

L'ultima voce autorevole è stata quella di Angela Merkel. "The Economist" ne sta facendo una vera e propria campagna. Il tema della creazione di "campioni europei" sta animando il dibattito economico

Campioni europei: grandi gruppi crescono

ECONOMIA 1

di Franco Mosconi

e sta entrando nell'agenda politica non solo di Bruxelles ma dei singoli Stati dell'Unione. Ma che cosa significa in concreto? È corretto parlare di una politica industriale europea?

“L'Unione Europea potrà utilizzare le chance offerte dal mercato unico – questa è la mia ferma convinzione – soltanto se ci decidiamo a creare i Campioni europei in settori [...] quali l'energia elettrica, i servizi postali, eccetera”.

Queste le considerazioni espresse dal Cancelliere tedesco, signora Merkel, il 9 maggio 2006 durante l'"Europa Forum" della WDR, che potrebbero poi essere arricchite da altre sue prese di posizione, sempre della primavera scorsa. Di "Campioni europei", infatti, la signora Merkel aveva già parlato in almeno due altre occasioni formali, quali la Conferenza stampa a conclusione del Consiglio europeo di Bruxelles (23-24 marzo) e il discorso pronunciato in occasione della posa della prima pietra per il "N3" - Centro revisione motori di Arnstadt (2 maggio), ove ha espressamente menzionato la joint venture fra Lufthansa e Rolls-Royce quale esempio di una "cooperazione europea".

Nell'insieme, queste sue dichiarazioni – i benefici che il mercato unico europeo e le imprese capaci di crescere su basi continentali possono apportare alla nostra prosperità e, più in generale, il bisogno di sviluppa-

re un "pensiero europeo" intorno ai temi della competitività – hanno contribuito grandemente a porre in risalto la questione che ormai va sotto il nome di "Campioni europei". Occorre naturalmente prestare la dovuta attenzione all'aggettivo, giacché il sostantivo potrebbe richiamare alla memoria – quasi per incanto – i "Campioni nazionali" del tempo che fu: e nessuno, oggi, può ragionevolmente pensare che questo strumento, tipico delle politiche industriali perseguite dai Paesi europei nei primi decenni del secondo dopoguerra, sia ancora adatto per competere nel nuovo scenario internazionale.

Non è, dunque, solo una questione lessicale.

Ma in che cosa – viene ora da domandarsi – sono diversi i due ideal-tipi di "Campioni", quelli "nazionali" degli anni '60-'70 (e oltre), e quelli "europei" degli anni Duemila?

Come tutte le questioni in divenire, anche questa è oggetto di animate discussioni e non offre, al momento, definizioni univoche e condivise. È sufficiente digitare su Google l'espressione "European Industrial Champions" e, con un po' di pazienza, addentrarsi nelle primissime pagine di

documenti resi disponibili dal noto motore di ricerca, per rendersi conto che il dibattito è quanto mai aperto sia fra gli economisti, sia fra i *policy-maker*. È vero, d'altro canto, che sotto l'incedere degli eventi si vanno accumulando evidenze empiriche di non breve momento. Si pensi all'ondata di fusioni e acquisizioni (M&A) in atto da un paio d'anni a questa parte, e al ruolo di primo piano che vi stanno giocando molte imprese – industriali e finanziarie – europee.

Il tempo ci appare così propizio per provare a presentare, in questo articolo, un primo stato dell'arte del dibattito intorno ai "Campioni europei". Guarderemo, dapprima, a Bruxelles ove per iniziativa della

Commissione europea la (nuova) politica industriale è tornata a rappresentare un'area di policy di cruciale importanza; dopodiché getteremo uno sguardo a ciò che di nuovo vi è nelle strategie di crescita delle imprese europee; infine un primissimo tentativo di definizione, condotto per approssimazioni successive, concluderà questo articolo.

L'Europa allargata e la nuova politica industriale

Già negli anni '80 il compianto Alexis Jacquemin – fra i più autorevoli e influenti economisti industriali, consigliere dei presidenti Delors, Santer e Prodi – stigmatizzando il ritardo delle imprese europee nei confronti di quelle americane e giapponesi, evidenziava – citiamo testualmente da *La nuova economia industriale* (Il Mulino, 1989) – "la necessità di formulare una politica industriale europea concertata che permetta di superare le strategie settoriali

_La Merkel durante la posa della prima pietra di un nuovo centro Lufthansa-Rolls Royce. Con lei l'ad della RR, Cheffins, il ministro dei Trasporti Tiefensee, l'ad della Lufthansa Mayrhiber e il premier della Turingia, Althaus



lungo le linee nazionali, di ridurre le barriere esistenti tra le grandi imprese nazionali e di sviluppare un ampio mercato interno europeo per le applicazioni industriali”.

Ripercorrere, seppur brevemente, gli accadimenti su scala europea dallo scritto di Jacquemin in avanti ci porterebbe assai lontano (ne abbiamo già dato conto su **east**, n. 4, maggio 2005). In questa sede basti ricordare che, in rapida successione, fra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni Duemila, l'Europa unita ha saputo realizzare tre grandi storie di successo: il completamento del mercato interno con le “quattro libertà di circolazione” (beni, servizi, persone e capitali); l'avvio dell'Unione monetaria e il lancio dell'euro; i successivi “allargamenti” dell'Unione europea (UE) sino a quello storico verso i Paesi dell'Europa centro-orientale, che giusto il 1° gennaio scorso ha visto l'ingresso di Bulgaria e Romania.

A ciascuna *success story* ha corrisposto un obiettivo, un metodo di lavoro, un numero variabile di protagonisti, una priorità (o un insieme di priorità).

Non deve destare meraviglia, pertanto, il fatto che occorrerà attendere la fine del 2002 per ritrovare i temi dell'industria manifatturiera e della politica industriale in alto nell'agenda politica dell'UE. Siamo negli anni della Strategia di Lisbona, che pur con tutti i suoi limiti ha significato porre l'accento sulla modernizzazione dell'economia e della società europee. E siamo negli anni in cui matura il “Rapporto Sapir”, il cui titolo per esteso – *An Agenda for a Growing Europe* (Bruxelles, luglio 2003) – è di per sé un programma di lavoro. Nel dicembre 2002, dicevamo, la Commissione di Bruxelles per iniziativa dell'allora Commissario alle Imprese, il finlandese Liikanen, presentava – dopo oltre un decennio di silenzio sull'argomento – la Comunicazione dal titolo: La politica industriale in un'Europa allargata. Era poi l'allora Presidente Prodi che, nel presentare questa Comunicazione nel gennaio 2003, parlava espressamente di “Campioni europei” e dei settori nei quali promuoverne la creazione:

- le biotecnologie e le scienze della vita;
- il settore dell'informazione e della comunicazione (“dove la nostra leadership

nelle TLC mobili rischia molto in una nuova battaglia di standard”);

- la cosiddetta economia dell'idrogeno (“come mezzo di accumulo e di trasferimento alternativo di energia”);

- l'industria della difesa (“ancora frammentata nell'assenza di volontà di costruire un sistema di difesa europeo davvero integrato”);

- il nostro aerospazio (“ancora incerto tra le applicazioni civili e quelle per la sicurezza”).

Le Comunicazioni sulla politica industriale, nel breve volgere di pochi anni (2002-2005), diventeranno ben quattro: questo semplicemente per dire che l'insieme di documenti teoricamente al nostro è davvero ragguardevole e può condurci in molte direzioni. Per restare ancorati al nostro tema va detto che altri settori emergeranno, passo dopo passo, dai nuovi documenti comunitari sulla politica industriale (e dintorni) degli ultimi quattro-cinque anni. Così come, in verità, altri settori guadagneranno spontaneamente le luci della ribalta sotto la spinta dell'ondata di fusioni e acquisizioni che sta attraversando l'Europa (e lo vedremo nel prosieguo dell'articolo). Quello che va precisato è che nulla, di questo nuovo approccio, intende riesumare la stagione dei “piani di settore”, spesso d'infesta memoria. Come si può vedere dalla figura qui sotto pubblicata, tratta dalla Comunicazione della Commissione Barroso dell'ottobre 2005, ciò che si sta mettendo a punto è un approccio “integrato”, che “include nuove iniziative orizzontali così come iniziative *tailor-made* per specifici

1. LA NUOVA POLITICA INDUSTRIALE “INTEGRATA”

Iniziative intersettoriali (cross-sectoral)

1. Diritti di proprietà intellettuale e contraffazione (2006)
2. Gruppo ad Alto Livello sulla competitività, l'energia e l'ambiente (fine 2005)
3. Aspetti esterni della competitività e accesso ai mercati (primavera 2006)
4. Nuovo programma di semplificazione legislativa (ottobre 2005)
5. Migliorare le competenze settoriali(2006)
6. Gestire le trasformazioni strutturali nell'industria manifatturiera (fine 2005)
7. Impostazione europea integrata della ricerca e innovazione industriale(2005)

Fonte: COMMISSIONE EUROPEA, Attuare il programma comunitario di Lisbona [COM(2005)474].

settori produttivi". **Fig. 1**

La regola generale è pertanto quella di un approccio orizzontale alla politica industriale, ma con declinazioni verticali: a più riprese, si sottolinea come la politica industriale dell'UE segua un'impostazione orizzontale, mirando a garantire condizioni quadro favorevoli alla competitività industriale: "I suoi strumenti, che sono quelli della politica delle imprese, si propongono di fornire le condizioni quadro entro le quali imprenditori e imprese possono assumere iniziative, sfruttare idee e cogliere occasioni". Nel contempo tuttavia – l'argomentazione prosegue – essa è una politica che deve tener conto delle specifiche esigenze e caratteristiche dei singoli settori, e deve quindi essere applicata in modo diverso: "La politica industriale associa necessariamente una base orizzontale a un'applicazione settoriale".

Dovendo sintetizzare, possiamo dire che la dimensione orizzontale implica numerosi e multiformi legami con le altre politiche della Comunità: l'elenco è davvero lunghissimo e, ricorrendo a più riprese in tutt'e quattro le Comunicazioni, corre il rischio di apparire frammentario. Nondimeno, quelli che in una occasione vengono chiamati i "fattori trasversali", in un'altra le "sinergie (da ottimizzare) tra le varie politiche", emergono con sufficiente nettezza, e due di loro meritano una menzione particolare: "mettere la conoscenza al servizio delle imprese" e "migliorare il funzionamento dei mercati". Le applicazioni verticali, dal canto loro, si ricollegano all'ipotesi dei "Campioni europei"; ossia, per riprendere l'intuizione di Jacquemin prima ricordata, all'ipotesi di "una politica industriale europea concertata che permetta di

superare le strategie settoriali lungo le linee nazionali". Le numerose applicazioni settoriali che ricorrono nella nuova politica industriale dell'UE, per il tramite vuoi delle cosiddette "piattaforme tecnologiche", vuoi di altre iniziative *ad hoc*, appaiono come segnali che vanno in questa direzione. Beninteso, non tutti i settori industriali devono necessariamente veder sorgere i nuovi campioni. Ve ne sono moltissimi, per esempio, ove la "media" dimensione d'impresa dà origine a brillanti performance, soprattutto in termini di dinamica di crescita del valore aggiunto, dell'occupazione e delle esportazioni. Il riferimento, per l'Italia, è al vivaio delle quasi 4.000 "medie imprese industriali" indagate da Mediobanca-Unioncamere, che realizzano i due-terzi del loro fatturato nei settori tipici del made in Italy. Ma è altrettanto vero che vi sono dei settori che rappresentano, per così dire, il terreno d'elezione dei "campioni europei", come appare dalle elencazioni stesse della Commissione europea. Ebbene, tentandone una generalizzazione i candidati naturali appaiono quei settori:

(i) ove più intenso è lo sforzo in ricerca e sviluppo (R&S): dove, pertanto, la dispersione degli sforzi di ricerca in tanti rivoli quanti sono gli Stati membri corre il rischio di non far raggiungere a nessuna impresa nazionale la massa critica necessaria per generare invenzioni e innovazioni;

(ii) ove rilevanti sono le economie di scala di varia natura: dove, quindi, la mancata nascita di imprese europee impedisce di godere pienamente dei vantaggi del mercato interno, per di più allargato verso l'Europa centro-orientale com'è quello dei nostri giorni.

Crediamo che una controprova di quest'impostazione la si possa rintracciare in ulteriori riflessioni che sono venute sviluppandosi sia a livello comunitario sia a livello di singoli Stati membri. Per il primo il riferimento va, fra gli altri, al "Rapporto Aho" (Creare un'Europa innovativa, 2006), che nell'ambito della creazione di un "mercato favorevole all'innovazione" propone, fra le altre cose, "azioni strategiche di ampia scala" in ambiti quali – citiamo testualmente – "e-Health, settore farmaceutico, energia, ambiente, trasporti e logistica, sicurezza e contenuto digitale". Ciò al fine – l'argomentazione prosegue – di ripetere due successi del recente passato, rispettivamente nelle Tlc e nell'ae-

Iniziative di settore (sector-specific)

1. Forum farmaceutico (primo meeting nel 2006)
2. Revisione intermedia della strategia per le scienze della vita e le biotecnologie (2006-2007)
3. Nuovi Gruppi ad Alto Livello sull'industria chimica e l'industria della difesa (2007)
4. Programma spaziale europeo
5. Taskforce sulla competitività nelle TIC (2005/2006)
6. Dialogo sulle politiche per l'ingegneria meccanica (2005/2006)
7. Vari studi sulla competitività, fra i quali i settori delle TIC, dell'alimentazione, della moda e del design

ronautica, quali "Gsm e Airbus". Ma vedendo le cose dal nostro angolo visuale, potremmo aggiungere la joint venture italo-francese STMicroelectronics, guidata per lunghi anni da Pasquale Pistorio e fra i leader mondiali nei semiconduttori. Siamo così entrati nel secondo livello (Stati membri), e per limitarci ai due casi della Francia e dell'Italia il pensiero corre anzitutto al "Rapporto Beffa" – *Pour une nouvelle politique industrielle* (gennaio 2005) – voluto dal Presidente Chirac; in secondo luogo al disegno di legge Interventi per l'innovazione industriale, corredato dal documento Industria 2015, DDL che è stato di recente approvato dal governo italiano su proposta del ministro Bersani (settembre 2006).

Al pari dell'impostazione comunitaria, anche le esperienze nazionali che si stanno mettendo a punto in questi anni (abbiamo appena accennato a quella francese e a quella italiana, mentre giusto in apertura ricordavamo le dichiarazioni della signora Merkel) pongono in risalto le possibilità di intervento e di cooperazione in alcuni specifici settori: l'Information Technology, certo, ma anche le biotecnologie e le scienze della vita; l'energia e i trasporti; l'ambiente e la salute, eccetera. Vi è poi un settore come quello dei servizi finanziari, che costituisce di fatto una sorta di prerequisito alla nascita dei "Campioni europei". Sotto questo profilo, ci sembra di poter dire che l'Italia abbia guadagnato una buona posizione di partenza. Difatti, all'Opa del Banco Santander sulla britannica Abbey National (2004) ha fatto seguito, dapprima, la grande aggregazione UniCredit-HVB (2005), che ha dato vita a un Gruppo pan-europeo operante in Italia, Germania, Austria e nei Paesi della Central Eastern Europe; dopodiché è stata la volta della fusione fra Banca Intesa e San Paolo IMI (2006), che ha creato un'altra delle prime dieci banche di Eurolandia, anche se meno proiettata sui mercati europei rispetto al Gruppo di piazza Cordusio.

Sempre a proposito del sistema finanziario, non vanno poi dimenticate le strategie attualmente in atto fra le più importanti Borse valori europee ed americane. Pensiamo, da un lato, alla fusione fra il circuito Euronext (che dal 2000 raggruppa le piazze di Parigi, Amsterdam e Bruxelles, poi allargatosi nel 2002 al Liffe di Londra e alla Borsa di Lisbona) e il New York Stock

Exchange (NYSE) e, dall'altro, all'"alleanza strategica" di cui stanno discutendo lo stesso NYSE e la Borsa di Tokyo; il tutto con la Deutsche Börse e la Borsa Italiana che sono, al momento in posizione di attesa. E pensiamo, restando in un'ottica transatlantica, al fatto che il Nasdaq, con quasi il 30% delle azioni è il primo azionista della Borsa di Londra, la City, e ha lanciato su di essa un'Opa ostile tuttora in svolgimento. Dai settori (visti, lo ripetiamo, come terreno d'elezione per la nascita di «Campioni europei») alle imprese (o ai gruppi) il passo è breve, ed è a queste che ora volgiamo la nostra attenzione.

"Addio campi nazionali"

Farewell National Champions è il titolo di un interessante saggio scritto da Nicolas Veron (2006) per Bruegel, il think-tank di Bruxelles presieduto da Mario Monti e diretto da Jean Pisani-Ferry. La sua conclusione principale, ossia quello che l'autore chiama «il trend verso l'europeizzazione delle più grandi imprese europee», è basato su un dettagliato studio delle Top 100 d'Europa, poste poi a confronto con le Top 100 degli Stati Uniti.

Alla fine del 2005 – annota Veron – "il loro mercato domestico è sempre più l'Europa nel suo insieme piuttosto che un particolare Paese al suo interno". E ancora:

"Collocandosi al 65%, la quota di vendite in Europa sui loro ricavi totali è quasi identica, in media, alla quota dei ricavi che le Top 100 americane realizzano negli Usa. La quota della loro base nazionale (o, per i Paesi più piccoli, regionale) sta rapidamente declinando e, sempre nel 2005, è pari al 36,9% dei ricavi globali contro il 50,2% del 1997". Sempre seguendo lo studio di Bruegel, sono solo 7 le imprese italiane comprese nel novero delle Top 100, contro le 26 del Regno Unito (più Irlanda), le 18 della Francia, le 14 della Germania, le 11 del Benelux, le 9 sia dei Paesi nordici che della Svizzera.

Chiudono questa speciale Champions' League, Spagna e Portogallo con 6, mentre nessuna impresa proviene dall'ultima zona utilizzata nello studio, l'Europa centrale e meridionale. **Fig. 2**

La relativa debolezza dell'Italia, nel novero dei Paesi più industrializzati del mondo, emerge altresì dall'indagine R&S su oltre 250 multinazionali nella triade Europa,



2. "TOP 100 D'EUROPA": PRESENZA ITALIANA E TEDESCA (2005)

Posizione nella classifica generale	Imprese-Gruppi
ITALIA	
11	ENI
21	UniCredit
40	Telecom Italia
43	Enel
53	Generali
57	Banca Intesa
84	San Paolo IMI
GERMANIA	
22	Siemens
23	E.ON
26	Deutsche Telecom
29	SAP
30	Allianz
38	Deutsche Bank
47	DaimlerChrysler
53	RWE
55	BASF
68	Deutsche Post
71	Bayer
72	Munich Re
76	BMW
98	Volkswagen

Fonte: Estratto da N. Veron, Bruegel Policy Brief, 2006/04, June 2006

Il settore finanziario costituisce una sorta di pre-requisito alla creazione di "campioni europei". Il gruppo UniCredit è presente in 20 Paesi. Sopra, Alessandro Profumo e Dieter Rampl, rispettivamente ad e presidente

Nord America e Giappone. Fulvio Coltorti, commentando questi risultati, pone in evidenza "uno stato di declino della grande impresa italiana nei settori dell'industria pesante e tecnologicamente complessa; al contrario, le multinazionali "contano" (e molto) in Germania, Regno Unito, Olanda, Svizzera e Finlandia (*Le multinazionali europee e italiane*, in "economia italiana", N.1/2006). Rinviano allo studio in parola per ogni approfondimento (www.bruegel.org), può essere utile in breve richiamo all'analisi settoriale. Nelle Top 100 europee, telecomunicazioni e utilities hanno visto aumentare, nell'arco temporale coperto dallo studio (1997-2005), la quota di ricavi derivanti dal "resto d'Europa" (rispetto al Paese europeo ove è

stabilito il "quartier generale"). Questa evoluzione – è il commento di Veron – "sottolinea il significativo impatto delle politiche di apertura del mercato condotte in Europa", e al riguardo l'autore non manca di ricordare come nel settore bancario queste siano intervenute soltanto a un grado più limitato. Apprendiamo altresì che il completamento del mercato interno ha manifestato i suoi effetti su altri settori, quali i beni di consumo, la distribuzione commerciale e la logistica. Infine, per alcuni settori che producono beni di consumo e/o industriali tecnologicamente avanzati (su tutti la farmaceutica e la chimica), Veron fa notare come il mercato – per le stesse Top 100 europee – sia di fatto mondiale, nel senso che la maggioranza dei ricavi vengono conseguiti non già in Europa (quartier generale più resto d'Europa), bensì nel "resto del mondo".

Il trend verso l'europeizzazione delle più grandi imprese d'Europa è destinato a proseguire? La domanda è di quelle, come dire?,

“aperte” per definizione. Gli eventi infatti si stanno svolgendo sotto i nostri occhi ed è difficile conoscere in anticipo il punto d’arrivo. Certo è che l’attuale ondata di M&A, menzionata in apertura, vede l’Europa come vera protagonista.

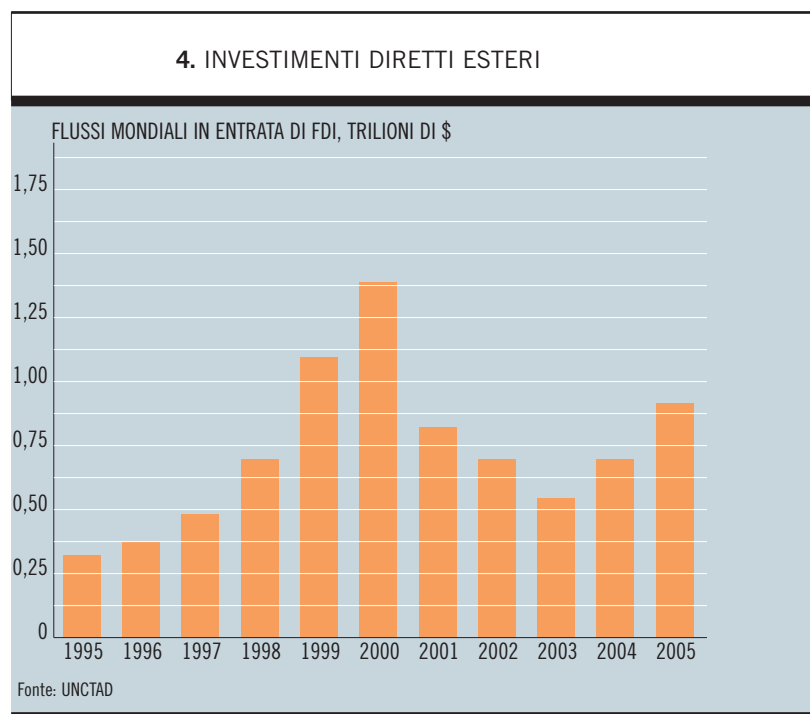
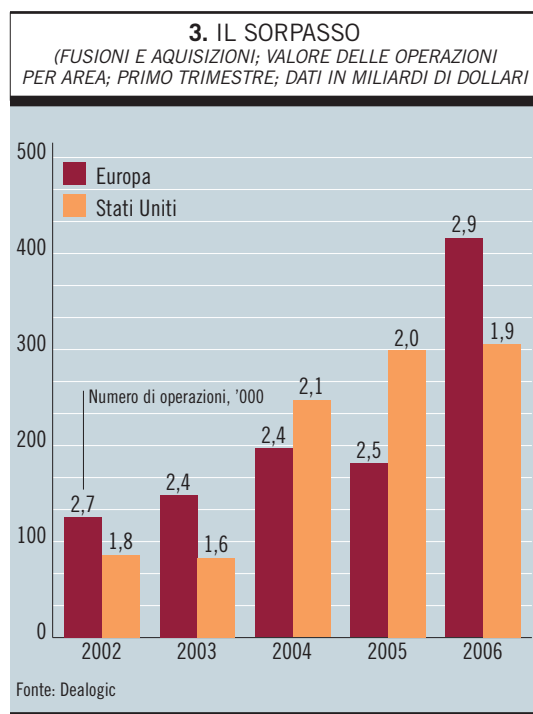
Nel corso del 2006 l’*“Economist”* (www.economist.com) ha seguito, potremmo dire passo dopo passo, questa ondata. Alla fine del primo trimestre, per esempio, scriveva come gli acquisti di imprese europee ammontassero a 418 miliardi di dollari, più del doppio rispetto allo stesso periodo del 2005 (contro i 331 miliardi in America, più 5% rispetto all’anno prima). Sempre il settimanale londinese annotava come si trattasse di operazioni molto centrate sul core business delle imprese coinvolte nelle varie operazioni, che quindi le utilizzavano per realizzare una strategia di “integrazione orizzontale” (le *utilities* e l’energia, ma anche le telecomunicazioni e la difesa, erano fra i settori espressamente citati).

Senza voler ripercorrere tutti i momenti cruciali, giungiamo alla fine del 2006 e l’*“Economist”* ci offre l’istantanea di quello che è successo in un anno che ha battuto ogni sorta di record nell’attività di M&A: il valore delle operazioni annunciate ha raggiunto nell’anno la vetta dei

4.000 miliardi di dollari. Ancora una volta, come già alla fine del primo trimestre 2006, viene sottolineato il protagonismo dell’Europa: ammonta a circa 1.600 miliardi di dollari – il massimo mai raggiunto – il valore combinato dei “target europei”, cifra che è lievemente superiore al valore delle operazioni di M&A che hanno avuto come obiettivi imprese americane. Gran Bretagna, Spagna, Francia, Germania e Italia – solo per menzionare i prime cinque Paesi – si sono distinti, sebbene in proporzioni diverse, sia per numero di *deal* (si va dai quasi 2.500 in Gran Bretagna ai circa 600 in Italia) sia per il loro controvalore (con oltre 300 miliardi di dollari è sempre la Gran Bretagna ad apportare il maggior contributo all’ottima performance dell’Europa, ma anche tutti gli altri grandi Paesi si collocano fra i 100 e 200 miliardi di operazioni di M&A). **Fig. 3,4,5**

Il grafico qui di seguito pubblicato (Il sorpasso, ndr) dà conto in estrema sintesi dell’avvio di quest’ondata, che sta ridisegnando l’oligopolio europeo in un gran numero di settori industriali e dei servizi.

È un’ondata, inoltre, che per essere collocata nella giusta prospettiva dell’Europa «allargata» va letta insieme al trend che sta interessando, da alcuni anni a questa



parte, gli investimenti diretti esteri (FDI). Anche a quest'ultimo riguardo – come si può vedere dai due grafici seguenti (Investimenti diretti esteri e Nuovi orizzonti, ndr) tratti sempre dal settimanale londinese – emerge il ruolo assai importante giocato dall'economia europea, che primeggia oggi nettamente nella graduatoria dei flussi in entrata di FDI. Uno sguardo, poi, alla progressione di questi investimenti verso i Paesi della New Europe suggerisce l'idea che la riorganizzazione delle imprese, manifatturiere e di servizi, su base pan-europea (o continentale) è certamente in atto da alcuni, essa ha tratto – e trae – giovamento dall'allargamento dell'UE verso l'Europa dell'Est.

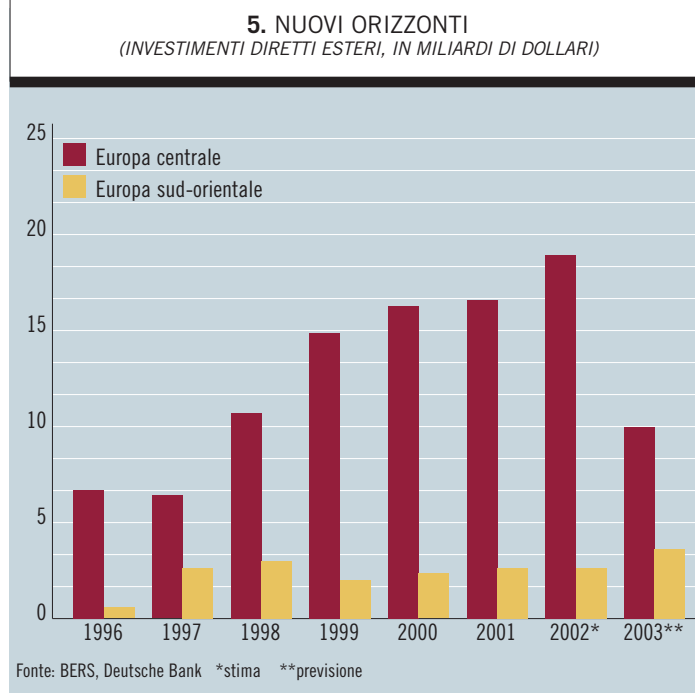
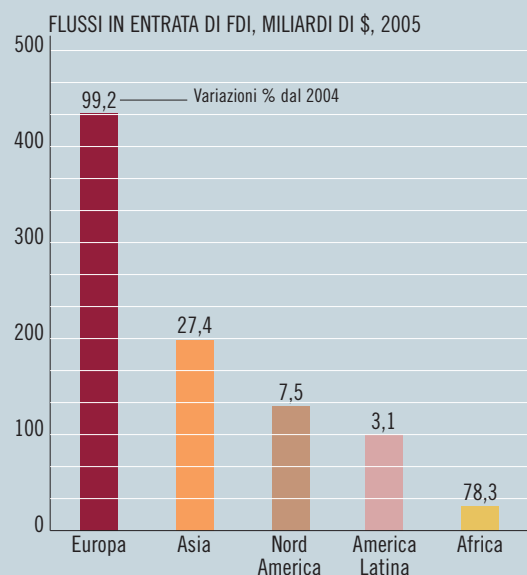
Il fatto che, per un insieme significativo di questi Paesi della nuova Europa, le prospettive siano giudicate molto buone soprattutto per i settori medium-high tech può essere visto come un'ulteriore controprova della profondità dei cambiamenti strutturali intervenuti. L'indicazione emerge con nettezza dai risultati dell'ultima edizione delle Sectoral Analyses (Outlook 2007-2008), condotte dal "New Europe Research Network" del Gruppo UniCredit (Vienna, gennaio 2007). Che le nuove aree della specializzazione indu-

striale di paesi come Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Slovacchia, Bulgaria, Romania, Croazia e Turchia (questi sono gli otto Paesi esaminati dallo studio in parola) siano già oggi – e sempre più nel prossimo futuro – i settori a medio-alto contenuto tecnologico, rappresenta anche il frutto della crescente e ormai più che decennale integrazione economica con la parte occidentale dell'Europa, il nucleo storico dell'UE.

Senza sottacere le fondamentali implicazioni storiche e culturali dell'allargamento a Est, esso va considerato prima di tutto – e confinando la nostra attenzione al dominio dell'economia – una ulteriore estensione del mercato unico europeo. Le dinamiche di crescita delle imprese e le trasformazioni strutturali dell'economia (e della manifattura, in primis) sembrano confermare la bontà della scelta, anche se la strada da percorrere è ancora lunga.

Un tentativo di definizione

Nelle pagine che precedono abbiamo provato a raccontare due storie "europee": la prima ha a che fare col nuovo approccio di politica industriale che è venuto emergendo nella prima metà di questo decennio a livello comunitario dopo gli anni del



mercato interno, della moneta unica, degli allargamenti dell'UE (in specie, quello verso Est); la seconda riguarda invece le strategie di crescita delle grandi imprese europee e la loro partecipazione all'ondata di M&A in atto in questi anni.

Sono due storie destinate necessariamente a intrecciarsi? O che, al contrario, continueranno a vivere due vite parallele?

La speranza, crediamo, è che la prima storia (ossia, le politiche europee per la competitività delle imprese) sia funzionale alla seconda (la crescita, per via interna e/o esterna che sia, di imprese autenticamente europee).

In conclusione, non possiamo sapere, oggi, se ci sarà una definizione formale che, i dizionari di domani, daranno dell'espressione "campioni europei". Sappiamo però che cosa nella sostanza essa già significa, e prefigurare un qualcosa che suoni così non appare, forse, troppo lontano dalla realtà: Quelle grandi imprese che hanno saputo fare in conti col mercato unico europeo, per di più allargato ai Paesi dell'Europa centro-orientale.

Le "4 libertà" di circolazione (beni, servizi, persone e capitali), che danno sostanza al mercato unico, la moneta comune (l'euro) e lo storico allargamento verso Est (un mercato unico più grande) hanno infatti mutato in profondità la fisionomia dell'economia europea nel corso degli ultimi dieciquindici anni. Il triplice processo non può dirsi ancora compiuto, e basti pensare ai passi da compiere in tema di completamento del mercato unico nei servizi, che valgono il 70% del Pil dell'UE. Ma le conseguenze si stanno già facendo sentire sui protagonisti primi dello sviluppo economico: le imprese. Quello che per semplicità possiamo definire il "nuovo campo da gioco" dell'economia europea offre così alle imprese la grande opportunità di riorganizzare la propria attività su scala autenticamente paneuropea, o continentale, che dir si voglia.

Riandando dunque col pensiero alla possibile definizione di "campioni europei" potremmo aggiungere una seconda parte che suona così: E si tratta di grandi imprese frutto di fusioni cross-border (transfrontaliere) che passano il vaglio del mercato. Questo metodo ci aiuta, crediamo, a operare una netta distinzione col passato, più o

meno recente: questi campioni non sono e non possono essere la riproposizione, sotto mentite spoglie, dei "Campioni nazionali" di qualche decennio fa. Allora c'era un Principe, più o meno illuminato, che poteva disporre di risorse (imprese e asset in genere) eminentemente nazionali nel chiuso dei confini domestici. Oggi, soprattutto sotto la spinta del processo di integrazione europea, le imprese (largamente di proprietà privata) operano su mercati globali e liberalizzati, ove il ruolo delle Borse nell'allocazione delle risorse è molto cresciuto. Insomma, ogni singola impresa per quanto grande sia, può solo concorrere alla creazione di "Campioni europei" (e può farlo, come più sopra ricordavamo, solo seguendo le regole del mercato). Estendendo la riflessione al sistema-Paese, potremmo dire ognuno di questi deve farlo in posizioni di leadership nei settori in cui si concentrano i pezzi pregiati della sua industria e del suo terziario, concorrendo invece come partner in altri casi. A ben vedere, abbiamo aggiunto una terza (e ultima) parte alla nostra ipotetica possibile definizione (alla fine, in verità, scopriremo che è l'ultima solo per il momento).

Gli esempi, reali e potenziali, non mancano nell'Europa dei nostri giorni; in verità, non mancano sia in un senso che nell'altro.

Agli esempi citati nel corso di questo lavoro per evocare settori (industriali e di servizi) e imprese che possono ben rappresentare l'idea stessa dei "Campioni europei" in divenire, ne vanno infatti aggiunti altri che danno conto delle difficoltà incontrate lungo la strada dell'attuazione concreta di quest'idea. Valgano per tutti gli esempi di E.ON-Endesa-Gas Natural, Enel-Suez-Gas de France, Autostrade-Abertis (ma l'elenco potrebbe proseguire), casi che sono stati oggetto di contenzioso fra le autorità di governo nazionali e la Commissione europea, che è il "Guardiano dei Trattati".

Nel tirare le fila di questa nostra riflessione, possiamo cominciare col mettere assieme le singole parti (tre) della possibile definizione di "campioni europei", che forse – un domani – troveremo nei dizionari di economia, e che – qui e ora – abbiamo provato a tratteggiare al paragrafo I (si ricorderanno i corsivi): quelle grandi imprese che hanno saputo fare i conti col mercato unico europeo, per di più allargato



Il presidente del gruppo italiano Autostrade, Gian Maria Gros Pietro, con Isidre Faine del gruppo spagnolo Abertis durante la conferenza stampa del 24 aprile 2006 che ha annunciato la fusione dei due gruppi

ai Paesi dell'Europa centro-orientale. E si tratta di grandi imprese frutto di fusioni "cross-border" (transfrontaliere) che passano il vaglio del mercato. Seguendo questa vena, aggiungevamo poi una terza parte riferita alle singole imprese partecipanti alla nuova e più grande società, che, a ben vedere, si estendeva al sistema-Paese nel suo complesso: esso, per quanto grande sia, può solo concorrere alla creazione di "campioni europei": ma deve farlo in posizioni di leadership nei settori in cui si concentrano i pezzi pregiati della sua industria e del suo terziario. La sfida è di particolare rilievo per l'Italia, che non può assolutamente permettersi il lusso di restare ai margini del gigantesco rimescolamento di carte in atto nell'oligopolio europeo e oltre. A ben vedere, lungo tutto il corso della trattazione abbiamo aggiunto un quarto fondamentale elemento: l'enfasi, infatti, è caduta sulla politica che, per semplicità, chiamiamo "tecnologica", ma che più in profondità significa ricerca, innovazione,

centri di eccellenza e formazione del capitale umano. Senza una politica autenticamente europea su questi versanti è difficile creare le condizioni per la nascita, sul mercato, di nuovi "Campioni europei".

Se è vero, come giustamente argomentano i francesi, che la politica industriale nella tradizione europea è la risultante di un "triangolo" formato dalla "competition policy", dalla "politica commerciale" e dalla "politica tecnologica", si tratta – come abbiamo già avuto modo di scrivere – di rafforzare il terzo lato, senza nel contempo indebolire i prime due. Ne usciranno accresciute le possibilità di veder nascere, crescere e svilupparsi i "Campioni europei" sul nuovo "campo da gioco" europeo. La sfida è di particolare rilievo per l'Italia, che non può assolutamente permettersi il lusso di restare ai margini del gigantesco rimescolamento di carte in atto nell'oligopolio europeo e oltre.

Il finale lieto può realmente essere quello dell'intreccio fra le due storie, che qui abbiamo cercato di raccontare. L'altro finale, di segno opposto, è quello di un perdurante nazionalismo economico o, quantomeno, di una insufficiente lungimiranza delle nuove élite europee.