

In che modo la guerra economica è riuscita a combinare la strategia con i dividendi dell'economia? Quali sono gli Stati concorrenti tanto forti da tramutare la sfera d'interesse in sfera d'influenza? Osservando la staffetta tra Stati e imprese è possibile parlare della messa in opera di un "decentramento centralizzato"?

Gli interrogativi sono molteplici e nel nuovo lavoro di Giuseppe Gagliano, presidente del CESTUDEC (Centro studi strategici Carlo De Cristoforis), è possibile recuperare delle risposte. "Guerra economica. Stato e impresa nei nuovi scenari internazionali", è questo il titolo del suo studio squisitamente poliedrico che mira all'esplorazione della multidimensionalità dell'economic warfare.

L'autore offre una panoramica sugli effetti generati della guerra economica dagli anni '90 ad oggi. Una nuova tipologia di scontri geo-economici in grado di negare l'accesso alle risorse fisiche, finanziarie e tecnologiche, o di inibire in altro modo la capacità di trarre vantaggio dagli scambi commerciali con altri Paesi, conflitti che riescono a mirare al cuore dell'avversario indebolendone l'economia. Concedendo al lettore l'opportunità di demistificare il racconto di un ordine mondiale preconstituito, l'autore a più riprese pone l'accento sul mutamento avvenuto negli ultimi tre decenni e sui nuovi colossi emersi nella "nuova geo-economia ad alto tasso concorrenziale". Il lettore verrà investito da una serie di approfondimenti illuminanti che mettono in risalto "il passaggio dalla classica geopolitica caratterizzata da Stati che lottano per il controllo di territori a una geo-economia in cui gli Stati si confrontano per il controllo dell'economia globale".

Gagliano analizza minuziosamente sia le armi offensive che le armi difensive utilizzate nella guerra economica "strumenti che concorrono insieme a definire una stessa strategia [...], che possono rivelarsi armi potenti e scudi resistenti in funzione dello stesso contesto."

In effetti sia nel "Bringfa" di Sun Tzu che in "Della Guerra" di Clausewitz è stato più volte enfatizzato, seppur in termini diversi, che la guerra sia poliforme e si adatti alle circostanze. Per Sun Tzu "Il miglior modo di vincere la guerra sta nell'evitare il combattimento, facendo affidamento sull'inganno e sull'intelligence" mentre per Clausewitz "la guerra è un atto di forza che tende a ridurre l'avversario al nostro volere" dunque entrambi sembrerebbero concordare sul fatto che uno Stato per prevalere e "piegare" la volontà del nemico deve far ricorso a tutte le risorse disponibili. A tali autori va riconosciuto il merito non soltanto di aver ispirato innumerevoli leader politici ma di aver influenzato il pensiero strategico moderno e probabilmente anche la logica sottesa all'economic warfare.

Richiamando l'attenzione sul rapporto direttamente proporzionale tra finalità e armi impiegate nella guerra economica, l'autore inizia il suo studio esaminando in primis le risorse che "contribuiscono a plasmare il dispositivo di una guerra coperta" dei Paesi sviluppati ossia: la formazione intesa come sistema di istruzione e ricerca ; l'innovazione delle imprese su cui lo Stato ha interesse ad investire; la competitività, strumento a disposizione dello Stato che offre le capacità di affrontare la concorrenza sia interna che esterna e l'attrattività legata alla capacità di attirare investimenti esteri puntando sulle peculiarità del territorio.

Se dunque "il mondo post-bipolarismo non è più un unico scacchiere dove solo due giocatori muovono di volta in volta le loro pedine" la sfida cruciale per gli Stati è di riuscire ad ottenere vantaggio competitivo nel mercato globale per l'affermazione del proprio potere. Il potere è una sorta di energia sociale e, come Max Weber ha evidenziato, all'espressione di un potere forte corrisponde una capacità più o meno grande di condizionare gli obiettivi e le modalità d'azione degli altri attori sociali.

Tuttavia, come un conflitto militare non può essere intrapreso senza un opportuno armamento anche l'economic warfare necessita di uno specifico equipaggiamento. In virtù di ciò, l'autore fornisce un quadro delle tipiche armi "soffocanti per l'avversario", le armi offensive della guerra economica, ossia: sabotaggio, importazione, libero scambio e fondi sovrani.

Il sabotaggio era una pratica già diffusa all'inizio del XX secolo e quanto avvenuto dopo la caduta dell'Impero Asburgico ne è un esempio. Dopo la disgregazione dell'Impero alcune aziende segnalavano le difficoltà incontrate nella vendita delle merci austriache all'estero. Nell'aprile 1926 la Federazione di Produttori di carta austriaci denunciarono che persino l'Inghilterra, che aveva sempre garantito piena libertà di commercio sotto tutti gli aspetti, ricorreva allo slogan "Compra solo beni britannici". Dopo aver appurato che anche il Nord America pubblicizzava in modo simile prodotti nazionali, così come i Paesi Bassi, vi fu il primo progetto austriaco di propaganda volto al rafforzamento del patriottismo economico inteso come arma difensiva.

Gagliano evidenzia infatti che sabotaggio e boicottaggio a danno di altri, così come l'uso dell'importazione come ritorsione, sono prodotti storicamente determinati e altamente efficaci. Invero, "l'acquisto di prodotti nazionali piuttosto che stranieri può essere incentivato dallo Stato oppure no ma in entrambi i casi fornisce anche una difesa efficace contro gli attacchi della guerra economica".

Dalla storia emergono esempi illuminanti di come anche il libero scambio possa divenire un'arma letale se basato su strumenti di relazione diseguale tra uno Stato forte uno Stato

debole come avvenuto più volte per mano degli Stati Uniti. Invece, per ciò che concerne i fondi d'investimento, inizialmente pensati come strumenti finalizzati a valorizzare un capitale rilevante dello Stato, i fondi sovrani sono enormi riserve di denaro la cui rilevanza è cresciuta esponenzialmente dopo aver guadagnato posizioni strategiche nei mercati maturi. Un esempio di ciò sono Abu Dhabi Investment Authority e Government Investment Corp. di Singapore i quali hanno circa 3 trilioni di dollari di asset e nel 2006 hanno aiutato a salvare istituti finanziari statunitensi ed europei, tra cui Citigroup Inc., Merrill Lynch & Co. e UBS AG, acquistando partecipazioni di minoranza. Questi investimenti hanno sollevato preoccupazioni sia a Washington che in Europa poiché è chiaro che potrebbero far acquisire anche influenza politica nel lungo periodo soprattutto se si considera che i fondi sovrani accumulano capitale sia dai settori commodity, come beni energetici (petrolio e gas naturali) o altre materie prime, che non-commodity, se traggono le loro risorse dagli accumuli di riserve monetarie derivanti da surplus commerciali o da introiti delle privatizzazioni. E' difatti alla luce di tali eventi, con l'incoraggiamento da parte degli Stati Uniti e dell'Europa, che il Fondo Monetario Internazionale (FMI) si è posto l'obiettivo di dar vita ad un codice di "best practices" con l'intento di raggiungere un consenso su questioni come la trasparenza, la governance e l'organizzazione dei fondi sovrani.

Se queste fin qui segnalate rientrano nel novero delle armi da attacco, Gagliano chiarisce in modo esaustivo la logica della guerra economica mediante un'ulteriore analisi sulle armi difensive, quali: “svalutazione della moneta, *unfurtrade*, barriere doganali e tariffarie, quote d'importazione, sovvenzioni alle esportazioni, patriottismo economico sotto forma di consumo patriottico e soft power normativo.”

Alcuni di questi meccanismi erano già praticati nell'antica Grecia, da prima della guerra del Peloponneso (431-404 a.C.), ove il commercio era un'attività svolta per lo più da privati e l'interesse dello Stato riguardava innanzitutto la fiscalità. Le transazioni commerciali erano soggette a tassazione, sulle merci importate ed esportate si esigeva un dazio doganale o una tassa del 2% sul valore della merce ed il sistema del prestito marittimo prevedeva interessi altissimi (fino al 30%) legati all'entità del rischio. Chiaramente nei tempi moderni i suoi usi si sono ampliati ed uno delle armi più diffuse nel XX secolo è stato l'embargo. Non a caso durante la Guerra Fredda gli Stati Uniti e i loro alleati hanno tentato di negare all'Unione Sovietica e ai suoi cobelligeranti l'accesso apparecchiature per le telecomunicazioni e altre tecnologie con un grosso valore sia economico che militare. Situazione analoga si è presentata quando gli Stati Uniti per estromettere Fidel Castro hanno mantenuto l'embargo commerciale,

economico e finanziario contro Cuba. Un caso altrettanto esemplificativo ma sicuramente più attuale è individuabile nelle tariffe, altra arma strategica per l'economic warfare, utilizzate dagli Stati Uniti prima nel 2002, quando il Presidente George W. Bush impose tariffe in acciaio dall'8% al 30% il cui aumento dei prezzi portò alla perdita di 200.000 posti di lavoro, ed oggi dal Presidente Trump. Le tariffe odierne su acciaio e alluminio, giustificate dalla cosiddetta autorità della "Section 232", limitano le importazioni considerate pericolose per la sicurezza nazionale degli Stati Uniti. Le tariffe si traducono in prezzi più elevati per i consumatori e una riduzione dell'occupazione nei settori interessati con conseguenze negative anche sui produttori e sugli esportatori.

Tuttavia, sebbene la guerra economica sia spesso considerata un'alternativa vincente all'impegno militare, una sorta di alternativa indolore, prevede ugualmente dei costi per tutti gli attori in gioco. I costi non ricadono solo sulla popolazione dell'avversario, come storicamente accaduto all'Iraq con il regime di sanzioni imposto dalla Risoluzione 661 del Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite, ma anche sulla popolazione del Paese che adotta tali misure. L'efficacia della guerra economica dipende infatti anche dalla capacità di uno Stato di produrre internamente le merci soggette a restrizioni o di poterle acquistare da altri Paesi.

Gagliano, inoltre, riconosce in controluce una linea di continuità che lega sotterraneamente l'epopea dell'hard power all'odierna soft power ed evidenzia la bidimensionalità del concetto di potenza intesa sia come uso della forza che come influenza. Questo è spiegato nei termini in cui gli Stati provvedono ad "assicurarsi l'indipendenza in termini di risorse, la capacità di difendersi di fronte alla minaccia commerciale rappresentata dagli altri Stati e un'attitudine all'intelligence, risorsa imprescindibile nell'odierna società della comunicazione". Ebbene, le componenti hard power e soft power risultano inerzialmente coordinate e la sicurezza economica e l'intelligence economica devono essere intese come un prerequisito per cogliere le opportunità in un mondo globalizzato.

A prima vista, il termine "sicurezza economica" sembra essere una contraddizione in un'economia liberale. Il capitalismo si basa su un certo grado di insicurezza: la vita e la morte degli attori economici è nella natura del sistema e il mercato stesso è il garante della ricchezza e della stabilità economica. In questa concezione, il coinvolgimento dello Stato non è necessario perché la sicurezza economica si riduce a una questione di concorrenza tra le imprese. Tuttavia, la realtà è molto diversa, perché la sicurezza economica e l'intelligence economica sono emerse in quanto gli Stati Uniti, in primis, sono riusciti a prevedere e

influenzare il processo di globalizzazione prima che la maggior parte dei suoi concorrenti occidentali lo facesse.

Inoltre, l'intelligence economica è ritenuta dall'autore come "il fiore all'occhiello delle politiche della guerra economica ed è su questo terreno che si rende maggiormente necessaria una stretta collaborazione fra Stato e imprese". L'intelligence economica è un elemento chiave per le aziende e gli Stati giacché i mercati finanziari rappresentano il "cervello" di tutto il sistema economico: se falliscono non solo i profitti del settore saranno inferiori ma le prestazioni dell'intero sistema economico di un Paese potrebbero essere gravemente compromesse.

Anche se tutto è interconnesso è fondamentale fare distinzioni quando si attuano politiche di intelligence economica, scindere le minacce che riguardano solo le imprese da quelle che riguardano società che per qualsiasi motivo hanno un know-how sensibile, (sensibile poiché hanno collegamenti con l'interesse nazionale e minacce a livello macroeconomico) e quelle che riguardano l'economia di uno Stato nel suo complesso.

Le minacce finanziarie possono essere rappresentate da fondi di investimento privati o sovrani interessati a prendere quote di capitale per la loro tecnologia, ricerca e sviluppo, conoscenza o semplicemente per la redditività. Ciò nonostante, è sempre difficile per le autorità statali fare una scelta tra un'opportunità (come un investitore straniero che annuncia la creazione o la conservazione di posti di lavoro) e una potenziale minaccia a lungo termine rappresentata ad esempio da investitori che chiedono modifiche alle regole nazionali, come ad esempio le regole conformi alla Sharia.

Le politiche di intelligence economica cercano di rispondere ai rischi e alle minacce che hanno origine dai principali cambiamenti avvenuti nel mondo come la competizione globalizzata ed il crescente ruolo dell'informazione negli affari economici. E' difatti proprio l'informazione una forza trainante tanto vitale quanto qualsiasi fonte fisica di energia. La condivisione di informazioni e il facile accesso ad esse offrono grandi opportunità ma generano anche nuove minacce in tutti settori, da quello scientifico, tecnologico a quello finanziario.

In Francia ad esempio la sicurezza economica, un concetto concepito nei primi anni '90, è vista attraverso il prisma dell'intelligence economica. Fino ad allora, numerosi studi avevano sottolineato le debolezze francesi e la mancanza di consapevolezza dei rischi economici emergenti e delle opportunità generate dal nuovo ambiente internazionale. Tuttavia, l'argomento è rimasto nell'oscurità per dieci anni fino a quando ha acquisito rilevanza alla

fine del 2003. Inoltre, sebbene il rischio di furto di informazioni, finanziarie o di altro tipo, sia coperto da procedure di sicurezza, un esempio sono le norme ISO, una fonte significativa di rischio è data proprio dalla vulnerabilità delle informazioni che possono produrre conseguenze negative anche sull'immagine e sulla reputazione delle singole società, o dei Paesi, generando effetti disastrosi sia nel breve periodo in termini di rating finanziario che nel lungo periodo in rating sulla competitività.

Il vocabolario internazionale si è dunque evoluto, dalla priorità assoluta assegnata al concetto di "guerra economica", "intelligenza competitiva", "controllo economico" si è giunti all'utilizzo di "intelligence economica" come il concetto che mira a comprendere tutti gli aspetti dei rischi e delle opportunità mediante un approccio multidisciplinare. Inoltre, nonostante i dibattiti semantici sulla parola "intelligence", oggi è stata universalmente accettata nei suoi due significati: quello francese di base, l'intelligenza come capacità di pensare e analizzare, e quella britannica, che si riferisce alla raccolta e al trattamento delle informazioni.

Parlare di globalizzazione della concorrenza significa infatti tener presente che ora ci sono molti più giocatori rispetto al passato, organismi privati e pubblici (con la privatizzazione di settori strategici precedentemente nazionali come le infrastrutture o l'energia e il crescente ruolo dei regolamenti privati e del soft law), e che vi è un'oggettiva interdipendenza tra forze economiche, politiche, sociali, scientifiche e culturali. Questo nuovo ambiente impone semplicemente alleanze tra forze pubbliche e private, dal momento che i mercati da soli sembrano incapaci di garantire la sicurezza economica. Affrontare questi nuovi rischi e minacce implica, prima di tutto, avere una migliore conoscenza delle culture, dei modi di pensare e del comportamento dei "nuovi" giocatori.

Dinanzi al fenomeno della globalizzazione economica lo Stato-nazione ha perso la sua posizione centrale e la violenza è stata esternalizzata ma la sicurezza economica e la sicurezza nazionale non sono due realtà scisse ma sempre più interconnesse. Entrambe implicano un approccio multidimensionale, se da un lato si riferiscono ai presupposti dello Stato di diritto e degli interventi di regolazione che consentono il buon funzionamento di un'economia di mercato dall'altro risulta fondamentale garantire la tutela non solo gli operatori economici ma anche dei comuni cittadini.

Fermo restando che ci ritroviamo dinanzi ad un'indubitabile insicurezza finanziaria è pur vero che in questo XXI secolo siamo all'alba di una nuova fase geo-economica che necessita di opportune valutazioni prima che il dado sia tratto. L'exkursus di Giuseppe Gagliano ha

facilitato l'individuazione dei germi dell'insicurezza, rintracciabili negli approcci sbagliati del passato, ed appare chiaro che, oggi più di ieri, siano necessarie valutazioni dei rischi in grado anticipare le minacce e permettere l'attuazione di contromisure che salvaguardino efficacemente gli equilibri internazionali.