

# Affari alle stelle per le Big Tech

Il virus è una fenomenale opportunità per le aziende tecnologiche. All'orizzonte si profila l'Antitrust, e le aziende-Stato investono in lobbying politica.

di Lelio Simi \*

**N**on c'è dubbio che quella della Apple sia una storia caratterizzata da eventi clamorosi mai successi prima: una IPO dal successo favoloso, una quotazione di 1.000 miliardi di dollari mai raggiunta da nessuna azienda prima di lei e, poi, la capacità di raddoppiare addirittura quella valutazione e toccare quota 2.000 miliardi a Wall Street. Se però dal 1980, l'anno del suo clamoroso esordio nel mercato azionario, alla prima valutazione a dodici cifre sono dovuti passare trentotto anni, per raggiungere quest'ultima "pietra miliare" ne sono bastati soltanto due. Una *timeline* di crescita completamente fuori dal normale che, se guardiamo ancora meglio i dati finanziari, vediamo essere stata ancora più clamorosa: il passaggio tra i 1.000 e i 2.000 miliardi di valutazione è stato compiuto in soli sei mesi.

In piena emergenza Covid-19, il 23 marzo di quest'anno infatti – quando la Borsa americana ha toccato uno dei suoi punti più bassi degli ultimi anni – Apple aveva ancora un valore di capitalizzazione di poco superiore ai 1.000 miliardi di dollari. Ad inizio dell'emergenza da pandemia le cinque principali aziende tecnologiche (Apple, Google, Microsoft, Facebook, Amazon) a causa dei timori di una recessione hanno dovuto affrontare una pesante svalutazione perdendo complessivamente, nel solo mese di marzo, circa 1,3 miliardi di dollari a Wall Street.

Per la Apple in particolare con il lockdown in Cina si profilava, allora, un periodo particolarmente difficile visto quanto l'azienda dipende da quella manodopera come ci ricorda

la scritta "designed in California assembled in China" incisa su ogni suo prodotto. Ma invece nell'agosto scorso l'azienda ha raggiunto, per la prima volta, il valore di 2.000 miliardi: sei mesi per aggiungere ulteriori mille miliardi di dollari a una valutazione già stratosferica non è semplicemente un record storico, un valore strabiliante pari al Pil di molti Stati industrializzati (ad esempio l'Italia) o addirittura superiore (ad esempio quello di Australia, Spagna, Brasile per citarne alcuni), è un segnale di quanto la finanza si distacchi sempre più dalla cosiddetta "economia reale" creando una solco sempre più profondo che genera disuguaglianze e che consegna un potere immenso alle Big Tech, che sembrano, ormai, poter diventare aziende-Stato capaci di imporre le proprie regole a chiunque.

La valutazione dell'indice S&P 500 tra marzo ed agosto è cresciuto – trainato quasi esclusivamente dalla crescita delle Big Tech – di oltre il 34% proprio mentre il mondo stava vivendo una delle peggiori crisi dal secondo dopoguerra: negli Stati Uniti a luglio il Pil è crollato del 32,9% su base annua, un tracollo di queste dimensioni non avveniva dal 1947. Ma nonostante i timori iniziali gli investitori hanno poi puntato sul fatto che la pandemia fosse, in realtà, un incentivo ad utilizzare i prodotti e, soprattutto, i servizi delle aziende tecnologiche; così è in effetti stato: a giugno la Apple ha visto una crescita percentuale a due cifre proprio dei ricavi da servizi e abbonamenti rispetto allo scorso anno. Una tendenza riscontrata in tutte le altre aziende tecnolo-

giche con le piattaforme di e-commerce, di streaming, quelle per videoconferenza e telelavoro in grande crescita.

Alla fine così la pandemia risulta essere un grande affare per le Big Tech e, al di là del valore simbolico dei 2.000 miliardi raggiunto da Apple, conferma come una manciata di grandi aziende tecnologiche siano sempre più delle macchine perfette per dominare il mercato e attrarre continuamente investimenti; una posizione dominante difficile da mettere in discussione, anche se in questo periodo non mancano anche per loro delle criticità. Ad esempio la crisi ha fatto crollare gli investimenti pubblicitari mettendo in gravissima crisi molte *media company*, ma per le due grandi aziende tecnologiche che dipendono da questo tipo di ricavi, Google e Facebook, non sembrano esserci conseguenze drammatiche come per altri: se Big G deve mettere in conto una flessione intorno al 5% sul mercato americano, Zuckerberg e soci continueranno a incassare ancora di più rispetto al passato trainati dalle piccole imprese che non hanno alternative migliori per dare un pò di visibilità alle loro aziende.

Insomma sembra davvero che i protagonisti della *disruption* digitale sappiano sempre come non essere, loro stessi, vittime di una *disruption* superando – con le buone o con le cattive – ogni criticità. Così i giganti sono destinati a diventare sempre più giganti e, in periodo di crisi, proprio le loro immense dimensioni, la montagna di soldi sulla quale sono seduti e il loro crescente potere hanno rappresentato per gli investitori finanziari un rifugio sicuro, generando un ciclo che continua a sovralimentare le superpotenze della tecnologia.

C'è da notare anche come in questi anni la Apple abbia realizzato *round* di acquisto delle proprie azioni (sfruttando le agevolazioni della legge fiscale voluta da Trump nel 2017, che il neo eletto Presidente Joe Biden ha promesso di tagliare): un ulteriore fattore di disuguaglianza, sottolineano molti esperti, perché quando una società riacquista le proprie azioni, riduce il loro numero aumentando il valore a tutto vantaggio degli azionisti più grandi e del top management aziendale che ne possiede grandi stock.



REUTERS/STEPHEN LAM/CONTRASTO X2



Sopra e accanto. **L'amministratore delegato di Apple, Tim Cook, durante un evento del gruppo a Cupertino lo scorso anno. La pandemia è risultata essere un grande affare per le Big Tech, a giugno la Apple ha visto una crescita percentuale a due cifre dei ricavi da servizi e abbonamenti rispetto all'anno precedente.**

Non è una strategia adottata dalle sole aziende tecnologiche ma queste hanno indubbiamente accelerato questa tendenza.

Una benedizione per i grandi investitori finanziari, ma a quale prezzo per il libero mercato e l'economia? Negli Stati Uniti il presidente della sottocommissione della Camera che sta indagando su come le Big Tech utilizzano il loro potere, ha avvertito che: "La loro capacità di dettare i termini, ribaltare interi settori e ispirare paura sono, a tutti gli effetti, i poteri di un governo privato. Per quanto sia difficile da credere, è possibile che la nostra economia uscirà da questa crisi ancora più concentrata e consolidata di prima".

Il 28 luglio scorso gli amministratori delegati delle GAFA sono stati ascoltati, per la prima volta tutti e quattro assieme, in udienza dalle

sottocommissioni antitrust americane: alle molte accuse circostanziate mosse riguardo l'uso del loro potere per annientare le aziende rivali e di tenere sotto scacole piccole imprese che utilizzano le loro piattaforme come canale di distribuzione, hanno rilasciato spesso risposte abbastanza vaghe: "non so", "non ne eravamo al corrente".

D'altronde c'è da tenere presente che la crisi conseguente alla pandemia sta accelerando una tendenza già in atto da molto tempo: secondo una ricerca dell'Università dell'Arizona, la percentuale dei guadagni delle 100 più grandi società americane quotate è passata dal 1975 al 2015 dal 49 all'84% del totale di tutte le altre quotate, così come è da notare che negli ultimi cinque anni due terzi dei guadagni dell'indice S&P

è stato realizzato dalle sole sei grandi aziende tecnologiche: le cosiddette GAFA più Netflix e Microsoft.

Resta il problema di come, concretamente, possa essere limitata un'ulteriore concentrazione di potere nelle loro mani, nonostante i massimi dirigenti delle quattro aziende tecnologiche siano stati messi sulla gratella dalla commissione antitrust americana, resta ancora da capire se queste azioni daranno a Biden il sostegno politico per far passare una legge più adatta ad affrontare i monopoli dell'era digitale in tempi brevi. In un interessante editoriale Alex Webb, firma di *Bloomberg*, ha fatto notare come: "L'Europa ha la motivazione, ma non i mezzi, per smantellare le Big Tech. Per gli Stati Uniti è vero il contrario. I legislatori di Washington vedono come obiettivo del loro lavoro principalmente quello di proteggere il consumatore, mentre Bruxelles vuole assicurarsi che anche ad altre società sia concesso di avere i mezzi per competere".

È una distinzione importante perché ci fa comprendere su quale terreno si giocherà questa partita: se da una parte l'Ue ha spesso fatto da apripista per indagini su comportamenti scorretti di queste aziende è oggettivamente difficile immaginare che abbia intenzione di smantellare delle aziende statunitensi per le ripercussioni politiche che ne conseguirebbero - ricorda ancora Alex Webb - mentre gli Stati Uniti continuano ad essere limitati da una visione dell'antitrust tutta concentrata sui prezzi al consumatore che trascura una visione più ampia sulle dinamiche di mercato. Un nodo che, se sciolto, potrebbe finalmente dare maggiore equilibrio a questo scenario: nel frattempo le Big Tech hanno intensificato ulteriormente i loro sforzi nel lobbying sul Congresso spendendo in questa attività nella sola prima metà del 2020 - secondo i dati del Center for Responsive Politics - la cifra record di 30 milioni di dollari. **e**

**\* Lello Simi [FIRENZE]** è giornalista, si occupa di industria dei media e innovazione, è tra i fondatori di DataMediahub gruppo di lavoro sul data-journalism.