

Nuovi protagonisti a Wall Street  
Quotazioni record per i titoli  
delle industrie legate al Pentagono  
Rientrano in gioco le lobby

L'orgoglio Usa per la «high tech»  
Una preoccupazione persistente  
scoraggia dall'investire in borsa  
Sondaggio: l'84% rifiuta l'aereo

# La grande festa delle azioni militari

Mentre le compagnie aeree perdono profitti, la Twa addirittura taglia gli organici perché i voli europei sono in declino, le società di investimento continuano a licenziare, a Wall Street trionfa l'industria militare. Saddam fa bene all'high-tech che lavora per il Pentagono. Gli esperti più avveduti avvertono: non fidatevi, investite ma a breve termine. Le imprese, invece, hanno messo al lavoro le lobby.

DAL NOSTRO INVIATO  
ANTONIO POLLO IALIMBINI

NEW YORK. C'è un nuovo protagonista a Wall Street e dintorni. Grazie al filo diretto televisivo che raccoglie gli umori, anticipa le aspettative, produce spostamenti di interesse da un titolo all'altro. Per la verità, la Borsa di New York traccheggia vista la persistente incertezza della guerra. Ma se ci sono dei titoli vincenti, addirittura oltre i venti, ce ne sono altrettanti che rappresentano, questi sono delle imprese che lavorano per la Difesa. Passati i giorni duri, quando il segretario alla Difesa Cheney cancellava i programmi di costruzione per centinaia di nuovi aerei. Passati i giorni difficili in cui si parlava di «dividendo della pace». Ora si spera in nuove commesse, si spera che la guerra cominciata - se sarà di breve durata - modifichi quantomeno

lo spirito pubblico e restituisca alle armi la loro perduta dignità. Tollo Saddam ce ne potrebbe essere un altro dopo di lui da foraggiare (e al quale vendere mitraglie e computer). E se non ci sarà un novello Saddam meglio preoccuparsi in anticipo militarizzando l'area del Golfo Persico così decisiva per l'economia del mondo a causa del flusso di rifornimenti di petrolio. Wall Street incorpora immediatamente il mutamento d'opinione degli investitori per i quali in questi giorni contano più le notizie della Cnn che non le disquisizioni sulla quota per la Difesa prevista dal budget 1991-92. Dopo una settimana di guerra si tira la riga sul listino e il risultato produce euforia: il titolo della General Dynamics, una delle più potenti industrie militari degli States,

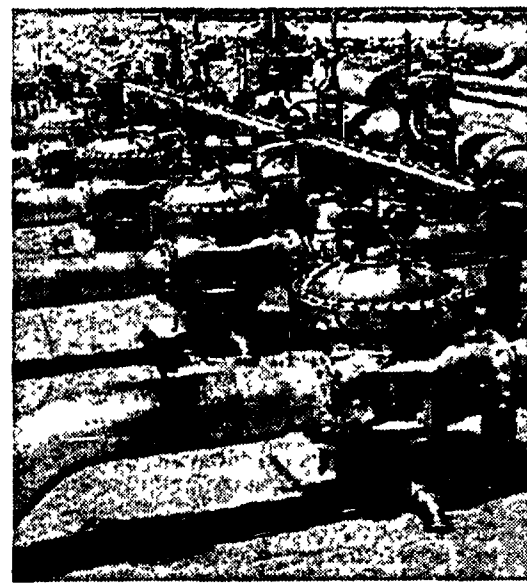
ha guadagnato il 37%. La General Dynamics produce il missile Cruise Tomahawk, gli F-111 e carri armati. Seconda classificata la McDonnell Douglas (sorella della General Dynamics nella divisione più favorevole della torta offerta dal Pentagono) il titolo è salito del 25,2%. Seguono la E-System, specializzata in sistemi elettronici di rilevamento spia di aerei e satelliti (più 11,5%), l'Alliant Techsystems che produce bombe, la Lockheed, la Martin Marietta che produce i missili Patriot, la Texas Instruments famosa per i suoi laser che guidano le bombe-cosiddette intelligenti. Ad andare malissimo, invece, è la Survival Technology Inc. una società medicale di Bethesda specializzata negli antidoti ai gas nervini. Il crollo del mercato non ha limiti paradossalmente la colpa è di Saddam che non ha scaricato i suoi missili e quindi nessuno ha potuto apprezzare la validità del prodotto. I titoli della Survival hanno perso il 5,9%. A settembre, quando il Pentagono aveva cominciato a fare le ordinazioni, il titolo era schizzato verso l'alto. All'inizio della operazione militare ha poi toccato il fondo.

Insomma, è il trionfo dell'industria tecnologica applicata alla guerra. Le performance di Borsa non fanno che dare ragione al coro di lodi tessute all'high-tech americano guarda caso fino a ieri svillaneggiato in confronto alla produzione giapponese e in qualche settore a quella tedesca. Tra i cantori della nuova domanda militarizzata e speranzosi investitori che non si fidano più molto delle Big-three automobilistiche (General Motors, Ford e Chrysler), della Pan Am o della Twa, restano isolati quegli esperti che consigliano di non fidarsi di tanto luccichio. Le industrie militari hanno messo al lavoro le loro lobby, ma non è scontato per ora che il budget militare do-

vrà essere ritoccato al punto di rinunciare alla progressiva riduzione. Nel 1990 la spesa in elettronica militare comparata con il totale della spesa del Pentagono è stata di 55 miliardi di dollari (su un totale di 214 miliardi), nel 2000 dovrebbe essere di 38 miliardi di dollari (su un totale di 145 miliardi). Naturalmente dipenderà dalla durata della guerra, come si sa... allo stato delle cose non regge previsione alcuna. Secondo Peter L. Asentis, ex capitano di Marina e oggi analista della difesa elettronica presso la First Boston Corporation, «una volta che la guerra nel Golfo finirà, non più tardi di sei settimane, il budget della Difesa continuerà ad essere ta-

giato». Sia come sia la Borsa non guarda a lungo periodo, e se in tempi di magra trova qualche consolazione, questo rientra nelle regole del gioco. Visto che se ne infischia del fatto che almeno per tre dei parametri base per valutare l'equilibrio del rapporto prezzo del titolo e andamento dell'impresa, le quotazioni a Wall Street sono addirittura sopravvalutate, perché preoccuparsi tanto? Invece, sarebbe meglio, poiché a guardare i bilanci delle società che lavorano per la Difesa americana oggi baciate dalla fortuna borsistica (e non solo) si scopre che per molte al successo di un prodotto, oggi buono per il Golfo, non cor-

risponde un successo generalizzato di altre produzioni che sostengono l'intero portafoglio. Per General Dynamics e McDonnell Douglas il missile Tomahawk è solo una frazione delle entrate, non risolve le prospettive dei jet costieri che rappresentano il pezzo grosso del loro business. In ogni caso, a Wall Street, si aspetta di vedere che cosa succederà quando la guerra toccherà terra. Il denaro metterà alla prova gli elicotteri McDonnell Douglas e i carri armati General Dynamics. Se ha ragione chi ritiene che il deserto lo inghiottirà, addio «capital gain». In ogni caso le antenne restano sensibili agli umori che possono mutare di ora in ora. Le industrie militari non sono in grado di inventare la rotta del traccheggiamiento, di restituire cioè quella fiducia travolta dai titoli spazzatura e dai fallimenti a catena delle casse di risparmio americane. Un sondaggio effettuato l'altra sera dalla Leo Shapiro & Associates registra un pessimismo crescente: l'84% degli intervistati è meno disponibile a viaggiare in aereo, il 49% ritiene l'attuale un cattivo periodo per investire in Borsa, il 47% giudica non conveniente comprare un appartamento, il 45% non comprenderebbe una automobile nuova.



## Meno produzione di greggio? L'Aie decide a Parigi

Il temuto deficit petrolifero non si è venificato. Partendo da questa considerazione l'Agenzia internazionale dell'energia (Aie) torna a riunirsi, a dodici giorni dallo scoppio delle ostilità nel Golfo, per verificare la congruità del piano straordinario di approvvigionamenti deciso il 17 gennaio scorso. Un piano che ha previsto un aumento della produzione di greggio pari a 2,5 milioni di barili, il 40 per cento di cui riservato agli Stati Uniti.

FRANCO BRIZZO

PARIGI. La situazione degli approvvigionamenti petroliferi, a dodici giorni dall'inizio della guerra nel Golfo, e alla luce del dato nuovo costituito dalla marea nera che si allarga nelle acque della regione, sarà esaminata oggi a Parigi dal consiglio direttivo dell'Aie (agenzia internazionale dell'energia), che dovrà aggiornare le decisioni prese il 17 gennaio scorso. Nell'ultima riunione l'organizzazione aveva varato un piano di emergenza che prevedeva la produzione di 2,5 milioni di barili (gli Usa e il Giappone si sono impegnati a ritirarne rispettivamente un milione e 100mila e 350.000) al giorno supplementari, nei paesi industrializzati, per fare fronte ad un eventuale deficit petrolifero.

Il crollo imprevisto dei prezzi del greggio (un calo che oscilla da 8 a 10 dollari per barile) dopo l'inizio del conflitto e il fatto che comunque in questo momento non si registra una scarsità di greggio sul mercato suggerisce una verifica di questa decisione, tenendo conto d'altra parte del dato nuovo costituito dai milioni di barili che si stanno riversando nelle acque del Golfo (il che comunque non ha movimentato il prezzo del petrolio al rialzo, anzi si è constatata una leggera perdita - 36 centesimi di dollaro - venerdì scorso quando la minaccia di Hussein si è concretizzata) che potrebbero a un certo punto, secondo gli esperti, costituire una minaccia per il traffico delle petroliere. La situazione per il momento è tale da non destare preoccupazione per gli approvvigionamenti, dato che gli impianti dell'Arabia Saudita non sono stati danneggiati dalla guerra, che le esportazioni della stessa Arabia Saudita, degli Emirati arabi uniti e del Venezuela sono aumentate e che contemporaneamente le previsioni sull'andamento della domanda sono al ribasso, in considerazione del rallentamento dell'economia mondiale.

## Allarme recessione per Bush: se la «tempesta nel deserto» alzasse una nuvola di debiti?

Quanto costerà la guerra? Mentre la Casa Bianca rassicura gli americani che non ci sarà una «war tax», il Congresso dice che per un mese di conflitto si spenderanno 17 miliardi di dollari, oltre il mese si raddoppia. Un anno potrebbe costare un miliardo di dollari al giorno, una volta e mezzo il deficit federale americano. Distruzione del dispositivo bellico degli alleati e petrolio, due variabili per la crisi.

DAL NOSTRO INVIATO

NEW YORK. La burlana di cifre è travolgente. Più i partner del fronte anti-Saddam litigano sui conti della spesa e, soprattutto, sul significato politico oltretutto militare del finanziamento del conflitto, meno si sa quanto la crisi del Golfo modificherà gli equilibri dell'economia mondiale, peraltro già abbondantemente compromessi dal fatto che tre paesi industrializzati su sette si trovano in mezzo alla recessione. Due di questi, Stati Uniti e Gran Bretagna, annunciano oltretutto di non poter ricorrere alla leva fiscale per compensare gli esborzi straordinari. Le due economie verrebbero trascinate in una recessione più dura non riuscendo neppure a sfruttare l'occasione dorata di un petrolio a basso prezzo. David Hale, economista della Kemper Financial Service di Chicago, afferma che per gli americani il costo delle operazioni si è aggirato attorno ai trenta miliardi di dollari fino a metà gennaio. Questa cifra comprende il costo del trasferi-

mento e del mantenimento di mezzi e truppe, ma non comprende il costo della condotta di guerra in senso stretto. Secondo lui, la cifra fatta propria anche dalla Federal Reserve sul costo giornaliero attuale di mezzo milione di dollari, è «ottimista», bisognerebbe parlare almeno di un miliardo di dollari al giorno se non del doppio. «Se il conflitto continuasse oltre qualche settimana, l'America deve prepararsi ad un deficit di quattrocento miliardi di dollari».

L'amministrazione Bush non ha reso note le sue stime. «Soltanto gli esperti che hanno fatto previsioni in realtà conoscono veramente come stanno le cose», commenta il direttore del Defense Budget Project. Uno studio del Congressional Budget Office stima che se armi e munizioni dovessero essere rimpiazzate il costo della guerra salirebbe improvvisamente da ventotto agli ottantasei miliardi di dollari. Il Defense Budget Project, libera istituzione privata, calcola che

cinquanta miliardi di dollari sarebbero sufficienti in caso di sei mesi di operazioni militari. Ma quel punto non si tratterebbe soltanto di bombardamenti aerei, la guerra avrebbe preso la via del deserto e sarebbe già lunga. Munizioni, truppe e trasporti via terra accrescerebbero il costo giornaliero almeno di mezzo milione di dollari. Tutte queste previsioni non includono la sostituzione dei mezzi militari distrutti. Militari e industrie che lavorano per la difesa americana si ritrovano d'incanto un business ragguardevole. Avevano fatto il calcolo di una riduzione della consistenza degli investimenti con la fine della guerra fredda e ora si ritrovano una domanda potenziale molto forte. Se la guerra sarà breve le loro speranze saranno frustrate. Per questo fin d'ora molte industrie si stanno preparando al caso di Saddam. Il dittatore iracheno perderà la guerra, ma le imprese (americane come le tedesche o le italiane) perderanno un cliente formidabile. Resisteranno alla tentazione di non premere sui propri governi per ridurre i tagli alla spesa militare? O di armare qualche dittatore alla Saddam?

Prima dell'inizio della guerra, il segretario alla Difesa Dick Cheney aveva respinto il progetto di sostituzione del bombardiere a medio raggio A-6 per il portatore della Marina Venti giorni fa, lo stesso Cheney aveva bocciato un programma militare del Pentagono per seicentoventi nuovi ae-



Wall Street l'interno della Borsa, in basso, la riserva aurea della Banca Federale americana

ri, cinquantacinque miliardi di dollari l'industria interessata la McDonnell Douglas e la General Dynamics. Ma sarà possibile fare una guerra tagliando i progetti di riarmo? Se fosse possibile, proprio questa in caso di conflitto breve sarebbe la vera novità. Bush l'ha anticipata per esorcizzare la sindrome del Vietnam. Lo ha confermato pure il capo della Federal Reserve, Alan Greenspan, parlando al Congresso: durante la guerra in Indocina aerei, navi, carri armati, equipaggiamenti delle forze militari Usa erano inadeguati. Con il crollo dell'Urss e la fine della guerra fredda è stato solo spostato un potenziale bellico tecnologicamente avanzato dal cuore d'Europa al Golfo. Molti però hanno dei dubbi sull'esito della scommessa guerra a poco prezzo. Il democratico John Briant ricorda che «gli Stati Uniti dovranno mantenere nel Golfo una presenza militare per anni. Questo è un costo che non finirà con la sconfitta di Saddam». Lawrence Korb,

uno che di armamenti del Pentagono se ne intende essendo stato sottosegretario alla Difesa ai tempi di Reagan, ritiene che solo per naturali rimpiacci pure in un assetto ridotto delle forze militari americane, bisogna spendere duecento milioni di dollari al giorno. Finora, in ogni caso, la condotta della guerra non ha modificato la situazione. Ancora una volta si torna alla variabile della durata.

L'economia dovrebbe guadagnare al ritmo del cannone. La guerra di solito coincide con l'espansione. Il secondo conflitto mondiale mise la parola fine alla depressione degli anni Trenta. Caso mai il rischio potrebbe essere quello dell'inflazione a causa di una crescita della domanda di lavoro e merci che oltrepassa la capacità reale di sostegno dell'economia. Il Vietnam insegna il fatto è che la guerra nel Golfo è condotta con armi e uomini che alla guerra erano già pronti. Niente scatto di domanda, dunque, per economie de-

pre o in recessione. Che dell'economia di guerra si debba diffidare è ovvio. Una settimana fa l'Economist aveva sostenuto che non c'era alternativa alla stretta militare, ora si ritrova più cauto e pubblica in un editoriale: «Solo uno stupido non sarebbe allarmato di questo ingresso nella eventualità di una catastrofe. Il rischio è minimo, ma non può essere nascosto».

Un'impenzata dell'inflazione (resa più probabile per l'incremento della spesa dei governi) si ripercuoterebbe sulla fragilità del sistema finanziario. Sia negli Stati Uniti che in Giappone società industriali diminuiscono i profitti o sono largamente indebitati, così le banche (non solo le Casse di risparmio americane). Tutti pensano a ritrarsi dagli investimenti piuttosto che a promuoverli. Il prezzo del petrolio fa tirare un respiro di sollievo, ma non si tratterà automaticamente in un rilancio della fiducia dei consumatori. Ciò che prima era destinato al Terzo

## E in Italia cala l'esportazione dell'oro... vero

Il direttore marketing della più grande azienda orafa del mondo, l'Uno-A-Erre di Arezzo, parla delle prospettive del mercato dopo lo scoppio della crisi del Golfo. Preoccupazioni per le esportazioni negli Usa, primo paese importatore di prodotti orafi italiani. Già nel primo semestre del 1990 si era registrato un calo del 13,2%. Praticamente bloccate da agosto le contrattazioni con il Medio Oriente.

DAL NOSTRO INVIATO  
PIERO BENASSAI

AREZZO. È la Fort Knox italiana. Ogni giorno varcano i suoi cancelli, sorvegliatissimi, quasi due quinte di lingotti d'oro ed altrettanti di argento, che vanno a finire in un caveau che può fare invidia al forziere americano. L'Uno-A-Erre, controllata dalla holding arcana, Gori & Zucchi, è la più grande azienda orafa del mondo con un fatturato che supera i 320 miliardi di lire e con il 70% della produzione destinata all'export. Un osservatorio privilegiato per verificare i riflessi della crisi del Golfo su questo tipo di produ-

zione, che nella sola provincia di Arezzo interessa circa 800 piccole e medie aziende.

«Siamo ottimisti con cautela», dichiara il direttore marketing della Uno-A-Erre, Ivano Michelletti, che una settimana fa ha partecipato alla mostra di Vicenza, altro polo della produzione orafa italiana insieme a Valenza Po - anche perché da qualche anno ci siamo defilati dal mercato arabo. È un'area dove si specula molto sul prezzo dell'oro e noi, come buona parte del settore, puntiamo invece sulla qualità. Per ora il prezzo della

materia prima ha avuto un'oscillazione che rientra nella normalità, ma sul mercato si sta vivendo un momento di ansia, i cui risvolti saranno percepiti non nei mesi futuri. Il mercato italiano comunque attualmente non dà segni di cedimento. Del resto, non dobbiamo dimenticarci che l'andamento delle nostre vendite è di tipo stagionale ed attualmente ci troviamo in una normale fase di stacca. Il mercato medio orientale è comunque bloccato dallo scoppio agosto. Troppo rischioso commerciare con questa parte del globo, dove si rischia di spedere la merce e non avere la sicurezza che verranno onorati i pagamenti.

Ma più del mercato medio orientale preoccupa i produttori orafi quello americano. «Già prima dello scoppio della crisi Irak-Kuwait», continua il direttore marketing della Uno-A-Erre, «oltreocceano si erano incominciati a manifestare segnali di recessione economi-

ca con un restringimento dei consumi e questo mercato, per noi che per l'intero comparto, rappresenta il primo paese importatore di collane, anelli, bracciali. Il 1989 è stato un anno stupendo. Quello appena concluso lo è stato un po' meno, con una fase discendente finale. Le indicazioni che sono giunte dalla mostra di Vicenza evidenziano una flessione rispetto al 1990. Ma occorrerà attendere ancora l'evolversi della situazione nel Golfo e sui mercati internazionali prima di essere in grado di tirare qualche conclusione. Noi abbiamo circa 800 dipendenti, che salgono a 1.100 se si considera l'intero gruppo, e diamo lavoro a circa un centinaio di aziende dell'indotto, ma per ora non prevediamo nessuna contrazione della produzione e dell'uso della manodopera. È prevedibile che si debba ricorrere all'utilizzazione di un orano flessibile, riducendolo nei momenti di recessione economi-

per poi recuperarlo nelle fasi di maggiore richiesta del mercato. Ma questa è una prassi che già abbiamo utilizzato anche gli scorsi anni».

Il mercato Usa assorbe circa il 10% della produzione dell'azienda aretina ed ha già incominciato a mostrare segnali di rallentamento nel primo semestre del 1990. Secondo i dati Istat l'export verso gli Stati Uniti del settore orafa italiano a giugno 1990 faceva registrare una flessione del 13,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In valori assoluti si era scesi dai 753,1 miliardi del primo semestre 1989 ai 653,3 del 1990. In calo del 6,7% anche le esportazioni dirette nel Regno Unito, che viene confermato anche dalle previsioni per il 1991. Complessivamente comunque l'export italiano nella prima metà dello scorso anno faceva registrare un incremento del 3,2%, che però si è attenuato progressivamente.



Mercoledì 30 gennaio ore 16

**Assemblea dei delegati della mozione "Rifondazione comunista"**

Rimini, Palacongressi  
Via della Fiera 52, Padiglione A, Sala B

**CERCASI**  
Interessati vendita autonoma porta a porta o ambulanti novità quanto ecologico pulizia ottimi guadagni.  
Telefonare 0472/31821 PEGRI  
via Castellano 28 - 39042 Bressanone (Bz)