



SFIDE GEOECONOMICHE
La conquista dello spazio economico
nel Mondo contemporaneo

di Giuseppe Gagliano

Fuoco Edizioni, 2018
pp,308 - € 15,00

Sfide Goeconomiche. Il titolo di questo nuovo lavoro di Giuseppe Gagliano è una “sfida” esso stesso. Con questa intestazione l’autore non si limita cioè ad invitare il lettore a conoscere quali siano le minacce, quindi le sfide, che si fanno innanzi nel nostro tempo sulle scacchiere della politica e dell’economia internazionale ma, nello stesso tempo, lo esorta ad osservare la complessità della realtà attraverso le lenti potenti di quella nuova scienza umana nata all’indomani della fine della Guerra Fredda che si chiama “geoconomia”.

Il termine è stato coniato nell’estate del 1990 dal noto consulente strategico del governo americano, nonché esperto di politica internazionali Edward Luttwak, sulle pagine del *The National Interest*. Su quella prestigiosa rivista di affari internazionali e politica estera lo stratega statunitense definisce la geoconomia come “lo studio della logica della guerra nella grammatica dell’economia”, ossia quel nuovo tipo di guerra che gli Stati e le imprese fanno in tempo di pace per assicurarsi il controllo dello dello “spazio economico” del mondo. “Secondo Luttwak”, dice Giuseppe Gagliano, che attualmente è Presidente del *Ce-studec* (Centro Studi Strategici Carlo De



Cristofolis) “gli Stati non si mobilitano più in armi come negli anni '30 del Novecento, ma continuano ugualmente a farsi la guerra utilizzando lo strumento dell'economia”.

Come molti sanno, al termine del conflitto fra Oriente e Occidente avvenuto sul finire del secolo scorso, molti speravano in un avvenire di pace perpetua, vissuto all'insegna dell'amore universale e della solidarietà internazionale, ma le cose sono andate diversamente: da bipolare il mondo divenne multipolare e le moderne tecnologie di comunicazione, con la loro inaudita capacità di oltrepassare i confini fisici dello spazio, favorirono il veloce spostamento delle persone, delle cose e delle informazioni, dando vita a quel fenomeno che tutti conoscono come “globalizzazione”. Paradossalmente però, proprio quei vecchi Stati nazionali che molti autorevoli osservatori davano per obsoleti, ritrovarono la loro centralità esprimendo una nuova forma di patriottismo, questa volta non più focalizzato sul potenziale bellico, ma su quello economico: “Anche se non pensano a rivaleggiare militarmente, anche se cooperano quotidianamente in decine di organizzazioni internazionali o di tutt'altro tipo”, osserva Gagliano “gli Stati restano fondamentalmente antagonisti”.

Nel mondo contemporaneo si può cioè essere alleati geopolitici, ma avversari geoeconomici, ed è proprio su questo secondo fronte che si svolgono, e si svolgeranno, le guerre del futuro.

Nel suo poderoso lavoro il Presidente del Cestudec illustra numerosissimi casi di

questa nuova versione dell'antica rivalità tra Stati, come il “nuovo protezionismo” praticato in maniera crescente dagli Stati Uniti, incarnato dallo slogan del Presidente Donald Trump: American First (prima l'America), che delimita, attraverso l'imposizioni di “dazi”, la quantità importata di certi tipi di prodotti (come l'acciaio, l'alluminio, i pannelli solari, le lavatrici, lo zucchero), al fine di assicurare sia la piena occupazione di alcuni settori produttivi, che il prezzo alto di molti beni; oppure il “dumping” (vendere un prodotto ad un prezzo inferiore rispetto a quello di mercato), il quale è attuato indirettamente sia dall'Unione Europea che dagli Stati Uniti attraverso pratiche illegali come le sovvenzioni agricole versate ai coltivatori, a svantaggio di quegli agricoltori stranieri, soprattutto africani, che non beneficiano degli stessi aiuti economici.

Guerre economiche sono anche le “battaglie legali” combattute sul fronte del “Diritto” fra Organizzazioni Non Governative (ONG) e multinazionali, come lo scontro iniziato nel 1995 fra la l'azienda francese dell'energia nucleare Areva e Greenpeace ONG ambientalista fondata a Vancouver, in Canada, nel 1971, con sede centrale ad Amsterdam, in Olanda), che accusava l'impresa di mettere in pericolo la vita delle persone gettando rifiuti radioattivi al largo della penisola di La Hague, in Normandia. Forme di “guerra economica” sono poi i blocchi posti da alcuni stati nei confronti di aziende straniere, come il veto stabilito dal governo della cancelliera tedesca Angela Merkel per impedire l'acquisizione

dell'azienda automobilistica Opel da parte del gruppo italiano Fiat, nel 2010; oppure le azioni personali fatte ad alto livello direttamente dai capi di Stato, come la lettera scritta di suo pugno dal presidente degli Stati Uniti d'America Bill Clinton nel giugno del 1994, indirizzata al presidente del Brasile Itamar Franco per favorire l'assegnazione della copertura radar della foresta amazzonica (un affare da oltre un miliardo di euro) ad un'impresa americana: la Raytheon Company. In quell'occasione l'azienda statunitense, nota per essere leader mondiale nella produzione di missili guidati, riuscì ad aggiudicarsi il contratto di lavoro a scapito della concorrente francese Thomson, che aveva avanzato un'offerta migliore. "Lettera presidenziale a parte", nota il nostro studioso di geoeconomia, "tale vittoria è stata favorita da una campagna di stampa orchestrata dai servizi segreti americani per denunciare le tangenti versate dall'impresa francese a ufficiali brasiliani".

Le campagne di stampa architettate ad arte per screditare la reputazione dei concorrenti, il lavoro di "lobbying" (attività di pressione esercitata da gruppi organizzati o individui influenti) per ottenere provvedimenti governativi che favoriscono interessi particolari, o le strategie legali che ostacolano l'operato delle imprese, sono forme tipiche di guerra economica.

Queste ed altre "zone d'ombra" sono il lato oscuro dell'economia mondiale moderna, ma solo pochi Stati nazionali, e ancora meno le numerose grandi imprese multinazionali, si sono dotate degli organismi

e degli strumenti culturali per rispondere efficacemente alle "sfide geoeconomiche" del terzo millennio. Come rileva Gagliano nel suo saggio, Paesi come gli Stati Uniti d'America, Germania e Giappone da tempo si sono messi in gioco per ricalibrare l'azione della loro politica sulle esigenze di questa nuova realtà, ma molti altri Stati, come la nostra cara Italia, sono in ritardo, in forte ritardo.

Gli americani in questo campo sono senz'alto all'avanguardia: all'inizio degli anni Novanta hanno creato un organismo, il Consiglio Economico Nazionale, il cui compito è quello sia di fornire al governo le informazioni utili per mettere in atto efficaci strategie di esportazione, che di assicurare alla potenza americana la leadership tecnologica mondiale. Per rinforzare la tensione verso questi obiettivi, su impulso diretto della Casa Bianca nel 1996 sono stati dirottati mille agenti della CIA all'NSA (Agenzia per la Sicurezza Nazionale), che studiano il contenuto del flusso di dati economici intercettati sulle reti di telecomunicazione. L'"impresa Germania" esercita la sua forza nello spazio economico mondiale grazie alla fitta rete di influenti Camere di Commercio (Deutscher Industrieund Handelstag), situate nelle maggiori zone strategiche del pianeta, che operano in stretta sinergia con le associazioni industriali, quindi con le imprese tedesche internazionali. Il Giappone è stato senz'altro il primo Stato a dotarsi di organismi come il JETRO (Japan External Trade Organization), che dal 1951 fornisce alle imprese le informazioni e l'appoggio di cui



hanno bisogno per esportare, ed il MITI (Ministry of International Trade and Industry) il potente Ministero del Commercio Estero e dell'Industria, cuore pulsante del sistema economico nipponico, che definisce le strategie di lungo termine dei settori strategici, incoraggia la ricerca, monitorizza la competitività e mantiene lo yen a un basso tasso di cambio per favorire le esportazioni.

In Francia la sfida della guerra economica è stata raccolta agli inizi degli anni Novanta da figure di grande calibro come l'ex Consigliere del Presidente francese Georges Pompidou, Bernard Esambert, che nel 1991 rese noto in Francia il problema della nascente questione geoeconomica, pubblicando il libro: *La guerre économique mondiale*, e da Henry Marte, un ingegnere legato al settore dell'industria aerospaziale francese, nonché presidente della Commission Intelligence Economique et Stratégie des Entreprises, che esortò il generale di brigata Jean Pichot-Ducloss a dare vita, insieme a Christian Harbulot, all'École de Guerre Économique (EGE), di Parigi.

Giuseppe Gagliano, che di Harbulot è allievo diretto, in *Sfide Geoeconomiche* si pone il non facile compito di far conoscere al grande pubblico italiano i risultati più significativi della scuola "francese" di geoeconomia, muovendo proprio dalle riflessioni dei due fondatori della Scuola di Guerra Economica. Secondo costoro la Francia non sarà all'altezza delle sfide che ogni giorno si fanno innanzi se in primo luogo non ritroverà la "coscienza" della propria identità e, di conseguenza, del proprio destino. "L'ultimo politico francese

dotato di una visione lungimirante, capace di ridare delle prospettive alla Francia", scrive Gagliano, "è stato de Gaulle". Dopo di lui "nessuno ha però saputo raccogliercene il testimone". Il dibattito politico francese sembra essere unicamente, e drammaticamente fissato sui problemi attuali del Paese, come la disoccupazione o il futuro delle imprese pubbliche, dimenticando di considerare la "continuità storica" all'intento della quale tali problemi si sono posti in essere: "Americani, giapponesi e tedeschi sono più attrezzati per affrontare le complesse dinamiche del mercato globale, mentre la Francia, la cui identità tende a diluirsi in quella di un'Unione Europea sempre più opaca, non è l'artefice del proprio futuro e appare incapace di seguire una strategia che non sia la brutta copia del modello americano". Di qui la necessità del paese transalpino "di poter contare su una *strategia propria*, in quanto potenza autonoma e sovrana".

Solo se adotteranno una strategia connessa con l'unicità della loro storia, la Francia e le aziende francesi potranno utilizzare al meglio le "armi" necessarie per combattere una guerra economica, in tempo di pace.

L'arma dell'istruzione, quindi della "conoscenza", è la regina delle armi della guerra commerciale. Non è possibile, infatti, confrontarsi alla pari con Paesi come il Giappone, dove il tasso di conclusione degli studi secondari si aggira intorno al 95%, o sperare in un futuro promettente quando la "fuga di cervelli" diventa un destino inesorabile per la maggior parte dei giovani dotati delle menti migliori.

Direttamente connessa alla ricerca, è l'arma dell'innovazione, vera e propria scintilla vitale dello sviluppo e del progresso. La prosperità ed il benessere di uno Stato, di un'impresa, quindi degli individui sono impensabili se sganciati dalla tensione verso il miglioramento continuo. Proprio per questo motivo nel saggio di Giuseppe Gagliano traspare una certa inquietudine quando l'autore rileva il sintomatico calo di tensione sul fronte dell'innovazione da parte degli Stati occidentali: "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 posizioni sono occupate da Giappone, Corea, India".

La terza arma strategica determinante in un' "economia da combattimento", è l'intelligence economica. Da non confondere con la pratica illegale dello spionaggio industriale, l'intelligence economica è il fiore all'occhiello delle strategie di guerra economica. La scuola francese ha elaborato una raffinata dottrina intorno a questa affascinante materia, e Giuseppe Gagliano non si risparmia nel descrivere le varie forme ed articolazioni in cui tale dottrina si declina. Secondo Christian Harbulot l'intelligence economica è la ricerca e l'interpretazione delle fonti "aperte", ossia pubblicamente accessibili, al fine di decifrare le capacità e le intenzioni degli attori che operano sui mercati. Per realizzare ciò

gli Stati e le imprese devono innanzitutto imparare a selezionare l' "eccesso" di informazioni presenti nella rete (principale campo di battaglia della guerra economica), e a gestire gli "Open Data", ossia i dati disponibili delle pubbliche amministrazioni, delle aziende private, delle riviste scientifiche o dei centri di ricerca come le Università. Solo in questo modo sarà possibile avere quel "controllo dell'informazione", senza il quale nessuna decisione strategica può essere presa razionalmente. Secondo Gagliano le armi della guerra economica rimarrebbero però strumenti di lotta spuntate se l'intreccio fra politica ed economia, fra le strategie di potenza degli Stati, e le strategie di profitto delle imprese, non diventasse un fatto compiuto: il primato asiatico di cui abbiamo accennato sopra è stato generato prevalentemente dai brevetti depositati da aziende operanti nel settore privato come la Huawei, Toyota, Samsung, Tata (solo per citarne alcune), ma tale posizionamento non sarebbe stato possibile senza l'azione decisiva, operata a monte, dagli Stati. Paesi come la Cina hanno compiuto un grande sforzo non solo per predisporre un ambiente normativo che tutela il settore dei brevetti, ma hanno anche reso "attraenti" le zone geografiche vocate all'industria, introducendo politiche fiscali che incentivano gli investimenti e creando strutture di collegamento come autostrade, ferrovie, aeroporti, scali marittimi, che favoriscono gli spostamenti, incentivando così lo sviluppo di un "ambiente" sociale che stimola, anziché deprimere, la competitività.