

CHI CI GUADAGNA di Leonardo Mazzei



Pur differenziata da paese a paese, la crisi del coronavirus ha prodotto un disastro economico globale. Globale la caduta del Pil, come pure il tracollo borsistico. Globale sarà l'aumento della disoccupazione e della povertà. Ma se per le classi popolari e per la piccola imprenditoria il disastro sarà generalizzato, per i grandi gruppi capitalistici il discorso è assai diverso.

A dire il vero le differenze ci sono anche all'interno del popolo lavoratore. Differenze magari non sostanziali nel lungo periodo, ma decisive in questa critica fase della difficile ripartenza economica. E la faglia fondamentale – quella su cui lavora il blocco dominante per impedire, tamponare, e se necessario, reprimere la temuta rivolta – è quella tra “garantiti” (o che comunque si sentono tali) e “non garantiti”. Una fratturazione di cui si cominciò a discutere

in Occidente oltre quarant'anni fa, alle prime avvisaglie della poderosa ristrutturazione capitalistica che si svilupperà poi nella svolta neoliberista degli anni '80. Una crepa che si ripresenta oggi in forme più acute, esaltate alla massima potenza dalle dinamiche della crisi in corso.

Non è questo tuttavia il tema del presente articolo. Qui vogliamo invece concentrarci su un'altra fratturazione, quella che attraversa il blocco dei dominanti. Che l'epidemia venga strumentalizzata al fine di perseguire precisi obiettivi politici e culturali è ormai chiaro a tante persone. Resta però una domanda: ma chi glielo fa fare ai dominanti di correre un rischio economico così elevato, "solo" per ridisegnare il modello sociale, allo scopo di perfezionare i propri meccanismi di controllo?

Ecco, ribadito che quel "solo" obiettivo davvero non è poca cosa, la domanda resta comunque: perché il sistema ha sostanzialmente accettato di pagare un prezzo economico così alto? Una risposta a questo interrogativo, oltre ai fondamentali aspetti politici e culturali, deve tenere conto anche della profonda diversificazione degli stessi interessi immediati all'interno della cupola capitalistica mondiale.

Per capire quanto profonda sia la fratturazione in quel mondo ci viene in soccorso un **recente studio di Mediobanca** sugli effetti del Covid 19 sui conti delle grandi multinazionali nel primo trimestre 2020.

Ovviamente il primo trimestre ha risentito solo in parte degli effetti dell'epidemia, ma proprio per questo le divaricazioni rilevate tra i vari settori – destinate ad esplodere ancor più pesantemente nei mesi successivi – sono estremamente significative. Mentre tra le piccole aziende sono in pochi a salvarsi, tra le grandi multinazionali analizzate da Mediobanca la spaccatura è clamorosa.

Tra gli undici settori in cui lo studio le ha suddivise, ben

sei hanno fatto registrare un aumento del fatturato nel periodo considerato. Due settori riportano un calo modesto, mentre soltanto tre hanno un vero tracollo. Questi ultimi sono quelli dei mezzi di trasporto (-10,8%), della moda (-14,1%), dell'energia (-15,9%). I due settori che perdono, ma non in maniera drammatica, sono quello dei media (-0,5%), penalizzato dal forte calo della pubblicità, e quello delle telecomunicazioni (-2,6%). Questi modesti cali del fatturato determinano però una più forte diminuzione degli utili (-20,4% per le telecomunicazioni, -28,3% per i media). Nulla, tuttavia, rispetto al -92,0% della moda e al -92,4% del comparto automobilistico.

Fin qui i settori in sofferenza. Quali sono invece quelli che hanno beneficiato del Covid? In termini di fatturato, la graduatoria è questa: alimentari (+2,0%), elettronica (+4,5%), pagamenti elettronici (+4,7%), farmaceutico-elettromedicale (+6,1%), grande distribuzione (+9,1%), websoft (+17,4%). Da notare come ben 4 di questi 6 settori hanno così realizzato un aumento degli utili a due cifre: elettronica (+10,0%), websoft (+14,9%), farmaceutico-elettromedicale (+20,5%), grande distribuzione (+34,8%).

La spiegazione di questi risultati è semplice. In primo luogo è evidente come i grandi gruppi abbiano approfittato del Covid per strappare rilevanti quote di mercato alla concorrenza delle imprese più piccole. Viceversa non si spiegherebbe l'aumento del fatturato a fronte di un tracollo dei consumi pressoché generalizzato. In secondo luogo, l'epidemia ha accentuato la tendenza favorevole alle cosiddetta *new economy* (elettronica, informatica, ecc) a spese della *old economy* (energia, auto ecc.). Giganteggiano in questo sorpasso le star del web, Amazon innanzitutto. In terzo luogo, è chiaro come la grande distribuzione tenda a fagocitare quella piccola, in ciò favorita dalle draconiane regole sul distanziamento fisico.

Questo fatto non favorirà di certo i consumatori, come qualcuno vorrebbe far credere. Aumentare gli utili di oltre un

terzo, a fronte di un incremento del fatturato sotto al 10%, significa infatti soltanto una cosa: che si sono aumentati allegramente i prezzi. Un fenomeno registrato anche in Italia. Ad aprile, secondo l'Istat, ad un'inflazione trascinata quasi a zero (+0,1% per l'esattezza) dal tracollo dei prezzi dei prodotti energetici ha fatto invece riscontro un significativo aumento (+2,7%) dei beni alimentari.

L'analisi di tutti questi dati ci dice fondamentalmente due cose. Primo, la crisi è gravissima ma (come sempre) non è uguale per tutti, anzi! Secondo, nel campo dei dominanti è in atto un processo di profonda ridefinizione delle gerarchie. Dunque l'epidemia è venuta bene non solo per soggiogare al meglio le classi popolari, ma pure per accentuare i processi già in atto all'interno dell'oligarchia al potere.

La divaricazione che abbiamo visto in termini di fatturato e di utili la ritroviamo ovviamente nei valori borsistici. Dall'inizio dell'anno tutte le principali borse sono in calo: Londra -21,4%, Francoforte - 19%, Parigi - 28,5%, Milano -28,2%, Hong Kong -15,6%. Anche a Wall Street il Dow Jones segna un -17%, ma l'indice dei tecnologici (il Nasdaq) registra invece un +1,3%.

In questo quadro di calo generalizzato, i principali titoli energetici hanno subito un autentico tracollo: Exxon Mobil -39,8%, Shell -44,4%, Chevron -26,0%, Bp -34,4%, Gazprom -27,4%. Stessa cosa nel settore automobilistico: Toyota -18,9%, Volkswagen -39,2%, General Motors -38,2%, Fca -44,2%, Ford -48,3%.

Questa situazione si rovescia nei tre comparti che stanno guadagnando sulla crisi del coronavirus. Nel settore farmaceutico, mentre Sanofi, Johnson & Johnson e Abbvie registrano comunque valori moderatamente positivi, spicca il +14,1% di Hoffman La Roche. Più articolata la situazione nella grande distribuzione, dove a fronte di un -15,5% di Carrefour, troviamo il dato positivo dei due giganti americani del

settore, Kroger (+12,1%) e WalMart (+5,9%). Più netti, invece, i guadagni borsistici dei padroni del websoft (internet e software): Facebook +2,7%, Alphabet (la società che incorpora Google) +3,0%, Apple +4,8%, Microsoft +16,1%, Amazon +30,4%.

Da notare che, in quanto a capitalizzazione, Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet e Facebook – società tutte basate negli Usa – sono (e di gran lunga) ai primi cinque posti della classifica mondiale. Ed ognuna di queste vale più dell'intera borsa italiana.

Chiaro dunque come il coronavirus non sia affatto un disastro per tutti. Anzi, i veri giganti del capitalismo reale del XXI secolo ci stanno guadagnando alla grande. Se questo non deve portarci alla teoria del complotto, che almeno si comprendano quali enormi interessi materiali si nascondono dietro la strategia della strumentalizzazione drammaticizzante dell'epidemia. Che tutto è fuorché innocente.