

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

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

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

Nel mondo ipercompetitivo post-Guerra Fredda gli eserciti sono rappresentati dalle imprese e dalle multinazionali, mentre allo Stato resta il compito del coordinamento, ed è sempre verso di lui che si rivolgono le imprese per ottenere un supporto nelle operazioni più delicate.

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

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

Durante la Prima Guerra Mondiale, Siegfried Herzog, ingegnere e consigliere del governo tedesco, ha redatto un’opera pionieristica sulla guerra economica, attraverso cui voleva insegnare ai suoi compatrioti il modo di conquistare il mondo grazie al commercio tedesco. In questo intento Herzog ha dato grande attenzione alla documentazione e alle informazioni commerciali, alle statistiche tedesche e straniere, e alla coesione sociale della nazione. Il tutto in una situazione in cui allo Stato onnipotente e pianificatore si sostituisce uno Stato stratega.

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

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

Il concetto di guerra economica si oppone quindi totalmente alle teorie liberali, secondo le quali gli scambi commerciali assicurano la pace tra gli uomini e tra le nazioni. La globalizzazione, invece di lenire i conflitti, li aggrava: gli attori (Stati e imprese) che non rispettano le regole della concorrenza sono

sempre più numerosi. Quanto allo Stato, esso svolge un doppio ruolo: quello di arbitro, quando formula le regole minime per regolare il mercato, e quello di giocatore, quando prende parte a questa grande partita economica. Più il sistema liberale o ultraliberale impedisce allo Stato di intervenire, più lo Stato mette in atto delle strategie per preservare o aumentare la propria potenza, sostenendo i leader del proprio commercio internazionale.

La Cina rappresenta un caso interessante di protezionismo celato e di particolare attenzione alla sicurezza energetica. Per placare l'ira della popolazione, che aveva visto la perdita di 20 milioni di posti di lavoro, la Cina ha proposto dagli inizi del 2009 un piano di rilancio che ammonta a centinaia di miliardi di euro. Con questa miniera d'oro, la Cina contava di riacquistare la pace sociale mediante l'intensificazione di programmi volti a finanziare le infrastrutture necessarie a modernizzare il Paese.

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

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

Il governo dava il proprio sostegno anche alle società che intendevano

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

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

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

Il grande cantiere strategico è stato l'FSI, il Fondo Strategico d'Investimento, lanciato ufficialmente da Sarkozy nel novembre 2008 con una ventina di miliardi di euro. Il suo obiettivo era quello di proteggere le imprese francesi da eventuali predatori. Il Fondo è stato attivato molto rapidamente e si è concentrato sulle imprese industriali e sulle imprese strategiche di tecnologie avanzate. Di quest'ultimo tipo fa parte una società protagonista della guerra

economica degli anni '90, la Gemalto, leader mondiale delle smart card. L'FSI ha investito 160 milioni di euro in quest'azienda per tutelare gli interessi della Francia nelle tecnologie legate alla sicurezza nazionale, poiché Gemalto opera in ambiti molto sensibili come le carte di credito, la protezione di dati, la digitalizzazione delle informazioni nell'ambito dei trasporti e della sanità.

Tra le azioni di intervento dell'FSI si trova la creazione di un fondo di *private-equity* per le PMI che permetta di aiutare le imprese innovatrici e promettenti che manchino di liquidità, per evitare che vengano ricapitalizzate da investitori esteri. Altre iniziative dell'FSI sono state la creazione di un fondo dedicato alle biotecnologie e la stipulazione di un accordo di partnership con l'associazione francese dei produttori di software per la realizzazione di investimenti in questo settore. Questa strategia di investimento in fondi settoriali ha permesso allo Stato di basarsi sulle competenze degli attori dei vari settori per ottimizzare le proprie risorse finanziarie.

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

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

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

maniera velata le imprese che delocalizzavano la propria produzione all'estero, rivelando un lieve protezionismo.

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

Il primo fronte è rappresentato dalla guerra dello Spazio. Nel 1969, quando Armstrong sbarcò sulla Luna, erano solo due gli attori in competizione: gli Stati Uniti e l'Unione Sovietica. In seguito alla caduta del muro di Berlino, in questa competizione sono entrati altri concorrenti, tra cui l'Europa, che lancia una media di venti satelliti per le telecomunicazioni l'anno, la Cina e l'India, che ne mettono in orbita una decina all'anno ciascuna. Con i suoi oltre 300 satelliti geostazionari e le centinaia di piccoli apparecchi che si trovano ad altitudini più basse, lo Spazio è essere sempre meno libero. Questo "mercato" in continua crescita però non è infinito e porterà necessariamente a una radicalizzazione della concorrenza.

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

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

Il secondo fronte è quello della Zona Economica Esclusiva (ZEE) e della conseguente nuova guerra marittima. L'ONU ha dato la possibilità a tutti i Paesi, fino al 13 maggio 2009, di ampliare la propria frontiera di mare, che normalmente si estende fino a 200 miglia dalle proprie coste, a condizione che venga comprovato il prolungamento della propria placca continentale sotto il mare. Questo ha provocato un grande squilibrio, giacché solo i Paesi che

possedevano i mezzi tecnologici per fornire questa prova potevano trarne dei vantaggi e, di conseguenza, solo le grandi potenze erano sicure di ottenerli.

Tutti i grandi Stati costieri rivendicano quindi un'estensione delle loro ZEE, non solamente per ampliare il proprio dominio ma anche per mettere mano su tutte le zone oceaniche particolarmente ricche di risorse naturali. La Francia possiede la seconda ZEE più estesa al mondo, grazie ai suoi territori d'oltremare. Tuttavia, cosciente del carattere fortemente impari e dei possibili scontri scientifici e giuridici, l'ONU ha annunciato che dopo cinque anni di sfruttamento delle risorse naturali oltre le 200 miglia, i Paesi avrebbero dovuto versare all'organizzazione il 7% della produzione. Tale importo sarebbe stato distribuito ai Paesi più poveri e privi di coste.

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

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

La questione, in termini di guerra economica, è delicata perché le terre coltivabili non sono infinite. La possibilità di conquistare i mercati a discapito dei concorrenti si basa su strategie politico-economiche che fanno appello alle tecniche di lobbying e di influenza. Inoltre, questa battaglia delle terre coltivabili si inserisce in un contesto umanitario molto teso. Nel gennaio 2009 il direttore generale della FAO ha annunciato che la crisi alimentare mondiale rischia di

aggravarsi e che l'attuale crisi finanziaria ed economica, diminuendo gli investimenti in agricoltura, provocherà un notevole impatto sulla nuova competizione mondiale per le terre coltivabili.

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

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

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

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

Sempre in nome della lotta al terrorismo, i servizi segreti americani si sono

introdotti nei server informatici della società belga Swift, che controlla le transazioni tra le principali banche del mondo. Gli americani hanno preteso di avere un accesso diretto ai dati personali e dunque confidenziali dei clienti di Swift. Dopo che il Parlamento europeo si è detto veramente preoccupato per la situazione, scatenando una protesta, la Commissione europea ha negoziato con Washington un accordo in base al quale gli americani si impegnano a utilizzare le informazioni di Swift unicamente nella lotta contro il terrorismo. Vedendo che gli europei si stavano organizzando per evitare che la parte di informazioni sugli scambi bancari intra-europei non giungesse definitivamente nelle loro mani, gli americani hanno cominciato ad alterarsi. Sapendo che Swift aveva previsto di installare un nuovo server in Svizzera, gli americani hanno preteso di avervi accesso.

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

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

compagnia europea come lesiva degli interessi degli Stati Uniti, il CSP riuscì a convincere il Pentagono a ritirare dal mercato il contratto affidato a EADS e a modificare le caratteristiche dell'offerta del contratto stesso in modo da favorire l'azienda americana Boeing.

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

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

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

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

solamente il continente delle materie prime ma anche una pedina fondamentale nella sua partita diplomatica, che le permette di mettere in pratica la sua strategia di accerchiamento degli avversari occidentali.

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

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

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

Di fronte a questa minaccia Washington ha reagito tempestivamente e già

dal 2002, per avvicinarsi all'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico), G.W. Bush ha lanciato una serie di iniziative che hanno permesso la stipula di accordi commerciali bilaterali con alcuni membri dell'associazione e la nomina di un ambasciatore americano all'ASEAN. L'obiettivo era chiaro: riprendere il proprio posto e la propria leadership nella regione rimettendo in atto il *soft power* americano.

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

* * *

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

In questo dibattito emerge una divergenza tra i liberali e i loro avversari. I primi sono spesso sostenitori dell'impresa apolide, guidata unicamente dai suoi interessi e non più dalle proprie origini nazionali e ritengono che gli Stati non abbiano più le competenze per intervenire sulla scena economica internazionale e debbano quindi lasciare fare alle imprese, allentando il legame nazionale. Secondo gli oppositori dei liberali, invece, l'impresa non può essere un attore isolato, indipendente da uno Stato, libero di compiere qualsiasi operazione senza controllo, poiché l'impresa non ha alcuna legittimità democratica. L'impresa apolide sarebbe un mito costruito dai liberali per allontanare lo Stato dagli affari economici; ma finché gli affari della multinazionale vanno bene, essa

rivendica la propria autonomia, mentre in periodo di crisi la multinazionale recupera le proprie radici nazionali e si rivolge allo Stato per riuscire a pagare i propri debiti. In tempo di guerra economica l'impresa sembra ritrovare sempre la strada di casa per invocare aiuto e protezione alle autorità statali.

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

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

La politica imperialista o dominatrice si serve spesso della corruzione. La corruzione esercitata dalle aziende sui funzionari statali arriva al punto di costringerli a promulgare leggi e regolamenti favorevoli agli interessi stessi

dell'azienda corruttrice. L'influenza delle multinazionali, infatti, va oltre la sfera economica ed è capace di arrivare a condizionare la costituzione di norme all'interno della società; il potere di queste imprese preoccupa, del resto, i dirigenti politici, i quali si difendono mettendo in guardia la popolazione e redigendo codici di buona condotta per le grandi aziende. Questo scenario è caratterizzato da una nuova *governance*, in cui ciascuno rivendica il proprio diritto a dirigere gli affari del mondo: l'impresa pretende che la sua competenza non sia esercitata solamente sui mercati ma anche in ambito politico e dei diritti civili. Le imprese pretendono di sostituirsi allo Stato quando lo considerano troppo lento; mentre quando il mercato fatica a svilupparsi sarebbe compito dello Stato prendere le giuste decisioni perché il commercio possa espandersi. Un esempio dell'influenza delle aziende si trova nel programma europeo Galileo, nel quale gli industriali, impegnati in una partnership pubblico-privato con la Commissione Europea, hanno preteso la messa in atto di una legge comunitaria che assicurasse loro dei ritorni commerciali.

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

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

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

è rivolta a Bruxelles, che sta tentando di creare l'impresa europea.

Dalla fine del XX secolo lo Stato non è più l'unico attore delle relazioni internazionali. Il suo ruolo è messo in discussione da altri attori, tra cui in testa le multinazionali. I cambiamenti apportati dalla globalizzazione hanno messo in causa anche l'utilità stessa dello Stato; tuttavia lo Stato resiste e addirittura si rafforza grazie alle nuove questioni geoeconomiche: di fronte a dei mercati completamente paralizzati dalla crisi finanziaria solo lo Stato può intervenire e salvare l'economia nazionale e dunque mondiale. Con la crisi, infatti, le multinazionali hanno ritrovato la propria nazionalità.

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

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

Inoltre, negli Stati Uniti vi è un controllo degli investimenti esteri sul suolo nazionale operato da una commissione speciale creata nel 1975 per tenere sotto sorveglianza gli investimenti stranieri che potessero minacciare la sicurezza

nazionale di settori sensibili, come la difesa, i trasporti, le telecomunicazioni, l'energia e la sanità. Nel 2007 la Camera dei rappresentanti ha rafforzato la legislazione attraverso un progetto di legge che metteva sotto controllo gli investitori esteri che intendevano acquistare un'impresa americana con fondi pubblici. Questo perché i capitali interamente privati non avrebbero alcun obiettivo politico. Si trattava di un progetto che prendeva di mira chiaramente una gran parte di multinazionali cinesi e russe sostenute dai loro Stati e a farne le spese è stata, tra le altre, la compagnia di telecomunicazioni Huawei, che intendeva entrare nel capitale della società americana 3Com: un'indagine del comitato competente ha evidenziato un rischio per la sicurezza nazionale. Ciò dimostra che gli Stati Uniti hanno finto di seguire una politica liberale non interventista, mentre in fondo continuano a controllare e influenzare il mercato seguendo i propri interessi.

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

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

In un mondo mosso dall'economia, il vantaggio della sovranità economica sulla sovranità politica non è necessariamente un segnale della perdita di influenza dello Stato. Al contrario, quando la sicurezza economica viene minacciata, è verso lo Stato che tutti volgono. È lui che si fa carico del rilancio dei grandi settori strategici indispensabili alla sicurezza di tutti: i trasporti aerei e marittimi, le telecomunicazioni, le risorse naturali. È quello che è successo in

Russia dopo l'arrivo al potere di Vladimir Putin, che ha riportato il proprio Paese a essere una grande potenza, non con mezzi militari, ma grazie all'economia. Putin ha ridato allo Stato il controllo sui settori energetici maggiormente strategici, come il gas, il petrolio e i minerali e le multinazionali russe sono diventate le armi economiche della riconquista della potenza russa.

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

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

* * *

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

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

Uno studio francese specializzato si è occupato di studiare questa campagna, con lo scopo di misurarne l'impatto sull'economia francese, di ricercarne le origini politiche e di scoprire le motivazioni dei suoi finanziatori. Lo studio rivelava che la campagna era stata orchestrata e diretta da un gruppo ristretto di persone provenienti dagli ambienti neoconservatori che volevano

punire la Francia. Si evidenziava inoltre che questo gruppo era direttamente legato a due strutture del governo americano: il *Policy Counter Terrorism Evaluation Group* e l'*Office of Special Plans*, istituiti rispettivamente nel 2001 e nel 2002. Queste due strutture funzionavano in pratica come organi di disinformazione, portando avanti una campagna il cui scopo era quello di nuocere all'immagine della Francia, attaccandone le imprese. La Francia era quindi presa di mira come principale pilastro di un'Europa che in quel momento costituiva una seria minaccia per la potenza americana.

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

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

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

informazioni durante le visite nelle aziende o nei grandi meeting professionali o scientifici.

L'NCIX si definisce come il centro nevralgico di tutti i servizi segreti americani volti a identificare e ostacolare le minacce contro gli interessi politici, economici e militari degli Stati Uniti. Joel F. Brenner, ex direttore dell'NCIX, si dichiara cosciente dei limiti della protezione dell'informazione nell'attuale era digitale. La vera sfida, infatti, non è più quella di proteggere eternamente l'informazione, ma di anticiparne la diffusione.

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

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

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

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

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

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

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

manomesse che permettevano di saccheggiare i computer delle vittime ingenuie.

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

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

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

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

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

La Cina si proietta come una grande potenza del futuro e ci si domanda se le sue intenzioni siano quelle di prendere il posto degli Stati Uniti e dominare il mondo a sua volta. Una corrente intellettuale nazionalista sostiene che,

considerata la grande espansione della propria potenza nazionale, la Cina deve smettere di denigrarsi. Il Paese deve riconoscere che ha, da un lato, la capacità di guidare il mondo e, dall'altro lato, la necessità di sottrarsi all'influenza occidentale. Questa corrente è ancora minoritaria e, per il momento, la Cina sembra perseguire un'ideale di potenza più per ragioni difensive che offensive. In un mondo globalizzato, essa ritiene che solo la potenza economica permetta di proteggere il proprio modello culturale.

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

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

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

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

condurre azioni di controspionaggio; raccogliere informazioni di carattere scientifico, tecnologico ed economico.

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

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

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

Un altro studio condotto nel 2005 indica che la metà delle imprese cinesi intervistate dichiara di condurre un'attività di intelligence competitiva. Tuttavia l'indagine dimostra anche che le azioni svolte dalle aziende più piccole non

rientrano propriamente nel concetto di intelligence concorrenziale, in quanto manca totalmente la parte di indagine economica. È comunque comprensibile che in un Paese fortemente controllato dai servizi di sicurezza sia difficile per un attore economico privato condurre le proprie indagini commerciali. Questo freno non impedisce però una certa pratica di intelligence economica in Cina, dando dei risultati a livello statale, in particolare nella grande offensiva economica cinese in Africa nel campo delle materie prime.

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

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

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

che consiste nell'osservare e trarre ispirazione dai buoni metodi della concorrenza.

Nel 1999, rendendosi conto del ritardo europeo nel campo dell'informazione, la Commissione ha pubblicato *Il libro verde sull'informazione del settore pubblico nella società dell'informazione*, che invita gli Stati membri a prendere iniziative concrete per colmare questo ritardo. Attualmente, la Commissione europea non parla più di intelligence economica, né tanto meno di guerra economica. Essa non vede la necessità di sostenere dal punto di vista amministrativo le imprese europee e pertanto limita la sua azione a quella di un impulso verso una politica economica di veglia.

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

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

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