le guerre che insanguinano la regione dei Grandi Laghi sono contemporaneamente lotte per il potere e per il controllo delle risorse naturali. Il caso della Repubblica Democratica del Congo è emblematico con le regioni del Nord e Sud Kivu che, dopo il genocidio del Ruanda nel 1994, sono state il teatro di atrocità belliche permanenti causate da conflittualità di tipo etnico (scontro plurisecolare fra nilotici e bantu, esacerbato ma tenuto a bada in epoca coloniale ed esploso in seguito all'indipendenza dei Paesi dell'area) intrecciate a questioni territoriali (alcune etnie rivendicano le terre di grandi proprietari appartenenti ad altre etnie) e a ragioni di tipo economico (per il controllo delle zone di estrazione di rame, cobalto, diamanti, oro, zinco e altri metalli di base). In Europa, le motivazioni politiche della già citata crisi ucraina (opposizione russa all'Accordo di Associazione con l'Unione Europea, annessione della Crimea e proteste filorusse nelle altre regioni dell'Ucraina orientale) sono legate a doppio filo con motivazioni economiche più o meno evidenti, come la necessità per la Russia di mantenere il controllo del porto di Sebastopoli (fondamentale per i suoi traffici commerciali), l'importanza di Kiev sul mercato internazionale dei cereali (secondo esportatore mondiale nel 2014) e la sua posizione strategica come corridoio di importanti gasdotti diretti verso il continente europeo. Il caso siriano, infine, è esemplificativo di quanto sul quadrante geopolitico mediorientale pesino considerazioni di tipo economico legate principalmente alle risorse energetiche: all'origine del mancato intervento occidentale in una guerra che infiamma ormai da cinque anni ci sarebbe la relativa povertà di idrocarburi e gas naturale dei giacimenti controllati da Damasco, che non motiverebbe quindi i costi incerti di una mobilitazione bellica da parte di un Occidente che ancora risente gli effetti della crisi economica

Le armi della guerra economica

La presente sezione sarà dedicata all'analisi dettagliata delle armi utilizzate dagli Stati nella guerra economica per vincerla e affermare la loro potenza. Le prime che prenderemo in considerazione sono le armi di tipo indiretto, che agiscono nelle retrovie e contribuiscono a plasmare il dispositivo di una "guerra coperta". All'interno di questo insieme molto particolare di strumenti di guerra economica, quello che più agisce a monte di tutti è sicuramente la formazione, che contraddistingue soprattutto i Paesi sviluppati e ha contribuito in larga misura ai loro successi economici. Basti pensare, a questo proposito, all'importanza data dall'Unione Europea a questo fattore, tanto che due degli otto obiettivi della strategia Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva riguardano proprio l'istruzione (riduzione dei tassi di abbandono scolastico precoce al di sotto del 10% e aumento al 40% dei 30-34enni con un'istruzione universitaria). Andando poi a verificare la correlazione di formazione e sviluppo economico, esempi di Paesi come la Germania, il cui sistema di istruzione e formazione è riconosciuto come uno dei migliori al mondo, o il Giappone, dove il tasso di conclusione degli studi secondari si aggira intorno al 95%, confermano quanto finora affermato, soprattutto se si considera le modalità con cui questi due Paesi sono presenti sui mercati internazionali. Naturalmente qui non si tratta solo della formazione di base, per quanto questa sia importante nel porre le basi e dare l'impronta di un certo modo di progredire anche in ambito economico, ma ci si riferisce in maniera particolare alla formazione continua, che dà a coloro che la ricevono le necessarie doti di flessibilità e polivalenza che permettono di essere costantemente aggiornati e mai impreparati ai cambiamenti. A questo proposito, un altro buon esempio sono le scuole di commercio francesi, delle quali le più prestigiose si classificano ai primi posti in ambito europeo e il cui successo si deve in gran parte a un modello nazionale che prevede una formazione biennale di base ad alto contenuto generalista, quindi non solo scientifico ma anche umanistico, propedeutico alla successiva specializzazione. Una caratteristica peculiare delle élite che si formano in questo tipo di scuole moderne è la loro propensione internazionale, aspetto ben distinto dal carattere marcatamente sciovinista della preparazione militare dei secoli passati di cui tali scuole, se si segue il filo conduttore della guerra economica come versione attuale degli antichi scontri bellici, dovrebbero essere la naturale continuazione. A complemento del discorso sulla formazione iniziale, è necessario parlare del ruolo svolto dalla formazione specialistica e dalla ricerca, cruciali ai fini dell'affermazione della potenza economica. Non è un caso, lo ribadiamo, che l'Unione Europea abbia affermato fin dall'inizio del millennio di voler diventare la prima "economia della conoscenza" e che, ad esempio, la sola Francia conti 160.000 ricercatori, un numero più che raddoppiato nel giro di settant'anni. Il sapere è infatti diventato l'arma suprema della guerra economica e il potenziale della ricerca risulta essere il motore delle trasformazioni del nostro tempo. È per questo che Paesi emergenti come la Cina e l'India, che hanno compreso perfettamente quale sfida cruciale si giochi intorno alla produzione di sapere, sia esso di base o applicato, non rimangono indietro in questa sorta di "corsa alla conoscenza": se da Pechino arrivano forti e chiare le dichiarazioni di uomini di punta come il Primo Ministro Wen Jiabao, che nel 2005 si spingeva a proclamare il XXI come "il secolo asiatico delle alte tecnologie"; nel subcontinente indiano ogni anno prestigiosi istituti tecnologici costruiti negli anni Sessanta sul modello del MIT sfornano un esercito di 170.000 diplomati. Nell'ambito della ricerca è poi fondamentale la cooperazione fra università, scuole e settore privato, il quale si aspetta precisi e puntuali ritorni dal lavoro dei ricercatori; cooperazione che al giorno d'oggi si presenta sotto forma di "cluster" o "poli di competitività", spazi dove convivono luoghi di ricerca, scuole d'ingegneria e imprese di alta tecnologia e che sono incubatori di una potenza economica straordinariamente innovativa e all'avanguardia. A questo proposito, lo Stato francese si è fatto promotore, dal 2005, di questo tipo di realtà che rappresentano un elemento fortemente attrattivo per il territorio in cui sono insediati, realizzando attività di alta formazione assolutamente all'avanguardia. Ad ogni modo, si registrano ancora divari enormi nelle politiche effettive in favore della ricerca attuate dai diversi Paesi, anche all'interno del gruppo delle nazioni leader: è quasi scontato, purtroppo, riferire a questo proposito il caso dell'Italia dove, pur riconoscendo a parole l'importanza capitale di una ricerca solida, anche finanziata dal settore privato, per poter dotare le imprese di tecnologie a elevate prestazioni e consentire loro, di conseguenza, di essere concorrenziali sui mercati internazionali, il numero di ricercatori impiegati nelle aziende è cinque volte inferiore a quello di Stati Uniti, Giappone e Svezia. Per non parlare poi della fuga di cervelli, che decidono di lasciare l'Italia per trovare migliori opportunità di lavoro e stipendi più alti oltretutto la valorizzazione di merito e competenze a scapito di raccomandazioni, burocrazia e scarso turnover. Per ogni "cervello che fugge", però, c'è senz'altro un Paese pronto e ben felice di accoglierlo e ve ne sono alcuni che fanno dell'attrazione del personale altamente qualificato e specializzato una vera e propria arma di guerra economica: è il caso degli Stati Uniti, che a più riprese nel corso del XX secolo

sono stati un porto d'approdo delle menti migliori dei quattro angoli del globo, a cominciare dalle élite ebraiche in fuga dall'Europa nazifascista, proseguendo con le decine di fisici e matematici ex sovietici arrivati negli anni Novanta e, infine, arrivando fino ai giorni nostri, in cui le università statunitensi sono popolate di ingegneri ed economisti indiani e cinesi. Se si considera il fatto che tre quarti di loro si stabiliscono definitivamente negli Stati Uniti una volta terminati i loro studi, si può dedurre facilmente il vantaggio che ne deriva per l'economia americana. Direttamente collegata con la ricerca è l'innovazione, motore propulsivo di fondamentale importanza per le imprese e su cui lo Stato ha tutto l'interesse di investire. L'esempio dei brevetti mostra quanto la collaborazione fra questi due attori possa rivelarsi fruttuosa. La classifica mondiale delle potenze in termini di deposito di brevetti certifica il primato cinese, il cui ufficio brevetti dal 2013 è ormai il primo al mondo con un quarto del totale delle richieste, seguito a ruota dagli Stati Uniti, mentre il ruolo dell'Europa perde progressivamente di rilevanza a discapito di una massiccia presenza asiatica, dato che le altre prime posizioni sono occupate da Giappone, Corea e India. La maggior parte dei brevetti depositati in tutto il mondo è a opera di imprese del settore privato (Matsushita, Philips, Siemens, Huawei, Bosch, Toyota, Microsoft, solo per citarne alcune) che però senza l'azione dello Stato – soprattutto in epoche passate (ci riferiamo qui al ruolo decisivo in termini di ricerca e sviluppo dei comandi militari americani, o del MITI giapponese) – non avrebbero mai potuto raggiungere i risultati odierni. È pur sempre opera dello Stato perfino la predisposizione di un ambiente normativo favorevole e sufficientemente tutelato in questo settore, per cui la ricerca dei brevetti può essere considerata a tutti gli effetti un affare nazionale, una garanzia di produttività, insomma: un'arma decisiva per gli scontri commerciali fra nazioni.

Passando dall'ampio campo della gestione della conoscenza nelle sue diverse forme quale strumento di guerra economica a quello della competitività, possiamo affermare che su questo terreno lo Stato può giocare a pieno tutte le sue carte. È nel suo massimo interesse, d'altronde, far sì che le sue imprese siano dotate il più possibile della capacità di affrontare la concorrenza sui mercati esterni e interni. In un momento storico come quello che si sta attraversando, in cui i travolgimenti nell'ambito delle posizioni di potenza sono di notevole portata, vediamo come a fronte dell'avanzamento imponente di alcuni Stati sui mercati internazionali (negli scambi a livello globale, la percentuale cinese è passata dal 2% al 9% nel giro di poco più di vent'anni) altri, storicamente ben piazzati, indietreggiano (è il caso della Francia, che nello stesso arco di tempo è passata dal 6% a circa il 4%), mentre altri ancora mantengono le proprie posizioni (la Germania è esempio di notevole continuità, dal momento che mantiene saldamente il primo posto con una quota che si aggira intorno al 10%). Il ruolo dello Stato è qui quello di coordinatore, di fornitore di strumenti di lettura, comprensione e interpretazione del terreno degli scambi internazionali, possibile grazie alle conoscenze nei più disparati ambiti che almeno una parte dei suoi funzionari dovrebbe avere degli altri Stati. Prendendo l'esempio della Francia, questo ruolo viene svolto in gran parte dal Segretariato di Stato per il Commercio estero, impegnato in questi anni di crisi economica soprattutto a contenere l'erosione della quota francese sui mercati mondiali la quale, seppur imputabile a cambiamenti per lo più inevitabili e che coinvolgono tutti i grandi Paesi occidentali, resta tuttavia preoccupante per la bilancia economica nazionale. A questo scopo, è stata recentemente riformata l'Agenzia nazionale di promozione dell'esportazione, Ubifrance, incaricata di promuovere le esportazioni grazie all'apporto delle proprie competenze ed expertise nei confronti delle imprese francesi. In Italia, l'organismo con funzioni praticamente sovrapponibili a quelle di Ubifrance è l'Agenzia ICE, che ha il compito di agevolare, sviluppare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, in particolare delle piccole e medie imprese, e che opera per incentivare l'internazionalizzazione delle imprese italiane nonché la commercializzazione dei beni e servizi nazionali sui mercati internazionali. Anche il ruolo attivo dello Stato nella negoziazione di grossi contratti di produzione rientra nella più generale promozione della competitività e concretizza quella cooperazione con le imprese spesso invocata ma sempre di difficile attuazione: il partenariato fra gli Stati Uniti e le imprese di armamenti e del settore dell'aeronautica è un buon esempio di questo aspetto.

La competitività è un indice applicabile alle imprese; l'attrattività invece è una caratteristica propria dei territori: attirare investimenti esteri diretti significa produrre occupazione nazionale e beneficiare di un ritorno fiscale. Politica fiscale, gestione del territorio e cultura ne sono le componenti. Per quanto riguarda la politica fiscale, abbiamo già visto in precedenza come questo sia un nodo dolente dell'attrattività italiana, anche se altri Stati europei, in particolare il Belgio e la Francia, hanno tassi d'imposta sulle società non molto distanti. Al contrario, il caso dell'Irlanda è esemplificativo del fatto che una politica fiscale "leggera" nei confronti delle imprese funge fortemente da incentivo agli investimenti diretti esteri: con una tassazione che si aggira intorno al 15%, peraltro fortemente osteggiata dall'UE, la "tigre celtica" è riuscita così ad attirare soprattutto imprese straniere nel settore delle alte tecnologie e informatico (da Adobe a eBay, passando per Yahoo!), sostenendo in gran parte la propria crescita economica. La Cina invece, in questo ambito, ha sviluppato una politica di istituzione di aree economiche speciali nelle province di Guangdong, Fujian e Hainan e di sviluppo di regimi fiscali particolarmente attraenti da applicare proprio in queste aree alle imprese straniere che scelgono di insediarsi. Per quanto riguarda la gestione del territorio, si intende qui il livello di sviluppo delle infrastrutture necessarie alle imprese per rifornirsi di materie prime, per portare ai quattro angoli del mondo i risultati della produzione e per comunicare fra di loro: collegamenti aerei, ferrovie ad alta velocità, strade e porti, connessioni internet ad alta velocità e copertura per la telefonia mobile, che ha ormai quasi ovunque soppiantato la rete di telefonia fissa e in intere parti del mondo, ad esempio nell'Africa subsahariana, dove ne rende addirittura inutile l'estensione. Per quanto riguarda, infine, la cultura, si tratta dell'elemento più impalpabile ma non per questo meno sfruttabile del soft power, come lo definisce Joseph Nye. A differenza di molti altri elementi analizzati, questo è indubbiamente una caratteristica che l'Italia possiede pienamente e da cui può trarre profitto, come ripetutamente si è prodigato a ripetere e promuovere il suo attuale Primo Ministro e come ha saputo dimostrare in occasione di Expo 2015, dove l'"Italian way of life" fondato su un benessere alleato del gusto e della bellezza non ha mancato di attrarre una vasta platea di potenziali investitori.

L'ultima arma strategica che prendiamo in considerazione qui, nell'ambito della guerra coperta, è l'intelligence economica, che l'Alto Responsabile presso il Segretariato Generale della Difesa francese Alain Juillet definisce come una modalità di governance focalizzata sul controllo dell'informazione strategica e che mira alla competitività e la sicurezza sia dell'economia che delle imprese. Altri due grandi esperti di guerra economica, Christian Harbulot ed Éric Delbecq, hanno proposto le loro definizioni di intelligence economica. Il primo l'ha definita come la costante ricerca e interpretazione delle informazioni accessibili a tutti, con l'intento di decifrare le intenzioni degli attori e intuire le capacità. Il secondo invece l'ha individuata nella cultura di lotta economica, ossia nella competenza – intesa come l'insieme di metodi e di strumenti di sorveglianza, di sicurezza e di influenza – nella politica pubblica, che mira ad accrescere la potenza tramite l'elaborazione e l'attuazione di strategie geo-economiche, oltre che tramite azioni in favore del controllo collettivo dell'informazione strategica. L'intelligence viene qui naturalmente intesa nella sua accezione originaria di derivazione anglosassone, ossia come raccolta di informazioni per sapersi muovere meglio sul terreno, qualunque esso sia, e non tanto negli aspetti esacerbati dello spionaggio e degli agenti segreti tipici dell'epoca della Guerra Fredda, in cui ciò che si privilegiava era una cultura dell'informazione ad appannaggio di pochi, oscuri esperti e incurante dell'illegalità dei mezzi utilizzati (trasferimenti di tecnologia, furti di materiale informatico, licenziamenti di quadri strategici, ecc.). Analizzando più nel dettaglio in cosa consista l'intelligence economica, ossia le applicazioni concrete di quella che a volte viene definita impropriamente "guerra dell'informazione", possiamo distinguere tre campi d'azione: la veglia, la protezione dell'informazione e la realizzazione di lobby. La prima, in particolare, si concretizza nella sorveglianza dell'ambiente economico di riferimento in modo da individuare con una certa prontezza eventuali minacce da cui difendersi o occasioni da cogliere; si divide nelle sette tipologie di veglia concorrenziale, commerciale, tecnologica, geografica, geopolitica, legislativa e societaria. Tutto ciò a favore di una crescita di influenza, e quindi di potenza, di quegli Stati in grado di mettere in campo un tale dispositivo. Il punto di vista che qui si propone, infatti, privilegia la capacità dello Stato di usare quest'arma strategica, piuttosto che quella delle singole imprese che la usano allo scopo di ampliare il proprio giro d'affari e di aumentare i profitti. Contemporaneamente strumento offensivo e difensivo, come quando viene usato per prevedere un'alleanza fra concorrenti o praticare la disinformazione, l'intelligence economica è il fiore all'occhiello delle politiche di guerra economica, vista l'importanza assunta dall'informazione nelle economie moderne. È su questo terreno, peraltro, che si rende maggiormente necessaria una stretta collaborazione fra Stato e imprese, sul modello sviluppato in Giappone nell'immediato dopoguerra, quando la fondazione della Japan External Trade Organization si affiancò al lavoro del già citato MITI. L'intensificazione dei legami commerciali con gli altri Stati veniva perciò supportata dagli anni notori assegnati a quest'ultimo, in una realtà non solo

economica ma anche culturale dove la partecipazione allo sforzo di rendere grande la propria nazione attraverso i primati in termini di innovazione tecnologica e proiezione commerciale è un dovere morale di ogni singolo cittadino. Non a caso, dell'intero budget nazionale destinato a ricerca e sviluppo, una cifra compresa fra il 10 e il 15% viene destinata in Giappone all'informazione scientifica e tecnica. Qualcosa di analogo avviene anche negli Stati Uniti, anche se ancora formalmente mascherato da un discorso ufficiale di competizione leale.

L'amministrazione americana ha infatti messo in piedi un servizio di "contro-intelligence", derivato da un ampliamento delle prerogative della CIA che in questo modo svolge un ruolo attivo nello spionaggio industriale, per fornire alle proprie imprese informazioni segrete relative ai loro concorrenti stranieri. Dopo aver analizzato ampiamente le armi utilizzate nella guerra economica coperta (formazione dei quadri dirigenziali, politiche di competitività e di attrattività, dispositivi di intelligence economica), conviene ora passare in rassegna le diverse armi offensive a disposizione degli Stati.

Nel corso del presente contributo si sono già citate le sanzioni quale forma di guerra economica condotta con finalità politico-strategiche. Una modalità che risulta ancora più soffocante per l'avversario è quella del boicottaggio, quando non del blocco alle vendite: ne sono esempi l'arma alimentare usata dal presidente Carter nel 1979 per bloccare le vendite di cereali all'URSS in occasione dell'invasione dell'Afghanistan da parte dell'Armata Rossa, l'attuale minaccia di chiusura dei rubinetti del gas da parte della Russia nei confronti dell'Europa, o ancora il boicottaggio a danno dei prodotti francesi in Cina nel 2008 causato dal sostegno dato da Parigi al Tibet, questione peraltro scoppiata alla vigilia dei giochi olimpici di Pechino anche in molti altri Paesi occidentali in seguito alla repressione cinese della ribellione dei monaci tibetani. Un'altra misura che potrebbe essere interpretata come ritorsione è il contingentamento delle importazioni: vietato nell'Unione Europea, è invece ampiamente usato dagli Stati Uniti nei settori più disparati, che vanno dal formaggio alle automobili, misura quest'ultima volta a tutelare le grandi società produttrici americane a detrimento dei prodotti giapponesi, con Tokyo che ha preferito negoziare in questo senso piuttosto che correre il rischio di essere soggetto a restrizioni ancora più sfavorevoli. Vi sono poi i picchi tariffari, ovvero dazi doganali superiori al 100%, spesso applicati sui prodotti agricoli provenienti da determinati Paesi (si vedano ad esempio le condizioni di adesione all'OMC imposte all'Afghanistan nel 2014, alla fine dei negoziati). A queste armi dirette si affiancano, come si vede ora, altrettante armi offensive indirette della guerra economica aperta. Innanzitutto la cosiddetta "diplomazia degli affari" che, pur essendo una pratica dalla lunga tradizione, è stata perfezionata dall'amministrazione Clinton: essa consiste in una sorta di assalto massiccio delle imprese sui mercati esteri, supportata da un'attenta preparazione del terreno (liberalizzazione degli scambi con il Paese interessato), da un'approfondita conoscenza del campo dello scontro (informazione industriale e commerciale) e da una sapiente regia statale (nel caso degli Stati Uniti degli anni Novanta, l'Advocacy Center informalmente chiamato "War room", incaricato di sorvegliare costantemente i mercati industriali mondiali). Se si affronta più nel dettaglio il primo di questi elementi, la liberalizzazione degli scambi, vediamo come e quanto sia stato usato soprattutto dagli Stati Uniti come una vera e propria arma. I trattati di libero scambio da essi conclusi, infatti, hanno sempre rivelato la loro potenza offensiva in quanto strumenti di relazione diseguale tra uno Stato forte, da un lato, e uno Stato debole, dall'altro, asimmetria che ha sempre penalizzato quest'ultima controparte, naturalmente. È il caso, ad esempio, delle relazioni commerciali mantenute con gli Stati dell'America centrale (la cui quasi totalità dei Paesi ha concluso simili accordi con Washington): nient'altro che un'evoluzione post-Guerra Fredda dell'idea di manifest destiny, della dottrina Monroe e del corollario Roosevelt. Questi accordi sono spesso molto più intransigenti degli standard dell'OMC ai quali tutti appartengono: la supremazia statunitense si afferma gioco forza per l'importanza rivestita nella bilancia commerciale di questi Stati, di cui sono il primo partner commerciale, e permette di imporre unilateralmente norme sbilanciate in loro favore, ad esempio sui brevetti (allungamento della durata di protezione dei brevetti, oppure allargamento delle condizioni di brevettabilità, che permettono di porre dei brevetti su prodotti già commercializzati) e, di conseguenza, di conservare la leadership. Gli Stati Uniti, dunque, non schiacciano il loro avversario economico con la forza, ma si accontentano in qualche modo di definire regole del gioco favorevoli ai propri interessi.

L'ultima evoluzione in termini di armi offensive nella guerra economica sono i fondi sovrani che hanno fatto la loro irruzione sullo scenario finanziario mondiale negli ultimi vent'anni e che, per la portata del loro impatto sull'economia internazionale, ci si potrebbe arrischiare a paragonare a vere e proprie armi di distruzione di massa. Si tratta di fondi d'investimento internazionale del risparmio nazionale che, essendo difficilmente depositabile nei circuiti bancari classici per l'eccellenza del loro importo (le stime indicano una cifra di più di 16.000 miliardi di dollari solo per i Paesi dell'Asia orientale), viene direttamente controllato dagli Stati o dalle banche centrali. Sono stati pensati in origine come strumenti finanziari destinati a valorizzare un capitale

rilevante dello Stato e destinato alle generazioni future (è questo il caso del fondo sovrano norvegese). La maggior parte di questi fondi è stata costituita da Stati esportatori di petrolio, da un lato, e da Paesi dell'Asia orientale la cui bilancia corrente registra saldi dell'ordine del 6,5% del PIL, dall'altro, per investire le loro ingenti eccedenze commerciali e si sono configurati come potente mezzo di intervento negli equilibri economici mondiali soprattutto in seguito alla crisi dei subprime, quando un certo numero di essi è entrato nel capitale di gruppi prestigiosi (Citigroup, Merrill Lynch, Morgan Stanley) allo scopo di salvarli con iniezioni di liquidità. Esemplificativo è il caso di Citigroup: primo gruppo finanziario mondiale fino al 2007, di fronte ai problemi di liquidità derivati dalle speculazioni dei subprime ha fatto appello a diversi fondi fra cui quelli di Singapore, del Kuwait e di Abu Dhabi. Il salvataggio c'è effettivamente stato, ma a condizioni dettate naturalmente dai nuovi investitori: garanzia di rendimenti elevati delle azioni (dal 9 all'11% annuo), prezzi minimi garantiti anche in caso di crollo dei valori e decisioni prese non più nella sede della casa madre negli Stati Uniti, bensì nel palazzo di uno degli emiri proprietari del fondo sovrano, elemento territoriale puramente simbolico ma molto eloquente di qual è lo Stato che ora ne detiene il controllo. Risulta quindi evidente come un tale massiccio intervento non sia affatto neutro e che, di conseguenza, sia a tutti gli effetti una forma di controllo da parte degli Stati di cui tali fondi sono emanazione. Il sospetto è che, anche grazie a politiche e gestioni non esattamente trasparenti, essi servano interessi politici e geopolitici dei Paesi emergenti e vengano perciò percepiti come una minaccia economica importante dai Paesi occidentali. Basti pensare che il fondo di Abu Dhabi da solo avrebbe potuto acquisire, prima della crisi, le prime nove imprese quotate nel più importante indice della piazza parigina e che la China Investment Company, fondata nel 2007, si posiziona già al 6° posto mondiale per quantità di capitale. La miglior prova del fatto che sono percepiti come una minaccia è la recente adozione di misure destinate a ostacolarne la capacità di acquisizione. Questo dispositivo ha una certa tradizione negli Stati Uniti, dove il Committee on Foreign Investments può consigliare al Presidente di rifiutare un investimento straniero che minaccerebbe un'impresa americana giudicata strategica. Accanto alle armi, vi sono i dispositivi di protezione e di difesa. Naturalmente, attacco e difesa sono strumenti che concorrono insieme a definire una stessa strategia e perciò il loro uso ha pari importanza all'interno della guerra economica. Libero scambio sì, dunque, ma a patto di poter adeguatamente tutelare il tessuto industriale interno e le ricadute che la sua tenuta ha in ambito politico e sociale; se dunque le varie teorie elaborate dagli specialisti non soddisfano questo principio pragmatico, gli Stati non si fanno alcuna remora a ignorarle e ad agire nel senso protettivo appena indicato. È il motivo per cui non bisognerà meravigliarsi che certi mezzi di difesa presentati qui siano già stati annoverati nella categoria delle armi appena presentate: gli stessi strumenti della guerra economica possono rivelarsi contemporaneamente armi potenti e scudi resistenti in funzione del contesto. I dispositivi di protezione e di difesa che vedremo sono: la moneta, l'unfairtrade, le barriere doganali e tariffarie, le quote d'importazione, le sovvenzioni alle esportazioni, il patriottismo economico sotto forma di consumo patriottico e il soft power normativo.

Per quanto riguarda la moneta, la svalutazione è un potente mezzo di stimolo alle esportazioni in periodo di recessione, come hanno dimostrato le azioni della Bank of England fra il 2008 e il 2009 in favore della sterlina nei confronti dell'euro e la svalutazione di yen e yuan. La moneta svolge così il doppio ruolo di strumento difensivo, poiché diminuisce la competitività dell'avversario, e di arma, in quanto consente una più facile penetrazione dei mercati esteri.

La questione dell'unfairtrade si richiama a una legge statunitense del 1962, la cosiddetta "301", che aveva lo scopo di sanzionare Stati e imprese appartenenti al proprio blocco che si rendessero colpevoli di comportamento sleale ovvero, concretamente, commerciassero con l'URSS o con Cuba, e autorizzava il Presidente in persona a rispondere agli atti "ingiustificabili", "immotivati" o "discriminatori" di questo tipo. Se ciò è facile da comprendere in un contesto di Guerra Fredda, in cui le alleanze politico-strategiche regolavano abbastanza rigidamente le relazioni internazionali, risulta forse meno accettabile in un contesto di distensione e multilateralismo come quello odierno, eppure si tratta di atteggiamenti tutt'altro che desueti. Negli anni Novanta il Presidente Clinton, che in più occasioni si è dimostrato come un forte sostenitore della logica di guerra economica, ha rinnovato la cosiddetta "super-301" emanata nel 1984 allo scopo di individuare gli ostacoli alle importazioni americane e combatterli con misure di ritorsione. Il caso, citato in precedenza in merito al boicottaggio, delle misure di tutela delle grandi case automobilistiche a scapito dei prodotti giapponesi, accettate da Tokyo per non correre il rischio di essere soggetto a restrizioni ancora più sfavorevoli, nacque proprio a causa della minaccia americana di ricorrere alla "super-301", con sovrattasse anche del 100%. L'istituzione dell'OMC e del relativo organismo di regolazione delle controversie, sorta di arena giuridica dove si affrontano le potenze per far valere i loro diritti, dovrebbe prevenire il ricorso a questo tipo di misure. Il funzionamento dell'Organo di Conciliazione si basa su norme precise e su una serie di scadenze predefinite per l'esame di ciascun caso. La

procedura dura in totale al massimo un anno e tre mesi (solo un anno in assenza di appello): le decisioni iniziali sono prese da un gruppo speciale, previa consultazione di entrambe le parti cui viene anche presentato il rapporto finale (entro sei mesi), e approvate o rifiutate dall'insieme dei membri dell'OMC. Tuttavia l'obiettivo dell'organismo, più che essere l'emissione di un giudizio, sarebbe di conciliare, per l'appunto, le controversie e arrivare a una negoziazione consensuale della risoluzione da parte delle due parti in causa; un'eccezione a questa funzione particolare, che peraltro normalmente si realizza nei fatti, è stata la cosiddetta "guerra delle banane" che ha contrapposto i Paesi ACP a quelli dell'America Latina. Negli ultimi tempi, l'Organo di Conciliazione ha registrato un aumento del numero di ricorsi, segno per i suoi funzionari della fiducia che gli Stati riporrebbero nelle sue procedure e decisioni. Tuttavia, in un contesto di competizione sempre maggiore, esso potrebbe anche essere uno fra i tanti mezzi di cui gli Stati si servono per vincere le battaglie economiche che li oppongono e, per questo, un rivelatore particolarmente paradigmatico della situazione di guerra economica al tempo della globalizzazione. Per quanto riguarda le barriere doganali o tariffarie, si tratta dei mezzi difensivi più antichi di cui gli Stati dispongono per tutelarsi contro le strategie offensive sviluppate dai loro avversari. Sono un tipo di misura attuata soprattutto dai Paesi in via di sviluppo, che la adottano per proteggersi dalle importazioni provenienti dalle nazioni industrializzate (l'economista tedesco propone la definizione, in questo caso, di "protezionismo educativo"). Dal canto loro, i Paesi occidentali si servono delle tariffe doganali per proteggere l'occupazione industriale, il che, se da un lato ha costi elevati in termini economici, dall'altro è politicamente molto favorito in ragione della sua influenza sugli equilibri sociali. D'altra parte, è doveroso ricordare come dalla fine della Seconda Guerra Mondiale le tariffe doganali siano costantemente scese, passando dal 44% degli anni Trenta del Novecento all'attuale valore inferiore al 5%.

Già si è parlato del contingentamento delle importazioni, con cui sono strettamente imparentate le quote di importazione, la forma più importante di barriera non tariffaria. Delimitando direttamente la quantità di prodotti di un certo tipo che possono essere importati, esse vengono usate per proteggere determinati settori nazionali oppure per equilibrare la bilancia dei pagamenti. Anche in questo caso, sono gli Stati Uniti a fornirci un buon esempio con la loro quota d'importazione sulle importazioni di zucchero: a fronte di una limitazione ben definita della quantità di zucchero importato e di una conseguente maggiorazione del prezzo sul prodotto finale venduto al consumatore, il settore zuccheriero statunitense, piccolo in termini di numeri di occupati, non conosce crisi. Le quote derivano appunto da una scelta politica, quella di conservare l'occupazione in determinati settori: la razionalità economica liberale imporrebbe la soppressione delle quote per abbassare il prezzo del prodotto finale e diversificare il consumo, ma in guerra economica qualunque teoria non funzionale al mantenimento di una logica di potenza e di indipendenza risulta sostanzialmente inapplicabile. Questa sorta di "nuovo protezionismo" si manifesta, oltre che nelle importazioni, anche nelle esportazioni, sotto forma di sovvenzioni pubbliche a una determinata impresa o settore di produzione. Conosciute anche con il nome di dumping, sono ufficialmente illegali (si veda ad esempio quanto stabilito dal regolamento CE n. 1225/2009 del Consiglio dell'UE), ma spesso vengono attuate in maniera indiretta. In questo senso, rivestono particolare importanza le sovvenzioni agricole: sia l'Unione Europea che gli Stati Uniti erogano consistenti aiuti di Stato ai rispettivi agricoltori, a detrimento di tutti quei Paesi, soprattutto africani, la cui economia si regge sul settore primario ma che, non detenendo alcun potere sullo scacchiere economico internazionale, sono fortemente penalizzati e non riescono neppure ad accedere al mercato mondiale delle derrate alimentari. C'è da dire che, almeno formalmente, sia l'UE che gli USA si sono impegnati a rivedere PAC e varie Farm Bill ma, non essendo stati fissati dei tempi per farlo, la partita non è ancora neppure aperta.

Quando si parla di patriottismo economico si fa riferimento a un famoso discorso del 2005 dell'allora Primo Ministro francese Dominique de Villepin, nel quale si affermava la necessità da parte dello Stato di difendere le imprese nazionali strategiche, soprattutto in settori di punta o comunque considerati parte del patrimonio industriale nazionale. In realtà, tale concetto sarebbe nato già negli anni Novanta, sempre in territorio francese, in concomitanza con la fase successiva alla fine della Guerra Fredda di massima espansione della globalizzazione, che rappresentava una potenziale minaccia per le imprese dalla capitalizzazione fragile. La definizione usata da Villepin si rifarebbe invece a un rapporto presentato nel 2003 dal deputato Bernard Carayon su "Intelligence economica, competitività e coesione sociale", dalla fortuna altalenante (condiviso da politici e imprenditori, ma ritenuto insufficiente nelle sue analisi da molti economisti). In esso viene ampiamente esposta e dimostrata l'esigenza di dare una connotazione maggiormente patriottica alla politica economica francese, definendo a tal proposito tutta una serie di obiettivi da raggiungere: definizione di interessi comuni fra Stato e settore privato, la tutela di questi interessi come misura di legittima difesa dall'assunzione di controllo da parte di capitali stranieri, la successiva conquista di porzioni di mercato mondiale promuovendo l'eccellenza di determinati settori e

aumentandone la competitività. È proprio seguendo le idee presenti in questo rapporto che è emanato il decreto del 31 dicembre 2005, voluto da Villepin, sulla protezione della produzione di settori quali la difesa, le tecnologie dell'informazione, la sicurezza privata e i sistemi di intercettazione delle informazioni. D'altra parte, la Francia non è la sola a fare ricorso a questo strumento di difesa nella guerra economica: l'Unione Europea stessa, con l'istituzione nel 2004 della forma giuridica della "società europea", persegue chiaramente l'obiettivo di consolidare la dimensione europea di queste imprese a discapito di possibili assunzioni di controllo da parte di entità straniere nei loro confronti. Per non parlare poi degli Stati Uniti, dove il Committee on Foreign Investment ha diritto di veto sulle operazioni d'acquisto di imprese americane da parte di società straniere, o ancora della Germania, dove nel 2010 il governo della cancelliera Merkel ha impedito l'acquisizione di Opel da parte di Fiat-Chrysler. Per quanto riguarda il soft power normativo, l'esempio principe che merita di essere preso in considerazione è quello delle negoziazioni commerciali multilaterali. L'OMC è quindi diventata teatro di scontri contrapposti per promuovere e ampliare sempre più il libero scambio, da un lato, e proteggere il vantaggio tecnologico dei Paesi industrializzati, dall'altro. È ovvio che ad esserne svantaggiati risultano soprattutto i Paesi in via di sviluppo del Sud del mondo, perché la mancata liberalizzazione di determinati brevetti in campo medico, ad esempio, impedisce a questi Stati di produrre medicinali a basso costo. Un'OMC ostaggio dei Paesi occidentali, che ha portato fra le altre cose al fallimento nel 2011 del Doha Round dopo dieci anni di negoziati, non è altro che una misura di difesa contro quei Paesi emergenti – India in testa con il suo potenziale di produzione nelle biotecnologie – che potrebbero così aspirare non solo all'indipendenza economica in determinati settori, ma anche a imporsi come leader sui mercati internazionali. Altro terreno su cui si disputa un'importante partita intorno al soft power è senza dubbio il Partenariato Transatlantico per il Commercio e gli Investimenti (TTIP): non un semplice accordo commerciale di libero scambio per la libera circolazione di merci e servizi, ma anche un accordo di tipo normativo, volto a rimuovere le molte differenze in regolamenti tecnici, norme e procedure di omologazione, standard applicati ai prodotti e regole di sicurezza e sanitarie presenti fra Unione Europea e Stati Uniti, che hanno ancora alcune carte da giocare in merito. Questo partenariato, qualora e quando entrasse in vigore, creerebbe l'area di libero scambio più grande del pianeta, equivalente a circa la metà del PIL e un terzo degli scambi commerciali globali: tutto il mondo ne gioverebbe e sarebbe ipotizzabile imboccare nuovamente la strada del multilateralismo nella liberalizzazione commerciale, che attraversa un momento di stallo nonostante la volontà di unificare il commercio mondiale. La frammentazione giuridica attuale, infatti, favorisce la costruzione del teatro della guerra economica, con la regola del più forte (del più potente) a prevalere su qualsiasi altra logica razionale.

Infine, fra gli strumenti difensivi citati in apertura di questa sezione vi è il consumo patriottico, che consiste semplicemente nel privilegiare l'acquisto di prodotti nazionali, piuttosto che stranieri, nei più disparati settori. Esso può essere incentivato dallo Stato oppure no, ma in entrambi i casi fornisce una difesa efficace contro gli attacchi della guerra economica. Il primo caso è rappresentato dagli Stati Uniti, dove una misura protezionistica adottata in piena Grande Depressione, il Buy American Act promosso da Roosevelt e approvato nel 1933 come una delle misure volte a risollevare il Paese dalla recessione economica, è ancora in vigore a giustificare una politica che accorda ufficialmente la preferenza alle imprese americane. In questo quadro si inserisce, ad esempio, il conflitto fra Boeing e Airbus per la fornitura di una commessa all'aviazione statunitense: l'impresa europea era stata selezionata per le sue migliori prestazioni, ma il Pentagono ha comunque deliberato di annullare l'offerta e di rimetterla alla decisione della prima amministrazione Obama all'indomani del suo insediamento, favorendo così implicitamente Boeing in questa partita. In Giappone, invece, le modalità di consumo patriottico sono completamente diverse: lo Stato non ne ha alcuna responsabilità, ma sono di fatto i consumatori a preferire per la stragrande maggioranza i prodotti nazionali. Ne sono un esempio il mercato dell'automobile, detenuto per il 95% da marchi nipponici, o il recente blocco della commercializzazione di prodotti elettronici targati Samsung nel Paese del Sol Levante, dovuto a una penetrazione difficilissima del mercato giapponese che lasciava all'azienda coreana un misero 1% dell'intero mercato dell'elettronica.

Bibliografia

Gagliano ,G. *Sfide geoeconomiche.La conquista dello spazio economico nel mondo contemporaneo*,Fuoco,Roma,2017

Gagliano ,G. *Guerra Economica e Intelligence. Il contributo della riflessione strategica francese*, Fuoco Edizioni, Roma, 2013.

Gagliano ,G. *Guerra psicologica. Saggio sulle moderne tecniche militari cognitive e di disinformazione*, Fuoco Edizioni, Roma, 2012.

Harbulot C.,Delbeque , E., *La guerre économique*, PUF, 2012.

_____. *La machine de guerre économique, Etats-Unis, Japon, Europe, Paris*, Economica, 1992.

_____. *La main invisible des puissance*, Ellipses, Paris, 2005.

_____. *La guerre cognitive. L'arme de la connaissance*, Lavauzelle, 2004.

_____. *Techniques offensives et guerre économique*, Paris, Etudes Aditech - CPE,Paris 1990.

Moinet ,N. *Intelligence Economica, Saggio sulle moderne tecniche di strategia d'impresa*, (a cura di) G. Gagliano, Fuoco Edizioni, Roma, 2013

Quaderno Sism,*Economic Warfare.Storia dell'arma economica*,Acles Edizioni,Milano,2017

