

RASSEGNA STAMPA



Ritagli stampa ad uso esclusivo del destinatario

I contenuti degli articoli appartengono ai legittimi proprietari.

Materiale selezionato ad uso didattico



GLOBALIZZAZIONE :

Termine adoperato, a partire dagli anni 1990, per indicare un insieme assai ampio di fenomeni, connessi con la crescita dell'integrazione economica, sociale e culturale tra le diverse aree del mondo.

Font : Enciclopedia Treccani

Un termine quindi molto recente, quasi Vostro coetaneo, ma non per questo esente da interpretazioni e discussioni in ambito non solo economico.

Proviamo però, alla luce di quello che sta succedendo sui mercati, a contestualizzare allora la famosa frase **“Una farfalla, sbattendo le ali in Brasile, potrebbe provocare un ciclone in Asia”**.

Ci sono episodi e argomenti che non sono così lontani dal nostro “piccolo mondo”, che bisogna incominciare a decifrare e comprendere.

Si dice che viviamo in un **“villaggio globale”**, ma **"globalizzazione"**, quando viene utilizzata dagli economisti, serve per indicare:

- la progressiva abolizione delle barriere commerciali, ovvero andando ad aumentare i volumi del commercio internazionale e la crescente integrazione economica tra paesi;
- la crescente mobilità internazionale dei capitali e il processo di finanziarizzazione dell'economia;

- i processi di liberalizzazione del mercato del lavoro;
- le politiche di deregolamentazione, liberalizzazione e privatizzazione;
- l'affermazione del fenomeno delle imprese multinazionali nello scenario dell'economia mondiale.

In questo ultimo ambito si fa riferimento sia alla delocalizzazione di una o più fasi del processo produttivo, sia alla tendenza verso la standardizzazione dei prodotti, ampliando così i propri mercati di sbocco.

Non è questo il luogo dove andare a sindacare sulle positività o negatività della globalizzazione, ma l'argomento ha da sempre innescato innumerevoli discussioni non solo interpretative e filosofiche.

Questa **Rassegna** propone uno spaccato di vedute, non tutte univoche e/o pertinenti, sull'argomento **globalizzazione**, nonché, alla luce dell'andamento dei mercati borsistici che “non dipendono solo più dai singoli paesi, ma che seguono dinamiche globali”, argomenti che non potranno che generare riflessioni e discussioni, trovando spazio nelle classi interessate all'iniziativa del **Conoscere la Borsa**.



“Poco sviluppo e troppe disuguaglianze” Ora il Fondo processa la globalizzazione

Lagarde: dà benefici a milioni di persone, ma va resa più inclusiva
Visco (Bankitalia): aprire i mercati per ridare slancio agli scambi

il caso

WASHINGTON

«**L**a crescita è troppo bassa da troppo tempo e le conseguenze sociali e politiche sono evidenti. Le disuguaglianze restano alte, conflitti e migrazione sono un prezzo pesante». E' questo l'allarme lanciato da Christine Lagarde nel corso dei «meeting» autunnali di Fondo monetario internazionale e Banca mondiale. «Gli scambi commerciali sono diventati un football politico. E i sostenitori dell'integrazione economica sono sulla difensiva», prosegue il direttore del Fmi, secondo cui dinanzi ai rischi di derive protezionistiche occorre cooperare per una globalizzazione equa e inclusiva. E i segnali giunti nel corso di questi lavori tuttavia non sono confortanti: il Fmi conferma il rallentamento dell'economia globale lasciando invariate le stime della crescita mondiale al +3,1% nel 2016 dal 3,2% nel 2015, e al +3,4% nel 2017. I rapporti di Washington sono chiari: «la natura della ripresa è precaria», oltre al fatto che «una persistente stagnazione può aumentare i populismi e le richieste per restrizioni agli scambi commerciali e all'immigrazione, a danno della produttività, della crescita e dell'innovazione. «La globalizzazione

ha funzionato nel corso degli anni, ha contribuito a dare benefici a molte persone. Non credo proprio che sia arrivato il momento di procedere in direzione opposta», spiega Lagarde. E' pur vero che le perduranti conseguenze della crisi finanziaria, le tensioni geopolitiche e la ripresa economica non uguale per tutti hanno rilanciato il dibattito su costi e benefici del processo di globalizzazione non solo tra Nord e Sud del mondo, ma anche all'interno delle stesse economie avanzate. Tanto da alimentare spinte di segno opposto, sovente fomentate da posizioni populistiche, che hanno portato ad erigere muri per arginare i flussi di migranti e a mettere in discussione istituzioni sovranazionali o di libera circolazione. Così si è rafforzata l'ostilità per l'euro e l'Europa culminata con la Brexit. Derive che in America, prima democrazia al mondo, sono incarnate in un candidato alla Casa Bianca come Donald Trump, forte del sostegno di un elevatissimo numero di impoveriti e delusi. Un confronto che sta diventando scontro col rischio di radicalizzarsi, e dinanzi al quale, secondo il direttore del Fmi bisogna procedere in direzione opposta ovvero accelerare sulla globalizzazione migliorandone gli effetti, allargandone i benefici al massimo

numero possibile di persone. Come fare? La formula è chiara per Lagarde: «Occorre investire in infrastrutture e sull'uomo, ovvero su istruzione e lavoro, per ottenere una crescita sostenibile e inclusiva». E poi c'è la sfida dell'era 3.0: secondo Lagarde: «La tecnologia ha portato benefici, dobbiamo effettuare la transizione all'era digitale, ma deve essere una transizione di cui beneficino tutti». A farle eco è il presidente della Banca Mondiale, Jim Yong Kim: «La nostra priorità è mettere fine all'estrema povertà e aumentare la condivisione della prosperità e della ricchezza». Kim delinea la strada per centrare il doppio obiettivo: «Raggiungeremo questi obiettivi in tre modi. Il primo è accelerare una crescita economica inclusiva e sostenibile. Il secondo è investire nel capitale umano. E il terzo è aumentare la resistenza agli shock globali e alle minacce». Sull'argomento è intervenuto anche il governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, nel corso del Development Committee, il forum ministeriale di Banca Mondiale e Fmi dedicato allo sviluppo. «Mantenere l'apertura dei mercati per ridare slancio agli scambi di beni e servizi potrebbe rafforzare la crescita economica.

L'ANALISI. PESANO LE INCERTEZZE DEL DOPO BREXIT, LA CRESCITA AMERICANA SOTTO LE ATTESE E IL CROLLO DEGLI INVESTIMENTI

Le economie emergenti si sono paralizzate

Il commercio mondiale si muove a una velocità dimezzata rispetto ai decenni precedenti

MAURIZIO RICCI

ROMA. Grande Motore si è fermato. Un crollo dell'export cinese delle dimensioni registrate a settembre è, dicono le prime analisi, uno sbalzo anomalo, ma il rallentamento, vistoso, era già in atto ed è il segnale che un'era si è conclusa. Dalla fine degli anni '90 fino alla crisi del 2008, l'economia mondiale ha marciato a ritmi elevatissimi sulla cinghia di trasmissione che scaricava l'export cinese sui consumi americani. Esplosa la bolla dei subprime, il consumatore americano superindebitato è diventato parsimonioso e la Cina si è imbarcata in una lunga e faticosa transizione da un'economia votata alle esportazioni ad un'altra alimentata dai consumi interni. Ma il consumatore cinese non è quello americano e la svolta ancora non c'è stata. Il risultato è che l'economia mondiale è ancora alla ricerca di un nuovo modello di crescita. Può darsi che non trovi nulla di paragonabile alla spinta dei primi dieci anni del secolo. Molti economisti già evocano lo spettro di una Stagnazione Secolare.

Milioni di barili fermi nella pancia di superpetroliere alla fonda, in attesa di compratori che non arrivano. Giganti del commercio via container che riducono drasticamente la flotta o vanno in bancarotta. Il commercio è

il termometro più sensibile di una economia mondiale che non riesce a decollare. La Stagnazione Secolare magari è lontana, ma quella in corso la rappresenta bene. Il Fondo monetario ha appena ridotto al 3,1% le aspettative di crescita per quest'anno e ha limato anche quelle del prossimo. Il suo ex capo-economista, Olivier Blanchard, che non fa parte dei catastrofisti, definisce «dura» la situazione attuale di bassa crescita e bassi tassi d'interesse, dove gli stimoli delle banche centrali sembrano essersi esauriti. I motivi di una espansione, a nove anni dallo scoppio della crisi finanziaria, ancora deludente sono, peraltro, facilmente elencabili. L'incertezza determinata dalla Brexit, una crescita americana ancora inferiore alle attese e, soprattutto, la paralisi delle economie emergenti, a cominciare dai suoi giganti: Cina, Russia, Brasile. Tre quarti del rallentamento della crescita dell'ultimo anno risale, secondo il Fmi, ad una caduta a picco degli investimenti, che tradizionalmente vengono dai paesi in via di sviluppo. Infatti, nel 2015, quasi tutto l'impulso al commercio mondiale è venuto dai paesi avanzati: scarso, dunque, visto che gli stessi paesi attraversano una congiuntura assai pallida. La conseguenza sono previsioni di un aumento del commercio mondiale, per quest'anno, del 2,3% e del 3,8 l'anno prossimo.

Un commercio mondiale che

si espande del 3% l'anno vuol dire che il volume degli scambi procede ad una velocità che è la metà dei decenni precedenti. E non basta un'economia globale ai limiti del ristagno a spiegare questo andamento così faticoso. Perché il rallentamento è più vistoso di quanto dicano, a prima vista, i dati. Fra il 1985 e il 2007, sull'onda della globalizzazione, il commercio mondiale si è regolarmente sviluppato ad un ritmo doppio di quello dell'economia. In altre parole, c'erano sempre più importazioni nelle economie dei singoli paesi. Negli ultimi quattro anni, il commercio è invece cresciuto allo stesso passo del Pil mondiale: l'internazionalizzazione delle singole economie si è,

dunque, fermata. Questa è la novità. Le esportazioni cinesi ne stanno pagando il prezzo più di altre, ma è uno dei meccanismi

chiave della globalizzazione che sembra essersi bloccato. Il grosso dell'espansione del commercio mondiale degli anni passati, infatti, si basava sulle catene di valore: processi produttivi sparpagliati in parecchi paesi. Vedi l'iPhone, assemblato in Cina con componenti provenienti da una dozzina di paesi diversi. Il traffico di prodotti intermedi lungo queste catene di valore ha cessato di crescere, dicono i dati. O perché si è arrivati ad un limite di efficienza. O perché l'emergere di riflessi protezionistici ne limita la convenienza.

SOCIAL INNOVATION. Roberto Panzarani, docente e studioso di Innovation Management

Globalizzazione, il nuovo impero della conoscenza

L'unica risposta possibile alla fase di accelerazione che stiamo vivendo è sperimentare inedite forme organizzative, momenti collaborativi e di scambio, in cui si possono reinventare l'azienda e i fondamenti stessi del business

di Massimiliano Cannata

Global non è tanto il titolo di un libro (in uscita per Palinsto) quanto l'incipit di una nuova sfida per **Roberto Panzarani**, docente di Innovation Management e Presidente dello Studio Panzarani & Associates, reduce da un intenso viaggio in Brasile. Sono passati dieci anni dalla pubblicazione del *Viaggio delle idee* (Franco Angeli), saggio per molti aspetti profetico, in cui lo studioso si era preoccupato di focalizzare i paradigmi del cambiamento, tematizzando il complesso dualismo tra la forza allora emergente degli apparati dell'Ict e la debolezza di un contesto sociale, politico e imprenditoriale ancora sostanzialmente incapace, almeno alle nostre latitudini, di dare maggiore peso e spazio al capitale intellettuale, quale vero motore del neocapitalismo.

A dispetto del tempo passato e delle grandi trasformazioni che hanno caratterizzato un decennio decisivo per la storia dell'umanità, rimane cruciale il binomio tra l'Essere e gli strumenti, tra la nostra capacità di governare il cambiamento e il prepotente progresso della ricerca scientifica e tecnologica, che ha letteralmente interconnesso le vite, i percorsi individuali e



Roberto Panzarani

professionali di ciascuno di noi modificando gli asset relazionali oltre al nostro stesso modo di approcciare la quotidianità.

Professore, il flusso del divenire non si arresta, eppure vi sono delle costanti rigide e immutabili come, ad esempio, la nostra ostinata e perdurante inadeguatezza nella comprensione dei processi di innovation a tutti i livelli. Global affronta le ragioni di questo deficit cognitivo e di consapevolezza, arrivando a quali conclusioni?

La riflessione sui percorsi di sviluppo di *innovation management* è stata e continua ad essere la stella polare della mia attività di docente e di studioso delle realtà

organizzative. In questo lavoro insisto su due fattori importanti dell'innovazione: la tecnologia e la globalizzazione. Nell'ultima trilogia (*sens of community, business collaboration, Humanity n.d.r.*) mi ero soffermato sui fattori tecnologici che stavano profondamente cambiando il volto delle imprese e le regole stesse dell'economia. Ora al centro della trattazione ho collocato la globalizzazione.

Globalizzazione che ha mostrato la corda in questi anni di crisi, non crede?

Su questo non c'è una risposta univoca. Va precisato che abbiamo attraversato varie globalizzazioni. Dall'"homo di naledi" nomade per definizione, allo scambio colombiano alla scoperta del "nuovo mondo", fino all'epoca industriale e post industriale. Quella di oggi è una globalizzazione delle reti, che grazie alla diffusione delle tecnologie e dei device è divenuta molecolare.

Quali sono le conseguenze di questo mutamento di dinamiche e profili che impattano sui mutamenti socio-economici?

Semplice: non ci troviamo più di fronte a un'innovazione di tipo incrementale, ma dirompente, che ci obbliga a un aggiorna-

mento continuo. Nelle precedenti "globalizzazioni" i tempi di diffusione dell'innovazione erano lenti, oggi in pochi mesi il vento del cambiamento invade la nostra vita quotidiana, oltre che i mercati che registrano l'invasione continua di competitor sempre più agguerriti che arrivano da mondi lontani. Rispetto a questo le nostre sinapsi neuronali sono sollecitate ad analizzare, rielaborare, comprendere la realtà. Operazione non facile, che si espone a un paradosso...

Quale?

L'antropologo indiano Appadurai lo spiega molto bene: «Viviamo in un mondo caratterizzato da un crescente divario tra la globalizzazione della conoscenza e la conoscenza della globalizzazione mentre la conoscenza del mondo è sempre più importante per chiunque, le opportunità per acquisire tale conoscenza si stanno restringendo». La cosa, però, più difficilmente accettabile è che il fenomeno denunciato da Appadurai non si sta verificando solo in Paesi in via di sviluppo, ma in aree dalla cultura millenaria, come il vecchio Continente, che è il vero enigma della globalizzazione.

È l'ennesimo profilo della crisi europea quello che sta descrivendo?

Uno dei profili, forse il più inquietante. Mentre nella fase dello scambio colombiano la conoscenza era stata al centro della "scoperta" e della conquista, in questo momento storico l'atteggiamento europeo è stato poco illuminato. Sarà difficile recuperare, come lo sarà per l'Italia. Un dato per tutti: nel 2013 hanno abbandonato le nostre Università il 45% degli studenti, è il dato più alto del Continente. Inutile dire che a queste condizioni diventa impossibile attivare una

governance della globalizzazione. Saranno infatti i paesi più pronti e capaci di investire in conoscenza e negli asset intangibili a vincere la partita del futuro.

Non c'è da stare allegri. A queste condizioni l'Europa colonizzatrice rischia di farsi dominare da altre regioni del mondo. Uno scenario inaspettato ma possibile. Cosa pensa al riguardo?

Come sostiene Alec Ross in *Il nostro futuro* (Feltrinelli), bisogna essere consapevoli che ormai una grossa fetta del business si sta spostando nella Silicon Valley, che è diventata ricca come l'antica Roma, in quanto raccoglie tributi da tutte le sue Province. Grazie a piattaforme come Uber, Airbnb il cui business appartiene a quell'area del pianeta gli equilibri si sono capovolti. Lo stesso vale per gli annunci economici che ormai trovano spazio nella vetrina di Google. Per dirla in estrema sintesi la globalizzazione si è trasformata nell'impero della conoscenza, che avrà bisogno sempre più di competenza e di visione per essere gestito e controllato.

Fin qui abbiamo descritto le ombre e le contraddizioni. C'è qualche luce che popola l'universo in cambiamento?

Fortunatamente, anche a dispetto delle nostre paure e incapacità, si registrano nei contesti più disparati processi trasversali di autorganizzazione e di adattamento continuo. Il mondo sempre più piccolo e interconnesso in quelle regioni "lontane dall'equilibrio", per usare una immagine della termodinamica sulla soglia di incertezza tra il cosmo e il caos, sperimenta senza soste inedite forme organizzative, momenti collaborativi, fasi di scambio e di confronto. In questi ambiti si sta reinventando

l'azienda e i fondamenti stessi del business

Una sezione importante della sua ricerca riguarda i casi concreti di social innovation. Di che cosa si tratta?

È la parte più autentica e vitale del saggio, quella che fa toccare con mano le connotazioni dell'ultima globalizzazione con cui ci dobbiamo misurare. Penso al Cile che ha deciso di rifondare il suo paradigma chiamando giovani ad avviare nuove imprese di servizi hi-tech, o anche all'Argentina, nazioni che con incentivi governativi investono su know how e intelligenza. Dovremmo seguire l'esempio virtuoso di questi paesi scrollandoci di dosso la "polvere" che abbiamo accumulato, continuando ad alimentare paure, pregiudizi legati a vecchie logiche.

Non sarà certo facile realizzare questo salto di cultura e di visione. Troppe occasioni abbiamo fallito, non crede?

Non abbiamo altra scelta. *Global* racconta il mondo che cambia attraverso storie significative che danno un "colore" diverso alla globalizzazione, che non è un fenomeno astratto, ricavato da un vuoto esercizio accademico. È la vita stessa, che si sviluppa oltre i recinti tradizionali nelle reti aperte, reali e virtuali, dove prenderà consistenza la cittadinanza attiva di una pluralità di soggetti desiderosi di "coltivare" l'utopia possibile di un mondo migliore, in cui sviluppo umano e progresso economico potranno finalmente convergere. ■



Global: tribù, confini, leader, reti, ecosistemi, Roberto Panzarani, Palinesto, in uscita

Investment banking, Europa sconfitta dagli Usa

Il caso Deutsche Bank

LA SFIDA BANCARIA TRA USA ED EUROPA

Il confronto tra le grandi banche

Nel 2015 i profitti delle prime 5 investment bank Usa sono stati di 33,5 miliardi, per le 5 big europee di soli 4,2 miliardi

La regulation globale del credito

Nella definizione delle nuove regole sul capitale l'Europa divisa soccombe di fronte al gigante Usa

Banche europee sconfitte dagli Usa nella guerra dell'investment banking

Il peso delle sanzioni in America e la debolezza Ue nel G20

di **Alessandro Graziani**

■ La grande guerra bancaria tra Stati Uniti ed Europa non è mai stata dichiarata ufficialmente. Ma la battaglia va avanti da quasi dieci anni, quando è iniziata la crisi post-Lehman e subprime. E può dirsi già conclusa con la vittoria delle grandi banche Usa. Come indica un dato-chiave: nel 2015 i profitti delle prime 5 grandi banche d'investimento americane (JP Morgan, Citigroup, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Bank of America-Merrill Lynch) hanno raggiunto i 33,5 miliardi di dollari contro i 4,2 miliardi delle top five d'Europa (Deutsche Bank, Barclays, Bnp Paribas, Credit Suisse e Ubs).

Il dominio delle grandi banche Usa era andato avanti incontrastato fino a metà de-

gli anni '90 quando, con l'avvio della globalizzazione finanziaria, alcune grandi banche europee - a partire dalla tedesca Deutsche Bank e dall'inglese Barclays, le uniche ad avere tuttora un ruolo di rilievo a livello globale - tentarono la scalata al ricco mondo dell'investment banking globale. Non solo in Europa, ma addirittura tentando l'ingresso diretto nel mercato Usa dominato dalle big five (all'epoca erano sei, c'era ancora Lehman Brothers). Erano anni di forte crescita dei mercati, di esplosione delle transazioni di capital market e delle maxi-fusioni e acquisizioni. Tutti volevano far parte del ricco mercato, in cui si erano posizionati anche altre banche europee più fragili - e anche le prime a essere spazza-

te via - come Abn Amro e Royal Bank of Scotland.

Per tutte le big europee, nuove del mestiere a livello globale, furono anni di forte crescita dell'attivo di bilancio grazie alle attività finanziarie. Ma anche di investimenti in risorse umane remunerate da bonus milionari.

Quando nel 2007 scoppiò la grande crisi finanziaria, iniziarono i guai. Il crollo immediato dei ricavi è stato compensato a fatica dalla progressiva riduzione dei costi: tuttora le grandi banche europee hanno livelli di cost/income prossimi all'80%, come la più politicizzata delle casse di risparmio.

Inoltre dal 2008 a oggi - ma non tutte le cause sono ancora concluse - le Autorità Usa hanno condannato le maggiori

banche europee a pagare quasi 150 miliardi di dollari di multe o sanzioni per reati collegati alla vendita dei mutui subprime, truffe sul tasso Libor, evasione fiscale a favore dei clienti, finanziamento a Paesi sotto embargo. Non si può certo dire che le Autorità Usa se la siano presa solo con gli istituti europei. Anche le grandi banche americane sono state costrette a pagare cifre analoghe.

Come è stato possibile allora che le top five Usa abbiano ripreso il dominio globale dell'investment banking? Due i motivi principali: l'azione immediata sulle ricapitalizzazioni volute dal sistema America e il diverso approccio alla regulation bancaria al di qua e al di là dell'Atlantico.

Subito dopo la crisi indotta dal fallimento di Lehman Brothers, il Governo varò un piano di ricapitalizzazione immediata da 700 miliardi di dollari che coinvolse tutti i principali istituti. Rimettendoli da subito in grado di operare sul mercato. In Europa invece ogni Paese ha seguito una propria strada, in assenza di un coordinamento europeo. La Germania varò un maxi-piano di aiuti

pubblici, che solo Deutsche Bank rifiutò. La Gran Bretagna ha nazionalizzato gran parte del sistema bancario, a parte Barclays. La Spagna chiese aiuto all'Esm. Ogni Stato europeo, e all'interno di ogni Paese ogni singola banca, si è mosso in modo scoordinato e molto dopo l'intervento d'urgenza degli Stati Uniti. Da allora, la crisi bancaria che era nata negli Usa con i subprime è diventata la crisi europea.

Forti delle iniezioni di capitale ricevute dallo Stato, le top five Usa hanno ripreso il dominio dell'investment banking, macinando profitti e ripagando in pochi anni lo Stato americano. In Europa invece una serie di interventi scoordinati e tardivi ha indotto molte banche a uscire o ridurre la presenza nell'investment banking. Anche in vista delle nuove regole sul capitale introdotte dall'Eba e dalla Vigilanza bancaria europea della Bce.

Negli ultimi anni inoltre l'Europa si è presentata divisa e debole ai grandi appuntamenti globali dei G20, deputati a recepire le indicazio-

ni regolamentari sulle global Sifi (banche di interesse sistemico) del Financial Stability Board, dove l'influenza americana resta molto forte. «Superare la frammentazione dei diversi sistemi bancari è indispensabile se vogliamo davvero competere con le banche Usa» aveva detto qualche tempo fa in un'intervista al Sole24Ore Frédéric Oudea, numero uno di Société Générale e presidente della Federazione bancaria europea. Ma in più occasioni l'Unione Europea è stata la vera assente ai tavoli che fissano le regole bancarie. E tra i vari Stati hanno prevalso più le dinamiche competitive che quelle del fronte comune per contrastare la leadership finanziaria degli Usa.

Anche nel settore bancario e finanziario, un'Europa divisa è destinata a soccombere nel confronto col gigante America.

IL NODO DEL CAPITALE

Dopo la crisi del 2007, gli Usa hanno subito ricapitalizzato le banche con il Tarp, in Europa invece aumenti in ordine sparso e in ritardo



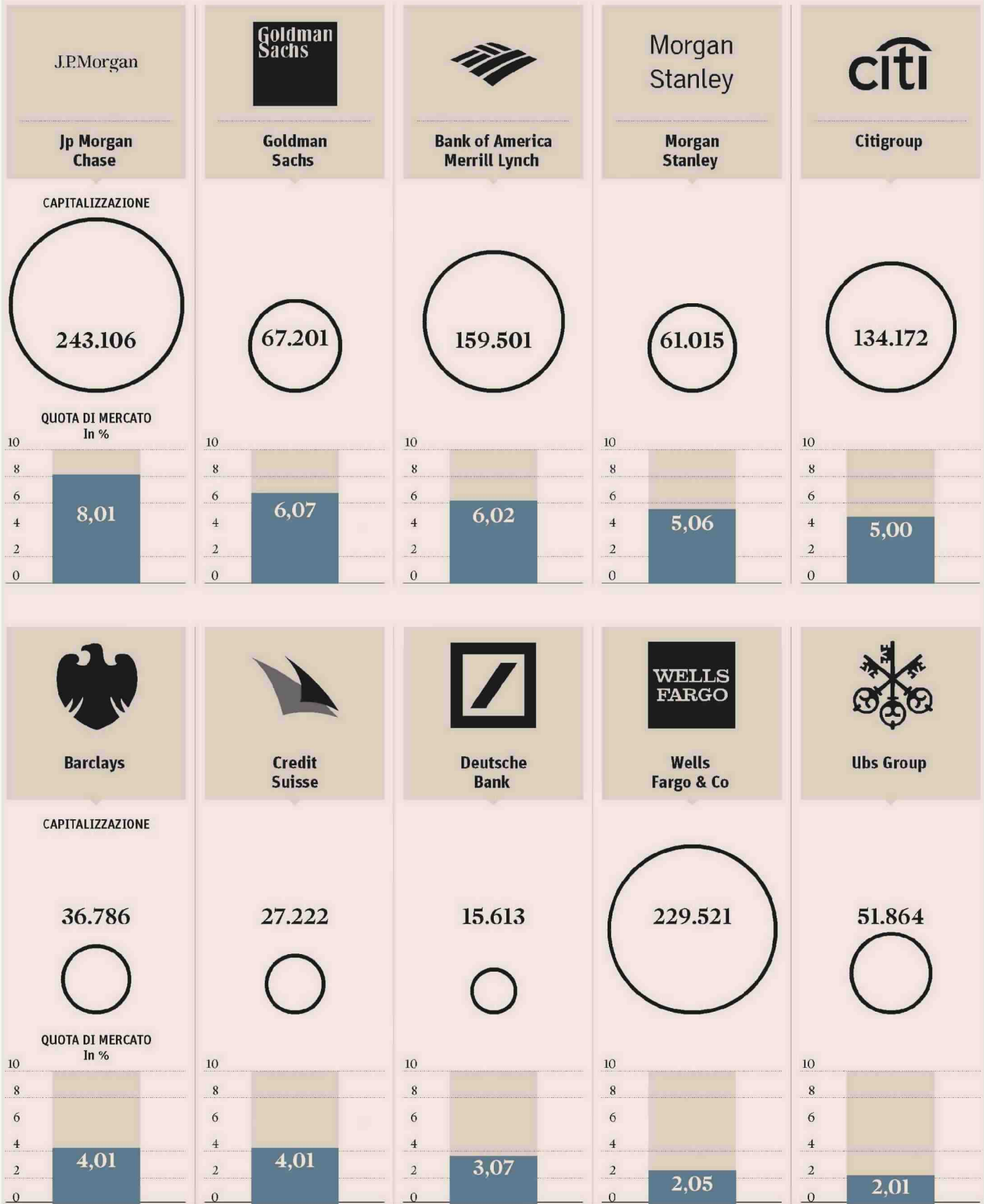
LA PAROLA
CHIAVE

Investment banking

- Le investment bank svolgono attività quali l'emissione, la sottoscrizione e il collocamento di titoli sul mercato primario per conto di imprese o di enti pubblici. Nell'ambito dell'investment banking sono ricomprese anche altre attività quali, ad esempio, la consulenza in operazioni di fusione, scissione, incorporazione, acquisizione o ristrutturazioni societarie.

il confronto tra le grandi banche Usa e le maggiori europee

I big globali dell'Investment banking. Dati in milioni di dollari



Osservatorio B2c del Politecnico di Milano: il valore è raddoppiato in cinque anni

E-commerce a quota 20 miliardi

La spinta maggiore arriva dai beni materiali e non dai servizi

■ In Italia lo shopping online premia sempre più gli acquisti di beni materiali, mentre rallentano quelli dei servizi. L'e-

commerce B2c nel 2016, secondo i dati preliminari del Politecnico di Milano, si avvicina a

quota 20 miliardi di euro (+18%), un valore doppio rispetto al 2011. Le performance

sono nettamente superiori per alcuni settori *outsider*, dall'arredo ai cosmetici.

Enrico Netti ▶ pagina 11

Consumi/1. Secondo l'Osservatorio sul business del B2c in Italia curato da Politecnico e Netcomm solo il 60% di chi naviga in rete compra online

L'e-commerce sfiora quota 20 miliardi

Il giro d'affari cresce del 18% trainato dagli acquisti di beni: in rallentamento i servizi

Enrico Netti

■ La corsa agli acquisti online premia sempre più i prodotti fisici che segnano un +32% di crescita sul 2015 e raggiungono il 46% di market share nello shopping online. Più lenta la crescita dei servizi (+8%) al traino soprattutto del turismo. Quest'anno il valore complessivo delle vendite B2c in Italia supererà i 19,6 miliardi (+18% sul 2015), il doppio rispetto al dato del 2011. A correre più di tutti sono dei settori che si possono considerare degli *outsider* come il food e grocery, l'arredamento e complementi per la casa, i cosmetici e i giocattoli. Quest'anno sono riusciti a mettere a segno un vero e proprio sprint delle vendite, complessivamente pari a oltre 1,5 miliardi, con aumenti tra il 30 e il 50 per cento.

Cosa accade invece sul fronte dei servizi? Qui invece la crescita procede quasi al rallenty. La voce principale è rappresentata dal turismo (+10%) che in assoluto si conferma il comparto più importante e precede le assicurazioni (a crescita zero), mentre l'eterogeneo mondo degli altri servizi tocca gli 800 milioni (+5%). È quanto rivela l'Osservatorio «eCommerce B2c in Italia: esame di maturità per l'offerta» del Politecnico di Milano e Netcomm, che sarà presentato domani e che Il Sole 24 Ore è in grado di anticipare.

«L'incremento degli acquisti online cresce molto rispetto ai canali tradizionali, batte la crisi e vale il 5% della spesa degli italiani -premette Riccardo Mangiaraci-

Un esempio? In Francia, Germania e Regno Unito i web shopper rappresentano i tre quarti e oltre degli internauti mentre in Italia siamo intorno al 60%.

«I modelli di business delle imprese sono sempre più legati a cross canalità, cross border e cross device - aggiunge Roberto Liscia, presidente del Consorzio Netcomm -. A dettarli sono i clienti che oggi possono acquistare nel canale digitale o in quello fisico, confrontando in ogni istante i prezzi con lo smartphone».

Per vivacizzare la domanda

GLI OUTSIDER

Quest'anno i comparti più dinamici sono arredo e complementi per la casa, giocattoli, agroalimentare e cosmetici

ecco iniziative *ad hoc* come il *black friday*, il prossimo appuntamento è fissato per il 25 novembre, a cui seguirà il lunedì successivo il *cyber monday*. Tra queste due date si concentrano le offer-tissime di stagione e quelle prenatalizie: quattro giorni in cui diversi merchant realizzano il 5% del fatturato annuo.

Rispetto al passato non sempre il prezzo più basso guida la scelta. «Il cliente valuta la fiducia, l'affidabilità e il servizio che offre il merchant» rimarca Mangiaraci. Non a caso i clienti premiano big dall'offerta terminata come Amazon, eBay, Expe-

stema Italia non ha saputo cogliere le opportunità dell'export digitale. Certo quest'anno ci sono state le aperture di Alibaba verso i nostri prodotti.

«L'appeal del made in Italy è fortissimo e la nostra filiale è al primo posto per l'export - spiega Margot Zanni, co-fondatrice di Dalani.it, portale dedicato alla casa e all'arredamento -. Buona parte delle vendite in Russia e Germania realizzate dai siti del gruppo si realizzano grazie al made in Italy». Per quanto riguarda le scelte dei clienti italiani, oltre ai complementi per la cucina e la camera da letto online si comperano anche grandi mobili come armadi, cassettiere, letti.

Al momento la via dell'export non sembra molto sfruttata dalle Pmi e dalle microimprese, ma dopo le ultime iniziative di Alibaba arrivare all'ombra della Grande Muraglia è diventato molto più facile. «Nel 2015 il valore dell'e-commerce mondiale è stato di 2.300 miliardi di dollari, con una crescita del 19,9% sull'anno precedente - aggiunge Liscia - secondo le stime quest'anno la crescita sarà del 15% e il fatturato raggiungerà i 2.600 miliardi di dollari. Un aumento a cui contribuiscono soprattutto Cina, Stati Uniti, Regno Unito e Giappone». Lo shopping digitale rappresenta un trampolino di lancio per Pmi, microproduttori e artigiani italiani che vogliono cogliere le opportunità della globalizzazione. Amazon ed eBay, per esempio, attraverso i loro marketplace offrono programmi su misura per agevolare l'export

na, direttore dell'Osservatorio -. Ma rispetto ad altre economie avanzate, in termini di platea e spesa invece restiamo indietro».

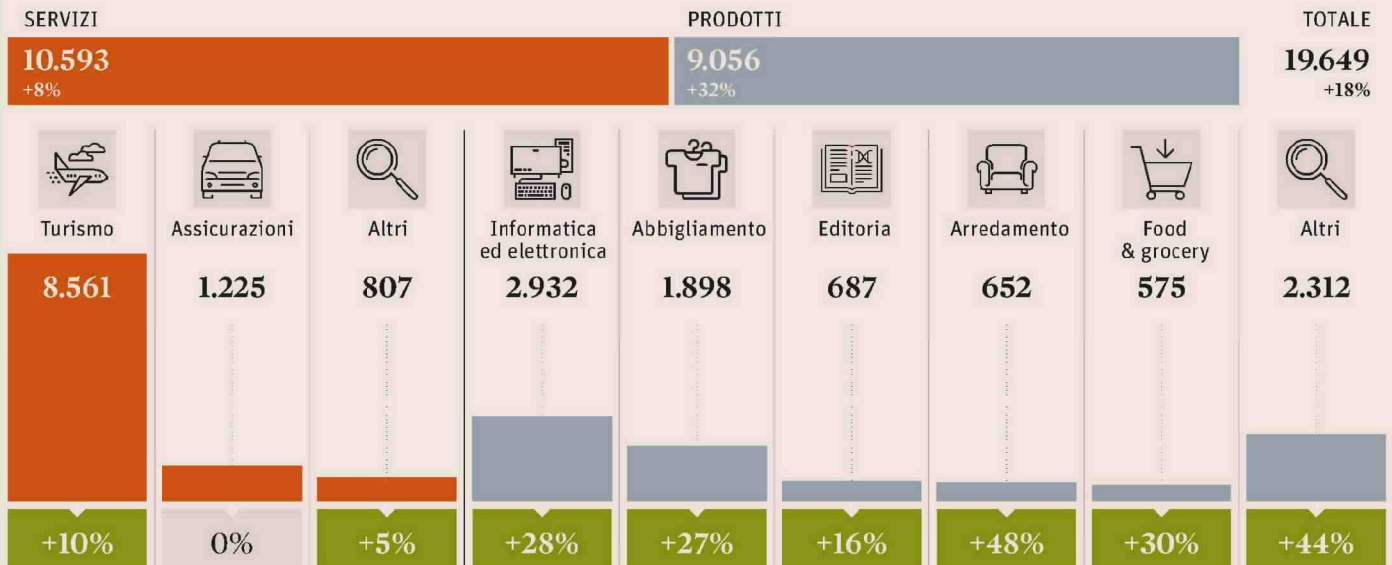
dia, Eprice, Yoox Net-A-Porter. Merchant che diventano anche vetrine per il "bello e ben fatto" made in Italy, anche se finora il si-

delle Pmi che possono facilmente raggiungere miliardi di clienti.
 enrico.netti@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Così nel 2016

Gli acquisti degli italiani su siti nazionali e internazionali e variazione % sull'anno precedente, dati preliminari in milioni



Fonte: Politecnico di Milano

Padri & Figli Il più ricco è il proprietario di Wanda

Miliardari in Cina Un'eredità che vale più dell'Italia

GUIDO SANTEVECCHI

I miliardari in Cina sono 594: in 35 anni le famiglie di imprenditori hanno costruito fortune enormi che affronteranno nel prossimo ventennio lo scoglio del passaggio generazionale. Oltre 2 mila miliardi, più del Prodotto interno lordo dell'Italia, andranno in mano ai delfini: i «fuerdai» così li chiamano a Pechino. Saranno all'altezza?

A PAGINA 4

Famiglie I benefici dell'apertura al mercato, l'85% delle fortune private appartiene a imprenditori che, tra un po', devono lasciare il timone

Ereditare in Cina Piccoli ricchi crescono Ai delfini 2 mila miliardi in vent'anni

I figli dei 594 super capitalisti alla prova del passaggio generazionale: viziati dal lusso o capaci?

GUIDO SANTEVECCHI

L'economia dell'Asia-Pacifico sta creando un miliardario ogni tre giorni: dei 113 entrati quest'anno nel club dei mille milioni di dollari molti operano nel campo dei servizi, della tecnologia, della finanza. E la Cina contribuisce più di ogni altro Paese, tanto da avere ormai staccato gli Stati Uniti per numero di «billionaire»: 594 a 535 secondo il censimento pubblicato il 13 ottobre dalla Lista Hurun di Shanghai, la bibbia dei ricchi cinesi, Forbes e Fortune in salsa mandarina. Però il supercapitalismo mondiale, e quello cinese in particolare, ha un problema di eredità. Da 2.100 miliardi di dollari nei prossimi vent'anni, secondo uno studio Ubs/PwC.

Mentre negli Stati Uniti e in Europa ci sono già stati molti passaggi di capitale, per la Repubblica popolare cinese quella imminente sarà la prima grande successione di ricchezze miliardarie nella storia, perché l'85% delle fortune private sono di prima generazione e di proprietà familiare. Trentacinque anni dopo l'apertura all'economia di mercato voluta da Deng, i self-made businessmen che hanno fatto il miracolo cinese, quelli che sono cresciuti

con la manifattura e l'edilizia, stanno arrivando all'età del ritiro e dovranno trovarsi un successore.

Passaggi generazionali

In Cina, contando anche le fortune personali del gruppo di imprenditori che non hanno un miliardo ma sono comunque ultraricchi, si arriva a un monte eredità da un trilione nei prossimi 10 anni e da tre trilioni nei prossimi 20. Una previsione basata su dati anagrafici.

Terreno inesplorato. In un grande gruppo industriale la successione non si decide staccando un assegno o facendo solo testamento, serve un chiaro sistema di governance aziendale del quale in Cina non c'è ancora esperienza. L'amministratore delegato diverso dal proprietario qui è ancora una figura sconosciuta.

Un sondaggio sistematico sullo stato dell'arte industrial-familiare in Cina condotto dai professori Shaomin Li e Seung Ho Park ha rilevato che i figli dei fondatori in genere hanno un alto grado di istruzione, la metà circa ha frequentato college e università all'estero; ma al ritorno, solo un quinto di questi giovani dichiara di voler ereditare l'impresa di famiglia. Il resto pensa ad altro, ha l'ambizione di creare un proprio business. L'80% am-

mette che sono l'età avanzata, le forze che se ne vanno o le malattie a imporre il ricambio, altrimenti rifiuterebbe magari la responsabilità. Solo il 20% di chi è destinato ad ereditare conferma di avere la piena fiducia dei genitori-fondatori; e tra quelli che sono già in azienda emerge una fortissima spinta al cambiamento, che per il 59% dev'essere «rivoluzionario».

Poi, ci sono le cronache della stampa cinese a raccontare che i figli dei miliardari incontrano problemi e sono poco amati. Li chiamano «fuerdai», che significa letteralmente «ricchi di seconda generazione», ma il termine è diventato anche sinonimo di ragazzi abituati a spendere male e troppo tra feste, shopping di lusso e auto sportive. Il fenomeno dei fuerdai comporta rischi tali, per il futuro dell'impresa privata cinese, che l'anno scorso è intervenuto il presidente Xi Jinping. In una riunione di governo ha detto che questi giovani ereditieri debbono dare un taglio all'edonismo, debbono essere guidati, debbono «pensare a come è stata creata la loro fortuna: il problema è che questi giovani sanno solo esibire la ricchezza prodotta dai genitori, non sanno come crearla». La macchina del Parti-

to ha subito organizzato corsi obbligatori di rieducazione per fuerdai, con lezioni di «cultura tradizionale cinese, responsabilità sociale, consapevolezza dei valori del business, pietà filiale». Non si conosce l'esito.

Imparare dall'estero

Studia il problema anche il China Entrepreneur Club, il salotto economico più esclusivo della Repubblica popolare: costituito nel 2006, accetta nuovi membri solo con l'unanimità di tutti i 49 soci. Che insieme valgono un fatturato di circa 300 miliardi di euro, il 4,5% del Pil cinese. L'anno scorso sono stati in viaggio di ricognizione in Italia e appoggiandosi a The European House Ambrosetti hanno dedicato una giornata di seminario al tema «Eredità e successione nelle imprese di proprietà familiare», ascoltando le esperienze di governance di Albiera Anti-

nori, Paolo Barilla, Andrea Illy, Milena Perini, Marco Tronchetti Provera e Nicolò Ricci.

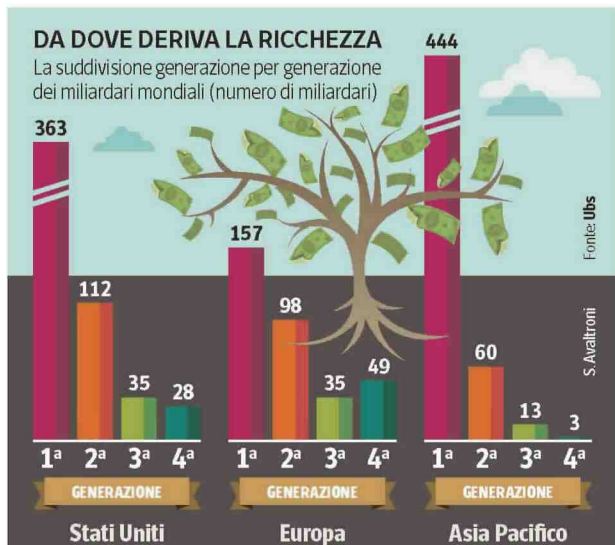
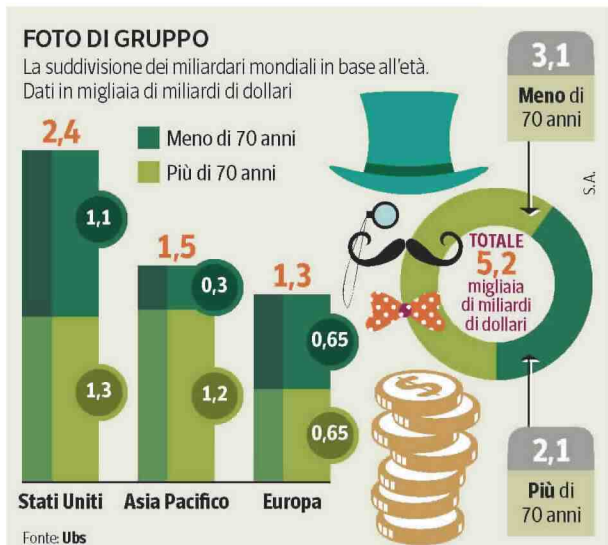
Corriere Economia ha incontrato il socio del club e re dei succhi di frutta, Zhu Xinli. Classe 1952, Zhu ha fondato l'azienda Huyuan nel 1992, all'inizio della grande apertura al mercato; oggi ha 64 anni e due figli trentenni: «Noi abbiamo creato la ricchezza, io voglio che l'azienda si ammoderni e si sviluppi dopo di me. E non voglio imporre la mia scelta ai figli, un leader deve avere anche il sostegno dei dipendenti, la Huyuan ne ha migliaia». Zhu lascia la questione aperta, ma ricorda che «molte imprese familiari in Italia si sono tramandate per generazioni e il sistema ha funzionato».

Tra i capitani d'industria che pensano al passaggio di consegne c'è Wang Jianlin, l'imperatore di Wanda, l'uomo più ricco

della Cina. E solo del 1954, ma in passato ha detto che potrebbe fare un passo indietro quando arriverà ai 65. Il figlio Wang Sicong è stato criticato per qualche eccesso (come gli smartwatch messi alle zampe del suo husky), ma recentemente si è impegnato nella costruzione del primo hotel a sette stelle di Shanghai, sul Bund. Il fondatore di Huawei, Ren Zhengfei, nato nel 1944, ha 72 anni. Zong Qinghou, quarto miliardario cinese, ne ha 71 e una figlia che lo consiglia.

Lo studio di Ubs/Pwc avverte con freddezza statistica: «La ricchezza miliardaria è spesso di breve durata a causa dei rischi connessi al business o di diluizione. Guardando alle fortune cadute sotto il miliardo negli ultimi vent'anni, si osserva che nel 90% dei casi è successo tra la prima e la seconda generazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



EDITORIALE

IL PECCATO ORIGINALE DELL'ECONOMIA

CAPOVOLGERE
IL MERCATO

LEONARDO BECCHETTI

Il lavoro sempre più *voucherizzato*, i call center in crisi perché i precari non lo sono abbastanza, i fattorini di Foodora che portano la pizza a domicilio a salari stracciati e capiscono che l'unica disperata forma di protesta che può far presa è l'appello ai consumatori a non comprare i loro prodotti. Che cosa sta succedendo? Guardatevi intorno e vedrete nei paesaggi delle nostre città e delle nostre periferie il trionfo dell'economia e contemporaneamente il suo fallimento nel regalarci felicità e pienezza di senso di vita. Fallimento figlio del suo grave *peccato originale*. Distese senza fine di ipermercati, centri commerciali e negozi traboccanti di prodotti di ogni genere, colmi di tutte le varietà possibili vendute a prezzi stracciati, al massimo del sottocosto possibile.

Il mondo è diventato esattamente ciò che quel gruppo di filosofi morali che inventò l'economia moderna più di due secoli fa voleva che diventasse: il trionfo del consumatore. L'obiettivo era nobilissimo e tutt'altro che meschino: rendere l'umanità felice. Il risultato assolutamente di successo se valutato in termini di coerenza con le premesse. Peccato però che la funzione di felicità utilizzata (l'ipotesi su cosa rendesse l'uomo felice) fosse sbagliata. I fondatori dell'economia partirono infatti da un'ipotesi allora non verificabile empirica-

mente e rivelatasi poi del tutto fallace: una visione di uomo (*l'homo economicus*) la cui funzione di utilità/felicità indicava come principale, se non unica, fonte di soddisfazione l'aumento dei beni acquistabili date le proprie possibilità di spesa: in parole povere la felicità vuol dire rendere sempre più pieno il carrello del supermercato (il «paniere dei beni» usando il linguaggio più antico con cui si insegna l'economia all'università). Sarebbe stata la concorrenza di mercato lo strumento decisivo per condurci al paradiso date queste premesse e questa funzione, ovvero quella mano invisibile capace di trasformare l'avidità dei singoli produttori in una corsa al ribasso dei prezzi che avrebbe generato il massimo surplus dei consumatori. Una somma di avidità trasformata automaticamente in bene di tutti dalla mano invisibile del mercato.

È andata esattamente così. Peccato – come si diceva – che qualche tempo dopo gli studi empirici sulla felicità (e forse sarebbe bastato il buon senso comune smarrito) hanno cominciato a smentire clamorosamente le premesse ipotizzate dai fondatori dell'economia. Questi studi ci dicono quasi unanimemente che la felicità degli esseri umani non dipende affatto dalla quantità di beni consumati quanto piuttosto dalla nostra generatività, dalla qualità della nostra vita di relazioni, dalla dignità e creatività del nostro lavoro, dalla bellezza dell'ambiente in cui viviamo dalla nostra salute.

SEGUE DALLA PRIMA

CAPOVOLGERE IL MERCATO

Il paradosso in cui viviamo è che gli effetti indiretti della prodigiosa macchina messa in moto per produrre il massimo numero e varietà di beni ai minori prezzi possibili, figli di una teoria che ha messo fuori dai radar tutto quello che è fondamentale per vivere (relazioni, bellezza e qualità dell'ambiente, dignità del lavoro, salute), ha avuto purtroppo molto spesso l'effetto di produrre effetti indiretti negativi su tutte queste altre dimensioni ignorate, ma in realtà fondamentali per la nostra felicità. Abbiamo imparato tristemente a nostre spese che dietro il sottocosto (il prezzo basso non-importa-come) c'è molto spesso lo sfruttamento del lavoro, i rischi per la salute, la distruzione della sostenibilità ambientale, la messa in secondo piano della vita di relazioni. Il *peccato originale* degli economisti ci ha portato a vivere in una società dove siamo quasi onnipotenti, viziati e compulsivi come consumatori, ma sempre più fragili e a rischio come lavoratori, crescentemente poveri di relazioni e alla disperata ricerca di soluzioni per tutelare qualità ambientale e salute.

Come si può intervenire per correggere il *bug*, l'errore iniziale di programmazione di questa macchina? In estrema sintesi mettendoci gli occhiali giusti per misurare il benessere e prendendo il toro per le corna. Utilizzando cioè il massimo potere che il sistema ci dà, quello di scegliere cosa consumare e risparmiare, "votando col portafoglio" – come non mi stanco di ripetere – per riequilibrare il tutto, ridando valore e dignità al valore delle dimensioni invisibili, ma fondamentali, per il senso del nostro vivere. Dobbiamo pertanto pretendere prima di essere informati nel modo migliore possibile, per scovare poi il valore ambientale, relazionale, di dignità di lavoro e di salute incorporato nei prodotti e premiare con le nostre scelte quelli all'avanguardia in queste dimensioni. È il mercato il *dominus* e il mondo lo cambiamo solo cambiando il mercato. Accorgendoci che in fondo non è un'entità astratta e lontana perché il mercato siamo noi quando consumiamo e risparmiamo.

Gli ingredienti di un futuro migliore già esistono e stanno crescendo: indicatori di benessere equosostenibile, finanza e banche etiche, commercio solidale, imprese sociali e cooperative vecchie e nuove, benefit corporation, gratuità e dono che escono dalle dimensioni squisitamente religiosa e diventano sempre più elementi centrali e fondamentali della vita sociale ed economica. Vanno accompagnati da una battaglia culturale sui media e sui social per sconfiggere rancore e "passioni tristi" ispirate da insicurezza sociale e povertà spirituale per rendere tutti consapevoli del potenziale enorme di cambiamento che è nelle nostre mani. La sfida è già iniziata. È tempo di prenderla sul serio.

Leonardo Becchetti