

di **sull'ASSE** **EQUILIBRIO**



a cura di

MARIO DEAGLIO

contributi di

Giovanni B. Andornino

Giorgio Arfaras

Anna Caffarena

Giuseppina De Santis

Giorgio S. Frankel

Anna Lo Prete

Giuseppe Russo

XVII RAPPORTO
SULL'ECONOMIA GLOBALE E L'ITALIA


GUERINI
E ASSOCIATI

UBI  **Banca**


Centro di Ricerca
e Documentazione
Luigi Einaudi



Questo Rapporto annuale – giunto alla diciassettesima edizione – è frutto della collaborazione fra il Centro di Ricerca e Documentazione «Luigi Einaudi» e UBI Banca.

Sono stati pubblicati da Centro Luigi Einaudi e da Lazard in edizioni fuori commercio: Il capitalismo difficile. Le tendenze, le regole, le imprese. Primo rapporto sull'economia globale e l'Italia (1996) e Ultimi della classe? Secondo rapporto sull'economia globale e l'Italia (1997), a cura di Mario Deaglio.

In questa stessa collana sono usciti: L'Italia paga il conto. Terzo rapporto sull'economia globale e l'Italia (1998), di Mario Deaglio; A quando la ripresa? Quarto rapporto sull'economia globale e l'Italia (1999), di Mario Deaglio; Un capitalismo bello e pericoloso. Quinto rapporto sull'economia globale e l'Italia (2000), di Mario Deaglio; La fine dell'euforia. Sesto rapporto sull'economia globale e l'Italia (2001), di Mario Deaglio; Economia senza cittadini? Settimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2002), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Dopo l'Iraq. Ottavo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2003), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; La globalizzazione dimezzata. Nono rapporto sull'economia globale e l'Italia (2004), di Mario Deaglio, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Il sole sorge a Oriente. Decimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2005), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Tornare a crescere. Undicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2006), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; A cavallo della tigre. Dodicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2007), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; La resa dei conti. Tredicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2008), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Alla scuola della crisi. Quattordicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2009), di Mario Deaglio, Giorgio Arfaras, Anna Caffarena, Giorgio S. Frankel, Giuseppe Russo; La ripresa, il coraggio e la paura, Quindicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2010), a cura di Mario Deaglio; La crisi che non passa. Sedicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia (2011), a cura di Mario Deaglio.

Per la comunicazione, il Rapporto si avvale dell'opera di Moccagatta Associati.

*Diciassettesimo rapporto
sull'economia globale e l'Italia*



Centro di Ricerca
e Documentazione
Luigi Einaudi

10121 Torino, Via Ponza 4
Tel. +39 011 5591611
E-mail: segreteria@centroeinaudi.it
<http://www.centroeinaudi.it>



24122 Bergamo
Piazza Vittorio Veneto 8
Tel. +39 035 392111
<http://www.ubibanca.it>





*Questo Rapporto è dedicato
a Giorgio S. Frankel (1941-2012),
che vi ha lavorato per lunghi anni
e fino agli ultimi giorni;
e a sua moglie Anna, che lo ha seguito
prima che l'inchiostro
si asciugasse sulle pagine.*







Sull'asse di equilibrio

a cura di Mario Deaglio

contributi di

Giovanni B. Andornino, Giorgio Arfaras,
Anna Caffarena, Giuseppina De Santis,
Giorgio S. Frankel, Anna Lo Prete, Giuseppe Russo



GUERINI

E ASSOCIATI





UBI Banca devolverà a favore di attività benefiche
i diritti derivati dalla vendita di questo volume



© 2012 UBI Banca, Bergamo
<http://www.ubibanca.it>

© 2012 Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi", Torino
e-mail: segreteria@centroeinaudi.it
<http://www.centroeinaudi.it>

Edizioni Angelo Guerini e Associati SpA
viale Filippetti, 28 - 20122 Milano
e-mail: info@guerini.it
<http://www.guerini.it>

Cura dei testi di Concetta Fiorenti

Prima edizione: ottobre 2012

Ristampa: V IV III II I 2012 2013 2014 2015 2016

Immagine di copertina: Man balancing on globe,
holding pole with dollar signs on ends
© Stockbyte – gettyimages.it

Printed in Italy

ISBN 978-88-6250-465-2



Sommario

Presentazione <i>di Emilio Zanetti</i>	13
<i>Sull'asse di equilibrio</i>	17
1. L'economia tra mercati e governi	19
<i>di Mario Deaglio, Giorgio Arfaras e Giuseppe Russo</i>	
1.1. Alla ricerca della pentola piena di monete d'oro	19
1.2. Crisi finanziaria, crisi di sistema	20
Due cure, entrambe insoddisfacenti	20
L'impatto dei media sui mercati finanziari	24
«La BCE è pronta a tutto per salvare l'euro... fra alcune settimane», ovvero i malintesi nella comunicazione economica e gli andamenti dei mercati di Carlo Alberto De Casa	27
La crisi tra sistema economico e sistema mediatico	30
1.3. Europa, la decrescita infelice	33
Il ruolo del Vecchio Continente nella crisi globale	33
<i>Il Fiscal Compact e il Growth Compact: la realtà dietro cifre e sigle</i> di Giorgio Arfaras	37
L'Unione delle sette debolezze	40
Alle origini della crisi spagnola	44
1.4. Stati Uniti, la ripresa a metà	48
Una via d'uscita dal deficit	48
Demografia e case: dove si trova «la ripresa che non c'è»	53
Il sistema finanziario mondiale: evoluzione o dissoluzione?	59
2. Paesi, problemi, prodotti	65
<i>di Mario Deaglio, Giovanni B. Andornino e Giuseppe Russo</i>	
2.1. Le facce nascoste della globalizzazione	65

Regional-nazionalismo, nazionalismo, protezionismo	65
La strategia cinese nella crisi globale:	
tutto dipende dallo <i>shi</i>	70
Per Pechino, tre sfide sistemiche e una contraddizione	74
Dai BRICS un nuovo paradigma economico e politico?	79
<i>La «verticalità del potere» in Russia</i> di Giorgio Arfaras	82
2.2. Problemi	84
Agflazione, la nuova malattia dell'economia mondiale	84
Un pianeta sovraffollato	88
La scarsità idrica	92
2.3. Prodotti	94
Il «ciclone Apple» e la rivoluzione permanente di Internet	94
All'industria automobilistica l'Oscar delle sorprese	97
<i>Se il dragone mette le ali</i> di Giorgio S. Frankel	101
Gli altri settori industriali	102
3. Gli intrecci tra economia e strategia	109
<i>di Giorgio S. Frankel, Mario Deaglio, Giuseppe Russo e Anna Caffarena</i>	
3.1. Il «potere duro»: la dimensione politico-militare	109
Fra politica ed economia, l'arte della guerra	109
L'attivismo degli Stati Uniti:	
«nessuno stivale sui terreni di guerra»	110
Dall'altra parte della barricata: la posizione della Cina e gli equilibri asiatici	115
<i>Il gas naturale: una nuova puntata nel Grande Gioco mondiale dell'energia?</i> di Giorgio S. Frankel e Gustavo Rinaldi	119
Le aree periferiche del pianeta	122
3.2. Il «potere soffice»: monete, società multinazionali e piazze finanziarie globali	128
Resta, per ora, il primato del dollaro, minacciato quello di Wall Street	128
Il peso delle grandi multinazionali	130
3.3. Dalle materie prime un monito all'Occidente	134
I limiti, naturali e politici, allo sviluppo	134
<i>Risorse naturali, lo scricchiolare delle certezze</i> di Giuseppe Russo	136
3.4. Conclusione: il futuro dell'ordine liberale, e di tutti noi	141

Sommario	11
 4. I nodi irrisolti dell'Italia	 147
<i>di Mario Deaglio, Anna Lo Prete, Giuseppe Russo e Giuseppina De Santis</i>	
4.1. Le ragioni della mancata crescita	147
2007-2017: un «decennio perduto»?	147
La «sindrome di Milocca» e le radici culturali dell'immobilismo	152
<i>Le difficoltà del modello imprenditoriale italiano</i> di Mario Deaglio	156
4.2. Il settore manifatturiero in un confronto europeo	159
Il <i>made in Italy</i> e gli altri	159
Contenuto tecnologico e produttività	162
Un modello che non si è adattato al cambiamento	166
4.3. L'Italia nella tempesta finanziaria internazionale	167
Debolezza produttiva e fragilità finanziaria	167
Il ritorno della paura nel 2012	170
Una calma solo temporanea	173
4.4. L'economia di nuovo in recessione	175
Disoccupazione e contrazione del PIL	175
Le cause remote della debolezza italiana	177
La caduta dei consumi	180
4.5. L'opinione pubblica e la crisi	183
L'immagine dell'Europa si indebolisce...	183
... e le opinioni pubbliche dei diversi paesi si frammentano	185
Un campanello d'allarme per la politica	187
 Indice dei nomi	 193
Profilo degli autori	203
 UBI Banca	 206
Il Centro Einaudi	207



Presentazione

Per il quarto anno consecutivo, questo *Rapporto* ha come tema prevalente la lettura della crisi nei suoi molteplici aspetti, economici, finanziari, sociali e politici: quella crisi che, nelle sue diverse manifestazioni, ha sfidato e continua a sfidare la capacità degli scienziati sociali di leggerne fino in fondo le implicazioni e le conseguenze, e la capacità dei governi di combatterla con efficacia.

Il mondo nella seconda metà del 2012 appare infatti segnato da una profonda incertezza, nonché da andamenti almeno in parte contraddittori: a una ripresa fragile e che non crea sufficienti posti di lavoro negli Stati Uniti corrispondono sia il rallentamento di quei paesi emergenti che, a partire dalla Cina, sono stati, negli anni scorsi, il vero motore della crescita mondiale, sia la grave debolezza di larga parte della zona euro. Anche le risposte dei governi divergono: all'insistenza europea sul rigore dei conti pubblici si contrappone la decisione americana di sostenere la crescita stampando moneta e una posizione cinese in cui a prevalere è, in certi momenti, il timore di surriscaldamento dell'economia, in altri quello che la crescita, indispensabile alla pace sociale, possa fermarsi.

Sia il gigante economico dell'Occidente sviluppato – gli Stati Uniti – sia quello emergente – la Cina – vivono un complicato passaggio istituzionale, fatto di elezioni presidenziali combattute all'ultimo voto nel primo caso, e, nel secondo, di un ricambio al vertice gestito nell'ombra con modalità burocratiche. Nell'Unione Europea, a sua volta, sono previste nella primavera del 2013 le elezioni italiane, e nell'autunno successivo quelle tedesche: si tratta di due fra i maggiori paesi dell'area, e non poche delle attuali esitazioni europee nella reazione alla crisi si spiegano proprio per queste scadenze. Nel caso italiano, le preoccupazioni sono relative alla «tenuta» del futuro governo sul tema del risanamento dei conti pubblici; nel caso tedesco, la libertà di manovra della cancelliera Angela Merkel a livello comunitario sembra fortemente limitata dalla necessità di garantirsi, sul piano nazionale, il consenso per la rielezione.

Mentre l'Unione Europea comincia a dare qualche segnale di attenuazione della scelta di rigore in considerazione degli effetti recessivi che tale scelta comporta – e che rischiano di fare avvitare i paesi del Sud in un circolo vizioso di più rigore-più recessione – gli Stati Uniti, al contrario, potrebbero dover fronteggiare, già a fine 2012, il cosiddetto «baratro fiscale», innescato da un meccanismo automatico di aggiustamento delle finanze pubbliche, con una brusca correzione all'insù delle tasse e all'ingiù della spesa.

Il sentiero di equilibrio, insomma, è stretto e difficile, per governi e istituzioni sovranazionali che devono rispondere tanto alle proprie opinioni pubbliche – in ansia ormai, nei paesi ricchi, per la possibile perdita del benessere acquisito, e nei paesi emergenti per la possibile mancata conquista di tale benessere, che era parso a portata di mano – quanto a mercati finanziari diffidenti e nervosi, pronti a punire qualunque debolezza, sia essa percepita o reale. Al riparo dalla frusta dei mercati sono stati, finora, solo gli Stati Uniti, in virtù del proprio ruolo di garanti del funzionamento del sistema finanziario mondiale: ma anche il principio che «un dollaro vale un dollaro», a prescindere da quanti dollari ci sono in circolazione, sta cominciando a venire eroso, sia pur molto lentamente.

Il baricentro dell'economia globale, infatti, continua inesorabilmente a spostarsi da Occidente a Oriente, dai paesi sviluppati a quelli emergenti, dall'Europa al resto del mondo, come dimostrano, fra l'altro, il confronto fra le capitalizzazioni delle diverse Borse mondiali e le classifiche delle grandi imprese multinazionali. E se i cinesi paiono, per il momento, guardare a quest'evoluzione con grande prudenza, e gli Stati Uniti con timore ma pur sempre con capacità di esprimere spirito imprenditoriale e vitalità economica, il grande malato – e il grande perdente – appare l'Europa. Dimenticata la spinta tanto all'integrazione quanto all'ulteriore apertura verso Est e verso Sud, l'Unione appare paralizzata dalle proprie manchevolezze istituzionali, che non riesce a superare né a rimediare. I vertici inconcludenti che si succedono ogni paio di mesi, chiudendosi con annunci vaghi ma pieni di grandi parole destinate a essere smentite nel giro di poche settimane o pochi giorni, danno la cifra di quanto poco il continente si senta davvero un'unica *polis*, chiamata a far fronte a una minaccia comune. Il gioco delle parti, in qualche misura legittimo, fra istituzioni comunitarie e istituzioni nazionali, sembra riuscire soltanto a delegittimare le une, perché impotenti, e le altre, perché incapaci.

Su questo sfondo europeo, l'Italia proietta le proprie peculiari debolezze: la specializzazione in comparti industriali a produttività relati-

Presentazione

15

vamente bassa, il modello d'impresa familiare troppo legato alle scelte e alle vicissitudini individuali, un settore dei servizi che è largamente trainato dall'industria per un verso e dalla spesa pubblica per l'altro, e dunque non riesce a svolgere funzioni anticicliche. A questi elementi puntuali e specifici si somma una ragione di preoccupazione più generale e più grave: si tratta dell'immobilismo, anche culturale, che caratterizza il paese e sembra in certi momenti quasi inchiodarlo sulle scelte sbagliate, atteggiamento questo non sufficientemente contrastato da una parte almeno delle classi dirigenti.

Nel ripercorrere gli sviluppi degli ultimi dodici mesi, questo *XVII Rapporto sull'economia globale e l'Italia* cerca tuttavia di non perdere d'occhio i grandi cambiamenti strutturali, destinati a durare, che il succedersi di eventi spesso tumultuosi può mascherare o coprire. Le tendenze demografiche nelle diverse aree del mondo, la disponibilità *versus* scarsità – talora politicamente indotta – delle risorse naturali, le conquiste e i fallimenti tecnologici, il riemergere di identità culturali o territoriali a scala sovra- o sotto-statale, si intrecciano con i processi di globalizzazione economica e finanziaria a volte accelerandoli, a volte frenandoli, a volte contraddicendoli: in ogni caso, confermando che teoria economica e analisi finanziaria non bastano a spiegare ciò di cui siamo testimoni. È infatti in tali grandi tendenze di fondo che occorre ricercare l'origine di questa crisi. Ed è qui, evidentemente, che vanno ricercate le cause di molti dei conflitti espliciti o latenti che investono il pianeta, o potrebbero investirlo in un futuro prossimo. Prendere atto di queste grandi tendenze, capire che cosa promettono e che cosa minacciano, è essenziale: per andare alle radici della crisi, e, per ciò stesso, di una ripresa possibile.

*Emilio Zanetti*Presidente Consiglio di Gestione
UBI Banca

Bergamo, 26 ottobre 2012





Sull'asse di equilibrio





1. L'economia tra mercati e governi*

1.1. Alla ricerca della pentola piena di monete d'oro

Gli gnomi delle leggende irlandesi sanno fabbricare scarpe leggerissime, molto adatte per ballare, e le fanno pagare in monete d'oro. Quest'oro lo mettono in una pentola, la pentola la collocano alle radici dell'arcobaleno; invano gli umani la cercano perché, com'è noto, quando ci si avvicina troppo alle radici dell'arcobaleno, l'arcobaleno scompare.

Per buona parte del 2011 e per l'intero 2012 banchieri, politici, operatori finanziari e normali cittadini dei paesi ricchi si sono impegnati in una ricerca disperata della pentola piena di monete d'oro collocata dagli gnomi alle radici dell'arcobaleno. Le monete d'oro inseguite con tanto vigore sono i redditi rimasti allo stato di progetto, i salari per conseguenza non pagati a lavoratori non assunti, i profitti non realizzati dalle imprese, le imposte non riscosse su tali redditi. In altre parole, tutto quanto è venuto a mancare per una crisi iniziata a livello della finanza internazionale ma oggi sempre più in estensione ad altri aspetti, economici e non economici, della nostra vita.

La pentola che avrebbe dovuto contenere i progetti non realizzati sarebbe stata quella di una ripresa rapida, seguita da una crescita economica continua e regolare che manca ormai almeno da cinque anni e che appartiene al passato, un passato ideale prima ancora che reale, reso più roseo dal ricordo che ne ha minimizzato asperità, inconvenienti e manchevolezze, un passato dal quale potremmo esserci definitivamente allontanati.

* Autore del presente capitolo è Mario Deaglio; Giorgio Arfaras è autore della sezione «Alle origini della crisi spagnola», Giuseppe Russo è autore del par. 1.4.

Il ritrovamento della pentola con le monete d'oro è stato più volte previsto dai tecnici della finanza, dato per imminente da molti economisti, annunciato con estrema sicurezza da grandi operatori economici, proclamato come già avvenuto da una parte del mondo politico globale. Eppure, proprio come l'arcobaleno quando ci si avvicina troppo alle sue radici, ogni volta che siamo stati sul punto di toccarla la ripresa è svanita, magari per riapparire un poco più in là, così da sembrare raggiungibile in pochi mesi. Questo continuo spostamento in avanti nel tempo dell'obiettivo ha provocato litigi tra i cercatori, che si sono accusati a vicenda di aver fatto fallire l'operazione. E ci ha lasciati, appunto, con redditi non prodotti e disoccupati non riassorbiti.

Avrebbe dovuto essere un rilancio multisettoriale, meraviglioso, variegato, a colori; proprio come l'arcobaleno. Ci troviamo invece con la realtà di una crisi che da meramente finanziaria è divenuta una grigia crisi di sistema.

1.2. Crisi finanziaria, crisi di sistema

Due cure, entrambe insoddisfacenti

In un clima di contrasti crescenti, la crisi finanziaria si è quindi dilatata, toccando aspetti sempre nuovi della realtà non solo economica ma anche politico-sociale, con riflessi di tipo strategico, attinenti all'equilibrio tra le grandi aree del pianeta, divenendo infine una *crisi di sistema*, ossia un processo di dis-integrazione delle varie componenti dell'economia e della società a livello globale¹. Un'analisi in campo lungo induce a considerare che la crisi sia stata scatenata, a partire dagli anni Novanta, da un'eccezionale crescita del debito – pubblico e/o privato – nei paesi avanzati. La crescita del debito, con pochissime eccezioni, è risultata molto superiore alla crescita dell'economia reale.

Il fattore principale di questa forte espansione del debito è rappresentato dalle promesse dell'economia finanziaria – che sembrarono avverarsi negli anni Novanta e, dopo una battuta d'arresto, anche nei primi anni Duemila – di una perenne e sostenuta tendenza all'aumento dei prezzi dei beni capitali, dei valori mobiliari e immobiliari e di un loro rendimento costantemente elevato. Sulla base di queste promesse,

e degli incrementi di prezzo dei beni capitali che le rendevano credibili, le famiglie americane avevano acceso nuove ipoteche sulle loro abitazioni, spendendo il ricavato per cambiare l'auto o mandare i figli all'università. I parlamenti europei, dal canto loro, avevano continuato ad assegnare ai loro elettori-lavoratori dei diritti pensionistici ben superiori al valore capitalizzato dei contributi sociali versati, apparentemente garantendo loro in tal modo una vecchiaia decorosa e tranquilla ma ponendo in capo ai giovani un debito pubblico crescente.

Quando in America i prezzi delle case smisero di aumentare, e anzi cominciarono a scendere, la crisi colpì per primi i nuclei famigliari più deboli, che non riuscivano a restituire i mutui; e, inevitabilmente, il passo successivo fu una caduta generalizzata dei prezzi delle case. Per il tramite congiunto della diminuzione dei prezzi delle case e dell'aumento della disoccupazione, la crisi si estese a quasi tutte le fasce sociali. Sull'altra riva dell'Atlantico, il deficit pensionistico pubblico raggiunse livelli allarmanti e fu una delle cause principali del peggioramento della situazione finanziaria pubblica. Si cominciò a prendere davvero coscienza del peso imposto alle generazioni giovani e a quelle future; ma le correzioni al ribasso di pensioni divenute insostenibili, alcune avviate già prima della crisi, tagliarono le aspettative di reddito nell'età anziana senza riuscire, tranne che in alcuni casi importanti, come quello tedesco, a riportare i bilanci pubblici in prossimità del pareggio.

Pur in mezzo a molte resistenze psicologiche (la generazione che era stata protagonista della lunga fase espansiva degli anni Novanta e della successiva, più tormentata, stagione di rialzi non riusciva a capacitarsi di questo brusco cambiamento e stentava ad adoperare la parola «crisi») e ideologiche (alcune forme estreme di liberismo ritenevano di fatto «impossibile» una crisi prolungata), ci si rese lentamente conto di trovarsi di fronte a un fenomeno che andava ben al di là delle normali fluttuazioni cicliche. La flessione produttiva – per quanto non molto pronunciata se paragonata a quella degli anni Trenta – apparve in ogni caso sensibilmente maggiore degli analoghi fenomeni ai quali la normalità della crescita economica ci aveva abituato dalla fine della Seconda guerra mondiale, e soprattutto i suoi effetti sull'occupazione furono più marcati e più duraturi. La crisi era molto diversa da quelle post-belliche in quanto l'economia rispondeva debolmente alle cure, mentre i risvolti sociali e politici risultarono subito ben più preoccupanti; uno di questi risvolti era rappresentato dalla crisi dei meccanismi e degli organi di controllo e di (auto)governo dei mercati finanziari, il che rendeva difficile alle autorità qualsiasi tipo di intervento.

Nonostante queste diversità rispetto al recente passato divenissero rapidamente evidenti, almeno in una prima fase gli interventi per contrastare la crisi furono a lungo di tipo squisitamente tradizionale e di natura pressoché esclusivamente economico-finanziaria. Non si stabilirono pertanto meccanismi veramente efficienti di controllo del settore finanziario, ponendo così le premesse per un nuovo rallentamento, in molti casi una vera e propria caduta produttiva, nel secondo-terzo trimestre del 2012; non si diede la necessaria importanza alla disoccupazione strutturale che si andava creando, nella speranza che si riassorbisse da sola. In una parola, si adottarono rimedi epidermici che non arrivavano alle radici del male.

Superato lo shock iniziale, culminato con il fallimento del gigante bancario americano Lehman Brothers (settembre 2008), nel 2009-10 la ricerca della ripresa sfuggente vide gli Stati Uniti nel ruolo di protagonisti, in quanto maggiore economia del pianeta, inizialmente con il consenso pressoché generale degli altri grandi paesi. L'elemento centrale della strategia adottata fu un'imponente creazione di liquidità grazie alla quale si ritirò dal mercato gran parte dei cosiddetti «titoli tossici» e si salvarono le banche «troppo grandi per fallire»; ci si illuse che una parte consistente delle nuove risorse finanziarie avrebbe sostenuto la ripresa, come era accaduto in passato. Ben Bernanke, presidente della Federal Reserve (Fed), la banca centrale degli Stati Uniti, aveva spiegato, anni prima della sua nomina, che seguire tale strategia era come riempire di banconote un elicottero per poi farlo alzare in volo e buttare le banconote su una città: la gente le avrebbe raccolte e avrebbe cominciato a spenderle. Questa spesa avrebbe fatto ripartire l'economia².

La storiella valse a Ben Bernanke il soprannome di «Helicopter Ben», ma il rimedio non funzionò appieno: anche se di fatto, nella maggioranza dei paesi ricchi, la produzione smise di cadere nel secondo trimestre del 2009, la risalita fu assai più lenta del previsto e non si accompagnò alla riduzione sperata della disoccupazione, il che provocò malumori diffusi, sfociati in un malessere sociale inizialmente sottovalutato. Le ragioni di questo mezzo insuccesso sono da ricercarsi, in una certa misura, nel fatto che gran parte della liquidità creata negli Stati Uniti da «Helicopter Ben» – e anche dalla Banca Centrale Europea (BCE) nei paesi della zona euro – andava ad alimentare operazioni speculative sul petrolio, sulle materie prime o sui «prodotti finanziari», anziché essere prestata alle imprese per nuovi investimenti.

Le banche e le grandi società finanziarie ricominciarono tranquillamente a seguire gli antichi modelli di comportamento, a speculare in modo massiccio su prodotti derivati, nella convinzione che la crisi po-

tesse ormai dirsi superata. «Il tempo del pentimento è finito», ebbe a dire a fine 2010 Bob Diamond, amministratore delegato dell'inglese Barclays Bank, che fu poi travolto dallo scandalo dei tassi LIBOR nell'estate 2012. Al termine del 2010, sempre negli Stati Uniti, le risorse impiegate in anticipazioni alle piccole imprese – un indicatore importante di ripresa – erano pari ad appena il 20 per cento del livello pre-crisi. In termini più generali, il sistema finanziario competeva con l'economia reale per l'utilizzazione delle risorse finanziarie invece di fornirgliel³.

Per riprendere la metafora precedente, prima che le banconote lanciate dall'elicottero-Fed toccassero terra e potessero essere raccolte, una parte importante veniva intercettata, risucchiata e deviata dai mercati finanziari verso altre destinazioni, diverse dal finanziamento dell'economia reale, quali, come si è detto sopra, l'acquisto di titoli speculativi sul petrolio e su altre materie prime (il cui conseguente aumento di prezzo rappresentava un ulteriore ostacolo alla crescita). Nel frattempo, i paesi emergenti – al cui interno si riscontravano molto raramente squilibri del tipo di quelli qui sopra descritti – proseguivano nella loro eccezionale espansione economica, recuperando rapidamente gli straordinari tassi di crescita degli anni precedenti la crisi, anche se la debolezza della domanda dei paesi ricchi cominciò a ripercuotersi, specie sull'economia cinese, a partire dal secondo trimestre del 2012.

In ogni caso, la concomitanza di crescita scarsa, nulla o addirittura negativa nei paesi ricchi, e di forte crescita nei paesi emergenti, ha contribuito a modificare la mappa economica mondiale assai più rapidamente del previsto e, attraverso la variazione dei pesi economici, ha sconvolto l'assetto politico-strategico del pianeta. I paesi BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) cominciavano ad agire in maniera coordinata e senza alcun timore reverenziale nei confronti dei paesi ricchi (cfr. il prossimo capitolo, par. 2.1), mentre un altro gruppo di paesi, allora denominato STIM (Sudafrica, Turchia, Indonesia, Messico), dava prova di accentuato dinamismo economico-imprenditoriale e anch'esso non seguiva più in maniera incondizionata la leadership dei paesi ricchi. Il che non può far piacere ai paesi ricchi (Nordamerica, Europa centro-occidentale, Giappone), tra i quali sorgono sempre più frequentemente differenze di vedute da cui derivano spesso contrasti più o meno duri.

Il mezzo insuccesso americano nel contrasto alla crisi provocò inquietudine e preoccupazione in gran parte degli altri paesi ricchi. Il contrasto tra questi ultimi – e soprattutto i paesi dell'area euro – e gli Stati Uniti esplose al vertice del G20 a Seul nel novembre 2010. In quell'occasione, gli europei dichiararono la loro preoccupazione per

gli scarsi risultati delle politiche anti-crisi di Washington e puntarono nella direzione opposta a quella americana⁴: non tanto, o non solo, creazione di nuova moneta bensì risanamento dei conti pubblici che precedesse la ripresa e ne consentisse una maggiore intensità e solidità. Si preoccuparono, in particolare, di porre le basi di un rafforzamento strutturale mediante la riduzione del peso della sicurezza sociale sui loro bilanci pubblici. Tale azione era resa necessaria dal fatto che le spese correnti erano salite a seguito della crisi mentre le entrate erano scese, creando deficit pubblici particolarmente vistosi nei paesi più deboli.

Dopo il G20 di Seul del novembre 2010, nel 2011-12 la crisi è pertanto evoluta parallelamente su due livelli.

- *Il primo livello* è quello americano-globale. Gli americani tendono a perseverare nella loro cura originaria che parte dalla premessa di una perdurante accettazione del dollaro come punto centrale del sistema monetario internazionale. Tale premessa è stata posta a dura prova nella prima metà del 2012, per il forte indebolimento del dollaro e per le prospettive non favorevoli della finanza pubblica americana. La crescita risulta pertanto asfittica, con scarso aumento del prodotto per abitante e scarsissima riduzione della disoccupazione (cfr. par. 1.4), anche se l'ambiente imprenditoriale si caratterizza per una notevole vitalità che ha portato sul mercato innovazioni tecnologiche importanti, specie nel campo dell'elettronica applicata alle telecomunicazioni (cfr., nel capitolo 2, il par. 2.3).
- *Il secondo livello* è quello europeo, contrassegnato da un rallentamento molto più marcato della crescita, con alcuni casi di forte negatività, e da un aumento sensibile della disoccupazione in una situazione di grande debolezza istituzionale, il che ha reso lenti e poco efficienti i tentativi di rilancio (cfr. par. 1.3). I paesi più deboli venivano indotti a tagliare fortemente la spesa pubblica, il che faceva cadere la produzione e, di conseguenza, le entrate pubbliche, in una sorta di circolo vizioso.

Nessuna delle due cure contrapposte pareva dare risultati soddisfacenti. La pentola piena di monete d'oro, che era sembrata a portata di mano, ancora una volta era svanita.

L'impatto dei media sui mercati finanziari

Perché soluzioni razionali sul punto di essere raggiunte sfuggono di mano contro tutte le aspettative? Perché le dottrine economiche e la

pratica economico-finanziaria dei governi non riescono a mettere a segno successi definitivi nelle operazioni di rilancio? La risposta è naturalmente complessa, ma si ritiene necessario sottolineare qui un fattore importante e spesso trascurato, ossia il ruolo crescente dei nuovi mezzi di informazione (i media, per usare un termine latino trasmigrato nell'inglese corrente dopo duemila anni) in base ai quali gli operatori economici e finanziari prendono le proprie decisioni. La natura dei media – qui intesi principalmente nel loro specifico ruolo di fornitori di informazioni economico-finanziarie a un pubblico di operatori – è infatti mutata con la diffusione dei nuovi strumenti tecnologici di comunicazione.

Dai nuovi mezzi di informazione, ai fini delle decisioni economico-finanziarie derivano sostanzialmente due novità: i media forniscono dati e notizie in tempi assai più brevi del passato, e questi dati e notizie risultano molto più «elaborati» che in passato. Mentre trasmettono i dati finanziari, i media, infatti, li elaborano, li interpretano, ne proiettano i possibili andamenti futuri. In tal modo li modificano nella percezione del fruitore, incidendo fortemente sui suoi comportamenti.

L'andamento delle quotazioni in Borsa di un titolo, tanto per fare un esempio, era tradizionalmente noto all'operatore tramite la consultazione di un *ticker*, un listino che gli scorreva davanti agli occhi. Stava a lui calcolare la differenza rispetto al valore precedente, valutarne l'importanza e prendere le decisioni relative. Oggi questo dato gli arriva corredato di un grafico che mostra l'andamento storico della quotazione del titolo, e magari di un'analisi tecnica che gli pone dinanzi i possibili andamenti futuri o le «linee di resistenza», ossia le «soglie» sulle quotazioni alle quali è possibile attendersi un rimbalzo o una caduta accentuata. Un commento può informarlo, in caso di variazioni negative, che il titolo in questione è «scivolato», «calato», «crollato», «andato a picco», e in caso di variazioni positive che è «salito» o addirittura «vola», a seconda della scelta di chi fornisce la notizia.

Si aggiunga che il computer dell'operatore è spesso programmato per interagire automaticamente con l'informazione computerizzata che gli perviene, ovvero per emettere ordini d'acquisto o di vendita quando la quotazione supera, rispettivamente al rialzo o al ribasso, una determinata soglia. Il tutto avviene all'insegna della razionalità dei comportamenti, che dovrebbe essere facilitata da quest'aumento di informazioni e da queste potenzialità automatizzate di azione. Nella realtà si osservano un'accentuata volatilità e instabilità delle quotazioni, e una accresciuta difficoltà a perseguire strategie, ossia l'esatto contrario della razionalità. A conclusioni analoghe conduce un'analisi

dell'informazione qualitativa, ossia di annunci e dichiarazioni; in questo caso, un'interpretazione precipitosa da parte dei media può portare a una serie di rialzi o cadute destinati a essere successivamente smentiti.

Se dalle notizie relative a singole imprese o a singoli titoli, ossia dalla dimensione microeconomica, si passa a una dimensione macroeconomica, gli effetti dei moderni sistemi di informazione sono ancora più evidenti. Le notizie relative ai dati economici nazionali, come la variazione percentuale del prodotto o dell'occupazione, alle politiche economiche, alle dichiarazioni di esponenti economici e politici nazionali o internazionali, incidono anch'esse, in maniera indiretta ma molto rilevante, sulle quotazioni dei titoli. Lo fanno, naturalmente, in maniera meno «tecnica»: implicitamente o esplicitamente, nel resoconto dei media può essere introdotto un elemento di giudizio politico non solo sulla bontà delle misure adottate, ma anche sulla capacità di un governo o di altra autorità macroeconomica di applicare effettivamente tali misure.

In questa dimensione a cavallo tra tecnica e politica si muovono le agenzie di *rating*, istituzioni private essenziali nell'attuale assetto di mercato in quanto forniscono una valutazione su tutti i titoli commerciali sul mercato globale. Le loro valutazioni implicano giudizi non meramente tecnici bensì di carattere «politico» in senso lato: racchiudono infatti una valutazione non solo della bontà dei programmi di imprese e governi ma anche della capacità di realizzarli di manager e politici.

Anche al di là di questi giudizi, si può così determinare un circolo vizioso:

- a) un'agenzia abbassa il *rating* dei titoli sovrani di un paese, esprime cioè un giudizio negativo sulla situazione finanziaria del paese stesso;
- b) l'abbassamento del *rating* provoca difficoltà ulteriori nel rifinanziamento del debito di quel paese, che avverrà a tassi più elevati;
- c) essendosi così deteriorata la situazione finanziaria di quel paese, l'agenzia abbassa nuovamente il *rating*.

La crisi ha inoltre messo in luce la scarsa sintonia tra i media e i loro «fornitori» di notizie: imprese, enti statistici, autorità pubbliche nazionali e internazionali prendono decisioni economicamente rilevanti, comunicano dati, ne fanno un commento o, anche indipendentemente da ciò, rilasciano interviste e dichiarazioni. Al di là delle capacità interpretative dei media, né la forma né il contenuto dei comunicati sono sempre di cristallina chiarezza, ma anzi si prestano sovente a interpretazioni errate e richiedono spesso precisazioni e smentite che non migliorano il funzionamento dei mercati.

Un'ulteriore discrepanza riguarda i tempi: la rapidità dell'odierno circuito delle informazioni rende cruciale la differenza tra diffusione di notizie a mercati finanziari aperti e diffusione di notizie a mercati chiusi, ma né le burocrazie né le agenzie di *rating* si dimostrano particolarmente sensibili agli effetti dei loro annunci sui mercati, e la diffusione di annunci importanti a contrattazioni aperte è spesso motivo di confusione.

Le burocrazie e il mondo politico, dal canto loro, tendono poi a fissare il calendario delle loro attività indipendentemente dalle realtà dei mercati finanziari; tanto per fare un esempio, pur essendosi il mese d'agosto rivelato, a partire dal manifestarsi della crisi globale nel 2007, particolarmente denso di cambiamenti e di appuntamenti, i calendari delle ferie non sono mutati e le risposte pubbliche alle turbolenze delle Borse sono risultate, specie durante la pausa estiva, deboli e scarsamente efficaci. In ogni caso si determina uno scollamento tra questi particolari «produttori» di notizie economiche, i mezzi di informazione che devono diffonderle (e inevitabilmente ne forniscono un'interpretazione) e i mercati che agiscono di conseguenza. Il riquadro che segue riporta il caso di una dichiarazione del presidente della Banca Centrale Europea che fu «forzata» dai mercati provocando un forte rialzo degli indici di Borsa. La successiva precisazione provocò l'effetto contrario.

«La BCE è pronta a tutto per salvare l'euro... fra alcune settimane», ovvero i malintesi nella comunicazione economica e gli andamenti dei mercati

«La Banca Centrale Europea è pronta a tutto per salvare l'euro»: alla fine le attese parole erano arrivate. La BCE, ultimo baluardo di salvezza in questa crisi, sempre più vicina a una «tempesta perfetta», aveva chiarito la sua posizione tramite il suo presidente, Mario Draghi, in data 26 luglio. Il governatore esplicitava poi il bisogno di maggiore armonia fra i paesi UE, spiegando tuttavia contestualmente che su tale via nei sei mesi precedenti erano stati compiuti progressi straordinari.

I mercati avevano reagito con un rimbalzo poderoso, protrattosi per diverse sedute; l'euro aveva recuperato terreno nei confronti delle principali valute; gli spread, ossia i differenziali di rendimento fra il Bund tedesco a dieci anni e gli analoghi titoli pubblici degli altri paesi europei, erano scesi sensibilmente. In sei

sedute l'indice italiano FTSE MIB aveva recuperato circa 2.000 punti (dai minimi a 12.250 fino a oltre 14.300 punti nei minuti iniziali della conferenza di Draghi della settimana successiva). La figura che segue mette in evidenza la rapidità e la forza (si potrebbe dire la violenza) di tale reazione.

L'indice FTSE-MIB dal 21 giugno
al 4 luglio 2012



Fonte: piattaforma MetaTrader,
ActivTrades

I mercati avevano però reagito nell'ipotesi implicita, avallata o non smentita dai media, di un'azione immediata, di un istantaneo cambiamento di politica da parte della BCE. Non ragionavano perciò nell'ottica di ulteriori attese ma anzi si attendevano un'azione pressoché fulminea della BCE. Si aspettavano quindi che ogni successiva parola del governatore Draghi, ogni sua azione sarebbe stata conforme a quest'impostazione; ci si attendeva altresì, perché considerato «implicito», che anche la Bundesbank fosse pronta a seguire la linea della BCE.

In realtà il governatore non aveva alcuna intenzione di forzare i tempi né di andare oltre il proprio mandato; la sua era una dichiarazione di intenzioni, nell'ambito di un concerto politico-istituzionale che si sarebbe dovuto realizzare in seguito, e lo scopo della dichiarazione era probabilmente di incoraggiare sviluppi in quella direzione, anche da parte della Bundesbank. Le successive dichiarazioni del 2 agosto, che puntualizzavano tale posizione, giunsero quindi come una doccia fredda su un mercato impreparato: Draghi rimandava ulteriormente di alcune settimane gli attesi interventi di sostegno ai titoli sovrani dei paesi sotto attacco, e i mercati reagirono di conseguenza.

Del resto, in un'ottica di comunicazione di periodo più lungo, il 29 agosto lo stesso Draghi precisava che «la BCE non è un'entità politica ma è impegnata nelle sue responsabilità come istituzione dell'Unione Europea», e accusava i mercati di essere «influenzati da paure irrazionali». Forse si potrebbe aggiungere che dietro queste paure può talvolta esserci un eccesso di informazione e

che, se i tempi dei mercati sono diversi dai tempi della politica, non si vede perché la seconda debba sottostare necessariamente ai primi e non debbano invece essere i primi ad adeguarsi alla seconda.

L'indice FTSE-MIB il pomeriggio del 2
e la mattina del 3 agosto 2012



Fonte: piattaforma MetaTrader,
ActivTrades

Come mostra la figura, nella fase finale delle contrattazioni del 2 agosto, nell'arco di tempo di poco più di due ore, l'indice italiano perse circa 1.000 punti, annullando la metà di quanto recuperato nella settimana precedente.

Nelle stesse ore l'euro tornò a scendere pesantemente nei confronti del dollaro, passando da una quotazione di circa 1,24 a una di circa 1,215 dollari.

Il confronto tra questa figura e la precedente mostra in maniera impressionante l'entità delle forze che un'informazione fraintesa può scatenare, e quindi solleva il problema dei limiti che l'informazione dovrebbe darsi spontaneamente oppure che dovrebbero esserle suggeriti dall'esterno.

Carlo Alberto De Casa

Come si è visto sopra, e in direzione inversa, gli stessi sistemi informatici che portano le notizie agli utilizzatori finali contribuiscono anche a determinare, in maniera istantanea, le decisioni che questi prendono sulla base delle notizie ricevute. In tal modo, le notizie influenzano le decisioni e le decisioni, a loro volta, in quanto producano mutamenti

di una certa entità nell'andamento dei listini, contribuiscono a fare notizia. I normali cicli dei mercati vengono così accelerati, nel senso che l'istantaneità dell'informazione li «comprime»: tendenze al rialzo o al ribasso che un tempo potevano durare giorni o settimane si esauriscono o si creano nel giro di poche decine di minuti⁵. Vengono altresì resi più intensi, con un aumento delle variazioni tra massimi e minimi, e talvolta deformati, con un'accentuazione della fase ascendente o di quella discendente. Si può inoltre affermare che il processo di diffusione di notizie sopra delineato rientri nel caso più generale di «profezie auto-avverantisi»⁶, con la precisazione che i tempi di questo processo sono ormai rapidissimi e non fanno distinzione tra notizie correttamente o erroneamente interpretate.

Bastano poche ore, in certi casi pochi minuti, perché una notizia si traduca in un comportamento e il comportamento, se sufficientemente diffuso, a sua volta si traduca esso stesso in una nuova notizia. Cadute e rimbalzi dei listini si susseguono così a ritmo accelerato e con intensità accentuata, conferendo una particolare «drammatizzazione» all'attività. Appare evidente una notevole carenza nelle regole dell'informazione che, in nome della libertà di espressione, può consentire la manipolazione di dati oggettivi⁷.

La crisi tra sistema economico e sistema mediatico

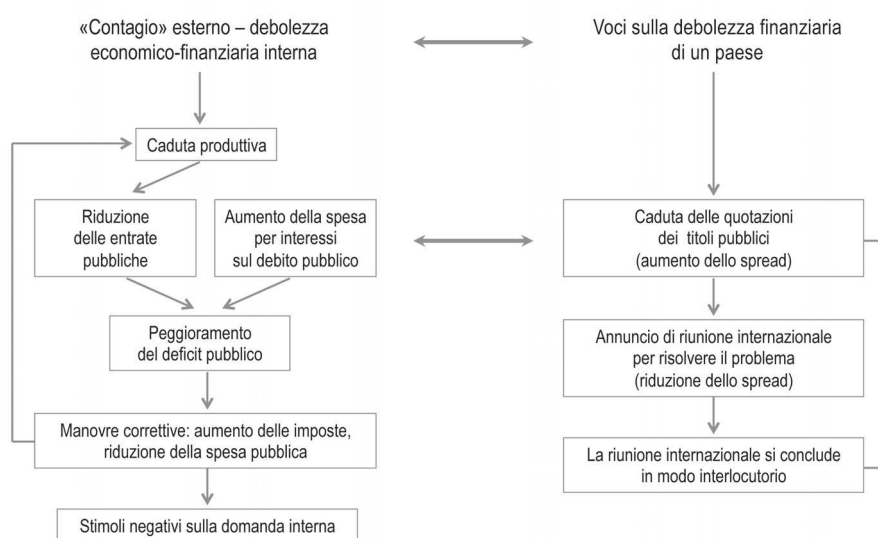
L'interazione tra ciclo economico e quello che si può chiamare «ciclo mediatico» ha contribuito fortemente ai peculiari sviluppi europei, che vengono schematicamente descritti nella figura 1.1, resi evidenti dalla crisi greca e poi dalle pressioni sulla Spagna e sull'Italia. Nella figura è illustrato l'intreccio fra il tradizionale ciclo economico e questo nuovo, o rafforzato, ciclo mediatico.

Un motivo di debolezza di un'economia, sia esso di origine interna o internazionale, determina contemporaneamente effetti reali ed effetti finanziari. Gli effetti reali sono noti: come detto prima, la debolezza si traduce in un'immediata riduzione della domanda e quindi delle entrate tributarie, mentre le spese non possono essere comprese con uguale intensità e rapidità. Se poi la debolezza è particolarmente grave dal punto di vista sociale, la spesa pubblica deve talvolta essere ampliata per garantire ai cittadini un reddito minimo.

In ogni caso, il risultato è un peggioramento del saldo di bilancio pubblico. Il tentativo di porvi rimedio con manovre correttive tradizionali, come l'aumento dell'imposizione fiscale e la riduzione della spesa

pubblica, generalmente fallisce o implica percorsi molto lunghi. Per il meccanismo del moltiplicatore, infatti, la riduzione complessiva della domanda è superiore all'ammontare della riduzione iniziale della spesa pubblica, e per conseguenza il gettito fiscale diminuirà ancora: in altre parole, una riduzione di spesa pubblica pari a 100 porterà a una caduta del reddito superiore a 100 in quanto, oltre a comprimere la produzione per 100, i denari non spesi dalle amministrazioni pubbliche si traducono in minori salari e minori profitti – oltre che in un calo del gettito fiscale – e i percettori di questi salari e questi profitti non realizzati a loro volta spenderanno meno, determinando un'ulteriore riduzione del gettito fiscale. Il sospirato pareggio si allontana, come la pentola d'oro degli gnomi irlandesi, inducendo a un ulteriore giro di vite fiscale.

Figura 1.1 – Intreccio fra ciclo mediatico e ciclo economico-finanziario



La politica economica pone così le basi del proprio fallimento. Ci si può domandare perché gli economisti non se ne siano accorti, e la risposta va ricercata nella scarsa importanza attribuita, nei decenni recenti, al meccanismo del moltiplicatore a fronte della fiducia nelle liberalizzazioni e nelle privatizzazioni, dalle quali dovrebbe derivare un impulso al miglioramento delle finanze pubbliche. In realtà, mentre gli effetti fiscali delle manovre di finanza pubblica possono essere imme-

diati, le privatizzazioni e le liberalizzazioni richiedono parecchio tempo; soprattutto le prime non producono risultati ottimali se la vendita di parte del patrimonio pubblico avviene «a sconto», precisamente per la situazione di crisi. Le raccomandazioni degli enti internazionali perché si adottino parallelamente misure di risanamento dei bilanci pubblici e misure di rilancio delle economie hanno talvolta il sapore della beffa, considerata l'impossibilità pratica di realizzare azioni di politica economica di questo secondo tipo.

Le difficoltà, purtroppo, non si fermano qui e ciò è dovuto, in parte non irrilevante, al fattore mediatico sopra illustrato: non appena rese note, e spesso ingigantite, le difficoltà delle finanze pubbliche determinano la caduta delle quotazioni dei titoli del debito sovrano del paese in questione e un aumento dello spread, ossia del premio per il maggior rischio che gli investitori richiedono per acquistare titoli pubblici di quel paese rispetto a un paese-base i cui titoli pubblici sono considerati privi di rischio (in Europa, la Germania). Spesso la notizia delle difficoltà provoca uno spostamento di capitali da impieghi ora considerati meno sicuri nel paese sotto attacco verso paesi considerati più sicuri, il che fa aumentare il deficit corrente del primo e riduce il deficit corrente dei secondi. Il primo apparirà sempre più colpevole, i secondi sempre più virtuosi. L'aumento dello spread, del resto, determina una crescita della spesa per interessi, ciò che basterebbe a peggiorare le condizioni della finanza pubblica, già duramente provata dalla caduta produttiva. La profezia comincia così ad autoavverarsi.

Il paese sotto attacco non ha scelta: i fenomeni paralleli della caduta delle entrate fiscali e dell'aumento della spesa per interessi legata al rifinanziamento del debito rendono particolarmente difficile la sua posizione e creano nei mercati internazionali un allarme che si autoalimenta. Le banche nazionali vengono spesso «invitate», dalla propria banca centrale o dal proprio governo, a sottoscrivere i titoli emessi dal Tesoro del proprio paese (a questo scopo sono stati in gran parte usati i finanziamenti della Banca Centrale Europea al sistema bancario nel 2011-12), per cui le difficoltà dell'uno si intrecciano con le difficoltà delle altre dando luogo a una situazione con scarse vie d'uscita. Si rafforza così un rapporto di mutua dipendenza tra banche nazionali e Tesoro: le difficoltà delle finanze pubbliche si ripercuotono sul sistema bancario, spesso minacciandone la sopravvivenza, come in Grecia e (in misura molto minore) in Spagna. È chiaro che non è necessaria l'esistenza di un complotto contro il paese sotto attacco, un'ipotesi talvolta avanzata dai media: l'intreccio tra il ciclo eco-

nomico-finanziario e il ciclo mediatico lavora contro questo paese come se il complotto ci fosse.

La situazione, a questo punto, comincia a preoccupare seriamente la comunità internazionale e ha così inizio il secondo tempo del ciclo mediatico: viene annunciata la convocazione di una riunione per «sistemare» la questione e «salvare» il paese. L'annuncio viene riportato con grande evidenza dai media e provoca forti recuperi in Borsa e l'abbassamento dello spread. La tendenza continua fino alla conclusione della riunione, con i relativi comunicati stampa che assicurano i mercati che la comunità internazionale ha compiuto quanto necessario.

Il paese sotto attacco comincia a tirare il fiato. Troppo presto, però: i benefici durano poco, in quanto si scopre che l'accordo è redatto in termini generici e si tradurrà in azioni concrete solo in tempi lunghi. Le quotazioni dei titoli del debito pubblico (e quelle delle banche nazionali che li hanno in grande misura sottoscritti) ripiombano a livelli molto bassi mentre lo spread risale a livelli elevati, e il ciclo infernale ricomincia. Il 2011-12 è punteggiato da una serie di riunioni «definitive» i cui effetti durano, talora, soltanto lo spazio di un mattino o al massimo di qualche settimana, soprattutto a livello europeo.

Ed è per questo che occorre spostare l'analisi sull'Europa (par. 1.3); non prima, però, di aver sottolineato che, se non si interviene su questo doppio meccanismo, le speranze di una stabilizzazione dei mercati finanziari e di un vero rilancio delle economie reali diventano molto azzardate. L'intervento sul funzionamento dei mercati e dei media non può che essere esterno e andare a colpire quell'autoregolamentazione dei mercati che il moderno liberismo ha strenuamente ed efficacemente rivendicato. Di qui si giunge facilmente alla conclusione che è arduo parlare di ripresa senza modifiche sostanziali nell'assetto dei mercati e dell'economia che garantiscano un ruolo, peraltro tutto da inventare, ai regolatori pubblici.

1.3. Europa, la decrescita infelice

Il ruolo del Vecchio Continente nella crisi globale

Risanare le finanze pubbliche prima di ripartire, risanarle per ripartire: ecco come si può sintetizzare la politica economica europea che è ve-

nuta maturando nel 2010-11 a seguito dello scontro con gli americani. I deficit pubblici erano come «anestetizzati» e si era diffusa la sensazione che l'euro fosse una moneta immune dagli shock.

Si è sicuramente trattato di un processo faticoso, lento e poco efficiente, anche se i risultati, almeno sulla carta, non mancano. Il principale è il cosiddetto *fiscal compact* (cfr. riquadro a p. 37), il «patto fiscale» siglato il 9 dicembre 2011 da tutti i paesi dell'Unione Europea, con l'eccezione del Regno Unito e della Repubblica Ceca, e approvato dal Consiglio Europeo il 30 gennaio 2012. A fine luglio 2012, tale patto era già stato approvato dai parlamenti di 15 dei 25 paesi firmatari, un numero sufficiente per la sua immediata entrata in vigore. Su di esso, però, incombeva la scure della Corte Costituzionale tedesca, che peraltro, il 12 settembre, dichiarò il patto compatibile con la Costituzione della Repubblica Federale, pur fissando un tetto massimo all'intervento finanziario di Berlino.

Il patto comporta – entro un periodo di vent'anni – non solo il pareggio generalizzato dei conti pubblici, ma anche la discesa del debito pubblico di ciascun paese aderente a poco più della metà (60 per cento) del suo prodotto interno lordo, obiettivo irraggiungibile senza massicce privatizzazioni. Instaura un sistema complesso, di successiva definizione e fonte di molti contrasti, che comprende:

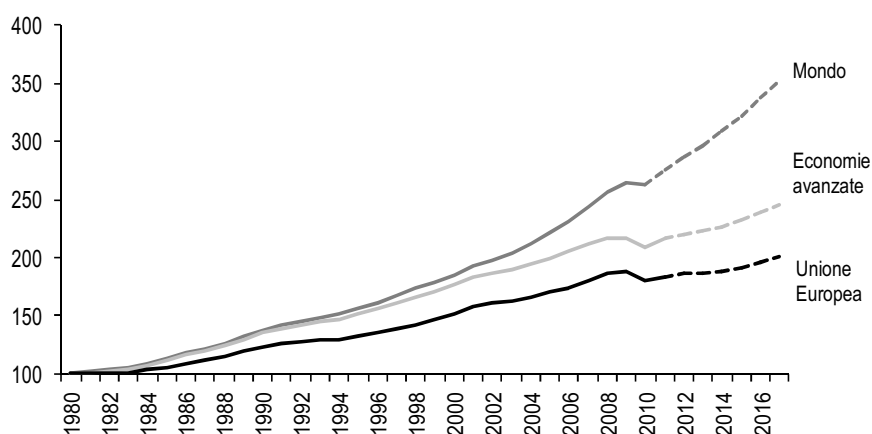
- a) un meccanismo di aiuti ai paesi in difficoltà mediante un apposito fondo, denominato prima EFSF e poi ESM⁸;
- b) una serie di organismi europei di vigilanza che rispondono ai nomi di ESRB, EBA, ESMA, EIOPA⁹;
- c) un ruolo importante della BCE e forse della Banca Europea degli Investimenti, accanto all'ESM, per far fronte a difficoltà momentanee e per finanziare la crescita;
- d) l'armonizzazione di lungo periodo dei provvedimenti fiscali, ossia delle leggi finanziarie dei vari paesi dell'Unione;
- e) significativi passi avanti sulla via del trasferimento di competenze economiche alle autorità centrali dell'Europa e di importanti prerogative al Parlamento Europeo.

Questa complessa opera di costruzione istituzionale avviene in un momento di palese difficoltà e stenta a essere tradotta in pratica. Sull'Europa incombe l'indebitamento pubblico, in molti paesi accompagnato dall'indebitamento delle famiglie, e, da un punto di vista meramente finanziario, il futuro rimane molto incerto. L'incertezza si manifesta nei continui declassamenti dei titoli di debito sovrano dei paesi europei e anche dell'EFSF a opera delle agenzie di *rating*. I declassamenti sono guardati con sospetto, talora come parte di una congiura, da gran parte del mondo politico europeo.

Il commissario per gli Affari economici europei, Olli Rehn, ha qualificato l'agenzia di *rating* S&P come un «soggetto con i propri interessi economici» (18 gennaio 2012); ha aggiunto che «qualcuno ha fatto soldi dalla destabilizzazione» prodotta dall'abbassamento dei *rating*. Altri esponenti europei di primo piano si sono espressi in tal senso. Eppure in tutto il 2012 non sono emerse risposte concrete all'azione delle agenzie di *rating* né, più in generale, alcun vero tentativo di regolamentare, rapidamente e in maniera coerente, il mercato finanziario. L'Europa sta vivendo la propria lunga crisi come ripiegata su se stessa, mentre il resto del mondo reagisce alla crisi talora molto vivacemente. In una prospettiva di accentuato invecchiamento demografico e di inevitabile perdita di peso nell'economia globale, il distacco dell'Europa tende ad accentuarsi.

Lo dimostra la figura 1.2: il divario cumulato di crescita nel periodo 1980-2011 (e quello previsto fino al 2017) tra le economie avanzate nel loro complesso e l'economia europea ha cominciato a manifestarsi già nei primi anni Ottanta ed è andato costantemente crescendo, tranne che nel periodo 2000-2010. Parallelamente, cresceva il divario tra il mondo nel suo complesso e le economie avanzate, il che lascia l'Unione Europea nello scomodo ruolo di «ultima della classe».

Figura 1.2 – Andamento del prodotto interno lordo di Unione Europea, economie avanzate e mondo (1980=100, valori percentuali; i dati tratteggiati sono previsioni)



Fonte: elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2012

L'analisi dei tassi medi di crescita su questo arco temporale e la loro scomposizione in periodi decennali (tabella 1.1) mostra che il divario negativo dei tassi di crescita europei rispetto ai paesi avanzati è superiore al 20 per cento. La causa principale è di carattere demografico, riguarda la dinamica della popolazione attiva e porta, in tempi lunghi, a una diminuzione piuttosto rapida del peso relativo dell'Europa nel mondo.

Tabella 1.1 – Tassi medi annui di crescita del prodotto interno lordo (per gli anni 2011-2017, previsioni)

Periodo	Unione Europea	Paesi avanzati	Totale mondo
1980-1990	2,1	3,1	3,2
1990-2000	2,1	2,7	3,0
2000-2010	1,7	1,7	3,6
2010-2017	1,6	2,3	4,3
1980-2017	1,9	2,5	3,5

Fonte: elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2012

Andamenti così fortemente differenziati rischiano di sospingere in un angolo l'Unione Europea che pure vanta indiscussi primati mondiali in campo economico-sociale e in campo tecnologico. Il rallentamento della crescita non sarà certo la «decrecita felice» auspicata da Serge Latouche¹⁰. È difficile che l'Europa riesca a ritirarsi dalla realtà della storia, divenendo una sorta di Svizzera mondiale, capace di primati tecnologici, gelosa della sua indipendenza, orgogliosa della diversità di lingue, culture e religioni. La caduta del tasso di crescita negli ultimi anni si accompagna alla risalita del tasso di disoccupazione, con numerosi segnali di disagio e di esclusione di classi di età giovanile, e all'estrema difficoltà, per non dire all'incapacità, di disegnare e perseguire attivamente una politica comune. È chiaro che un'entità economico-politica di questo tipo non può attirare simpatie nel resto del mondo, che vede in essa la portatrice di pericolosi bacilli di crisi.

Potremmo ripercorrere in dettaglio i sussulti europei del 2011-12, gli intrecci di buone intenzioni e di brutte figure, di propositi brillanti e di torpido immobilismo, i vari vertici conclusi con ottimistici comunicati che annunciavano intese difficili da realizzare in pratica e mascheravano contrasti di fondo, le laboriose e frustranti trattative con la Grecia

e, in misura minore, con il Portogallo; la questione spagnola (cfr. oltre, p. 44) che si spalanca sempre più sotto gli occhi degli osservatori man mano che procede il 2012; ma questo probabilmente non interesserebbe il lettore alla ricerca di spiegazioni sul perché della debolezza europea anziché sul come questa debolezza si manifesta.

Il Fiscal Compact e il Growth Compact: la realtà dietro cifre e sigle

Fiscal Compact (FC), ovvero «rigore statico». Growth Compact (GC), ovvero «rigore dinamico». Di qui bisogna partire per orientarsi non solo tra le sigle, ma anche in quel complicato terreno tra politica, economia e burocrazia che contrassegna quanto si muove, o cerca di muoversi, a livello di Unione Europea.

Il FC si basa sul principio che occorre raggiungere il pareggio del bilancio pubblico (quasi) in qualsiasi contesto economico, ed è un'applicazione della cosiddetta «dottrina di Berlino» (cfr. infra), che a sua volta si rifà all'ortodossia economica. Se le uscite sono pari alle entrate, e quindi il saldo è pari a zero, il deficit di bilancio è nullo e non si crea più debito pubblico. Se si ammette che il prodotto interno lordo cresca – come ha fatto di regola, sia pure con alti e bassi, nel corso degli ultimi 250 anni – il debito pubblico rimane costante e il rapporto tra prodotto interno lordo e debito si riduce. Il vincolo del bilancio in pareggio o «vincolo di bilancio» è considerato così importante per una crescita stabile da essere raccomandato come regola inderogabile, degna di essere inserita nelle costituzioni dei paesi aderenti.

La dottrina alla base del FC sostiene che, quando i debiti pubblici hanno smesso di crescere, «la fiducia» ritorna. Il ragionamento, relativamente complesso, parte dalla constatazione che i cittadini tendono a mantenere costanti i propri consumi nel tempo: per cui, se in un determinato anno ottengono un reddito maggiore per un fatto casuale, aumentano il risparmio; se invece, per un brutto accidente, il loro reddito è minore, attingono ai risparmi degli anni precedenti prima di ridurre sensibilmente i consumi. Di conseguenza, se ritengono che l'aumento del debito pubblico farà scattare un aumento di imposte per essere ripagato, risparmieranno di più e ridurranno i consumi già oggi. Se invece

prevedono che le imposte saranno abbassate perché il debito pubblico è costante mentre il prodotto interno cresce, ecco che aumenteranno i consumi già oggi.

In breve, se il FC viene applicato e si ammette che i cittadini siano lungimiranti, la fiducia nel futuro fa scattare la molla dei consumi. Paradossalmente, anche se in una prima fase occorre tagliare la spesa pubblica e aumentare le imposte – come avviene con le manovre in corso in tutta Europa – e quindi ridurre il reddito dei cittadini, i consumi resteranno costanti perché le famiglie attingeranno ai risparmi accumulati, contando su un futuro migliore.

Nel Documento di Economia e Finanza (DEF) del Ministero italiano dell'Economia del 2012 si effettuano due simulazioni al riguardo. La prima non tiene conto del salto della fiducia, la seconda sì. Nel primo caso, le manovre di correzione dei conti pubblici italiani del 2011 fanno peggiorare l'andamento tendenziale dei consumi (ossia il livello di consumi che si avrebbe non facendo nulla) rispettivamente del -0,9 per cento, -1,4 per cento, -1,2 per cento nel periodo 2012-14. Nel secondo caso, le cifre corrispondenti sono -1,1 per cento, -0,7 per cento, -0,1 per cento: una differenza positiva sensibile, anche se non sconvolgente.*

Proprio perché non sconvolgente, il vantaggio del FC non ha suscitato vero entusiasmo. Nei programmi elettorali per le elezioni francesi del marzo-aprile 2012, il FC è stato rigettato sia dalla sinistra (estrema e no) sia dalla destra estrema. Ecco quindi il passaggio al GC, ossia all'idea di un rilancio dell'economia attraverso una politica fiscale attiva. Per quanto appiccicare le etichette delle scuole economiche sia rischioso, possiamo affermare che il FC si basa sull'«equivalenza ricardiana», mentre il GC ha una matrice «keynesiana».

La «filosofia» del GC si basa su due principi. Il primo è che la compressione del deficit pubblico mediante tagli di spese e aumenti di imposte – in assenza di un livello adeguato di consumi e investimenti del settore privato – può spingere l'economia nella trappola della mancanza di crescita; il secondo è un'estrema cautela sulla questione del rapporto tra debito pubblico e crescita. L'aumento del debito potrebbe addirittura provocare una modesta crescita, una posizione, questa, agli antipodi del FC.

Naturalmente, un forte deficit pubblico non porta automaticamente a una forte crescita, altrimenti la Grecia sarebbe da tempo molto ricca (come ha scritto l'economista keynesiano Paul Krugman). La spesa pubblica in deficit funziona, infatti, solo sotto certe condizioni.

*Secondo due economisti dichiaratamente keynesiani, Bradford DeLong e Lawrence Summers, è possibile la crescita economica attraverso un maggior deficit pubblico senza che questo provochi un aumento del debito pubblico (in percentuale del PIL) purché l'economia sia in partenza depressa, ossia si trovi con lavoratori sottoccupati e impianti che non girano appieno**. In questo caso, il deficit pubblico alimenta la domanda aggregata per una somma maggiore della spesa iniziale in deficit (ossia, il moltiplicatore della spesa è significativo) a condizione che il costo del debito sia inferiore al tasso di crescita dell'economia. Si ipotizza, infine, che la politica monetaria sia fuori gioco, ossia che i tassi stiano per qualche tempo intorno allo zero.*

In Italia il costo del debito è all'incirca pari – sulla media delle scadenze delle obbligazioni dai tre mesi ai trent'anni – al 4 per cento. Poniamo che resti invariato a fronte della ripresa della spesa pubblica in deficit. Per ridurre il peso percentuale del debito pubblico sul prodotto lordo, la crescita economica (in termini nominali, ossia compresa l'inflazione) dovrebbe perciò essere superiore al 4 per cento. La crescita economica in termini nominali si compone di un tasso di inflazione (precisamente, il deflatore del PIL) che è pari al 2 per cento (il valore corrente); sarebbe perciò necessaria una crescita reale superiore al 2 per cento (la crescita negli ultimi anni è stata pari alla metà), diciamo il 3 per cento. Il 5 per cento che così si ottiene è un numero molto alto per l'Italia. Negli Stati Uniti, invece, il costo del debito è decisamente inferiore, e una crescita elevata di un'economia così elastica è sempre possibile, ragion per cui DeLong e Summers sostengono che negli Stati Uniti si possa avere una spesa pubblica in maggior deficit senza un aumento (in percentuale del PIL) del debito.

Proviamo a trarre una conclusione. Con il FC, perché il ritorno della fiducia avvenga in un tempo non troppo distante, sono necessarie molte ipotesi fra loro strettamente collegate. Nel caso del GC, i numeri non «girano» così facilmente come si sarebbe potuto sperare. In definitiva, è difficile prendere posizione

a favore dell'una o dell'altra formula. La politica però preme, e ha tempi stretti rispetto a un dibattito economico che convinca tutti. Si deve perciò cercare una sorta di compromesso tra le due formule, una soluzione «pratica» (un termine orribile, ma che rende l'idea).

Giorgio Arfaras

* *Governo italiano*, DEF 2012. Il programma di stabilità e il programma nazionale di riforma, Roma, 18 aprile 2012.

** *J. Bradford DeLong e Lawrence H. Summers*, Fiscal Policy in a Depressed Economy, testo preparato per i *Brookings Papers on Economic Activity*, 20 marzo 2012.

L'Unione delle sette debolezze

Perché l'Europa si presenta così debole? Che cosa c'è dietro un tasso di crescita strutturalmente più basso che altrove, dietro una situazione, che ai posteri apparirà grottesca, di dire e non fare, di imbastire e non portare a termine, dietro, insomma, un lento sprofondare nell'inconcludenza? Da un'analisi a tutto campo emergono motivi demografici, economici ed extraeconomici che proviamo a sintetizzare.

❶ *La dimensione demografica.* Il prolungamento della vita rappresenta uno dei maggiori successi degli europei dopo la Seconda guerra mondiale ed è largamente attribuibile all'introduzione di sistemi sanitari pubblici, più o meno ampiamente a carico dello Stato. Tale prolungamento ha inciso fortemente, in tempi lunghi, sulla struttura della popolazione per età, come dimostra un confronto con gli Stati Uniti (tabella 1.2).

La tabella mostra nel 1980 una struttura demografica piuttosto simile tra Unione Europea e Stati Uniti. Nel periodo 1980-2011, i giovani sotto i 15 anni perdono nell'Unione Europea circa un terzo della loro incidenza, ossia 6,7 punti percentuali, negli Stati Uniti ne perdono soltanto un decimo, ossia 2,5 punti percentuali. Ciò significa che gli Stati Uniti sono sostanzialmente un paese giovane e l'Unione Europea è un gruppo di paesi vecchi. In entrambi i casi, infatti, i punti perduti dai giovani vanno largamente a vantaggio degli anziani mentre l'incidenza della popolazione compresa tra i 15 e i 64 anni di età rimane più o

meno costante. Pertanto, l'incidenza degli ultrasessantaquattrenni aumenta di 4,3 punti percentuali (ossia di un terzo) nell'Unione Europea e di 2 punti percentuali (ossia di un quinto) negli Stati Uniti.

Tabella 1.2 – Suddivisione della popolazione (valori percentuali) per età; speranza di vita alla nascita (in anni)

Classi di età	Unione Europea		Stati Uniti	
	1980	2011	1980	2011
0-14 anni	21,2	14,5	22,6	20,1
15-64 anni	64,5	66,8	66,1	66,6
65 anni e oltre	13,3	17,6	11,3	13,3
Speranza di vita alla nascita	72,9	79,6	73,7	78,2

Fonte: World Bank, *World Development Indicators*

Le conclusioni sono ovvie: una quota di risorse che negli Stati Uniti è dedicata all'istruzione, e quindi alla creazione di nuovo capitale umano, nell'Unione Europea serve invece al mantenimento degli anziani. Di qui la difficoltà per gli europei di ottenere tassi di crescita paragonabili a quelli del resto del mondo, come si è visto nella tabella 1.1.

② *Gli squilibri globali di tipo monetario.* La zona euro non è un'area monetaria ottimale, essendo i paesi membri troppo eterogenei per livello di sviluppo, produttività e altre variabili chiave della situazione economica. Questi paesi hanno perso autonomia monetaria: non potendo più disporre di una moneta propria, devono sottostare a un tasso di cambio «medio», di fatto prossimo a quello tedesco per il peso dell'economia della Germania. I mercati hanno dedotto che la fine del rischio di cambio di un paese comportasse anche l'annullamento del rischio-paese. Nasce di qui la convergenza dei tassi di interesse. La presa d'atto da parte dei mercati dell'esistenza effettiva del rischio-paese presenta conseguenze negative non trascurabili per il sistema monetario.

③ *Le posizioni economicamente ultraortodosse dei tedeschi.* La spiegazione di cui al punto 2 è dovuta a Francesco Saraceno, un economista

italiano, di formazione largamente americana, che lavora in Francia, il quale la contrappone a quella che chiama «dottrina di Berlino»¹¹. La «dottrina di Berlino» può essere considerata come un'applicazione della teoria neoclassica delle aspettative razionali, ossia di un liberismo purissimo: l'Europa dei mercati consisterebbe di agenti razionali che tendono a equilibri ottimali, caratterizzati dal pieno impiego in presenza di prezzi e salari flessibili.

Per questo, secondo i fautori di tale dottrina, le politiche di sostegno alla domanda sono inutili o addirittura dannose. Se i conti della Grecia sono squilibrati, tanto per fare un esempio, i greci tagliano i propri salari quanto basta, recupereranno così competitività e torneranno in equilibrio. Naturalmente chi sostiene questa teoria non sembra al corrente dell'estrema povertà di risorse della Grecia, il che rende irrealistica e velleitaria una simile affermazione.

Alle tre spiegazioni di tipo demografico o economico sopra esposte se ne possono aggiungere alcune che hanno maggiore attinenza con altre dimensioni delle scienze sociali.

④ *Il «vizio d'origine» politico dell'introduzione dell'euro:* secondo ricostruzioni attendibili, nel 1991-92 la Francia diede il proprio consenso, necessario assieme a quello degli Stati Uniti e della Gran Bretagna, in quanto paesi vincitori della Seconda guerra mondiale, al progetto di immediata unificazione delle due Germanie fortemente voluto dal cancelliere tedesco Helmut Kohl. Pose però come condizione che la Germania rinunciasse al marco, moneta leader in Europa, in favore di una nuova moneta – l'euro, appunto – che togliesse alla Germania stessa, e alla Bundesbank che ne era stata l'artefice, l'irresistibile potere che il marco esercitava sulle economie europee, o per lo meno lo attenuasse fortemente. Questo spiegherebbe l'«antipatia» di una parte importante del mondo politico ed economico tedesco nei confronti dell'euro e i frequenti scontri tra Bundesbank e BCE. Più specificamente, spiegherebbe le prese di posizione duramente anti-euro e anti-BCE del presidente della Bundesbank, Jens Weidman, nonché le dimissioni del suo predecessore, Axel Weber, a fine aprile del 2011.

⑤ *Le scelte geo-economiche della Germania.* La Germania avrebbe di fatto effettuato una scelta strategica in favore di legami molto stretti con gli altri paesi dell'Europa centrale, con la Russia e con la Cina. Con essi tenderebbe a formare un blocco economico organico, nel quale le materie prime provengono da Est e le tecnologie e i prodotti finiti proven-

gono da Ovest. Ne sarebbero pilastri il gasdotto North Stream che porta energia russa in Germania attraversando il Mar Baltico, inaugurato l'8 novembre 2011, e la nuova ferrovia transiberiana, denominata Trans Eurasia Express, che ha iniziato servizi regolari di trasporto di merci ad alta velocità (16 giorni contro i precedenti 35) tra la provincia cinese del Sechuan e la città tedesca di Duisburg passando per Kazakistan e Russia.

Un posizionamento tedesco teso a formare un più esteso «blocco continentale» eurasiatico sarebbe scarsamente compatibile con l'immagine di un'Europa proiettata nell'area atlantica e mediterranea. Questa radicale differenza di opinione può costituire un ostacolo.

⑥ *Un complotto internazionale contro l'euro e l'Europa?* Si può argomentare che il vero malato dell'economia globale non sia l'euro ma il dollaro e che la situazione finanziaria degli Stati Uniti, gravati di un debito pubblico crescente al di là di ogni tentativo di controllo, sia a lungo andare insostenibile. In questo caso le difficoltà dell'euro sarebbero amplificate dalle sottolineature dei media (cfr. par. 1.2) internazionali, che, tra l'altro, sono prevalentemente anglosassoni.

Lo spostamento di attenzione e il risalto dato dai media alle difficoltà europee avrebbero lo scopo di evitare un'analoga attenzione e un risalto dello stesso tipo alle difficoltà americane fino alle elezioni del 6 novembre 2012. Il presidente eletto in quella giornata avrebbe poi la possibilità di adottare misure eccezionali, forse non dissimili da quelle con cui Roosevelt modificò il mondo bancario americano nel 1933.

⑦ *Una dimensione «psicoanalitica».* Come appendice, si ritiene importante aggiungere una considerazione linguistica che può aiutare a comprendere la situazione odierna, al di là del riferimento storico, ormai lontano, alla grande inflazione degli anni Venti e dell'inizio degli anni Trenta. Il tedesco è una delle poche lingue in cui la stessa parola – *Schuld* – significa indifferentemente «debito» e «colpa». Dietro al ricordo della grande inflazione affiora, dalle profondità della psiche nazionale, questa memoria ancora più profonda per cui il debito è male, il debitore è un colpevole e un debitore a rischio di insolvenza è come un appestato. L'idea che il debito sia un fatto normale a livello della vita economica personale, e anche di quella macroeconomica delle finanze pubbliche, è del tutto lontana dal sentire tedesco. Se il debitore è colpevole, il creditore è virtuoso. L'idea che, in un'operazione di prestito che incontra difficoltà, un po' di «colpa» l'abbiano entrambe le parti e che sia possibile incontrarsi a mezza strada, semplicemente non ha cittadinanza nei paesi di lingua tedesca (e non solo).

Più in generale, è interessante osservare, come fa Franco Debenedetti, che «l'Europa nasce da una visione morale che nobilita l'obiettivo politico [...] la ragione per cui l'Europa ha bisogno di fondarsi su un'idea morale è il senso di colpa»¹². La colpa europea, per Debenedetti, è in parte per gli errori e le stragi per il colonialismo e l'imperialismo, ma soprattutto «per i nostri successi, per la cultura che abbiamo prodotto e le tecnologie che abbiamo inventato. Il fatto di essere ricchi e istruiti ci fa sentire l'impegno politico a cambiare un mondo così moralmente imperfetto».

Alle origini della crisi spagnola

Immaginate un paese con un clima temperato e con delle coste molto estese, prossimo a paesi decisamente ricchi (lo chiameremo *Spagna*). Immaginate di poter portare lì a soggiornare molti milioni di turisti e i pensionati dei paesi vicini. Quel che si dice una gran bella occasione di investimento. Peccato che in questo paese il costo del denaro sia alto, il sistema finanziario poco sviluppato, la moneta debole e a rischio di svalutazione.

Un giorno però arriva l'Unione Monetaria, ossia una moneta comune (che chiameremo *euro*) alla quale il paese in questione aderisce. La moneta precedente (che chiameremo *peseta*) confluisce nella moneta comune, il che fa sparire l'incubo delle svalutazioni; la politica monetaria è anch'essa in comune e quindi in questo paese non si potrà più avere inflazione in quanto la banca centrale di questo sistema di paesi (che chiameremo *BCE*) vigila perché il livello generale dei prezzi non superi stabilmente una crescita annua del 2 per cento. E il finanziamento degli enormi investimenti immobiliari? Sarà compito del sistema bancario interno (soprattutto delle *Cajas*, l'equivalente delle Casse di Risparmio) anche con i prestiti delle banche dei paesi ricchi limitrofi, con il vantaggio di una certa facilità di costruzione in presenza di vincoli edilizi diventati tenui.

In termini più tecnici, all'Unione Monetaria fa seguito l'abbattimento del costo del denaro nei paesi nei quali tale costo era in precedenza elevato (i cosiddetti paesi periferici), il che incentiva gli investimenti laddove questi ultimi abbiano un vantaggio comparato (le coste estese e soleggiate con villette per soggiornare). Perciò si investe. I paesi non periferici (o centrali) prestano il denaro ai paesi periferici, perché in questi ultimi il rendimento (medio) è maggiore di quello (medio) che si ha nel paese d'origine. Si costruisce e si pensa che i prezzi non po-

tranno mai cadere. La crescita dei prezzi degli immobili stimola ulteriori costruzioni e determina euforia.

Le banche allora si convincono – ahimè, come troppe altre volte nella storia – che si può solo guadagnare e mai perdere. I criteri di erogazione del credito vengono di conseguenza allentati: i mezzi finanziari a disposizione dell'economia diventano quindi ulteriormente copiosi, si costruisce sempre di più, con prezzi degli immobili in perenne ascesa. È un successo. Il flusso dei capitali – grazie alla moneta unica – dai paesi centrali a quelli periferici continua in maniera abbondante. È il momento d'oro della Spagna.

La crescita genera maggiori entrate fiscali e queste portano sotto controllo il deficit pubblico. Nel periodo 2000-2007 il deficit pubblico spagnolo è in media nullo, mentre il saldo negativo della bilancia dei pagamenti correnti (il denaro che arriva dall'estero) è in media pari a quasi il 6 per cento del PIL. Fino al 2007, in altre parole, gli spagnoli non hanno generato debito pubblico, ma hanno accumulato un gran debito con l'estero: debito con l'estero non derivante, quindi, da prestiti a un settore pubblico deficitario, ma da grandi investimenti in uno specifico settore economico, quello delle costruzioni.

All'inizio della crisi, perciò, gli spagnoli potevano contare su un settore immobiliare effervescente, costruito sui debiti con le banche, e su un cospicuo debito con l'estero. Basta immaginare un crollo del settore immobiliare dovuto a un eccesso di costruzioni per concludere che il settore bancario (soprattutto le *Cajas*) risulti pericolosamente esposto verso il settore immobiliare, e la Spagna si trovi altresì gravata di un ingente debito con i paesi dell'Unione Monetaria. La crisi di oggi si può quindi riassumere in queste quattro mosse:

1. le banche spagnole debbono, prima o poi, far emergere i crediti inesigibili verso il settore immobiliare;
2. quando questi crediti inesigibili emergono, le banche debbono ridurre il patrimonio netto in quanto si riducono i crediti all'attivo, ossia nella parte sinistra dello stato patrimoniale; il patrimonio netto, con il passivo, sta nella parte destra, e le due parti debbono essere eguali;
3. se riducono il patrimonio netto, le banche debbono ridurre l'erogazione dei crediti (i crediti non possono superare un multiplo prestabilito del patrimonio netto, la cosiddetta «leva bancaria»);
4. la riduzione del credito erogato limita la possibilità dell'economia di produrre e quindi la mette in crisi.

Segue da questo ragionamento che le banche – proprio per evitare un simile avvistamento – debbono varare aumenti del proprio capitale di rischio. Non trovano però sottoscrittori privati, o meglio potrebbero

anche trovarne, ma a condizioni capestro per i vecchi azionisti e per i dirigenti. Deve perciò intervenire lo Stato, ma lo Stato, per sottoscrivere gli aumenti di capitale delle banche, deve emettere obbligazioni: le obbligazioni sono vendute al pubblico e con il controvalore sono sottoscritti gli aumenti di capitale. E qui arrivano le complicazioni.

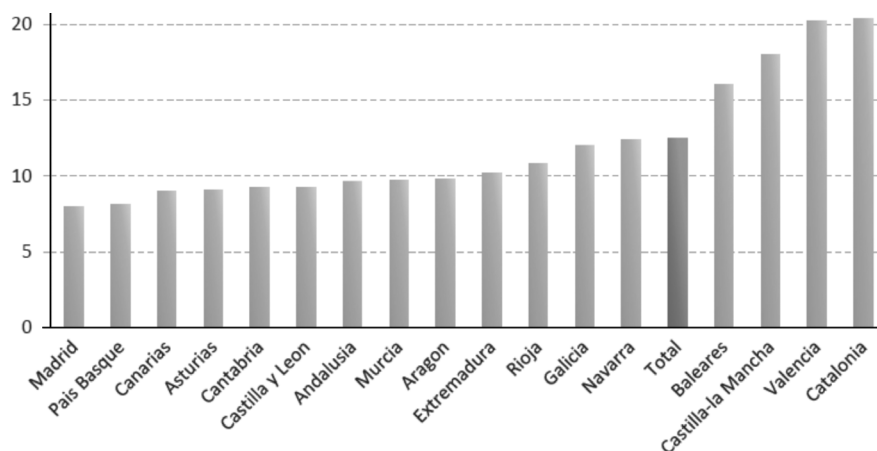
La prima complicazione nasce dal fatto che la crisi economica ha ridotto le entrate fiscali e la Spagna, a differenza del passato, ha incominciato ad avere un cospicuo deficit pubblico. Il quale deficit alimenta il debito, perché è finanziato con l'emissione di obbligazioni e non con moneta (non disponendo più della *peseta* ma avendo la Spagna adottato l'euro). In pochi anni il debito spagnolo passa così dal 60 per cento al 90 per cento del prodotto lordo sotto la duplice spinta del deficit e, almeno potenzialmente, della crisi bancaria. La sua notevole crescita spinge i mercati a chiedere rendimenti maggiori per sottoscriverlo (un'offerta crescente di debito spinge i prezzi all'ingiù; nel caso delle obbligazioni la cedola è fissa, perciò se il prezzo dell'obbligazione scende, sale il rendimento – pari al rapporto tra cedola e prezzo). I maggiori oneri finanziari peggiorano ulteriormente i conti pubblici, il che fa ancora aumentare il deficit, e così via in una spirale di crisi. Da qui la necessità della Spagna di chiedere l'aiuto degli altri paesi dell'euro.

Le stime per l'economia spagnola del Fondo Monetario Internazionale nel cosiddetto *worst case scenario* (ossia nel caso in cui le cose prendano la piega peggiore) mostrano nel 2012-13 una caduta complessiva del PIL pari al 5,7 per cento e una caduta complessiva della capitalizzazione di Borsa del 51,7 per cento. Il prezzo degli immobili è indicato in calo del 23,5 per cento e il credito in contrazione cumulativa del 26,5 per cento. Si aggiunga – ciò che forse il Fondo Monetario non ha considerato nella sua completezza – la situazione di estrema difficoltà delle finanze locali, ossia il peso dei debiti contratti dai vari governi regionali che compongono la Spagna (e che godono di un considerevole livello di autonomia). La Catalogna, fiera della propria indipendenza, con la sua modernissima capitale, Barcellona, è in cima alla lista con un debito locale pari al 20 per cento del prodotto lordo regionale, da aggiungere al quasi 100 per cento di debito sul prodotto lordo medio dell'intera Spagna (figura 1.3).

Il fabbisogno di capitale delle banche spagnole, per bilanciare le perdite sui crediti nel caso di questo scenario, sarebbe, secondo il Fondo Monetario, pari a 37 miliardi di euro, un numero alla fine modesto in questo scenario dell'orrore. L'aiuto dei paesi dell'area euro alle banche spagnole deciso nel giugno 2012 può arrivare, infatti, fino a 100 miliardi di euro. Possiamo perciò dire che le banche spagnole (si noti

che in difficoltà sono le *Cajas* che operano in contesti locali e non le grandi banche che operano nel contesto globale) a questo punto sono blindate. Tutto bene, allora? Non proprio.

Figura 1.3 – Peso del debito locale sul prodotto interno lordo delle varie regioni della Spagna (valori percentuali)



Fonti: Bloomberg, Banca di Spagna

Vi sono due punti aperti. Il primo è che Madrid ha ricevuto l'aiuto dell'area euro senza alcuna condizione, ma l'aiuto va registrato come un incremento del debito pubblico (il Tesoro spagnolo riceve i denari dai vari fondi «salva-stati» dell'area euro e quindi incrementa il proprio debito). Il debito pubblico spagnolo – per la spinta del deficit centrale e regionale – punta al 100 per cento del PIL anche senza la contabilizzazione dell'aiuto dei paesi dell'area euro alle banche.

Il secondo è che le *Cajas* in difficoltà hanno le loro sedi in capoluoghi provinciali o capitali regionali nelle quali si concentrano i poteri locali, gelosi della propria autonomia, e prendono impegni solo nei confronti del governo di Madrid. La «sovranità nazionale» spagnola non è quindi minimamente scalfita da questi prestiti: gli altri paesi europei, timorosi che la crisi delle banche spagnole sfugga di mano e si ripercuota sui loro istituti bancari, contribuiscono con ingenti risorse finanziarie ma non hanno alcuna voce in capitolo.

Ecco la fotografia di un paese in mezzo al guado, alla fine dell'estate del 2012, che consente tre conclusioni, una positiva e due negative. La conclusione è positiva per quanto riguarda l'entità del salvataggio, che

blinda i conti delle banche; è però negativa per l'accelerazione che imprime alla crescita del debito pubblico spagnolo; ed è almeno altrettanto negativa relativamente alla sopravvivenza dei poteri locali, che hanno contribuito a generare la crisi attraverso l'eccessiva spinta all'investimento immobiliare.

1.4. Stati Uniti, la ripresa a metà

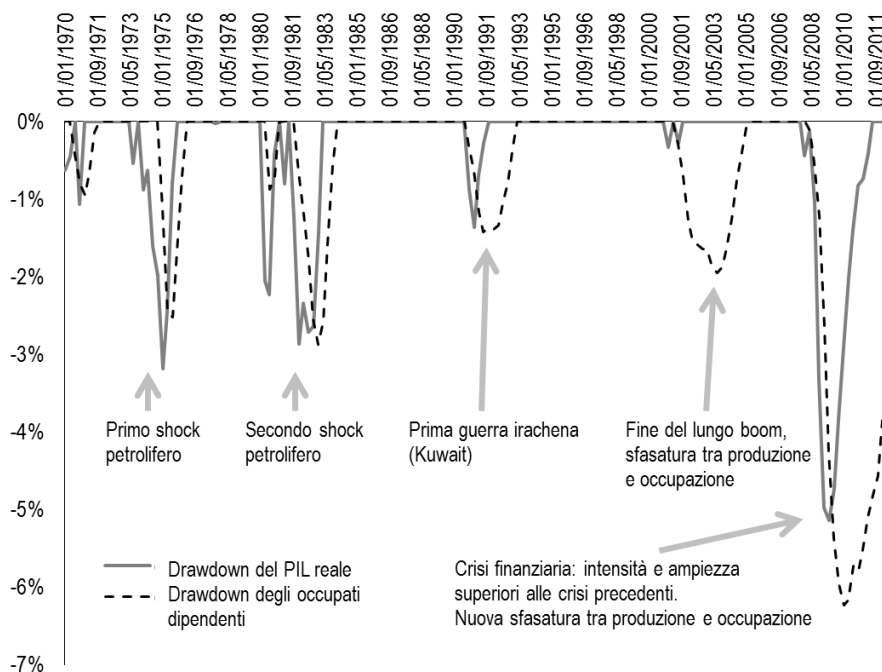
Una via d'uscita dal deficit

Per comprendere bene la situazione americana nell'attuale fase della crisi globale, è necessario inquadrarne l'evoluzione in un contesto in cui gli andamenti di lungo periodo risultino chiaramente visibili. Delle varie crisi cicliche americane a partire dal 1970, la figura 1.4 consente di misurare sia la durata sia l'intensità della caduta produttiva dal picco precedente del ciclo (*drawdown*). Consente altresì di calcolare il numero di trimestri entro cui gli Stati Uniti ritornano ai livelli del precedente picco ciclico. I calcoli sono stati effettuati sia in termini di prodotto interno lordo sia in termini di occupazione totale, misurata in base ai cedolini degli stipendi (*payrolls*)¹³.

Dal 1970 a oggi è possibile individuare cinque fasi recessive (tralasciandone una iniziale di entità molto modesta), e dal loro esame si possono trarre diverse conclusioni di una certa importanza.

- ❶ Nessuna delle prime quattro fasi recessive è andata oltre un arretramento del PIL e dell'occupazione del 3 per cento. La contrazione del 2009 – ossia quella legata alla crisi attuale – è invece stata quasi doppia (oltre il 5 per cento in termini di PIL, addirittura il 6 per cento in termini di occupazione totale).
- ❷ Nelle tre recessioni degli anni Settanta e Ottanta, la relativa bassa «profondità» si è sempre accompagnata a una modesta durata (rispettivamente sette, sei e tre trimestri) e la ripresa dell'occupazione è risultata sempre pressoché contestuale alla ripresa del PIL.
- ❸ Nell'ultima recessione degli anni Novanta, però, si comincia a osservare una sfasatura tra la ripresa del PIL e la ripresa dell'occupazione: questa impiega due volte e mezzo il tempo del PIL a tornare ai massimi pre-crisi.

Figura 1.4 – L'anormalità della crisi attuale dell'economia americana (distanza di PIL e occupazione dal massimo congiunturale precedente)

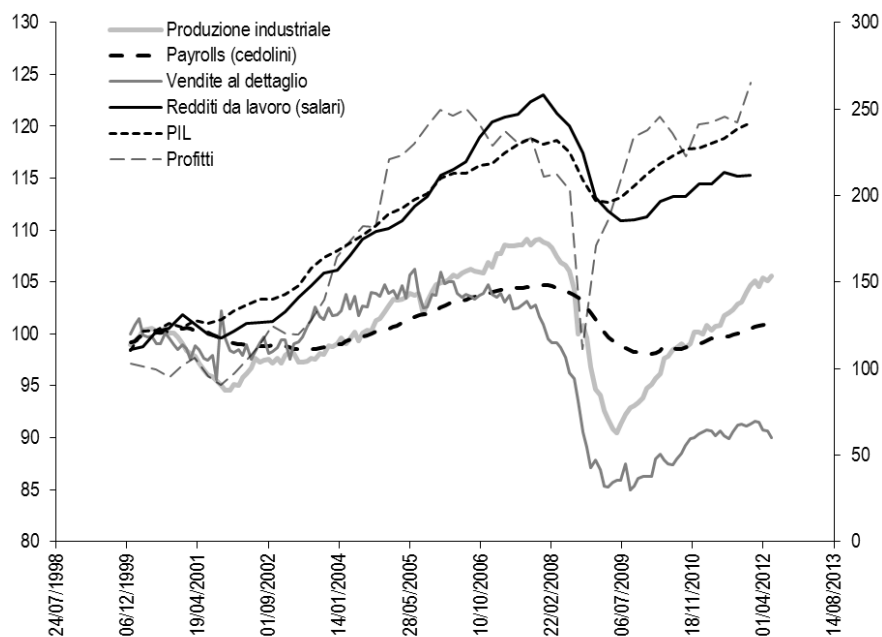


Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2/>

- ④ Tale sfasatura si accentua nella recessione di inizio 2000, quando una flessione del PIL, modestissima e di breve durata, ha come contropartita una caduta occupazionale riassorbita in quindici trimestri, ossia ci sono voluti quasi quattro anni per tornare a occupare lo stesso numero di persone.
- ⑤ La sfasatura si accentua fortemente con la recessione del 2009: non solo, infatti, tale recessione è più profonda di tutte quelle dei precedenti quarant'anni, ma, mentre il PIL si riprende in undici trimestri (il che non è certo un periodo particolarmente breve), dopo quindici trimestri l'occupazione rimane ben lontana dai livelli pre-crisi: manca ancora all'appello il 4 per cento degli occupati, ossia, in un'ipotesi conservativa, circa 5 milioni di persone. Questo numero già molto elevato, come si vedrà più avanti, non tiene conto dell'espansione demografica e quindi dell'occupazione aggiuntiva necessaria per stabilizzare il rapporto tra occupazione e popolazione totale. Tutto ciò

consente di concludere che, per la prima volta dal dopoguerra, quella americana è una «ripresa a metà»: ripresa (o, quanto meno, recupero) del PIL, ma non dell'occupazione.

Figura 1.5.a – Numeri indici del PIL e di altre variabili economiche degli Stati Uniti in termini reali (2000=100; solo per i profitti, la scala è a destra del grafico)

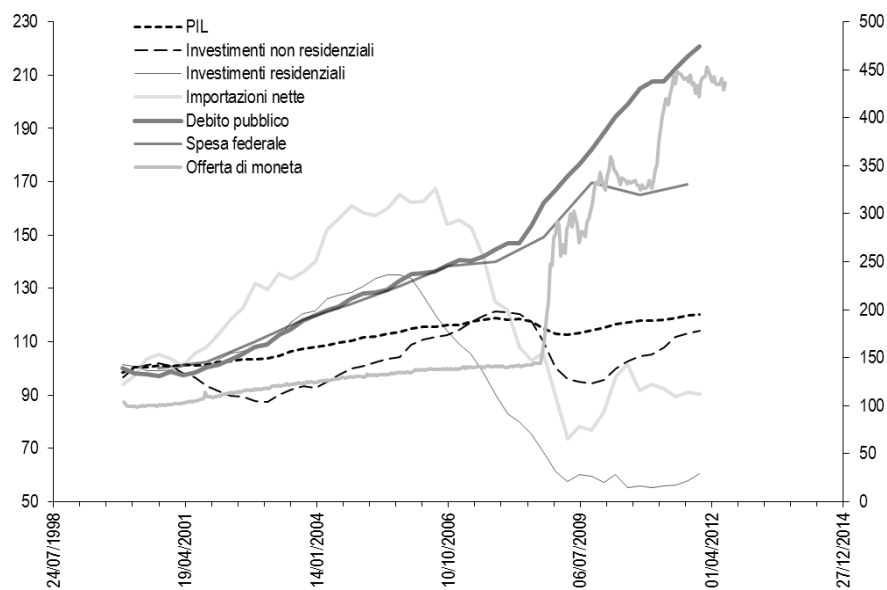


Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2/>

Per cercare di capire se gli Stati Uniti riusciranno davvero, in tempi ragionevoli, a dare un lavoro a questi 5 milioni di americani¹⁴, bisogna andare più in profondità. L'analisi viene compiuta con la figura 1.5.a, nella quale è stato posto pari a 100 il valore nel 2000, in termini reali, di alcune variabili significative.

Si può notare subito la quasi perfetta sovrapposizione dal 2000 al 2008 dell'andamento del PIL e dell'andamento della massa dei redditi da lavoro, mentre la dinamica dei profitti è decisamente superiore: in otto anni, PIL e monte salari crescono da 100 a 120, invece i profitti delle imprese crescono da 100 a 250. L'eccezionale aumento dei profitti americani non deriva dall'industria, la cui produzione passa da 100 a 110, ma da tre diversi ambiti:

Figura 1.5.b – Numeri indici del PIL e di altre variabili economiche degli Stati Uniti in termini reali (2000=100; solo per l'offerta di moneta, la scala è a destra del grafico)



Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2>

1. *i servizi*, sospinti dalla rivoluzione tecnologica derivante soprattutto da Internet;
2. *il settore immobiliare*, dove il credito facile permette la formazione di una bolla di domanda e un consistente aumento nella costruzione di nuove abitazioni;
3. soprattutto *il settore finanziario*, che esaspera la leva finanziaria (ossia si indebita) e sfrutta i derivati e le cartolarizzazioni per contabilizzare profitti eccezionali sottovalutando i rischi.

Più che dalla tecnologia, quindi, i profitti derivano dalla finanza. Wall Street, con i suoi dividendi e maxi-bonus, è il vero motore del PIL americano tra il 2000 e il 2007. Dividendi e maxi-bonus che consentono alle classi più agiate di festeggiare un periodo d'oro per la *corporate America*. Risulta in aumento anche la spesa pubblica federale, passata dal 18 al 19,5 per cento del PIL tra il 2000 e il 2007 essenzialmente per l'aumento della spesa per la difesa dopo l'attacco alle Torri Gemelle. Successivamente, a crisi conclamata, le spese sociali sono cresciute dal 3,5 al 6 per cento del PIL.

Le vendite al dettaglio seguono invece un sentiero più basso, riflettendo sia la diversa composizione del PIL americano¹⁵ sia la crescita moderata dei redditi della classe media, che riesce a mantenere il proprio tenore di vita essenzialmente aumentando i debiti (fino al 102 per cento del PIL). Le uniche retribuzioni salariali che si impennano sono quelle dei dirigenti, dei manager finanziari e degli avvocati di Wall Street.

Dal punto di vista dei redditi, la crisi parte proprio da Wall Street ma ben presto si diffonde ovunque. Si ferma l'industria (da 110 a 90 fra 2008 e 2009), cala il monte salari (da 122 a 110), i consumi flettono, le vendite al dettaglio si trascinano (da 105 a 85), le importazioni nette passano da 170 a 70, trasmettendo impulsi di crisi al settore manifatturiero cinese. L'indice degli investimenti residenziali è il più colpito: scende da 130 a 55.

Partita dalle banche e dai mutui *subprime*, la crisi innesca un processo di riduzione dei debiti nei bilanci famigliari degli americani che, come si è visto sopra, nel periodo del boom dei profitti avevano mantenuto il proprio tenore di vita precisamente aumentando i debiti. Il rientro dai debiti (*deleveraging*) comporta la contrazione della domanda. Nel flessibilissimo mercato del lavoro americano le imprese ripristinano rapidamente i profitti tagliando l'occupazione: all'inizio del 2010 i profitti sono già tornati ai livelli pre-Lehman, mentre l'occupazione raggiunge il minimo (si riduce di 9 milioni, di cui 7 milioni vanno ad aumentare il numero dei disoccupati, gli altri escono dal mercato del lavoro). Perché l'economia riparta non basta cancellare le perdite nei bilanci aziendali, ossia ripristinare la *bottom line*; occorre il ritorno della crescita della *top line* dei bilanci, ossia del fatturato, affinché possano essere ricreati i posti di lavoro distrutti.

Le scelte di politica economica a questo punto paiono obbligate. Non si può non assecondare il rientro dei privati dal debito e la ristrutturazione dell'economia, ma, per evitare che la contrazione si trasformi in deflazione, occorre sostenere la domanda aumentando il deficit e il debito pubblico. Posta pari a 100 nel 2000, la spesa federale in termini reali raggiunge il livello di 170 nel 2009. Il deficit pubblico supera il 10,8 per cento del PIL nel 2011 e il debito pubblico, sempre a base 100 del 2000, arriva a 220 e supera il 100 per cento del PIL nel novembre del 2011 (cfr. figura 1.5.b sopra).

È impossibile chiedere alle famiglie americane di acquistare tutti questi titoli di debito pubblico; la crisi, inoltre, rende via via meno attraenti le obbligazioni in dollari per gli investitori istituzionali internazionali, come la Cina e il Giappone. Ecco le premesse dell'imponente manovra monetaria (l'indice della quantità di moneta passa da 150 a 450, triplicando in pochi anni): da un lato, essa fa arrivare al settore fi-

nanziario il credito necessario per evitare altri fallimenti e rifinanziare l'economia privata; dall'altro lato, fornisce i mezzi per acquistare le obbligazioni del Tesoro schiacciando i rendimenti e il costo del debito.

Come si è visto sopra dalle figure 1.5.a e 1.5.b, solo i profitti raggiungono e superano i livelli pre-crisi, mentre vi si avvicinano la produzione industriale e gli investimenti non residenziali. Occupazione, salari, vendite al dettaglio restano invece decisamente sotto i livelli precedenti il fallimento Lehman, e questo significa una cosa sola: il PIL americano continua a dipendere dal bilancio pubblico e l'economia del paese, a metà del 2012, non ha ancora i mezzi per stare in piedi da sé.

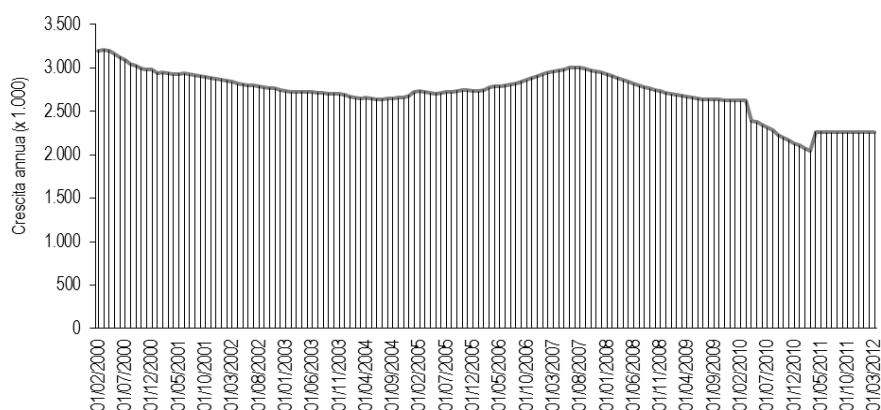
Il bilancio pubblico statunitense non può però essere aumentato indefinitamente. Per quanto la politica monetaria abbia contribuito, insieme alla fuga degli investitori dall'eurozona, a ridurre quasi a zero il suo costo, il debito pubblico tende a crescere, a causa del deficit primario, molto più velocemente di quanto cresca la sua base economica nominale, ossia il PIL reale più l'inflazione. Il problema degli Stati Uniti del 2013 sarà quello di trovare una via di uscita dal deficit che non sacrifichi la crescita del PIL e non riporti la recessione. La missione non è impossibile. Saranno determinanti, a nostro avviso, l'andamento dell'economia reale – in particolare la ripresa o la stagnazione del settore immobiliare – e la scelta politica relativa ai redditi e ai ceti sociali ai quali far pagare la manovra fiscale del 2013.

Demografia e case: dove si trova «la ripresa che non c'è»

Cosa manca veramente alla ripresa americana? Non il credito né l'innovazione. Le quotazioni di Wall Street non sono basse e la manovra fiscale è espansiva nel 2012 (anche se presto dovrà cessare di esserlo). Infine, l'economia americana dipende in larga parte dalla sua domanda interna, per cui è assai poco colpita dalla recessione europea o dal rallentamento cinese. Le ragioni per cui la ripresa non riesce a irrobustirsi sono essenzialmente due, tra loro interconnesse: la prima è d'ordine demografico, la seconda riguarda il settore delle costruzioni.

Si analizzi prima di tutto la demografia, fortemente condizionata dal «sogno americano» che ha portato a un flusso crescente di immigrati, pari a oltre 26 milioni nel periodo 1950-2000, su una popolazione che, a fine periodo, era pari a poco più di 300 milioni¹⁶. Nel primo decennio del XXI secolo siamo intorno a 10 milioni, ossia 1 milione di nuovi immigrati per anno, normalmente in fascia di età attiva. Quest'afflusso genera un contributo potenziale alla crescita del PIL dello 0,3-0,4 per cento per anno.

Figura 1.6 – Variazione annuale della popolazione degli Stati Uniti (dati in migliaia di unità)



Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2>

In questo quadro si inserisce però un'importante novità: la crisi non ha arrestato i flussi migratori ma l'aumento complessivo annuo della popolazione americana si è fortemente ridotto, passando da 3,3 a 2,2 milioni di persone (figura 1.6). Se gli immigrati non sono diminuiti, dove cercare il milione di persone mancante ogni anno? La risposta sta sia nei flussi naturali sia nei flussi migratori.

- Per quanto riguarda i *flussi naturali*, il tasso di natalità è sceso dello 0,5 per mille, con la conseguenza di 125 mila nati in meno per anno; il tasso di mortalità è salito dall'8,25 all'8,4 per mille, con la conseguenza di circa 345 mila morti in più per anno. La riduzione delle nascite e l'aumento dei decessi sono sintomi di un malessere sociale diffuso e crescente. Hanno probabilmente a che vedere anche con la scarsa estensione dell'«ombrello» assistenziale negli Stati Uniti e il crearsi di importanti e persistenti sacche di povertà. Basti pensare che, a quattro anni dall'inizio della crisi, gli americani beneficiari dei *food stamps* (i sussidi alimentari emessi dal governo federale statunitense per sostenere i consumi dei meno abbienti) sono ancora 47 milioni, pari al 14,7 per cento della popolazione.
- Per quanto riguarda i *flussi migratori*, per decenni gli emigranti dagli Stati Uniti, i cosiddetti *expatriates*, sono stati nell'ordine di appena qualche decina di migliaia l'anno; si trattava di lavoratori occupati in imprese americane all'estero che mantenevano radici in America (un indirizzo fisso negli Stati Uniti è necessario per poter disporre di un conto corrente). Anche qui, però, la crisi sta cambiando qualcosa: da

58 mila nel 2008, gli *expatriates* sono saliti a 186 mila nel 2009, a 384 mila nel 2010 e nel 2011 hanno toccato i 499 mila. L'emigrazione, prima pressoché inesistente, adesso è pari a circa la metà dell'immigrazione. La crisi economica del 2008 ha cambiato la demografia americana, pur molto dinamica se confrontata con quella europea (cfr. par. 1.3), con un evidente danno strutturale: sugli emigranti in età lavorativa, che vanno a incrementare il prodotto interno lordo di altri paesi, gli Stati Uniti hanno investito massicciamente in formazione; gli emigranti che hanno superato l'età lavorativa, invece, vanno a spendere all'estero la pensione prodotta negli Stati Uniti. Nel primo caso si tratta di una riduzione di offerta potenziale, nell'altro caso di una riduzione di domanda potenziale.

Fare un conto preciso di quanto l'evoluzione demografica incida sulla crisi è alquanto difficile: prudenzialmente, si può stimare che la nuova demografia sottragga almeno 0,3-0,4 punti percentuali all'anno di crescita potenziale. Una parte non trascurabile di tale riduzione della crescita potenziale è data dalla domanda di nuove abitazioni, un settore strategico per la ripresa.

Non si può infatti dimenticare che la crisi è partita dai mutui *sub-prime* che, tra il 2000 e il 2007, avevano alimentato una domanda anormalmente elevata di abitazioni e il cui rimborso era legato alla speranza di rivalutazione continua delle medesime. Ma l'indice dei prezzi delle abitazioni, calcolato ponendo pari a 100 il prezzo mediano nel 2000, tocca il massimo a metà del 2006 e comincia a ripiegare dalla metà del 2007, dando inizio a un'amplissima crisi immobiliare. Quanto all'indice degli *housing starts*, ossia dell'inizio della costruzione di nuove case, e sempre ponendo pari a 100 i valori del 2000, esso ha superato il valore di 140 a fine 2005 per precipitare sotto il livello di 40 nell'ottobre 2008, una caduta di oltre il 70 per cento.

Uno degli aspetti più allarmanti della congiuntura americana consiste precisamente nella difficoltà di recupero di questo indice, che nell'estate del 2012 era appena risalito sopra il valore di 40. La discesa sembra finita, ma il recupero procede a passo di lumaca e la strada da percorrere è molto lunga. Anche l'indicatore dei prezzi induce alle stesse conclusioni.

Qui torna in ballo la demografia, che non consente previsioni troppo rosee. Con il livello attuale di crescita demografica pari a circa 2,2 milioni di abitanti l'anno, tenendo conto del numero medio di componenti delle famiglie, pari a 3,6 persone, la domanda di nuove abitazioni dovrebbe aggirarsi intorno a 700-800 mila l'anno, a cui si devono aggiungere circa 500 mila case all'anno per compensare le demolizioni. Si arriva così a un fabbisogno di equilibrio di 1,2-1,3 milioni di nuove costruzioni (*housing starts*) all'anno.

Gli *housing starts* avevano raggiunto il massimo nel maggio 2005 con 2,2 milioni, ma da gennaio 2008 si trovano sotto il livello di equilibrio (1,2 milioni), con una media di 666 mila nuove abitazioni all'anno. Si può quindi ragionevolmente affermare che il mercato abbia riassorbito in quattro anni e mezzo circa 2,5 milioni di unità abitative costruite in eccesso rispetto alla domanda. Ma quante erano le abitazioni in eccesso all'inizio della crisi, ciò che potremmo chiamare il «magazzino edilizio»? Considerando che la bolla edilizia è durata dall'inizio del 2000 al 2007, anni durante i quali le nuove costruzioni sono risultate, in media, pari a 1,7 milioni l'anno contro un fabbisogno di 1,2 milioni, la bolla ha provocato un eccesso complessivo di offerta di circa 3,5 milioni di unità abitative, il che significa che ne rimangono da riassorbire ancora 1 milione, pari al 30 per cento circa dell'originario «magazzino edilizio».

Si può ulteriormente calcolare che la contrazione della produzione abbia provocato una perdita di occupazione complessiva (diretta, indiretta e indotta) di circa 1,6 milioni di posti di lavoro, pari al 18 per cento della perdita totale di posti di lavoro negli Stati Uniti, e che la contrazione edilizia abbia comportato un calo del PIL dell'1,8 per cento¹⁷.

Si capisce, allora, cosa manca alla ripresa americana. Mancano all'appello 0,3-0,4 punti di PIL dovuti alla demografia e 1,8 punti dovuti alle costruzioni. Ecco perché, per ottenere una crescita percettibile del PIL, nel 2012 il governo federale deve realizzare un deficit dell'8,7 per cento del PIL. Tante, infatti, sono le risorse da «pompare» nell'economia nell'ottica del «rigore dinamico» (o *Growth Compact*, cfr. riquadro a p. 37).

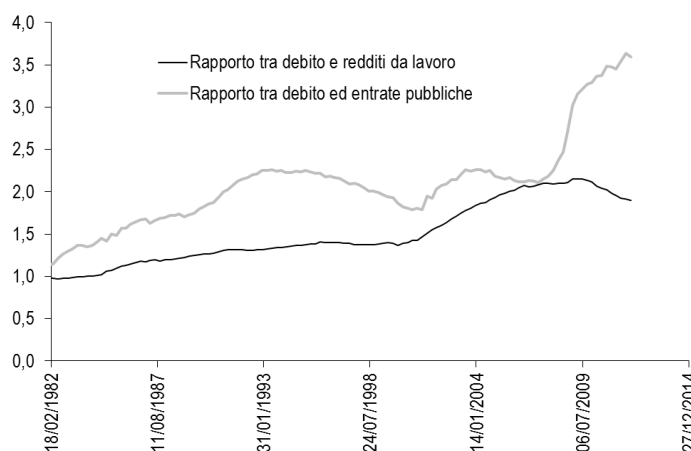
Si deve constatare che quattro anni di espansione del bilancio pubblico e due massicce manovre di *quantitative easing*, che hanno triplicato la base monetaria, non hanno risolto il problema della crisi: mentre i profitti hanno toccato il massimo storico sia assoluto sia in rapporto ai salari, l'economia si trova con molti indicatori sotto i livelli del 2009 e non consente ancora di «staccare la spina» della manovra fiscale. Il rientro delle famiglie dal debito e il ripristino di un normale tasso di risparmio generano una moderazione dei consumi che si riflette nella debolezza della domanda finale interna e dell'offerta di posti di lavoro nei settori collegati a tale domanda. Negli ultimi mesi si sono succeduti allarmi su questo stato di cose, a cominciare da quelli della Federal Reserve¹⁸.

Un allarme specifico riguarda il tasso di occupazione globale dell'economia americana (occupati/popolazione): per effetto della crisi, sceso dal 62 al 58 per cento della popolazione. Per mantenere il sistema in equilibrio – senza pensare, quindi, di raggiungere nuovamente un'occupazione del 62 per cento – è necessario che la nuova occupa-

zione sia pari al 58-59 per cento dell'aumento di popolazione, ossia pari a circa 1,3 milioni di occupati in più per anno. Nel primo semestre, peraltro, la forza lavoro americana è tornata a crescere al ritmo annua-
lizzato di 1,4 milioni. Ciò significa che, sia per stabilizzare il tasso di oc-
cupazione sia per stabilizzare la disoccupazione, servono all'economia
statunitense da 105 a 115 mila *payrolls* mensili aggiuntivi, valore che
non si riesce più a creare da aprile del 2012¹⁹.

Quale conclusione si può trarre da tutto ciò? In primo luogo, le po-
litiche fiscali e monetarie degli Stati Uniti hanno avuto successo nel-
l'arrestare la recessione, impedendo che si trasformasse in deflazione.
L'inevitabile aggiustamento dei bilanci delle famiglie, con il conse-
guente rientro dal debito (*deleveraging*), ha comportato un parallelo
aumento del *leverage* (indebitamento) pubblico che è stato sostenuto
dall'economia perché ne è stato controllato il costo con le operazioni
di acquisto di titoli di Stato da parte della Fed (figura 1.7).

Figura 1.7 – L'aumento del *leverage* del bilancio pubblico e il *deleveraging* dei bilanci famigliari



Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2/>

Tuttavia, come si vede dalla figura, il debito pubblico americano va ri-
portato sotto controllo, essendo passato da 2 a 3,7 volte.

La delusione della Fed per una ripresa che è sì «sul retto sentiero» (*on track*) ma risulta frustrante per la sua lentezza deriva dal fatto che il
piano originale prevedeva di realizzare l'abbandono della politica fi-

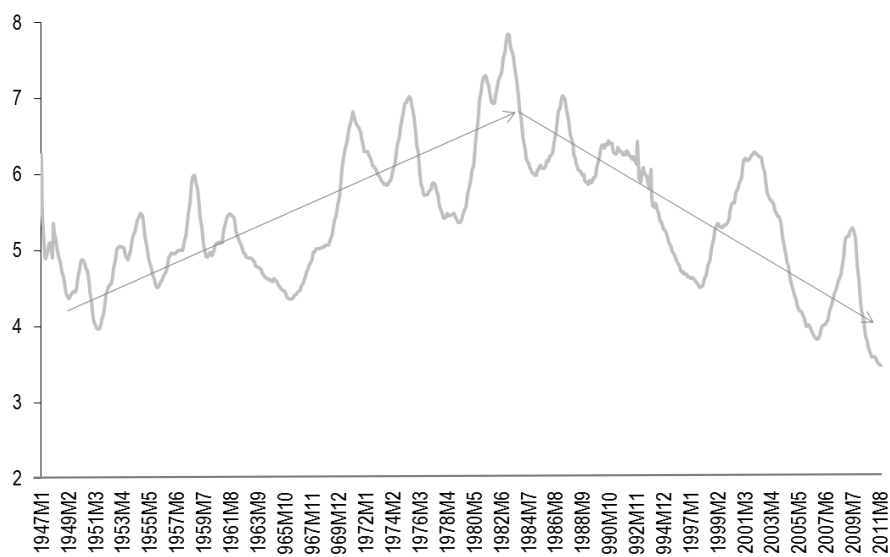
scaie espansiva quando le componenti cicliche negative del bilancio pubblico si fossero riassorbite da sole. In quel caso, poiché le componenti cicliche del bilancio pubblico valgono almeno 2,5 punti del PIL dal lato della spesa e 1,5 punti dal lato delle entrate, il deficit sarebbe rientrato «da solo» sotto la soglia del 4,5 per cento del PIL e, poiché sarebbe stato inferiore alla crescita nominale del medesimo, si sarebbe ottenuta la stabilizzazione del rapporto debito/PIL senza toccare la domanda finale e senza gravare sulla crescita del PIL.

Come si è visto sopra, le politiche fiscali espansive e le politiche monetarie non convenzionali non sono però state in grado di rimettere l'economia americana pienamente su un sentiero di crescita. Poiché il 2012 è l'ultimo anno nel quale gli Stati Uniti possono permettersi un bilancio pubblico così espansivo, nel 2013 sarà necessario mettere in conto una manovra fiscale restrittiva. Le poste del bilancio pubblico candidate a essere tagliate saranno: la difesa, che tra il 2000 e il 2011 è passata dal 3,5 al 5,8 per cento del PIL (+2,3 punti percentuali); la sanità, salita dal 5 al 7,1 per cento (+2,1 punti percentuali) del PIL; e il welfare state, cresciuto dal 3 al 5 per cento (+2 punti percentuali). La manovra, inoltre, potrebbe comportare l'aumento delle imposte, in particolare sui dividendi e sui redditi più elevati. Il tema è ovviamente sotto i riflettori politici, perché il 2012 è l'anno delle elezioni presidenziali.

Riteniamo che la ripresa americana possa irrobustirsi, con un apporto positivo del mercato immobiliare, a partire dal 2013. Crediamo pure che ciò potrebbe accelerare la creazione di nuovi posti di lavoro. Il *deleveraging* delle famiglie, tuttavia, resterebbe in corso. Questa evoluzione – l'ipotesi cioè di una ripresa che si irrobustisce nel 2013 – basterebbe pertanto a rafforzare il ciclo economico, impedendo che gli attuali segni di rallentamento si trasformino in recessione. È improbabile, invece, che la ripresa, sia pur consolidata nel 2013, basti a stabilizzare il bilancio pubblico: verosimilmente, potrebbe ridurre l'intensità della manovra fiscale di rientro o permettere di ripartirla in più anni.

Per questa ragione sarà essenziale la *qualità* della manovra fiscale, evitando misure che «si mangino» la base imponibile attraverso il calo della domanda che esse generano. L'aumento del prelievo fiscale sui più abbienti e sui dividendi potrebbe rispondere a queste caratteristiche e risultare più desiderabile di un aumento lineare della pressione fiscale o di tagli a voci di welfare che si trasformano integralmente in consumi finali. A maggior ragione se si pensa che negli Stati Uniti l'indice di Gini – che misura la disuguaglianza dei redditi e può oscillare tra un massimo di 1 e un minimo di 0 – è pari a 0,4, ossia quasi il doppio del Giappone o della Germania.

Figura 1.8 – Quoziente tra salari e profitti aziendali, 1947-2011



Fonte: elaborazione Centro Einaudi su dati www.freelunch.com

Si consideri poi che negli Stati Uniti la ripresa è stata totale solo per i possessori di redditi da dividendi, la cui quota è al massimo storico dal dopoguerra. La figura 1.8, che esamina il rapporto tra salari e profitti aziendali a partire dal 1947, ossia su un arco temporale di oltre sessant'anni, mostra chiaramente una doppia sequenza.

Dal 1950 fino all'inizio degli anni Ottanta il rapporto aumenta, il che indica una crescita dei salari superiore a quella dei profitti. Segue una brusca inversione che in trent'anni riporta il rapporto ai minimi storici.

Il sistema finanziario mondiale: evoluzione o dissoluzione?

I due paragrafi precedenti hanno posto in evidenza le due debolezze parallele del dollaro e dell'euro. I mercati e i mezzi di informazione hanno sottolineato fortemente le seconde e trascurato le prime; è possibile che gli storici del futuro considereranno questo come un atto di singolare miopia. Il dollaro è il principale malato dell'economia globale e i mercati finanziari americani sono il luogo in cui la cura, rappresentata da massicce iniezioni di liquidità, si è rivelata incapace di rilanciare l'economia, pur riuscendo a tenerla a galla.

Alle debolezze interne poste in luce nel par. 1.4, gli Stati Uniti devono infatti aggiungere le debolezze internazionali, sia per quanto riguarda le difficoltà del loro settore manifatturiero di mantenere posizioni consolidate anche nel campo di comparti nuovi, sia per quanto concerne il debito pubblico americano, in grande misura detenuto da investitori esteri, e l'uso internazionale del dollaro.

Dal gennaio 2009 il debito pubblico americano è aumentato di più di 5.500 miliardi di dollari, avvicinandosi ai 16.000 miliardi da metà 2012. Secondo il Dipartimento del Tesoro, nello stesso periodo l'indebitamento verso l'estero è passato da 3.072 a 5.292 miliardi di dollari, con una crescita del 72,3 per cento. Parallelamente, ha cominciato a ridursi in maniera significativa la quota di debito pubblico americano in mano cinese, passata dai 1.315 miliardi di dollari del giugno 2011 ai 1.165 miliardi del giugno 2012 (l'equilibrio mondiale è stato mantenuto per l'aumento degli acquisti giapponesi di titoli del debito pubblico statunitense)²⁰.

Tale riduzione è solo in parte da attribuirsi alla debolezza delle esportazioni cinesi, sembra piuttosto il risultato di una deliberata politica di Pechino volta a ottenere il passaggio dall'attuale sistema unipolare basato sul dollaro a un sistema basato su un paniere di monete, una strategia più volte annunciata dalle autorità monetarie cinesi. Questa strategia, che beneficia del sostegno operativo degli altri paesi BRICS (ossia di Brasile, Russia, India e, parzialmente, anche del Sudafrica), si è venuta sviluppando compiutamente a partire dall'inizio del 2011.

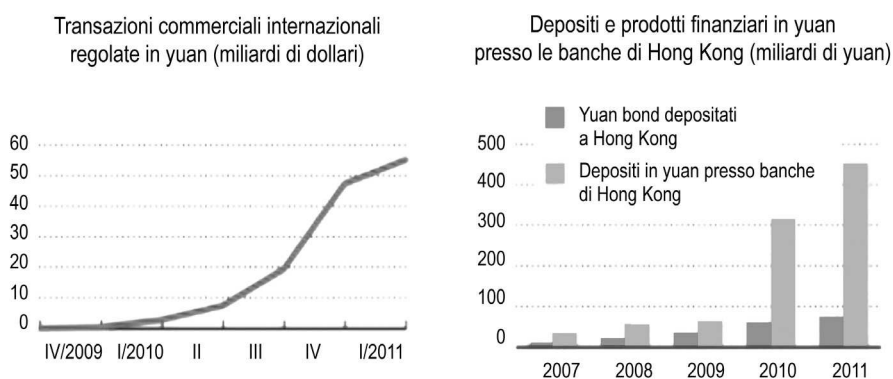
Il minor accumulo cinese di riserve in dollari si è accompagnato a una variazione qualitativa, con scadenze molto più ravvicinate, dei titoli americani sottoscritti, il che obbliga Washington a ricorrere ben più frequentemente a richieste di rifinanziamento. Anche per questo motivo, il Tesoro degli Stati Uniti ha concesso alla Cina l'acquisto diretto, ossia senza passare per intermediari e dunque senza pagarne il costo. È peraltro in atto, in varie parti del mondo, una tendenza a limitare l'uso internazionale della divisa americana.

Lo sviluppo più importante in questo senso è senz'altro rappresentato dall'entrata in vigore, il 1° giugno 2012, dell'accordo commerciale sino-giapponese in base al quale l'interscambio tra i due paesi non viene più regolato in dollari bensì nelle rispettive valute. Dato il volume di quel flusso, si determina una sensibile riduzione dell'uso commerciale internazionale della moneta americana, riduzione che del resto è in atto da tempo e che appare legata a motivi strutturali²¹. Anche l'uso del dollaro come moneta di riserva sta diminuendo, sia pure con lentezza: la quota delle riserve valutarie internazionali detenuta in dollari è passata da oltre il 70 per cento nel 1999 a poco più del 60 per cento nel 2012.

A questi movimenti spontanei vanno aggiunte le deliberate politiche di vari paesi volte a limitare l'uso del dollaro. Tali politiche rispondono a un'ampia gamma di motivazioni. Al primo posto occorre probabilmente porre quelle di natura extra-economica di paesi come l'Iran, in situazione di grave tensione politica con gli Stati Uniti, che, in pagamento del suo petrolio, accetta oro o yuan. Su posizioni simili si trovano anche paesi come Cuba e il Venezuela, per arrivare a quelle finanziariamente difensive di Brasile e Cina, che cercano di limitare l'afflusso di moneta americana per evitare un rialzo del cambio delle loro valute che ne sfavorisca le esportazioni. Alcuni paesi africani con forti interessi minerari, come Angola, Mozambico e Zambia, hanno stabilito che le società estere che operano sul loro territorio debbono pagare le imposte in moneta locale e non nella moneta americana. La Cina, dal canto suo, tende a evitare l'uso del dollaro nei sempre più fitti rapporti commerciali con i paesi africani.

L'uso internazionale della valuta cinese è decollato in sordina nel 2004 a Hong Kong e, due-tre anni più tardi, presso alcune banche della costa cinese, autorizzate a concludere operazioni di commercio internazionale interamente in yuan. La figura 1.9 ne mostra l'espansione rapida a partire dalla seconda metà del 2010; occorre però tenere presente che si tratta di cifre ancora contenute e che lo «spessore» del mercato finanziario cinese è troppo modesto, il che significa, in presenza di flussi importanti dall'estero, che la Cina non è ancora in grado di offrire nulla di paragonabile alla varietà e quantità di titoli dei mercati di New York e di Londra. In ogni caso, a Singapore e nella stessa City londinese, oltre che, naturalmente, a Hong Kong, si quotano ormai regolarmente alcuni titoli denominati in yuan.

Figura 1.9 – Yuan, i timidi inizi di una nuova moneta internazionale



Fonte: *The Wall Street Journal*, 2 giugno 2011

Ritirata della moneta americana, moderata espansione della moneta cinese segnalano il movimento strutturale dell'economia mondiale: come si è detto all'inizio di questo capitolo, partita con le ondate destabilizzanti dei mutui americani *subprime*, la crisi globale ha raggiunto prima l'economia finanziaria, poi l'economia reale del pianeta, e sta modificando profondamente la politica e la società. Ora potrebbe essere sul punto di ritornare all'economia finanziaria, limitando l'uso del dollaro. Se si aggiunge a questo quadro la condizione non favorevole della finanza pubblica americana, che ha di fronte a sé la prospettiva di un «baratro fiscale» (*fiscal cliff*) a legislazione vigente, ossia di un «buco» nei conti pubblici assai difficile da colmare, si arriva alla conclusione che i movimenti strutturali che si verificheranno prima che questa crisi possa dirsi finita sono davvero molti; e che, a dispetto di quanto troppo spesso si dice e si scrive, il vero punto cruciale del sistema economico mondiale – che ne è anche uno dei più dolenti – non si trova sulle rive europee dell'Atlantico.

¹ Cfr. Gian Enrico Rusconi, «Crisi di sistema», in *Enciclopedia delle scienze sociali*, Treccani, Roma 1992.

² Cfr. Ben Bernanke, *Deflation: Making Sure «It» Doesn't Happen Here*, discorso tenuto al National Economists Club di Washington il 21 novembre 2002, reperibile sul sito del Federal Reserve Board. In realtà Bernanke si riferiva a un'analisi del 1969 del premio Nobel Milton Friedman (Milton Friedman, *Optimum Quantity of Money*, Aldine Publishing, Chicago 1969, p. 4).

³ Cfr. Steve G. Cecchetti e Enisse Karroubi, *Reassessing the Impact of Finance on Growth*, BIS Working Paper n. 381, Bank of International Settlements, Basilea, luglio 2002.

⁴ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *La crisi che non passa. Sedicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2011, p. 32.

⁵ Cfr. Partha Dasgupta, Douglas Gale, Oliver Hart e Eric S. Maskin (a cura di), *Economic Analysis of Markets and Games: Essays in Honor of Frank Hahn*, vol. I, MIT Press, Cambridge 1992.

⁶ Cfr. Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure* [1949, 1957], Free Press, New York 1968, p. 477 (trad. it. in *Teoria e struttura sociale*, 3 volumi, Il Mulino, Bologna 2000).

⁷ In realtà le legislazioni nazionali prevedono in ogni caso sanzioni, peraltro raramente applicate, contro chi diffonde notizie «false e tendenziose».

⁸ EFSF, European Financial Stability Facility o Fondo Europeo di Stabilità Finanziaria, creato nel maggio 2010 e destinato a essere sostituito, nel corso del 2012, dall'ESM, European Stability Mechanism, sulla cui operatività non sono ancora state risolte tutte le controversie.

⁹ ESRB, European Systemic Risk Board, agenzia indipendente dell'Unione Europea incaricata di valutare il «rischio sistemico» della situazione economica,

istituita nel 2009. EBA, European Banking Authority, organismo di sorveglianza del sistema bancario europeo istituito nel 2011, stabilisce norme generali di solidità per le banche. ESMA, European Securities and Markets Authority, operativo dal 2011, è un organismo di vigilanza sul mercato finanziario europeo. EIOPA, European Insurance and Occupational Pensions Authority, è un organismo di vigilanza, operativo dal 2011, sulle assicurazioni e pensioni aziendali e professionali.

¹⁰ Serge Latouche, *La scommessa della decrescita*, Feltrinelli, Milano 2007, e *Breve trattato sulla decrescita serena*, Bollati Boringhieri, Torino 2008.

¹¹ Cfr. Francesco Saraceno, «Non dimentichiamo gli Stati Uniti d'Europa», *Il Mulino*, 2012, n. 4, pp. 675-684; Francesco Saraceno e Jean-Paul Fitoussi, *European Economic Governance: The Berlin-Washington Consensus*, OFCE, Parigi, 20 giugno 2012; Francesco Saraceno e Imola Strehö, «Le traité de stabilité est contestable économiquement et juridiquement», *Le Monde*, 15 maggio 2012.

¹² Cfr. Franco Debenedetti, «L'euromoralismo», *Il Foglio*, 4 agosto 2012.

¹³ Si tratta di una misura parziale, in quanto non comprende i lavoratori autonomi, ma sufficientemente «solida» dal punto di vista statistico e in grado di mettere in evidenza le tendenze generali.

¹⁴ E a ridurre l'enorme mole di *food stamps*, i sussidi alimentari emessi dal governo federale statunitense per sostenere i consumi dei meno abbienti (47 milioni a metà 2012, 56 milioni all'apice della crisi nel 2009).

¹⁵ Tanto dal lato della formazione quanto dal lato degli impieghi (ci sono più servizi nel PIL).

¹⁶ Per la precisione, gli immigrati sono stati 2,5 milioni negli anni Cinquanta; 3,3 milioni negli anni Sessanta; 4,5 milioni negli anni Settanta; 7,4 milioni negli anni Ottanta; 9 milioni negli anni Novanta.

¹⁷ Il calo degli *housing starts* da 1,7 a 0,67 milioni l'anno moltiplicato per un prezzo mediano di 235 mila dollari per abitazione ha generato una perdita di fatturato di 242 miliardi l'anno, il che, considerando gli effetti indotti a monte e a valle dell'industria delle costruzioni, conduce alla perdita di PIL di 198 miliardi di dollari, pari all'1,8 per cento di calo del PIL.

¹⁸ Cfr. il discorso di Ben Bernanke tenuto a Jackson Hole il 31 agosto 2012, reperibile sul sito della Federal Reserve.

¹⁹ Se è corretta la stima che il 71 per cento della bolla della sovrapproduzione di case si è riassorbita per effetto della crescita demografica intervenuta dopo il 2007, dal 2013 la produzione di case dovrebbe tendere a tornare normale (1,2 milioni per anno), sempre che le condizioni del mercato del credito restino facilitate come quelle attuali. Questo ritorno alla normalità comporterebbe circa 0,5 milioni di ulteriori *housing starts* per anno rispetto a oggi (perché è auspicabile che non si torni a livelli di costruzioni insostenibili), che varrebbero un fatturato aggiuntivo delle costruzioni di 118 miliardi di dollari, un fatturato indiretto e indotto di altri 130 miliardi e un maggior PIL complessivo di 97 miliardi (0,7 per cento); varrebbero inoltre 765 mila occupati permanenti aggiuntivi, corrispondenti a una creazione di occupazione aggiuntiva pari a 70 mila unità al mese per un anno. Queste, sommate alle 80 mila unità mensili che l'economia sta attualmente creando spontaneamente, potrebbero portare la nuova oc-



cupazione verso le 150 mila unità, ossia oltre il crinale delle 115 mila unità che divide la stagnazione dalla crescita.

²⁰ Mario Lettieri e Paolo Raimondi, «USA ed Europa giocano a nascondino, ma la crisi può esplodere», *Italia Oggi*, 23 agosto 2012.

²¹ Barry Eichengreen, «Why the Dollar's Reign Is Near an End», *The Wall Street Journal*, 1 marzo 2011.



2. Paesi, problemi, prodotti*

2.1. Le facce nascoste della globalizzazione

Regional-nazionalismo, nazionalismo, protezionismo

La crisi che, in un modo o nell'altro, da cinque anni sta affliggendo le economie avanzate ha effetti molto profondi. Come le ultime edizioni di questo *Rapporto* hanno posto in luce, infatti, accanto a effetti economici rilevanti non possono essere passati sotto silenzio gli sviluppi sociali e politici in qualche modo collegati, se non del tutto determinati, dallo scenario di crisi economica globale.

E precisamente in tale scenario si inquadra quella che può essere interpretata come una difficoltà molto seria dello stato nazionale: si constata l'emergere parallelo di nazionalismi e regionalismi, dove il regionalismo è esso stesso, sempre più frequentemente, non già il risultato di mere istanze autonomiste bensì una forma di nazionalismo ristretto a un'entità più piccola rispetto allo stato nazionale di appartenenza, per cui è possibile parlare di regional-nazionalismo. Il regional-nazionalismo si accompagna spesso a tendenze discriminatorie di tipo culturale o razziale e, più in generale, all'intolleranza, oltre che a istanze protezionistiche in economia.

Il **regional-nazionalismo** non si caratterizza, almeno per ora, come organizzazione, o complesso di organizzazioni, dal grande profilo politico; non si appoggia più di tanto a sistemazioni teoriche o a correnti intel-

* Autori del presente capitolo sono Mario Deaglio, Giovanni B. Andornino (per le sezioni «La strategia cinese nella crisi globale: tutto dipende dallo *shi*» e «Per Pechino, tre sfide sistemiche e una contraddizione») e Giuseppe Russo (per la sezione «All'industria automobilistica l'Oscar delle sorprese»).

lettuali. Trae piuttosto il suo alimento da situazioni di malcontento locale, frustrazioni, pregiudizi, delusioni; si esprime attraverso proteste plateali di grande visibilità, nonché mediante violenze occasionali e su piccola scala, e attraverso proposte, peraltro piuttosto caute, di aumento delle autonomie o di piena indipendenza. Le sue idee radicali circa nuovi assetti politico-territoriali di regioni che sono parte di uno stato sovrano vengono, per ora, espresse senza eccessiva urgenza ma con determinazione e con una diffusione geografica crescente. Eccone alcuni esempi.

- Il primo ministro della **Scozia** e leader del Partito nazionalista scozzese, Alex Salmond, si è accordato con il governo di Londra per un referendum sull'indipendenza dal Regno Unito nel 2014; il suo eventuale esito positivo, peraltro non scontato, non porterebbe all'indipendenza immediata bensì a una stagione negoziale con le autorità del Regno Unito.
- Nel **Québec**, la neo-eletta primo ministro nonché capo del Partito indipendentista, Pauline Marois, intende anch'essa proporre un referendum per un nuovo assetto istituzionale di questa provincia indipendentista canadese.
- Il principale partito di lingua fiamminga del **Belgio**, il Vlaams Belang, reclama un referendum che proclami l'indipendenza per poter poi negoziare una associazione con i Paesi Bassi.
- L'11 settembre 2012, una folla stimata in circa due milioni di persone si è radunata a Barcellona per chiedere l'indipendenza della **Catalogna** dalla Spagna.

Quasi ogni paese occidentale, Stati Uniti compresi, ha la sua varietà di movimenti autonomisti e indipendentisti; precisamente negli **Stati Uniti** sono sempre più frequenti i casi di leggi di singoli stati – specie relative ai diritti degli immigrati nello stato – in contrasto con i principi della Costituzione.

Al regional-nazionalismo si accompagnano crescenti manifestazioni di **nazionalismo** vero e proprio, ossia affermazioni intransigenti di supposti diritti di singoli stati sovrani e, insieme, la denigrazione di altri stati sovrani. Ne è un esempio, estremamente violento e inatteso, l'esplosione del duro contrasto tra **Cina** e **Giappone** per il controllo delle disabitate isole Senkaku nel Mar Cinese orientale. Che in quei mari ci possano essere importanti giacimenti petroliferi è un fatto secondario rispetto all'imponenza, e al carattere ai limiti della violenza, delle manifestazioni, in entrambi i paesi, a sostegno del rispettivo buon diritto. Di fatto, quasi tutti gli arcipelaghi del Mar Cinese orientale, occidentale e meridionale sono oggetto di rivendicazioni di segno nazionalistico che sfociano in occasionali, anche gravi, incidenti che coinvolgono, oltre a Cina e Giappone, talora pure il Vietnam e le Filippine.

Lo spazio ristretto di questo *Rapporto* non consente un esame dettagliato della situazione africana, dove istanze nazionalistiche e istanze etniche si confondono e si rafforzano a vicenda; si è avuta, negli ultimi due-tre anni, una successione interminabile di incidenti, rivolte e guerre, che hanno prodotto un quadro istituzionale instabile. Basti citare la creazione del **Sud Sudan**, un'entità statale che raggruppa le etnie non arabe e di religione non musulmana di quello che era il Sudan meridionale, e l'immediato insorgere di tensioni, incidenti e atti di guerra con la **Repubblica del Sudan**; la guerra civile nella **Costa d'Avorio**; la situazione di semi-anarchia connotata da conflitti etnico-religiosi nelle regioni settentrionali della **Nigeria**. E l'elenco potrebbe agevolmente continuare e dovrebbe estendersi al complicatissimo e confuso quadro emerso dalla «**primavera araba**» del 2011, con il suo intreccio tra correnti dell'«universalismo» musulmano e istanze di pretta marca locale.

Né i singoli stati né le organizzazioni internazionali appaiono oggi in grado di controllare l'insorgere di nazionalismi e regionalismi che fanno la loro comparsa proprio quando si delinea concretamente un orizzonte unitario, sia politico sia economico, dell'intero pianeta. L'altra faccia di queste spinte particolaristiche è rappresentata dal **protezionismo economico** che si contrappone all'**universalismo del libero mercato** postulato dalla globalizzazione. Non soltanto la tendenza alla liberalizzazione dei mercati è ferma al 2002, quando fallì il cosiddetto Doha Round, ossia quella che avrebbe dovuto essere la conferenza iniziale di un lungo periodo di trattative volte all'allargamento della libertà dei commerci soprattutto ai settori dei servizi; ma appaiono ormai chiare anche le tendenze limitative al libero movimento delle merci e, in generale, l'interferenza delle autorità di governo nel funzionamento dei mercati.

Tale interferenza ha del resto, come contrappunto, il frequente fallimento dell'autogoverno dei mercati stessi, posto in luce proprio dalla crisi economica. L'efficienza dei mercati nel prendere decisioni e il loro dichiarato universalismo sono chiamati duramente in causa dalle istanze regional-nazionalistiche: sembrano tramontati i tempi in cui molti speravano che i mercati spingessero il mondo verso una sostanziale assenza di differenze territoriali nei comportamenti e nei gusti, verso quella che il politologo americano Francis Fukuyama aveva chiamato «la fine della storia»¹. In realtà la storia continua e segue sentieri tortuosi e talvolta contraddittori, per effetto dei quali la mutata situazione dei mercati risulta chiaramente visibile guardando sia ai dati del commercio internazionale sia ai flussi finanziari internazionali; e l'universalismo economico, sinteticamente rappresentabile con una sempre maggiore incidenza delle esportazioni sul prodotto interno lordo, appare in ritirata (figura 2.1).

Figura 2.1 – Quota del commercio internazionale sul prodotto lordo mondiale (valori percentuali)



Fonte: elaborazione su dati UBS Investment Research, *The Collapse of Globalization*, 7 febbraio 2012

I dati della figura 2.1 si fermano al 2010. In assenza di cifre definitive, si può in ogni caso affermare che il 2011 è stato caratterizzato da un imponente rimbalzo che non è però riuscito a riportare l'incidenza delle esportazioni su un sentiero di crescita: nel 2012 i primi dati indicano una nuova, sia pur leggera, contrazione². A favore della globalizzazione gioca la formazione di «filieri internazionali» di produzione, per cui i componenti di un prodotto finito hanno le loro radici produttive in un gran numero di paesi e tali radici non si possono svenellare facilmente³. Contro la globalizzazione gioca il risorgere di gusti, peculiarità, preferenze nazionali e locali.

La globalizzazione ha una sua forza intrinseca derivante dall'internazionalizzazione della produzione ma è evidente che tale forza trova ostacoli nei paesi di grandi dimensioni economiche, i quali dispongono di una varietà di settori tale da consentir loro di sostituire le importazioni con produzione interna, anche se più cara. Non può, inoltre, essere sempre fatta valere all'inizio della catena produttiva, ossia sui mercati delle materie prime. In un momento di forte richiesta di materie prime, in quasi tutti i paesi minerari dell'Africa – a cominciare dallo Zambia con la sua produzione di rame, fino al Sudafrica con un'ampissima gamma di minerali – il loro prezzo riceve una spinta verso l'alto da imposte locali, spesso giustificate con la necessità di aumenti salariali ai minatori, che sono di fatto veri e propri dazi all'esportazione. Anche diversi paesi emergenti si muovono lungo la medesima strada.

Tra il settembre 2011 e il maggio 2012, secondo un rapporto presentato dall'Unione Europea alla conferenza del G20 di Los Cabos nel giugno 2012, le nuove restrizioni introdotte alla libertà dei commerci sono state in media 15 al mese, in aumento rispetto all'analogo periodo precedente. Si distingue soprattutto la Russia con 86 nuove restrizioni dall'ottobre 2008 al maggio 2012, ossia alla vigilia del suo ingresso, dopo lunghe trattative, nell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC o, nell'acronimo inglese, WTO), votata ad ampliare l'area del libero scambio. Le nuove restrizioni provengono pressoché tutte dai paesi emergenti e in via di sviluppo – con punte di 59 per l'Indonesia, 38 per il Brasile e 30 per la Cina – e assumono varie forme⁴:

- restrizioni al movimento delle merci attraverso le dogane. Oltre ai dazi doganali, pesano le licenze di importazione e le certificazioni aggiuntive sulle merci in entrata;
- barriere tecniche, derivanti dall'obbligo per le merci importate di essere adeguate a nuovi standard nazionali più restrittivi degli standard internazionali e generalmente costruiti su misura per favorire le industrie del paese;
- appalti pubblici, nei quali molti paesi applicano una politica di favore per le imprese nazionali;
- servizi: in questo settore, l'assenza di estesi accordi a livello internazionale rende più facili puri e semplici interventi d'imperio. Un esempio è il divieto brasiliano di *joint-venture* tra gli studi legali nazionali e quelli esteri.

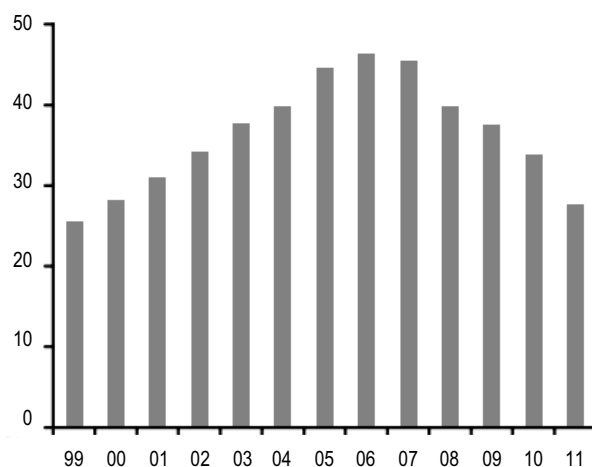
Va notato che alla generale apertura dei commerci si contrappongono i cosiddetti PTA (Preferential Trade Agreements), accordi preferenziali, solitamente bilaterali, che continuano a essere conclusi pur in presenza di intese più generali, creando nuove discriminazioni.

Un processo di dis-integrazione internazionale è parallelamente in atto all'altro estremo dei settori produttivi, ossia nel sofisticato mondo dei flussi bancari internazionali. Il processo riguarda in particolare la zona euro, la cui debolezza ha indotto numerose banche a disfarsi dei loro investimenti negli altri paesi dell'area – specie in quelli percepiti come finanziariamente più deboli – per tornare a investimenti nel paese d'origine. La figura 2.2 mostra chiaramente l'entità del problema: dal massimo del 2006, quando i titoli esteri rappresentavano quasi la metà dei titoli a reddito fisso, vi è stata una discesa molto rapida per cui nel 2011 la quota era scesa sotto il 30 per cento.

La situazione non è certo migliorata nel 2012 in quanto le due immissioni di liquidità da parte della Banca Centrale Europea – nel dicembre 2011 e febbraio 2012, sotto forma di prestiti triennali garantiti

da titoli – sono state largamente utilizzate dalle banche europee per acquistare titoli del debito sovrano del proprio paese, spesso su suggerimento delle banche centrali nazionali.

Figura 2.2 – Le banche della zona euro tornano a casa (percentuale di titoli esteri a reddito fisso sul totale dei titoli a reddito fisso detenuti dalle banche della zona euro)



Fonte: Joseph Cotterill, «De-euroisation is (still) the problem», nel blog *FT.Com Alphaville*, 20 aprile 2012

Il sistema finanziario europeo si va così disgregando, sembra volto a tornare alla situazione di quindici anni fa quando era costituito da un insieme di sistemi finanziari nazionali con contatti relativamente scarsi tra loro. Su più larga scala, qualcosa di simile sembra avvenire al dollaro, il cui uso internazionale, quanto meno in campo commerciale, si è parecchio ridotto sia per l'azione deliberata di diversi paesi volta a escluderlo dalle loro transazioni (in questo senso va l'accordo sino-giapponese ricordato nel primo capitolo, cfr. par. 1.4), sia per il sorgere di aree monetarie in altre valute, pur di piccole dimensioni, la principale delle quali è quella cinese.

La strategia cinese nella crisi globale: tutto dipende dallo shi

Questo quadro generale è necessario per comprendere la complessità della dimensione cinese nel discorso sull'economia globale. Da anni,

commentatori di ogni scuola prevedono per la Cina un rallentamento fisiologico della crescita economica, del tipo di quelli che, in decenni ormai lontani, sono stati sperimentati dal Giappone e dalla Corea del Sud (e, andando molto più indietro, dall'Italia): dopo avere raggiunto nelle industrie di base un certo livello, che può essere definito di saturazione, con un sospetto di sovracapacità produttiva in settori come il cemento e l'acciaio, l'espansione dovrebbe battere la strada dei servizi, nei quali la produttività è minore e cresce più lentamente. La Cina dovrebbe quindi cambiare marcia e incamminarsi su un percorso in salita.

Non lo sta tuttavia ancora facendo, e, in ogni caso, difficilmente lo farà di buon grado. La Cina combatterà a lungo per mantenere un tasso elevato di crescita, secondo criteri divenuti tradizionali per il paese. In questa direzione si muovono, non sempre con moderazione, «pacchetti» di misure di stimolo e tagli del tasso base dell'interesse⁵. Lo stimolo va nella direzione del sostegno ai consumi e alla crescita delle campagne e del settore privato: fra gli obiettivi, quello di ridurre il divario città-campagna e le migrazioni interne dalle campagne alle città; è inoltre viva la preoccupazione per le tensioni sociali che possono essere generate da masse di popolazione urbana alla quale potrebbero, se non proprio mancare, per lo meno scarseggiare le occasioni di lavoro.

Più in generale, prevale l'approccio «olistico», caratteristico della cultura cinese nella sua interezza, che induce a guardare a qualsiasi organismo – e quindi anche alla situazione economico-sociale e a quella internazionale – nella sua globalità. Sin dai tempi de *L'arte della guerra* di Sun Tsu, tale approccio è alla base della riflessione strategica di studiosi e *policy-makers* cinesi, il prerequisito essenziale per fissare le determinanti della politica economica e della politica estera nazionale. Implica un'attenta lettura delle «propensioni complessive dell'ambiente circostante» (*shi*). Coerentemente con lo *shi*, una saggia gestione degli affari economici e degli affari esteri dipende dall'intuire il senso in cui muta la disposizione dei fattori di potere sia economico sia politico che plasmano il quadro internazionale. Su questa base si sviluppano politiche che cercano di massimizzare i vantaggi dell'assecondare le tendenze in atto e comunque non le contrastano.

Per cercare di comprendere in che modo oggi Pechino veda configurarsi lo *shi* nel contesto di un mondo globalizzato – e quanto quest'analisi sia mutata rispetto all'inizio del ciclo politico che si va concludendo con il complesso procedimento di rinnovo della leadership del Partito-Stato cinese – è utile confrontare l'edizione 2002 del *Libro bianco sulla difesa nazionale* con quella del 2010, resa pubblica nel marzo 2011⁶. I libri bianchi, redatti dall'Ufficio Informazioni del Consiglio degli Affari

di Stato (la denominazione del Governo nell'ordinamento della Repubblica Popolare Cinese, RPC), vengono approvati dai massimi vertici politici del paese e sono pertanto considerati tra le più autorevoli fonti ufficiali utilizzate dalle autorità cinesi per rendere note al mondo le posizioni di Pechino su temi di particolare importanza.

Comparando il primo e l'ultimo testo sulla difesa nazionale diffusi durante il doppio mandato di Hu Jintao quale segretario generale del Partito Comunista Cinese (PCC), si nota come, nel corso di un decennio, siano maturate due variazioni sostanziali. Da un lato, è emersa una certa orgogliosa consapevolezza della posizione di ritrovata centralità della Cina nel sistema internazionale; dall'altro, la dirigenza di Pechino è chiaramente conscia della natura complessa delle sfide che anche i grandi paesi si trovano a fronteggiare.

Il primo aspetto si evidenzia nel mutato atteggiamento rispetto alla fisionomia e alle dinamiche di trasformazione dell'ordine internazionale: ritenuto quest'ultimo, nel 2002, «ingiusto e irrazionale, bisognoso di cambiamenti radicali», nel 2011 viene considerato più equilibrato nei propri assetti, caratterizzato da una sempre maggiore globalizzazione dell'economia e dall'affermarsi dei paesi emergenti in una posizione di status e influenza crescenti. Si tratta di un'evoluzione in linea con l'auspicata transizione verso un sistema multipolare, che consenta alla Repubblica Popolare Cinese maggiore libertà d'azione dopo i vincoli imposti dalle logiche della Guerra fredda, dal «momento unipolare» statunitense seguito alla crisi del comunismo sovietico, e dalla stagione negoziale necessaria per ottenere l'accesso alle principali organizzazioni internazionali (culminata con l'ammissione all'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2001).

Nell'attuale fase di indebolimento dell'Occidente – in termini non soltanto di potere ma anche di autorevolezza – c'è dunque spazio per una revisione della dottrina di politica estera prudente e attendista elaborata da Deng Xiaoping («si prenda tempo mantenendo un basso profilo, pur senza mancare di fare qualcosa» – *taoguang yanghui, yousuo zuowei*). Nella nuova formulazione utilizzata da Hu Jintao in occasione dell'XI Conferenza degli Ambasciatori svoltasi a Pechino nel 2009, sono stati aggiunti quattro caratteri agli otto che componevano la frase originaria, ponendo una maggior enfasi sulla sua seconda parte, pur nel solco di una tradizione che, sin dagli anni Ottanta, ha preso le distanze dall'avventurismo (principalmente retorico) dell'epoca maoista: «si perseveri nel prendere tempo mantenendo un basso profilo, pur senza mancare di agire *in modo proattivo* per fare qualcosa» (nostro corsivo – *jianchi taoguang yanghui, jiji yousuo zuowei*). Poiché l'evoluzione del

lessico politico in Cina non è mai casuale, è lecito attendersi che, dopo un primo biennio di assestamento, e in assenza di gravi crisi, la nuova leadership interpreti il ruolo politico della Cina in modo tale da renderlo progressivamente più congruente con il peso economico del paese.

I primi segnali di questa tendenza si sono fatti più percepibili a partire dal 2009, quando, in concomitanza con il sorprendente recupero dell'economia cinese dopo l'inizio della crisi finanziaria globale, varie azioni compiute da Pechino hanno generato diffusa apprensione nell'Asia orientale, suscitando un dibattito sull'assertività della politica estera cinese⁷. Si opera così una nuova sintesi, a opera di Zheng Bijian, già vicepresidente della Scuola centrale del PCC e propugnatore del concetto di «ascesa pacifica»: la Cina si impegna a promuovere «convergenze di interessi» che conducano allo stabilirsi di «comunità di interessi con vari interlocutori e a diversi livelli».

Questo approccio si differenzia chiaramente dalla postura apologetica propria dell'idea di «ascesa pacifica» elaborata nel 2002. Non si tratta, infatti, di costruire una sofisticata narrazione allo scopo di rassicurare il pubblico internazionale; al contrario, si parte da una pragmatica constatazione di *realpolitik*, per cui nelle attuali condizioni di acuta interdipendenza esiste già un interesse intrinseco che può costituire la base di partenza per realizzare le «comunità» di cui sopra: è l'interesse – condiviso da RPC, Stati Uniti ed Europa – nel non vedere compromessa la stabilità dei propri partner. La proposta di Zheng, adottata dai vertici politico-diplomatici del paese, trova il suo completamento se viene letta in sistema con i contenuti del recente *Libro bianco sullo sviluppo pacifico*, pubblicato nel settembre 2011. Al suo interno sono illustrati gli interessi essenziali e non negoziabili (*core interests*) da cui Pechino ritiene dipenda la propria stabilità: sovranità statale, sicurezza nazionale, integrità territoriale, conservazione del sistema politico fissato dalla Costituzione cinese e della stabilità sociale, e, infine, tutela dei fattori fondamentali che consentono uno sviluppo socio-economico sostenibile.

L'ultimo punto nell'elenco richiama la natura complessa delle sfide che anche la Cina si troverà ad affrontare, al pari degli altri grandi paesi del mondo. Tanto le nuove minacce transnazionali – dal terrorismo ai fenomeni di privatizzazione della violenza, dalle nuove vulnerabilità alle problematiche ambientali – quanto i tradizionali problemi di accesso a materie prime, investimenti e tecnologie richiederanno risposte creative da parte della nuova dirigenza di Pechino. L'intento fondamentale di impedire che altre nazioni siano in condizione di vincolare

la libertà d'azione della Cina in campo internazionale dovrà essere reinterpretato sempre più spesso nei termini di un gioco a somma positiva, più che a somma zero, sostituendo alla dialettica vincitori-sconfitti il più complesso calcolo dei vantaggi relativi.

Per Pechino, tre sfide sistemiche e una contraddizione

All'indomani della violenta repressione della protesta di Piazza Tienanmen e del quasi contestuale sfaldamento dell'impero sovietico, studiosi e osservatori pronosticarono, a vario titolo, l'imminente crollo del Partito-Stato cinese, o la sua prossima apertura in senso democratico. La contraddizione tra il permanere di un sistema politico dichiaratamente comunista e la diffusione di pratiche economiche di matrice capitalista apparivano insostenibili negli anni che avrebbero portato all'egemonia culturale del cosiddetto *Washington consensus*. Nel 1992, tuttavia, l'allora leader supremo Deng Xiaoping si imbarcò in un eccezionale viaggio attraverso le province meridionali della Repubblica Popolare Cinese (un tour passato alla storia come *nansun*) con l'obiettivo di rilanciare il programma di riforme economiche che l'ala conservatrice del Partito Comunista Cinese avrebbe voluto annullare in quanto destabilizzanti per il regime al potere.

L'indirizzo del paese è da allora rimasto inalterato nella sua fisionomia di base: la società è chiamata a partecipare da protagonista alla creazione di una «moderata prosperità» (*xiaokang*) attraverso l'arricchimento differito dei suoi vari segmenti, accettando il monopolio del potere politico del Partito Comunista Cinese in quanto unica guida che abbia saputo archiviare il «secolo delle umiliazioni» e creare una Cina finalmente ricca e forte (*fuqiang* è l'elusivo obiettivo delle *élites* cinesi nella storia contemporanea).

Nel 1993 l'Assemblea Nazionale del Popolo – l'organo parlamentare, secondo l'ordinamento cinese – approvava un emendamento alla Costituzione della RPC superando la nozione di «economia pianificata» a favore di una nuova formula, tuttora in vigore: «economia socialista di mercato». Intorno a questo concetto complesso ruota la vicenda economica, politica e sociale del paese che – per potenziale demografico, produttivo, economico-finanziario, ma anche culturale – è più d'ogni altro responsabile della trasformazione del sistema internazionale attuale, in parte per consapevole disegno politico, ma soprattutto per l'estrinsecarsi delle naturali dinamiche di allocazione del valore proprie del mercato globale.

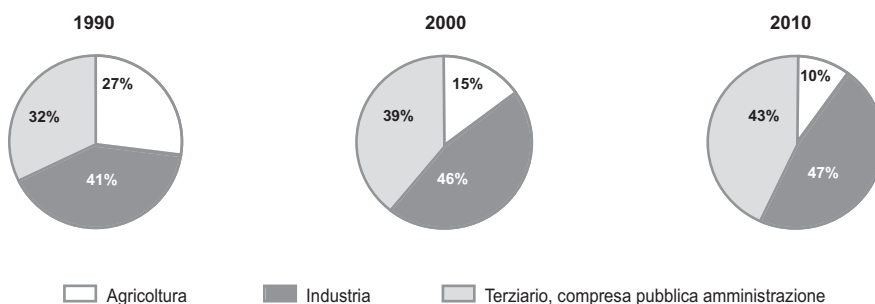
In questo quadro, la legittimità del Partito non si fonda più sul mito rivoluzionario-partigiano o sulla tensione ideologica propri delle epoche «eroiche» della fondazione della Repubblica Popolare e dell'alto maoismo, bensì sul perdurare di una soddisfacente performance dell'economia nazionale. L'attuale ricambio ai vertici di Partito e Stato, pur di rilievo per il mutare dei carismi e degli equilibri del personale politico a livello apicale, non è destinato ad alterare questa logica basilare di tutela delle condizioni che consentono la stabilità del sistema politico. È lo stesso assetto del Partito Comunista Cinese a garantire questa dinamica, combinando un'antica cultura politica burocratico-clientelare con un approccio organizzativo che Richard Baum e Steve Tsang hanno efficacemente definito «leninismo consultativo»⁸. Nell'assenza di una figura che trascenda – o che sappia dominare appieno – l'opaco reticolato di relazioni che innerva il sistema-Cina, appare improbabile che possa ripetersi il tentativo di sciogliere la commistione politico-legale del Partito-Stato cinese attuato negli anni Ottanta del secolo scorso dal leader riformista Hu Yaobang (alla cui morte prese il via il movimento di protesta di Tienanmen)⁹. Soluzioni affini all'esperienza di riforma «dall'alto» sperimentata da Taiwan, o ispirate alla costruzione di uno stato di diritto sul modello di Singapore, paiono precluse.

Quali sono, quindi, le sfide sistemiche che la Repubblica Popolare Cinese organizzata intorno alla «quinta generazione» di leader¹⁰ si troverà ad affrontare? Nella loro molteplicità, esse possono essere ricondotte a tre categorie essenziali:

- ① la transizione di paradigma nel processo di sviluppo economico nazionale;
- ② la revisione degli incentivi socio-culturali necessari a conferire sostenibilità al progetto di modernizzazione della nazione;
- ③ la gestione dei «perdenti» del sistema e dell'«opposizione leale».

La prima questione è trattata diffusamente nella letteratura e nel dibattito pubblico cinese e internazionale: il passaggio da un'economia orientata all'esportazione e caratterizzata da un altissimo tasso d'investimento a una formula che incentivi la domanda interna e in particolare modo i consumi privati sarebbe benefico sia per la cittadinanza sia per il comparto manifatturiero globale, per il quale è impellente l'aprirsi di mercati non saturi. La figura 2.3 mostra chiaramente come, pur con le variazioni degli ultimi due decenni, il comparto industriale sia ancora prevalente nella struttura produttiva cinese mentre il settore terziario, volto in buona parte a soddisfare la domanda interna, sia ancora asfittico per un'economia moderna (nei paesi ricchi si colloca a valori intorno al 70 per cento contro poco più del 40 per cento in Cina).

Figura 2.3 – Cina, la «lenta marcia» verso una struttura produttiva moderna (quota del valore aggiunto dei settori sul valore aggiunto totale)



Fonte: World Bank, *World Development Indicators 2012*

Per un verso, infatti, le politiche da realizzare per consentire la trasformazione del modello di sviluppo cinese avrebbero una chiara vocazione redistributiva, dovendo superare l'attuale prassi di moderazione salariale, riformare l'organizzazione del lavoro e i relativi meccanismi negoziali, e dar vita a una rete socio-assistenziale che tuteli realmente il cittadino, riducendo l'atavica propensione al risparmio in vista dei «tempi bui» (invero numerosi nella storia cinese). Tale rete socio-assistenziale è uno dei molti fattori che devono far aumentare la quota del settore terziario sul prodotto interno lordo.

Nel contesto economico globale, poi, una Cina che cessasse di fungere primariamente da piattaforma manifatturiera (o, più sovente, d'assemblaggio) internazionale e riequilibrasse il proprio ruolo nel sistema, attraverso una maggiore domanda di beni e servizi, favorirebbe l'attenuarsi di molti degli squilibri che contribuiscono a esacerbare le tensioni generate dalla crisi finanziaria del 2008. Il documento che postula il perseguimento di quest'obiettivo macroeconomico è il 12° Piano quinquennale (2011-2015), varato dalla leadership uscente nel marzo 2011, ma destinato a generare risultati principalmente nella fase di governo della nuova dirigenza, che costituisce un chiaro bastione di continuità della linea politico-economica del paese, al netto delle diverse *nomenklature*.

Come già il Piano precedente (2006-2010), anche l'attuale ha perso formalmente la natura di esercizio di pianificazione per essere presentato quale insieme di «parametri-guida» posti all'attenzione delle amministrazioni provinciali e locali, notoriamente alquanto autonome

nell'interpretare le indicazioni provenienti da Pechino. Se l'orizzonte di massima rimane quello della creazione di una «società armoniosa» (*hexie shehui*), ponendo l'accento sul concetto di sviluppo piuttosto che sulla massimizzazione della crescita economica (per la quale si auspica un calo pilotato al 7,5 per cento annuo), speciale attenzione ricevono le politiche volte a garantire la sostenibilità di medio periodo della lunga parabola virtuosa dell'economia cinese.

Il documento sottolinea la necessità di accrescere la competitività del comparto manifatturiero, incrementare il peso del settore dei servizi (portandolo dall'attuale 43 al 47 per cento in termini di valore aggiunto sul PIL), accelerare l'urbanizzazione, volano endogeno di crescita anche in una fase di contrazione dell'economia internazionale, portandola dal 47,5 al 51,5 per cento, incrementare i livelli di istruzione soprattutto nel campo scientifico e tecnologico, proteggere l'ambiente (proposito che registra un'enfasi del tutto inedita). Nel complesso è importante notare come, dei 24 obiettivi enunciati nel 12° Piano, ben 9 riguardino la valorizzazione del capitale umano. Il dato più evocativo è l'atteso incremento – dall'1,75 al 2,20 per cento del PIL – della spesa nazionale per ricerca e sviluppo, volto a stimolare condizioni di maggiore creatività e capacità d'innovazione¹¹.

L'eccessiva dipendenza da ingegno e modelli stranieri costituisce, infatti, non solo un freno in termini di sviluppo economico, ma anche un fattore di debolezza del *soft power* nazionale, che è funzione del dinamismo sociale (e civile) di un popolo prima ancora di essere strumento di potere. Qui, tuttavia, si registra la contraddizione fondamentale con cui la nuova leadership cinese non potrà non confrontarsi: l'imperativo politico di assicurare «la stabilità prima di tutto» (*wending yadao yiqie*) è incompatibile con la necessità di stimolare il diffondersi nella società di uno spirito critico responsabile e di un'intraprendenza individuale fondata su regole del gioco condivise e su istituzioni indipendenti preposte a tutelarle.

Nonostante l'efficacia con cui la dirigenza cinese insiste sulle «circostanze peculiari» (*guoqing*) in cui verserebbe la RPC, la sua scelta di produrre ed enfatizzare una singola – e pertanto necessariamente artefatta – narrazione della Cina (*zhongguode gushi*) risponde a una logica di controllo dell'identità collettiva che mortifica lo straordinario pluralismo di esperienze in cui consiste la vera ricchezza del paese.

In assenza di una profonda revisione dei valori e degli incentivi sociali e culturali, una dinamica deteriorata costituita di nepotismo, conformismo e rassegnazione rischia di affievolire la vitalità della nazione cinese. Segni preoccupanti in tal senso si registrano già oggi in modo

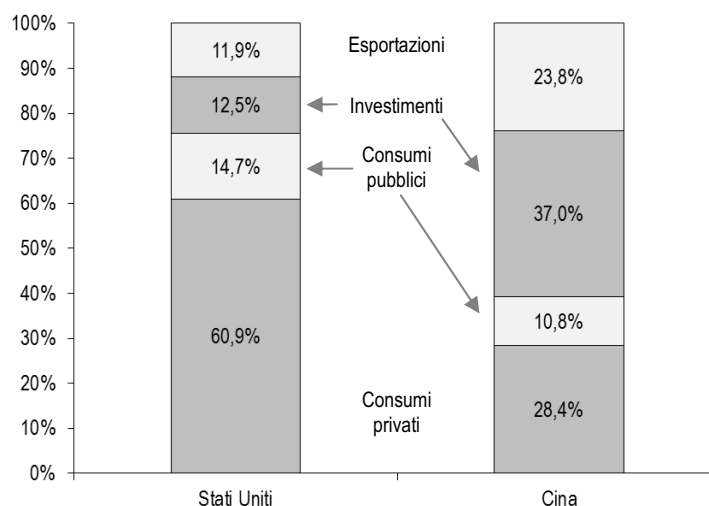
macroscopico non soltanto nel sistema universitario, bisognoso di riforme radicali, ma anche nel mondo dell'impresa, dove l'iniziativa privata negli ultimi anni è stata depressa da politiche di accesso al credito che hanno fortemente agevolato le imprese pubbliche.

Quest'ultimo fenomeno – in sé il precipitato delle distorsioni di un'economia in cui il Partito-Stato svolge al contempo le funzioni di regolatore, finanziatore e imprenditore – ha assunto dimensioni crescenti nell'arco dell'ultimo quinquennio. Il cammino di progressiva ritrazione della mano pubblica dall'economia nazionale, perseguito negli anni Novanta del secolo scorso, non si è soltanto interrotto, ma invertito: i 125 grandi gruppi di stato e una vasta galassia di imprese semi-pubbliche generano oggi fra il 30 e il 50 per cento del PIL del paese. Il 12° Piano quinquennale individua sette «industrie strategiche emergenti»¹² e auspica che il loro contributo in termini di valore aggiunto sul PIL quadruplichi per raggiungere l'8 per cento entro il 2015: il livello di accesso che sarà consentito all'imprenditoria privata in questi segmenti privilegiati sarà indicativo dell'indirizzo di politica economica della nuova dirigenza.

Il «modello cinese» continua tuttavia ad avere caratteristiche molto peculiari. Un confronto tra Stati Uniti e Cina (figura 2.4) mette in luce come l'impiego delle risorse non possa essere più diverso. Meno del 30 per cento delle risorse disponibili è dedicato in Cina ai consumi privati contro più del doppio negli Stati Uniti; all'opposto, gli Stati Uniti esportano l'11,9 per cento delle loro risorse disponibili, metà della percentuale delle esportazioni cinesi, e la quota dei loro investimenti è pari ad appena un terzo di quella cinese.

Non si tratta, tuttavia, di una mera questione di modelli: né nei confronti fra Cina e Stati Uniti e neppure a livello teorico, la questione cioè non è se la RPC configuri un esempio di capitalismo di stato originale o in continuità con l'esperienza degli stati «sviluppisti» dell'Asia orientale. Vi sono cruciali risvolti di *governance* in gioco: l'affermarsi di una prassi di governo fondata sul consenso tra leader alla costante ricerca di un punto di equilibrio non agevola l'impiego di quote consistenti di capitale politico per rilanciare gli interessi dell'imprenditoria privata a discapito delle rendite delle imprese di stato. Queste ultime sono dirette da figure che provengono dalle fila del Partito-Stato, destinate in quanto tali a ruotare tra posizioni di management e governo secondo logiche di carriera che guardano ai risultati di breve periodo. In assenza di media liberi e di una magistratura indipendente, una simile dinamica non può che incoraggiare fenomeni macroscopici di corruzione, già ufficialmente riconosciuti come grave minaccia alla tenuta del sistema.

Figura 2.4 – Due sistemi, due filosofie: la composizione delle risorse disponibili di Stati Uniti e Cina nel 2010



Fonte: elaborazione su dati OCSE

La tendenza prevalsa negli ultimi anni è però quella di attribuire le degenerazioni nella gestione della cosa pubblica alla fallibilità dei singoli funzionari, rifiutando di accettare che sia invece l'assetto complessivo del paese a presentare evidenti sintomi di fragilità. La scelta di ostacolare – o intimidire – avvocati impegnati in cause ad alto impatto sociale e di reprimere le voci che potrebbero costituire una «opposizione leale» funzionale alla riforma delle istituzioni è destinata a essere gravida di conseguenze. La quinta generazione potrebbe doverle affrontare in forme sconosciute ai leader uscenti; ed essere chiamata a fornire una nuova interpretazione dello *shi*.

Dai BRICS un nuovo paradigma economico e politico?

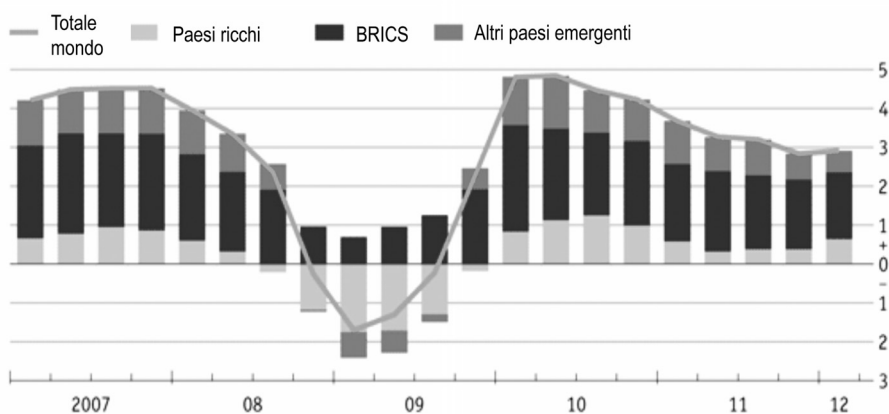
Il discorso sulla Cina si salda quasi naturalmente con il discorso sui BRICS, acronimo che indica sinteticamente Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica¹³. Si tratta di un gruppo di paesi le cui caratteristiche simili – sostanzialmente, un forte dinamismo nella crescita e una posizione preminente nell'area geografica di appartenenza – sono state

individuare da un analista, l'economista Jim O'Neill, della banca americana d'investimenti Goldman Sachs, in uno studio del 2001¹⁴.

In maniera indipendente da tale studio, che poneva in luce la velocità di crescita di questo gruppo di paesi e la variazione di struttura che la loro crescita avrebbe imposto all'economia globale, i paesi stessi hanno dato vita ad azioni politiche comuni, hanno condiviso posizioni sul futuro monetario del mondo, si sono spinti a creare l'embrione di un'organizzazione politica. Tale organizzazione ha tenuto il suo primo vertice nella città russa di Ekaterinburg nel giugno del 2009, quando il Sudafrica non ne faceva ancora parte (all'epoca, si parlava dei BRIC). Vi fu formalmente ammesso nel dicembre 2010, e proprio in Sudafrica si dovrebbe tenere il vertice previsto per il 2013.

I BRICS costituiscono innanzitutto una travolgente forza economica. La figura 2.5 pone in luce come, nel periodo della crisi, questo sia stato l'unico gruppo di paesi a mantenere tassi di crescita positivi, sia pur minimi. Dal 2000 in poi una quota variabile tra il 50 e il 100 per cento della crescita mondiale (il limite superiore si ebbe, appunto, nei peggiori trimestri della crisi, quando gli altri gruppi di paesi mettevano in luce andamenti negativi) è venuta dai BRICS.

Figura 2.5 – I BRICS, motore del mondo (contributo dei diversi gruppi di paesi alle variazioni percentuali del prodotto lordo mondiale calcolato sull'anno precedente)



La stima del prodotto lordo mondiale è basata sui dati di 52 paesi che ne rappresentano il 90 per cento.
Il prodotto lordo mondiale è stimato a parità di potere d'acquisto.

Fonte: *The Economist* online, 26 giugno 2012

Probabilmente proprio queste statistiche hanno contribuito in maniera decisiva a incoraggiare paesi molto distanti geograficamente, economicamente e culturalmente a un'azione comune a livello mondiale. Pur con le sue debolezze e incertezze, tale azione rappresenta una sorta di «opposizione costituzionale» al G7, l'organizzazione di quelle che erano (fino a un decennio fa, ossia fino a prima dell'ascesa dei BRICS, appunto) le sette maggiori economie del mondo, tutte dell'area «occidentale» (Giappone compreso).

Come la Cina, descritta in precedenza, anche gli altri BRICS si caratterizzano per un metodo essenzialmente pragmatico – lontano, comunque, dagli schemi concettuali degli europei e degli americani – nell'impostare sia il governo della propria economia sia la propria posizione sui vari scacchieri dell'economia globale. Tutti e cinque mescolano elementi di liberalizzazione con elementi di forte presenza pubblica nell'economia. Tralasciando la Cina, della quale si è già detto, la presenza pubblica è massiccia non solo in Russia (cfr. riquadro), dove potrebbe essere considerata un retaggio inevitabile del passato sovietico, ma anche in India, dove si rifà al laburismo britannico degli anni Trenta e Quaranta al quale si formarono i leader dell'indipendenza indiana; lo è in Brasile, come conseguenza di oltre vent'anni (1964-1985) di regime militare nettamente interventista in economia, e in Sudafrica, per l'azione del governo centrale a favore dell'integrazione razziale nelle imprese, senza la quale il paese probabilmente non avrebbe retto dopo la fine dell'*apartheid*. Tutti e cinque sono paesi leader economici della propria area geografica, tutti sono presenti in settori di avanguardia tecnologica e investono moltissimo in istruzione e ricerca.

Una preoccupazione comune dei BRICS è quella di evitare il «contagio» della crisi nelle rispettive economie. Per questo motivo, pur essendo alcuni diventati membri della WTO, esercitano un controllo di fatto sui movimenti di capitale in entrata, nel timore che tali movimenti possano destabilizzare economie in buona o ottima crescita e portare con sé germi di inflazione. I BRICS hanno pubblicamente dichiarato di voler far evolvere il sistema valutario basato sul dollaro verso una realtà multicentrica fondata su un paniere di valute internazionali. La loro costante pressione ha contribuito a far sì che, della «squadra di comando» del Fondo Monetario Internazionale, due dei quattro vice che affiancano la francese Christine Lagarde nell'opera di direzione provengano da paesi non ricchi; uno di questi, il vicedirettore Min Zhu, è cinese.

La «verticalità del potere» in Russia

La Russia è essenzialmente un paese esportatore di materie prime energetiche. Grazie ai loro prezzi elevati, gli introiti valutari sono cresciuti moltissimo e le riserve ufficiali sono diventate consistenti. Anche le entrate fiscali dipendono essenzialmente dalle materie prime, perciò si è avuto un netto miglioramento dei conti pubblici: Mosca ha rimborsato una parte del debito estero, ridotto il debito pubblico e istituito fondi sovrani che consentono al paese di operare acquisizioni finanziarie in ogni parte del mondo.

Il boom degli anni di governo di Putin – come presidente, poi come capo del governo e infine nuovamente come presidente – ha dato origine a quello che si può chiamare il «putinismo», un sistema che unisce l'élite che proviene dagli apparati di sicurezza e quella dei giganti dell'energia, i quali, a loro volta, controllano buona parte del sistema mediatico. Da questa fusione è nato il «potere forte» russo: il potere politico aiuta la crescita del settore energetico, che fornisce in cambio le risorse al potere politico, il quale isola i comunisti e i liberali, accusando i primi della decadenza dell'Unione Sovietica, i secondi della miseria e della «sven-dita» dei beni dello stato ai tempi di Eltsin.

Il «putinismo» potrebbe essere considerato una specie di convergenza al centro. Un centro non da intendere come moderatismo, ma come un tentativo di ritorno alla forza della nazione. Nella retorica putinista – altro segnale interessante – il disordine viene assimilato al parlamentarismo; i comunisti e i liberali sono, a modo loro, degli «universalisti» (pensano infatti, sia pure in maniera diversissima, che chiunque possa godere dei beni del progresso), non dei veri nazionalisti.

Il linguaggio di Putin ricorda quello del politico e diplomatico spagnolo Donoso Cortez, il quale, nel primo Ottocento, definiva la borghesia come la classe che (sa solo) discute(re). Una classe, a suo giudizio, che, messa di fronte alla scelta fra Gesù e Barabba, invece di decidere dove stia il bene e dove il male, organizza una commissione parlamentare. Il «putinismo» è invece strutturato come una «verticale di potere», non a caso infastidita dalle lusinghe del parlamentarismo, che privilegia la concentrazione delle grandissime imprese sotto l'ombrello statale, che non riesce a favorire la crescita di una società civile avanzata, fatta di imprese

medie e piccole e di ceti che svolgono molte attività professionali, capace di promuovere uno sviluppo indipendente dall'energia.

Le statistiche mostrano come le esportazioni siano composte per due terzi di gas e petrolio, mentre viene importato pressoché tutto, dai cavoli alle automobili. Si tratta di un sistema che può anche funzionare, se la popolazione è scarsa e i lavori manuali vengono svolti da immigrati senza diritti. La Russia, però, non è un emirato e non può neppure optare per il modello dell'emirato né, all'opposto, per quello cinese. La prima opzione è resa impraticabile dal fatto che la popolazione è troppo numerosa, e comunque risulterebbe inaccettabile viste le ambizioni nazionali. Il modello cinese, invece, è di impossibile attuazione perché manca un apparato industriale distribuito su molti settori, in grado di crescere con il contributo degli investimenti esteri. Il sistema politico russo dovrebbe inventarsi un terzo modello, che combini la ricchezza energetica con lo sviluppo diffuso.

Per ora non sembra sia in grado di farlo, né, peraltro, il compito appare facile. Nella maggior parte dei casi, la ricchezza energetica sembra frenare lo sviluppo democratico, a meno che i paesi non siano democratici da ben prima della scoperta del petrolio, come gli Stati Uniti e la Norvegia. La ricchezza energetica genera, infatti, redditi cospicui, che sono incamerati dagli stati e che sostituiscono in buona parte le imposte. I cittadini pagano le imposte, i sudditi raccolgono le regalie. Il pagamento delle imposte alla fine porta alla rappresentanza politica. Le regalie, invece, inibiscono la rappresentanza e quindi la democrazia. Mancando la democrazia, si ha poca «certezza del diritto», e alla fine un minor sviluppo economico.

In due parole, la ricchezza energetica alimenta una «verticalità» del potere che inibisce il formarsi del «potere orizzontale», quello che promuoverebbe la diversificazione dell'economia russa.

Giorgio Arfaras

La forza delle economie dei BRICS supplisce al loro carattere composito e all'assenza di un quadro concettuale. Su questa base, i cinque paesi costituiscono un interlocutore-oppositore del mondo ricco. In questi anni di crisi hanno condotto con grande successo la loro interlocuzione-opposizione, e le loro iniziative comuni si moltiplicano.

Al vertice di Nuova Delhi, nell'aprile 2012, è stata proposta la costituzione di una Banca di Sviluppo dei BRICS; forse ancor più significativo è l'abbozzo di progetto per un cavo sottomarino che unisca il porto russo di Vladivostok con quello brasiliano di Fortaleza passando per il terminal cinese di Shantou: di qui, dopo essersi «appoggiato» a Singapore, raggiungerà la città indiana di Chennai, un tempo nota con il nome di Madras; attraversando l'Oceano Indiano con un «appoggio» all'isola di Mauritius, il cavo toccherà la sudafricana Città del Capo per attraversare poi il Pacifico e giungere a Fortaleza. Cosa incredibile, quest'opera ciclopica – destinata a diventare, tra l'altro, una struttura portante della rete informatica e ad avvicinare le varie parti del Sud del mondo – dovrebbe essere operativa a fine 2014¹⁵.

A queste prospettive, che rendono sempre più realistico lo scenario di un «mondo capovolto», del quale si è già discusso nel *Rapporto* del 2007¹⁶, fanno però da contrappunto le recenti difficoltà congiunturali. Superata brillantemente la prima fase della crisi, i BRICS paiono incontrare maggiori ostacoli nella seconda. Il rallentamento della crescita cinese nei primi tre trimestri del 2012 ha sorpreso molti osservatori per la sua rapidità, mentre si avverte un clima di tensione legato alla già programmata transizione politica. La crescita indiana si è quasi fermata nel secondo trimestre del 2012, e anche qui vi sono segnali di instabilità politica. La Russia di Vladimir Putin e il Brasile di Dilma Rousseff non sono immuni da preoccupazioni per i riflessi del rallentamento delle importazioni dei paesi ricchi. Il Sudafrica di Jacob Zuma ha sperimentato una vera e propria rivolta di minatori, in agitazione per ottenere aumenti salariali. In un pianeta inquieto, nemmeno i BRICS possono dirsi un'isola felice.

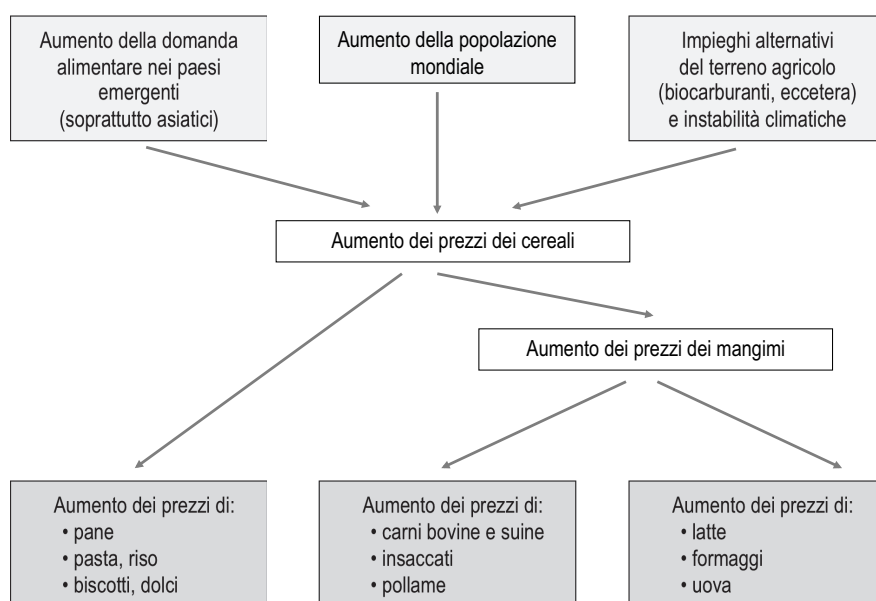
2.2. Problemi

Agflazione, la nuova malattia dell'economia mondiale

«Agflazione» è un termine coniato dagli analisti di Merrill Lynch – una società finanziaria americana che tiene sotto costante osservazione l'economia mondiale – e deriva dal connubio di «agricoltura» e «inflazione». Per decenni l'agricoltura ci aveva dato soltanto, o soprattutto,

prezzi bassi, specie per i generi alimentari, al punto da dover essere pesantemente sussidiata nei paesi ricchi. Ora non è più così: dai campi coltivati di tutto il mondo spira un vento di rincari che arriva fino alla nostra borsa della spesa.

Figura 2.6 – Come si diffonde l'agflazione



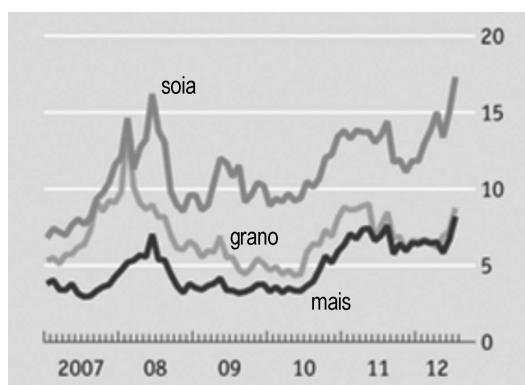
A determinare questo cambiamento, come mostra la figura 2.6, contribuisce prima di tutto la demografia: le bocche da sfamare nel mondo aumentano ogni anno di 60-70 milioni, ossia dell'equivalente di un paese che abbia all'incirca le dimensioni dell'Italia. E le bocche nei paesi emergenti mangiano più di prima: l'aumento dei redditi, verificatosi soprattutto nei paesi dell'Asia sud-orientale e in Cina, si traduce, innanzitutto, in aumento della domanda alimentare di base, che è costituita, direttamente o indirettamente, da cereali. In misura minore, ma crescente, a determinare l'inadeguatezza dell'offerta contribuiscono anche gli impieghi alternativi dei cereali (forse diventerà più redditizia la coltivazione del mais per ottenere carburante «verde» che quella per gli impieghi alimentari) e la sottrazione di terreno all'attività agricola per l'espandersi delle aree urbane.

A fronte di quest'aumento di domanda, negli ultimi vent'anni non ci sono stati progressi tecnologici che abbiano accresciuto sensibilmente la resa per ettaro, mentre alcune grandi siccità (come quelle australiane del 2006 e del 2007 e quella statunitense del 2012), forse legate a mutamenti climatici, hanno ridotto la produzione. Il risultato è una diminuzione delle scorte alimentari che è stata percepita in maniera improvvisa a partire dalla stagione dei raccolti del 2006-2007, e che ha determinato scatti all'insù nel prezzo del grano analoghi a quelli del petrolio, un andamento con pochi precedenti.

Ritorniamo per un momento alla figura 2.6: l'aumento del prezzo dei cereali provoca conseguenze a valle su diversi fronti. Arriva sulle tavole dei consumatori in parte per via diretta (pane, pasta, riso, biscotti e quant'altro) e in parte mediante l'aumento del prezzo dei mangimi. Bovini, suini e ovini, per non parlare dei polli e dei tacchini, vengono nutriti con prodotti a base di cereali che appaiono destinati a costar più cari; per conseguenza, costerà più cara anche la loro carne e tutto ciò che ne deriva, come i prosciutti e le uova. In sostanza, sull'ampio fronte della spesa alimentare si è verificata nell'ultima parte del 2007 e nei primi mesi del 2008 una serie di tensioni sui prezzi che potrebbe ripetersi nel prossimo futuro.

Se infatti successivi anni di raccolti discreti hanno migliorato la situazione, il 2012 ha fatto tornare il timore di una nuova crisi alimentare, soprattutto perché le temperature nel Midwest degli Stati Uniti e una prolungata siccità hanno «bruciato» il raccolto del mais. Alla siccità americana hanno fatto da contrappunto le alluvioni in Russia, altro grande produttore mondiale di cereali, e generali condizioni di forte maltempo anche in Ucraina e nel Kazakistan. Non solo il prezzo mondiale del mais, ma anche quello della soia e quello del frumento hanno subito aumenti del 30-40 per cento (figura 2.7).

Probabilmente il mondo se la caverà anche questa volta: a fine luglio le scorte mondiali di frumento erano pari a poco più di un quarto del raccolto complessivo, mentre la produzione era stimata in calo del 5 per cento (a fronte di una domanda globale che cresce mediamente del 5-7 per cento l'anno). A costituire il vero problema sono il ricorrere sempre più frequente di situazioni di tensione e la mancanza di facili misure per rilanciare la produzione. I primi accenni di scarsità, inoltre, stimolano diversi paesi, soprattutto in Asia, a fare acquisti e garantirsi scorte nazionali; contemporaneamente scattano, nei paesi produttori, le restrizioni all'esportazione. Il tutto mette in pericolo, come ha indicato più volte la FAO, le scorte internazionali e gli aiuti a chi ha veramente fame.

Figura 2.7 – Soia e grano oltre i picchi del 2007 (prezzi per *bushel*, in dollari)Fonte: *The Economist* online, 26 giugno 2012

Così, i paesi produttori ed esportatori sono fortemente tentati di concertare la loro azione sui mercati creando una «OPEC del grano» – come l'ha definita la Russia, quinto esportatore mondiale – ossia un «cartello» che fissi le quote di prodotto da immettere nei mercati mondiali. Al di là delle alterne vicende climatiche dei singoli anni, con un possibile aumento della variabilità legato al riscaldamento globale, dobbiamo prepararci a un futuro in cui i generi alimentari costeranno più cari.

Come ha osservato di recente *l'Economist*, potrebbe essere vicino a concludersi un lungo periodo di «cibo a buon mercato». Il «cibo a buon mercato», però, è, sia pure indirettamente, collegato alla democrazia: gli americani che giunsero in Italia durante la Seconda guerra mondiale portarono libere elezioni e, per alcuni anni, milioni di tonnellate di farina in regalo. In Italia, come sappiamo, la democrazia si è consolidata: ma che cosa succederà in altri paesi, soprattutto in quelli dove l'esperienza di cibo a buon mercato e di democrazia è tanto più recente? In molti paesi emergenti, se la farina diventerà più cara, ci saranno ancora elezioni libere? Non va dimenticato che le rivolte della «primavera araba», come messo in luce dall'edizione 2011 di questo *Rapporto*¹⁷, hanno avuto, tra le loro cause prossime, l'aumento del prezzo dei cereali, e che il loro esito è, al massimo, quello di democrazie stentate e pasticciate. Anche nelle turbolente vicende dell'Africa subsahariana (cfr. anche par. 2.1 e par. 3.1) l'aumento dei prezzi alimentari fa da sottofondo costante ad agitazioni che, dalla Costa d'Avorio al Sudafrica, hanno causato gravi sconvolgimenti politico-sociali.

Un pianeta sovraffollato

Dietro alle ondate di aumento dei prezzi delle materie prime alimentari si cela naturalmente un problema di maggiore portata, legato alla crescita della popolazione. Le più recenti proiezioni delle Nazioni Unite sono purtroppo molto chiare: per restare entro l'obiettivo di una popolazione mondiale di «soli» 9 miliardi di persone nel 2050, occorre immaginare quella che i demografi chiamano l'«ipotesi media» sulla fertilità (tabella 2.1).

Tabella 2.1 – Evoluzione della popolazione mondiale (in milioni di unità; composizione percentuale, tassi medi annui di variazione)

	Milioni di unità			Composizione percentuale			Tassi medi annui di variazione	
	1990	2000	2050	1990	2000	2050	1990-2000	2000-2050
Paesi «ricchi»	1.144	1.188	1.311	21,6	19,4	14,1	0,38	0,20
Cina	1.145	1.269	1.295	21,6	20,7	13,9	1,03	0,04
India	874	1.054	1.692	16,5	17,2	18,2	1,89	0,95
Altri Asia	1.180	1.396	2.155	22,2	22,8	23,2	1,70	0,87
Africa subsahariana	516	669	1.960	9,7	10,9	21,1	2,63	2,17
America meridionale	296	347	488	5,6	5,7	5,2	1,60	0,68
Altri	151	199	405	2,8	3,3	4,4	2,80	1,43
Totale mondo	5.306	6.122	9.306	100,0	100,0	100,0	1,44	0,84

Fonte: elaborazione su dati United Nations, *Population Estimates and Projections*, variante media

In particolare, va notata l'esplosione demografica dell'Africa subsahariana, la cui popolazione, secondo le proiezioni medie delle Nazioni Unite, è destinata a passare da 669 milioni di persone nel 2000 a 1.960 milioni nel 2050. L'altro grande motore della demografia mondiale è l'India, che, secondo le stesse previsioni e nel medesimo arco di tempo, vedrà crescere la popolazione da 1.054 a 1.692 milioni di unità. Con numeri di partenza più bassi, ma con popolazioni comunque numerose e in crescita, si collocano anche Indonesia e Brasile.

Al di là dei già citati «motori» africano e indiano (e indonesiano e brasiliano, di minore entità), la crescita della popolazione deriva altrove

principalmente dall'aumento dell'età media. Questo, a sua volta, è soprattutto una conseguenza dell'invecchiamento, provocato da una maggiore incidenza delle coorti di età anziana sul totale della popolazione. Per effetto di questa variazione strutturale, la produzione media di ciascun lavoratore dovrà soddisfare le esigenze di un numero superiore di non lavoratori anziani; va altresì notato che le esigenze, soprattutto sanitarie e di assistenza, dei non lavoratori anziani risultano nettamente superiori a quelle dei non lavoratori giovani.

Questo quadro presenta numerosi livelli di criticità. Il primo, e più tradizionale, riguarda il circolo vizioso legato alla scarsità di risorse naturali; là dove la crescita demografica è il risultato di un aumento della popolazione giovane si assiste generalmente all'«occupazione» di fasce sempre maggiori di territorio. La distruzione della foresta amazzonica e delle altre foreste tropicali è fin troppo nota: può ingenerare un circolo vizioso in cui l'incremento immediato di risorse alimentari è più che controbilanciato da alterazioni climatiche che possono incidere negativamente sulla produttività agricola e quindi ridurre le risorse alimentari future.

Se l'aumento della popolazione giovane richiede un incremento immediato dell'offerta alimentare, con le conseguenze di carenza futura di fattori produttivi che si sono appena delineate, l'aumento della popolazione meno giovane implica in primo luogo una crescita della domanda di determinate categorie di beni. Non solo, o non tanto, di cibo quanto di servizi (medici e paramedici, di trasporto, del tempo libero, dell'istruzione). È chiaro che regimi previdenziali che comportano il pensionamento a età relativamente giovani non risultano allora più sostenibili in quanto implicano – nel caso di sistemi a ripartizione in cui i contributi pagati dai lavoratori sotto forma di ritenute sulla busta paga sono immediatamente ridistribuiti – un ammontare crescente di ritenute che può diventare insopportabile per i lavoratori, oppure – nel caso di sistemi a capitalizzazione in cui i lavoratori risparmiano direttamente e versano tali risparmi in un fondo a rendimento incerto – la necessità, a parità di retribuzioni lorde, di destinare ai consumi presenti una minore quantità di risorse.

Per questo, in ogni parte del pianeta, ma soprattutto nei paesi ricchi, dove i sistemi previdenziali sono radicati da più lungo tempo e dove il fenomeno dell'invecchiamento è più accentuato, a partire dagli anni Duemila si osserva un rapido innalzamento dell'età del pensionamento. La Francia è l'unico paese in cui questa età è ancora generalmente ancorata ai 60 anni, mentre quasi tutti i paesi europei hanno introdotto sistemi che prevedono il ritiro dalla vita attiva attorno ai 65 anni. Talora

l'età del pensionamento è ancorata («indicizzata») alla speranza di vita, così che l'aumento della seconda fa scattare l'aumento della prima.

Nei principali paesi ricchi, la prospettiva di un'età di pensionamento attorno ai 70 anni nei prossimi decenni non appare più irrealistica. Del resto, con l'aumento della scolarità, che generalmente ritarda l'età media di ingresso nel mondo del lavoro ai 20-25 anni, un pensionamento a 60-65 anni implica una vita lavorativa di circa 40 anni. Chi arriva a 60-65 anni in una società avanzata ha però una speranza di vita che si sta allungando eccezionalmente e può giungere, senza troppa difficoltà, a tagliare il traguardo degli 80 anni, probabilmente degli 85 in un prossimo futuro, grazie ai progressi della medicina e, più ancora, al miglioramento generale del livello di vita. Sia il peso di questa popolazione anziana sulla popolazione totale, sia l'aumento sensibile della durata della sua vita ricadono, direttamente o indirettamente, sulla popolazione in età lavorativa, che invece rimane costante o addirittura diminuisce in percentuale sulla popolazione.

Oltre all'allungamento della vita lavorativa, ci sono altri due rimedi per mantenere gli equilibri economici tra le generazioni:

- ① *il pensionamento graduale*, che diluisce l'allontanamento dal lavoro su un periodo di qualche anno e recupera così energie lavorative (e contributi pagati sulle retribuzioni). Il problema della gradualità del pensionamento è naturalmente di più facile, quasi naturale, soluzione nelle libere professioni e nel lavoro autonomo;
- ② *la possibilità che gli anziani svolgano una nuova e diversa attività lavorativa, più consona alla loro età*. Quest'attività può collocarsi nell'ambito del volontariato e quindi essere poco retribuita, o non retribuita affatto, ma può determinare risparmi di spesa pubblica. In ogni caso, rimuove i lavoratori anziani dalla scala gerarchica delle organizzazioni aziendali permettendone il rinnovamento dei vertici.

L'allungamento della vita lavorativa può risolvere problemi finanziari e problemi sociali, ma certamente non quelli dell'adeguatezza delle risorse disponibili ai bisogni futuri. Qualsiasi simulazione del fabbisogno di prodotti alimentari e di materie prime non alimentari di base nei prossimi venti-trent'anni, che tenga conto simultaneamente dell'aumento della popolazione e dell'aumento dei consumi per abitante, conduce a risultati scoraggianti: il fabbisogno di cibo, vestiario, abitazioni, beni di consumo durevoli appare destinato a raddoppiare o più che raddoppiare in questo arco di tempo.

Ciò indurrà una fortissima pressione sulle risorse naturali note, a cominciare da quelle energetiche; le riserve conosciute di un gran numero di minerali e metalli potrebbero addirittura esaurirsi (cfr. par. 3.3).

Come reagirà questo pianeta sovraffollato a una simile prospettiva? Per cercare una risposta, è necessario innanzitutto verificare l'esperienza storica e poi esaminare le potenzialità delle tecnologie disponibili.

L'esame dell'esperienza storica induce alla conclusione generale che, nel volgere delle vicende umane, le crisi da scarsità di risorse naturali – a cominciare dalle carestie – siano piuttosto frequenti. L'umanità sembra percorrere uno stretto sentiero sempre affacciato sull'abisso della scarsità. In un sistema di mercato efficiente, tale scarsità è segnalata dall'aumento dei prezzi: la salita dei prezzi dei fattori produttivi induce a sostituirli con altri, ma la sostituzione non è necessariamente facile né rapida. Ecco allora uno stimolo alla ricerca di innovazioni «incrementali», che migliorino l'efficienza del fattore scarso consumandone una minore quantità, o di innovazioni «fondamentali», che impostino la produzione in maniera radicalmente differente. In questo modo si combatte la scarsità e in molti casi si riesce a evitarla.

È sufficiente far conto su simili sviluppi, soprattutto in una situazione in cui i mercati dimostrano di avere una memoria molto corta e forse non svolgono troppo bene la loro funzione di «sentinelle della scarsità»? La risposta può essere affermativa solo se siamo ragionevolmente certi di disporre di tecnologie e filoni di ricerca scientifica capaci, in prospettiva, di assicurare risparmi di materie prime. Tanto per fare un esempio, il cosiddetto *3D Manufacturing*, ossia la possibilità di ricorrere a «fotocopiatrici tridimensionali» – in grado di riprodurre a distanza, mediante una serie appropriata di comandi elettrici, oggetti di plastica e di altri materiali (oggi prevalentemente semplici, domani forse molto più complessi) – potrebbe modificare completamente l'attività manifatturiera, al limite cancellare una parte delle produzioni di massa e ridurre drasticamente i costi complessivi.

Non è questo il luogo per approfondire un argomento che incrocia tecnologia e scienze umane, ma va in ogni caso segnalata la presenza di filoni tecnologici, dalle nanotecnologie al cosiddetto *cloud computing* (cfr. *infra*) che lasciano supporre la possibilità di radicali trasformazioni dei cicli produttivi e dei livelli di vita e danno ragionevoli speranze quanto meno di una reazione alle scarsità imminenti.

Se queste tecnologie possono condurre a un uso più efficiente delle materie prime, altre sono legate soprattutto ai mutamenti dei consumi e possono portare a una maggior efficienza nell'uso di determinati prodotti finiti. Rientrano in quest'ambito tutte le tecnologie volte al risparmio di combustibile ed elettricità, da quelle installate nelle automobili a quelle relative agli elettrodomestici. Più in generale, il vasto ambito di progetti che va sotto l'etichetta *smart city* o *città intelligente* mira a

ottenere ampi risparmi anche solo mediante il monitoraggio elettronico dei flussi di persone, veicoli e cose nelle aree urbane. In questo caso si travalicano i confini della tecnologia e si punta a una crescente interazione tra comuni cittadini, imprese e autorità locali allo scopo di razionalizzare le risorse ed evitare gli sprechi legati alla congestione e alla sovrapposizione/duplicazione di servizi.

La scarsità idrica

Vi sono, in definitiva, buoni motivi per essere sobriamente ottimisti o, se si preferisce, non troppo pessimisti sulle prospettive di sostenibilità economica del pianeta. Se dall'economia si passa all'ecologia, non mancano, tuttavia, aree particolarmente problematiche. A livello planetario, quella di maggior rilievo riguarda le risorse idriche, anche perché per contenere il fabbisogno di un elemento vitale come l'acqua si sono finora trovati ben pochi sistemi che vadano oltre la pura e semplice riduzione degli sprechi, così come finora non esistono metodi per incrementare la disponibilità di questo preziosissimo liquido, al di là dei costosi processi di dissalazione di acqua marina e dello sfruttamento, spesso sconsiderato, delle falde acquifere. La pratica di utilizzare l'acqua in base alle necessità del momento, senza alcun riguardo al livello di queste falde, è purtroppo molto comune in Asia e in Africa. Scatta, a questo punto, quella che è definita «scarsità economica dell'acqua», ossia la scarsità dovuta a insufficienti capacità umane (investimenti e tecnologie) o finanziarie per utilizzare le riserve d'acqua esistenti in maniera sostenibile ed efficiente. La scarsità dell'acqua si accompagna, in genere, al suo inquinamento, con effetti diretti sulla salute umana e sulla produzione agricola.

Le zone aride della Cina settentrionale sono un esempio di scarsità economica, alla quale si cerca di porre rimedio con la costruzione di imponenti canali per dirottare l'acqua in eccesso delle regioni centrali. Spiccano, tra gli altri, i canali che attingono acqua dal grande bacino artificiale formatosi con la costruzione della Diga delle Tre Gole sul fiume Yang Tze.

Data la vastità del loro paese, i cinesi possono decidere senza troppi problemi su come dirottare i corsi d'acqua, ma altrove ciò provoca importanti controversie internazionali, anche perché i grandi fiumi, principali veicoli del trasporto dell'acqua, di regola attraversano più paesi. L'ecologia può qui sposarsi con la politica o, come talvolta si dice, con l'«idropolitica», dal titolo di un libro di John Waterbury che esaminava appunto, già nel 1979, gli equilibri del bacino del Nilo¹⁸.

Il bacino del Nilo, in effetti, rappresenta il caso più tipico di contrasti di interesse tra stati legati alle disponibilità idriche: l'Egitto, un paese sul quale spesso non cade neppure una goccia di pioggia nel corso dell'anno, è attraversato dall'imponente massa d'acqua del fiume; deviazioni delle sue acque da parte dei paesi a monte, ossia Etiopia e Sudan, potrebbero ridurre fortemente la portata del tratto egiziano e affamare questo paese di 90 milioni di abitanti. Un discorso analogo riguarda il Tigri e l'Eufrate, che nascono in Turchia, attraversano la Siria e sono vitali per l'irrigazione irachena (cfr. figura 2.8).

Figura 2.8 – Dove l'idrologia incontra la politica: il bacino del Tigri e dell'Eufrate



In America, l'uso dell'acqua del Colorado da parte degli Stati Uniti ha già ridotto a quasi nulla la portata del fiume quando entra in territorio messicano. Il suo delta nel Mare di Cortez, un tempo molto fertile, è ora arido e inquinato dai pesticidi¹⁹.

Ancora più complicata è la situazione nell'Asia centrale, dove cinquant'anni fa il Lago d'Aral era un vero e proprio mare interno delle steppe asiatiche, al confine tra il Kazakistan e l'Uzbekistan, grande come la Lombardia e il Veneto messi assieme, dalle acque moderatamente salate e ricchissime di pesci, mentre oggi è ridotto a poche pozze fangose per una superficie complessiva leggermente superiore a quella della Val d'Aosta. Il motivo di questa trasformazione, forse il maggior

disastro ambientale nella storia recente, non è il riscaldamento globale bensì la programmazione locale, ossia la decisione, presa ai tempi dell'Unione Sovietica, di incrementare la produzione del cotone, che richiede una grande quantità d'acqua, nel Kazakistan e in altre contigue repubbliche socialiste. A tale scopo si crearono numerose dighe sui fiumi Amu Darya e Syr Darya che si gettano, o meglio si gettavano, nel Lago d'Aral. L'uso dell'imperfetto è d'obbligo in quanto i sistemi di dighe trattennero l'acqua e sostanzialmente distrussero quel grande ecosistema che ora si cerca faticosamente e parzialmente di ricostruire.

Per queste situazioni di scarsità idrica i rimedi appaiono remoti e difficili, il che ha indotto l'*intelligence* americana a preparare un preoccupato rapporto sulla scarsità mondiale d'acqua²⁰: in esso si valuta che la pressione demografica, la crescita economica e il mutamento climatico possano comunque determinare una situazione di emergenza e l'insorgere di conflitti, o di vere e proprie guerre, per il controllo delle risorse idriche soprattutto nell'Africa settentrionale, nel Medio Oriente e nell'Asia meridionale. Su questo specifico problema, il sobrio ottimismo di prima deve cedere il passo a un pessimismo severo e attento.

2.3. Prodotti

Il «ciclone Apple» e la rivoluzione permanente di Internet

La sera del 20 settembre 2012, lunghe code cominciarono a formarsi davanti ai negozi della **Apple**, il noto produttore di computer e altro materiale elettronico, in numerose città dell'Australia, degli Stati Uniti, della Germania e di altri paesi che la società americana aveva scelto per il lancio del suo nuovo prodotto, l'iPhone 5, definito dalla pubblicità come il più sottile e il più leggero degli *smart phones*, ossia dei telefoni cellulari intelligenti. Anche se queste affermazioni vennero poi contestate, non vi è invece alcun dubbio sulla popolarità, sulla novità e sul carattere rivoluzionario degli *smart phones*, nel cui sviluppo Apple è sempre stata in prima fila.

È difficile mantenere un atteggiamento pessimista, come quello che potrebbe derivare dalla lettura dell'ultima parte del paragrafo precedente, se si considerano le straordinarie innovazioni dell'elettronica, so-

prattutto se applicata, direttamente o indirettamente, a Internet. Il primo iPhone era stato presentato al pubblico nel giugno 2007 da Steve Jobs, forse il più geniale inventore-imprenditore della storia americana, pur ricca di personaggi di questo tipo. La Apple ne vendette circa 13 milioni di esemplari nel 2008, 25 milioni nel 2010, quasi 70 milioni nel 2011, cifra questa quasi raggiunta dalle vendite in due soli trimestri del 2012.

Le sue innovazioni però non finiscono qui. Nel 2010 la Apple lanciò l'iPad, un *tablet*, ossia un'esile «tavoletta» elettronica che, come un iPhone, si comanda con il tocco di un dito (o, come si dice in termine tecnico, in modalità *touch*), che è capace di molti usi e soprattutto è tale da consentire un rapido e comodo collegamento senza fili a Internet; e nel solo 2011 ne vendette circa 40 milioni in ogni parte del mondo. Steve Jobs scomparve nell'ottobre 2011, ma, sull'onda di queste invenzioni, nel periodo ottobre 2011-giugno 2012 la società, che ha sede nella città californiana di Cupertino, ha totalizzato un utile netto di oltre 33 miliardi di dollari. Il titolo Apple valeva attorno a 380 dollari a fine settembre 2011, attorno a 700 dollari un anno più tardi; con oltre 600 miliardi di dollari, la sua capitalizzazione di mercato era pari a quasi due volte il prodotto interno lordo della Svizzera.

Queste scarse indicazioni sono più che sufficienti a dar conto dell'impatto del «ciclone Apple» sul moderno capitalismo, un ciclone che sta rinnovando a un ritmo impensabile ancora pochissimi anni fa un mondo dall'innovazione pur frenetica come quello dell'elettronica-informatica. Potenzialmente, le ultime rivoluzioni di Jobs incidono in profondità sia sulla struttura dell'economia mondiale sia sulla vita dei cittadini di questo pianeta dove, su circa 7 miliardi di abitanti, quasi 5 miliardi e mezzo dispongono di un telefono cellulare, ossia all'incirca quanti hanno accesso all'acqua corrente e all'energia elettrica, mentre «solo» circa 2 miliardi dispongono di un personal computer (tabella 2.2). Le innovazioni di Jobs e della Apple hanno precisamente contribuito in maniera definitiva a realizzare il connubio tra telefono cellulare e computer, o, se si preferisce, a mettere un computer dentro al telefono cellulare.

In maniera che ancora avvertiamo solo confusamente, tutto ciò fa della combinazione Internet-telefonia cellulare il cuore pulsante delle comunicazioni e della vita di relazione non solo nei paesi ricchi ma anche (e forse in misura relativamente maggiore) nei paesi emergenti e in quelli decisamente poveri, dove le reti di telefonia fissa sono di scarsa consistenza e i servizi postali assai poco efficienti. Lo dimostra l'importanza crescente delle comunicazioni mediante telefono cellulare in ogni aspetto della vita civile, ivi compresa la vita politica.

Tabella 2.2 – Il telefono cellulare nella vita del mondo

Nel mondo ci sono circa 7 miliardi di abitanti:
5,7 miliardi hanno accesso all'acqua corrente
5,4 miliardi hanno l'energia elettrica
5,4 miliardi dispongono di un telefono cellulare
4,1 miliardi dispongono di fognature
1,9 miliardi hanno un personal computer
1,2 miliardi hanno un telefono fisso
0,5 miliardi dispongono di un collegamento a banda larga fissa

Fonte: Vodafone

Nelle democrazie, partiti e uomini politici non possono fare a meno di un loro sito e utilizzano le reti dei *social networks*, come Facebook e Twitter, per comunicare con un numero straordinariamente grande di persone; in paesi meno liberi, queste comunicazioni consentono di organizzare, spesso in maniera semiclandestina, la lotta politica. Le reti elettroniche diventano un obiettivo militarmente sensibile in quanto il loro cattivo funzionamento può, tra l'altro, impedire il normale svolgimento della vita civile, bloccando aeroporti e ospedali e interferendo con il sistema dei pagamenti, ormai prevalentemente elettronico.

Fino a pochissimi anni fa, il flusso di comunicazioni elettroniche tra persone ed enti avveniva perlopiù attraverso la rete dei telefoni fissi o quella dei telefoni cellulari (a tecnologia prevalentemente europea). Con le innovazioni degli ultimi tre-cinque anni, i cellulari si stanno trasformando in una sorta di cerniera per l'accesso a Internet. E all'interno di Internet le capacità del singolo utente sono potenziate dal cosiddetto *cloud computing*, la «nuvola» (a tecnologia prevalentemente americana) che sta nel cielo di Internet e che permette comunicazione, archiviazione ed elaborazione di dati, parole, immagini e quant'altro.

Questo rivolgimento fa sì che i produttori di servizi informatici, ossia di *software*, come Microsoft e Google, siano quasi costretti a entrare nel settore degli apparecchi informatici, ossia dello *hardware*, e a sviluppare propri sistemi operativi che colleghino *hardware* e *software*. Nel giugno 2012 Microsoft ha lanciato il suo nuovo sistema Office, un «pacchetto operativo» con servizio di archiviazione online (e pertanto fuori dal proprio computer e accessibile per l'utente da qualsiasi com-

puter in qualsiasi parte del mondo) e telefono elettronico Skype, che permette di comunicare con un altro utente a costo bassissimo o addirittura a costo zero. **Google**, il fortunatissimo motore di ricerca, ha prodotto un *tablet*, il cui nome è Nexus 7, che fa concorrenza ad Apple. Apple ha rinunciato a usare le carte geografiche di Google e sta sviluppando nuove carte geografiche in tre dimensioni. Nel frattempo, sempre Apple affronta la coreana **Samsung**, produttrice di *smart phones*, nei tribunali di mezzo mondo, accusandola di plagio.

Sono questi alcuni episodi di una disordinata battaglia campale, e il lettore può legittimamente provare un certo senso di confusione e di vertigine. Nel clamore dei contrasti, che vivacizzano un panorama delle grandi società globali per altri versi avvizzito dalla crisi, una sola cosa appare certa: l'eclisse del Vecchio Continente. L'Europa non sembra partecipare in prima linea ad alcuno di questi sviluppi; il suo sapere tecnologico legato alla gestione delle reti e alla tecnologia cellulare appare spiazzato dai nuovi sviluppi. Nel luglio 2010 la finlandese **Nokia**, portabandiera europea nella produzione di telefoni cellulari, rilevò per oltre 1 miliardo di dollari, in *joint-venture* con la tedesca **Siemens**, le reti *wireless* dell'americana **Motorola**. Poco dopo si affidò a un amministratore delegato americano proveniente da Microsoft, e con Microsoft concluse un'alleanza strategica destinata a fare dei telefoni Nokia la piattaforma del gigante di Redmond in questo settore. I risultati, però, sono stati inferiori alle aspettative, così nell'aprile del 2011 arrivò la notizia di un taglio di 7 mila posti di lavoro; una nutrita serie di altre riduzioni ha portato i posti di lavoro tagliati a circa 25 mila.

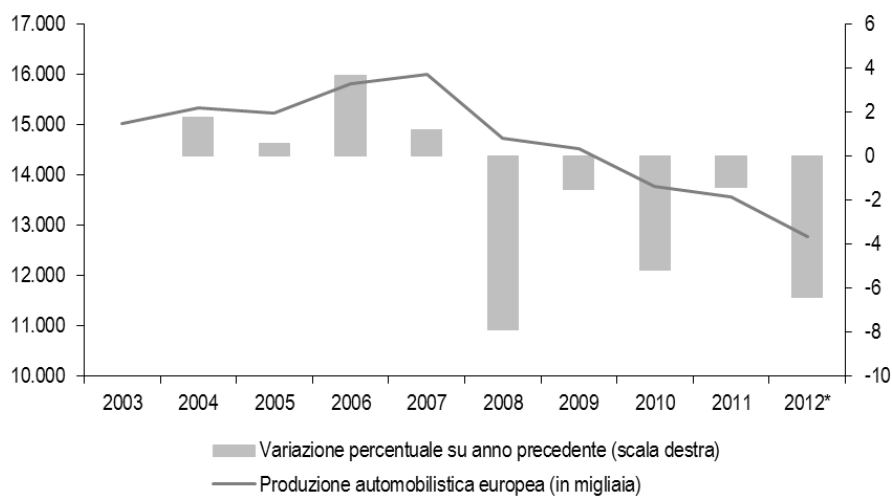
Al Nasdaq, la Borsa statunitense che tratta prevalentemente i titoli elettronici mondiali, il prezzo di Nokia a fine 2007 si aggirava sui 40 dollari; a fine settembre 2012 la quotazione non arrivava a 3 dollari. La sua capitalizzazione di mercato era pari a un po' meno di 10 miliardi di dollari, all'incirca un settantesimo del valore di Apple. Il che dimostra come, anche nello smagliante settore dell'elettronica, le vicende possano essere alterne. È un peccato, per le più generali posizioni strategiche dell'Europa, e in particolare dell'Unione Europea, che a soccombere – con possibili riflessi strutturali negativi sull'industria di gran parte del continente – sia un'impresa europea.

All'industria automobilistica l'Oscar delle sorprese

Le novità elettroniche e informatiche sono certamente le luci che brillano in maniera più intensa nel contesto della crisi. In quest'atmosfera

carica di difficoltà, l'Oscar delle sorprese è però riservato al settore dell'auto. Basti pensare che l'industria mondiale dell'auto, che nel 2007 produceva 53 milioni di veicoli, nel 2011 ne ha prodotti 59,9 milioni, con un incremento del 13 per cento. Merito della ripresa? No di certo. La cosiddetta ripresa del mercato americano si ridimensiona, infatti, se consideriamo che dai 16 milioni di autoveicoli del 2007 la produzione è scesa a meno di 10 milioni nel 2009 ed è poi risalita a 14,5 milioni; si trova quindi ancora di quasi il 10 per cento sotto ai livelli del 2007, avendo recuperato solo i tre quarti della caduta. In Europa non c'è stato alcun recupero, anzi dai 15,9 milioni di autoveicoli del 2007 si è scesi ai 13,5 del 2011 e il 2012 promette peggio (figura 2.9), con stime di 12,6 milioni di autoveicoli venduti: una caduta complessiva di oltre il 22 per cento.

Figura 2.9 – Produzione europea di autoveicoli, 2003-2012 (in migliaia di unità)



* Per il 2012, stime.

Fonte: elaborazione su dati // Sole 24 Ore, 15 agosto 2012

La crescita mondiale del settore ha un'origine chiara: l'aumento della produzione dei paesi emergenti, stimolata in primo luogo dalla domanda dei loro stessi mercati. La prima piazza mondiale dell'auto è ormai quella cinese, con 18 milioni di autoveicoli l'anno, *oltre il doppio di quelli venduti nel 2007*. Più di un autoveicolo su quattro prodotti

nel 2012 è stato venduto nel Celeste Impero; e se Stati Uniti e Giappone scivolano, rispettivamente, al secondo e terzo posto nel mondo, al quarto posto il mercato brasiliano ha superato quello della blasonata Germania; il mercato indiano vale più di quello francese, il mercato russo vale più di quello inglese e il Messico ha superato i «cugini» spagnoli. In questo vero e proprio terremoto, l'Italia è quasi scomparsa dalla classifica (si prevedono per il 2012 circa 1,4 milioni di immatricolazioni, 1 milione in meno del 2000).

Tutto questo non può non avere conseguenze per i costruttori, i quali, considerando che è più conveniente produrre le automobili là dove si vendono, dichiarano eccedenze di capacità produttiva in Europa (l'area più colpita dalla contrazione della domanda) e spesso aprono stabilimenti nei paesi emergenti. La tecnologia e l'organizzazione sono andate incontro alle loro esigenze semplificando il numero di *piattaforme*, ossia dei sistemi tecnologici comuni alle molte versioni di un modello e addirittura a modelli diversi.

Un'impresa automobilistica moderna oggi non ha più di tre-quattro piattaforme. Il caso estremo è quello di **Volkswagen**, che si candida a superare **Toyota** per diventare il primo produttore mondiale e che ha investito sulla piattaforma MQB (acronimo di *Modularer Querbaukasten*) con la quale produrrà la bellezza di 60 modelli di ben quattro marchi diversi, il che significa che con una sola piattaforma produrrà 4-5 milioni di automobili all'anno, all'incirca lo stesso numero totale di **Fiat-Chrysler**.

Un costruttore globale, infatti, si riconosce per il carattere globale della gamma dei suoi modelli. In Cina sono presenti oltre 40 costruttori, ma nessuno può dirsi veramente costruttore globale tranne la tedesca **BMW** che ha proprio in Cina il suo primo mercato: qui produce e vende gli stessi modelli che produce e vende in Europa e negli Stati Uniti. Imprese come il gruppo Fiat-Chrysler, insieme con molte altre europee, possono invece essere definite non tanto «globali» quanto «multiregionali»; vantano infatti, più che una consistente presenza a livello mondiale, forti presenze su singoli mercati, a ciascuno dei quali partecipano spesso con modelli almeno parzialmente diversi.

La contrazione del mercato «domestico», proprio quando sarebbe stato necessario investire per unificare la gamma dei prodotti, rappresenta un problema per i costruttori europei (se si eccettuano principalmente BMW e Volkswagen). Per arrivare a dimensioni globali, essi dovrebbero infatti rinnovare la gamma dei modelli disegnando e realizzando prodotti di gusto mondiale. In caso contrario, invece di un «punto di pareggio» globale, si devono fare i conti costi-ricavi a livello di sin-

goli mercati regionali o locali e dunque le imprese dipendono fortemente dal buon risultato della maggioranza di questi mercati separati, con costi mediamente superiori a quelli di costruttori veramente globali.

Il vincolo dei costi è alla base delle frequenti decisioni di non rinnovare radicalmente la gamma dei prodotti, di allungare la vita di quelli esistenti, con il pericolo che i consumatori gradualmente preferiscano i modelli equivalenti di altre case. Questa stasi nel rinnovamento ha avuto come conseguenza una maggiore difficoltà di adeguamento ai gusti degli acquirenti, con il rischio di perdita di quote di mercato a vantaggio dei produttori globali e di impostazione più moderna.

Dal punto di vista delle politiche industriali nazionali – soprattutto francesi e italiane – le strategie «attendiste» non solo comportano problemi occupazionali «diretti», ossia riferiti agli stabilimenti dei gruppi interessati, ma soprattutto ne potrebbero derivare problemi più gravi, come l'«avvizzimento» delle filiere di fornitura che hanno, di regola, un forte impatto sull'economia. Tanto per fare un esempio, la filiera italiana di Fiat-Chrysler vende circa la metà della sua produzione all'industria automobilistica italiana e, secondo i dati medi del 2011, occupa direttamente 180 mila lavoratori.

Le filiere sono organizzate gerarchicamente e normalmente il primo livello di fornitura si insedia in prossimità degli stabilimenti dei costruttori; qualora i volumi di produzione sul mercato interno risultassero troppo bassi, le imprese del primo livello potrebbero decidere di spostarsi, almeno parzialmente, altrove. Anche per questo motivo è cresciuta l'importanza del **Belgio**, dell'**Austria** e della **Repubblica Ceca** dove numerosi fornitori di primo livello di varie industrie automobilistiche hanno creato stabilimenti e sedi. Un esodo parziale di grandi fornitori dall'**Italia** e dalla **Francia** appare possibile nel quadro di strategie aziendali volte all'ottimizzazione della loro presenza europea. Il che potrebbe ripercuotersi a cascata ai livelli inferiori di fornitura, come le perle di una collana scivolano via dal filo, una dietro l'altra, dopo che è stata tolta la prima.

Le politiche industriali europee, e soprattutto quelle francese e italiana, potrebbero invece porsi seriamente l'obiettivo di attrarre altri costruttori nei rispettivi paesi anche se questo implicasse la creazione di apposite condizioni per l'insediamento. Un esempio viene dalla **Gran Bretagna**: gli inglesi non hanno più nemmeno un costruttore nazionale, anche perché le imprese automobilistiche non sono state sostenute in maniera nazionalistica dai tempi di Margaret Thatcher, ma, vista l'esistenza di uomini e tecnologie appropriate, hanno fatto ponti d'oro a costruttori stranieri di ogni tipo. Sono così passati da 900 mila vetture all'anno prodotte prima della crisi a 1,5 milioni circa prodotte nel 2012.



Se il dragone mette le ali

Quando prenderete un aereo tra cinque o dieci anni, soprattutto su rotte internazionali da e per destinazioni asiatiche, avrete una discreta probabilità di non salire più su un Airbus o su un Boeing bensì su un aereo cinese. Lo sviluppo dell'industria aeronautica rappresenta, infatti, uno dei maggiori esempi di modernizzazione della Cina.

Secondo il chief marketing officer della Boeing – insieme con Airbus, il maggiore costruttore aeronautico del mondo – nei prossimi venti anni, da qui al 2030, la Cina avrà bisogno di ben 5.200 nuovi aerei da trasporto commerciale (di cui 3.500 a corridoio singolo da 90-240 posti) per un valore complessivo di 670 miliardi di dollari. Il sistema cinese di trasporto aereo si articolerà in ben 230 aeroporti interni già dal 2015.

Basterebbe l'ampiezza di questo mercato interno perché ai cinesi risultasse naturale sviluppare una propria grande industria aeronautica, così da non dover dipendere da Boeing o Airbus per gli aerei di grossa taglia. Lo sviluppo di una propria industria aeronautica, operante anche nel settore commerciale, è a sua volta un elemento chiave di una strategia per proiettare la Cina nel ruolo di grande potenza industriale a livello globale; potrebbe inoltre avere ricadute importanti a livello di immagine, soprattutto in Asia.

A tale scopo, il governo di Pechino ha dato origine nel 2008 a COMAC (Commercial Aircraft Corporation of China), una società alla quale partecipa il fior fiore dell'industria cinese, dal siderurgico Baosteel Group al chimico Sinochem Group. I programmi cinesi prevedono, a tempi relativamente brevi, lo sviluppo e la produzione di aerei da trasporto commerciale.

Un'importante mossa di COMAC è stata la firma di un accordo strategico con la canadese Bombardier, terzo produttore aeronautico mondiale, per lo sviluppo di aerei civili, chiara azione per affrancarsi, come si è detto sopra, da Airbus e Boeing. Forte di quest'accordo, COMAC ha in progettazione o in sviluppo un bimotore di medio raggio a corridoio singolo denominato C919, da 150-190 posti, il cui primo volo è previsto nel 2014. Per lo sviluppo del C919, COMAC ha firmato un accordo con l'irlandese Ryanair, il noto leader dei voli a basso costo.

A tempi più lunghi sono previsti due aerei di maggiori dimensioni, denominati C929 e C939, mentre un precedente progetto, l'ARJ21, aereo di breve raggio da 70-100 posti, vede nel 2012 le prime consegne alla Chengdu Airlines. Un obiettivo realistico per COMAC è l'acquisizione di un terzo della futura domanda interna.

Sul comparto dei velivoli di minori dimensioni, va segnalato lo Xian MA60 (di cui l'ultima versione è l'MA600), a suo tempo derivato dal russo Antonov An-2: si tratta di un turboelica in attività dal 2000, progettato per operare in terreni «difficili», ossia con scarso appoggio dai servizi di terra, che incorpora molta tecnologia occidentale. Una settantina di esemplari è in servizio e una quarantina è stata ordinata.

A questi tumultuosi sviluppi cinesi fa da contrappunto l'ennesima dimostrazione di debolezza europea: nell'ottobre 2012, infatti, è ufficialmente fallita la fusione fra la britannica BAE Systems, terzo produttore mondiale nel settore della difesa, e la franco-tedesca EADS, proprietaria di Airbus. L'operazione, fortemente voluta dal management delle due società coinvolte in quanto avrebbe dato luogo a un unico gruppo assai più attrezzato a competere sui mercati internazionali, si è rivelata impossibile per l'opposizione dei tre governi europei coinvolti, in particolare quello tedesco.*

Giorgio S. Frankel

* Cfr. «EADS and BAE Systems. Nein, Danke», The Economist, 13 ottobre 2012.

Gli altri settori industriali

Si comprende come in un sistema mondiale in grande movimento, quale quello sopra delineato, contrassegnato da innovazioni folgoranti e vincoli crescenti sulle risorse, nessun settore industriale possa dire di avere un percorso facile. Siamo spesso di fronte a forti discontinuità in molti comparti, a cominciare da quelli in cui si sente maggiormente l'impulso diretto di Internet.

- Un caso macroscopico riguarda le **enciclopedie**, la cui produzione nel mondo si è drasticamente ridotta a seguito della disponibilità gratuita e immediata, sulla rete globale, di Wikipedia.

- Un secondo caso riguarda le **agenzie di viaggio**, la cui attività tende a diminuire e a specializzarsi. Chi prima vendeva biglietti aerei o ferroviari, oggi organizza soggiorni oppure offre alla clientela «pacchetti» completi di viaggio e vacanza, ai quali deve aggiungere la propria consulenza. I biglietti, infatti, sono sempre più spesso ordinati online direttamente dai viaggiatori, che li stampano a casa propria.
- Anche le **case musicali** hanno problemi, per la tendenza del pubblico, specie giovanile, a scaricare dalla rete i brani di suo interesse (non di rado, in maniera illegale).
- Qualcosa di analogo, ma non su scala ugualmente larga, anche per la complessità dell'operazione di download, riguarda le **produzioni cinematografiche**.

Più incerti sono invece gli effetti sull'**editoria** e sui giornali. La possibilità, garantita da certi programmi informatici, di «sfogliare» libri elettronici quasi come se si stessero voltando pagine vere, in più adattando il formato e i caratteri alla propria capacità visiva, può indubbiamente togliere spazio alla carta stampata. La rete, del resto, si è trasformata in un utile strumento di discussione e diffusione di nuove opere e nuovi autori che debbono il loro successo al «passaparola», ossia alla segnalazione, spesso sui *social networks*, di quello che un appartenente a questi circoli di dialogo può ritenere un bel libro. L'elettronica può anche garantire il pagamento in rete e la rapida spedizione a domicilio di un libro che si vuol acquistare, benché in questo caso a farne le spese siano le librerie, che spesso reagiscono cercando di rendere più confortevoli i propri locali e stimolando il pubblico a recarvisi, guardare, sfogliare, e magari bere un caffè.

Anche sui quotidiani e settimanali l'effetto è molteplice. Ormai quasi tutti i periodici con edizioni cartacee dispongono di un sito Internet che è arricchito delle ultime notizie, può ospitare dibattiti con i lettori e naturalmente ha spazio per una pubblicità che può risultare assai più «mirata» di quella delle pagine stampate. Il tentativo di far pagare l'accesso al sito Internet è generalmente fallito tranne che per le testate specialistiche, mentre qualche successo si registra per la vendita online dell'edizione cartacea, e può quindi succedere che vi sia un calo delle copie acquistate in edicola, a fronte del quale vanno tuttavia calcolati gli introiti pubblicitari aggiuntivi.

Occorre inoltre tener conto delle numerosissime testate presenti solo su Internet, spesso con forti convinzioni politiche, sociali o religiose, sempre più importanti, per la raccolta di notizie e commenti, nell'influenzare o addirittura nel formare l'opinione pubblica. In questo quadro di rapida e incerta evoluzione, va segnalato il caso della prestigiosa

rivista americana *Newsweek*, fondata nel 1933, che nell'ottobre 2012, colpita dal calo delle vendite e dei ricavi pubblicitari, ha annunciato per bocca del suo direttore, Tina Brown, la chiusura a partire dal 1° gennaio 2013 dell'edizione cartacea, diffusa in tutto il mondo, e la sopravvivenza esclusivamente online. Analoga decisione starebbe maturando l'altrettanto prestigioso quotidiano britannico *The Guardian*, vecchio di quasi due secoli, ma ormai oberato di perdite, pari a circa 130 mila euro al giorno²¹.

Tra i settori che stanno subendo le maggiori trasformazioni a livello globale – questa volta senza alcun influsso veramente importante di Internet – figura senz'altro l'**industria farmaceutica**. Tradizionalmente dominata da alcuni giganti europei e americani (collettivamente indicati come **Big Pharma**) ulteriormente cresciuti negli ultimi vent'anni attraverso una serie di fusioni, essa concentra gran parte della ricerca scientifica del settore. Alla ricerca le case farmaceutiche dedicano una parte importante delle loro risorse (di regola, sensibilmente più del 10 per cento del fatturato). Dalla ricerca scientifica derivano i loro prodotti, protetti da brevetti di lunga durata che consentono loro di recuperare le ingenti spese per tale attività.

Le caratteristiche dell'industria farmaceutica sono in parte opposte a quelle dell'industria informatica. La prima gioca sui tempi lunghi, la seconda sui tempi brevi; la prima sulla permanenza di abitudini di consumo dei suoi prodotti, la seconda sul mutamento continuo. Il problema dell'industria farmaceutica può essere definito come l'assenza di nuove grandi scoperte, di invenzioni fondamentali, dell'introduzione sul mercato di prodotti che ottengano il consenso convinto delle autorità di controllo (le quali devono vigilare sugli effetti collaterali, potenzialmente negativi, dei nuovi farmaci), dei medici che li devono prescrivere, dei comuni cittadini che ne richiedono la prescrizione e li acquistano direttamente.

La situazione è ulteriormente complicata da tre fattori paralleli. Il primo è la prossima scadenza (nel giro di un quinquennio circa) di un numero molto grande di brevetti di farmaci. Essi potranno quindi essere «copiati» da altre imprese farmaceutiche e diventeranno farmaci «generici», più noti per il loro principio attivo che per la «marca» e per il nome dato loro dai fabbricanti originari. Senza l'aggravio delle spese di ricerca, i fabbricanti di farmaci generici possono proporre i loro prodotti a prezzi molto più bassi, togliendo così quote di mercato a Big Pharma.

Il secondo fattore è che, proprio nel momento in cui per un gran numero di medicinali di successo si avvicina la data della scadenza del brevetto, l'aumento del livello di vita e delle capacità di spesa nei paesi

emergenti apre prospettive di mercati sterminati. Si stima che, nel complesso, nei prossimi cinque anni la crescita delle vendite nei mercati emergenti sarà tre volte superiore a quella che si verificherà nei mercati sviluppati.

Il terzo fattore ha a che vedere con la crisi finanziaria che spinge di prepotenza i responsabili della sanità pubblica dei paesi ricchi – dai quali tuttora proviene, direttamente o indirettamente, gran parte della domanda di farmaci – a fare tutte le economie possibili. E quindi a utilizzare con larga preferenza i farmaci generici o addirittura a imporne ai medici la prescrizione in luogo degli equivalenti farmaci di marca.

Le reazioni dell'industria farmaceutica sono molto varie. Una delle più diffuse consiste nel taglio dei budget della ricerca e nell'indirizzo dei centri di ricerca a produrre farmaci «facili» o prodotti di parafarmacia; altre volte la ricerca viene «esternalizzata», ossia data in appalto a piccole imprese specialistiche, oppure le grandi società cercano di acquistare piccoli produttori che hanno fatto una particolare scoperta. Si va inoltre a impiantare laboratori di ricerca in paesi emergenti e soprattutto in India, dove lo stretto legame mantenuto con le università inglesi è garanzia di buona qualità a prezzi relativamente bassi²².

Big Pharma, però, non è sola. Nei paesi emergenti, e segnatamente in India e in Brasile, sono sorte industrie farmaceutiche che puntano sui farmaci generici per venderli ai 2-3 miliardi di persone che stanno avendo accesso per la prima volta alla medicina moderna. Non si accontentano, però, di operare nei loro paesi ma sbarcano in Europa e in America, alla ricerca di piccole e medie case farmaceutiche da acquistare e utilizzare come base per la vendita locale di questi farmaci.

Tra le imprese farmaceutiche presentano maggiori capacità di resistenza i produttori che fabbricano anche prodotti chimici, con i quali riescono a fare sinergia (la tedesca **Bayer** ne è un esempio). Vi è poi la tendenza di Big Pharma ad acquistare le società di biotecnologia nella speranza che proprio da tale settore, un tempo laterale, vengano i veri progressi. In questo sono facilitate da una situazione di liquidità abbondante, derivante dal continuo incasso per le vendite dei farmaci e dal rallentamento per le spese di ricerca interna. Così nel marzo 2009 la società svizzera **Roche** acquistò il controllo della statunitense **Genentech** per la bella somma di 46,8 miliardi di dollari, e la società giapponese **Takeda** acquistò l'americana **Millennium** per 8,8 miliardi di dollari. Nel luglio 2012 l'inglese **GlaxoSmithKline** acquistò la società biotecnologica americana **Human Genome Sciences** per 3 miliardi di dollari.

Le acquisizioni europee e giapponesi di produttori americani sono favorite dal cambio, tendenzialmente basso, del dollaro, ma all'interno

degli Stati Uniti è in atto un'intensa operazione di concentrazione. Nel gennaio 2009, in una grande operazione, il gigante americano **Pfizer** ha acquistato un altro gigante americano, **Wyeth**, per 68 miliardi di dollari. Due mesi più tardi, in un'operazione per vari aspetti simile, **Merck** acquisiva il controllo di **Schering** per 41 miliardi di dollari. Nell'agosto 2012 due giganti americani di Big Pharma, **Bristol-Myers-Squibb** e **Astra Zeneca**, acquistarono congiuntamente **Amylin Pharma** per 7 miliardi di dollari.

L'assetto definitivo dell'industria farmaceutica mondiale appare, al momento, di ardua previsione. Una cosa è certa: questi anni di crisi sono anche anni di fortissimi mutamenti imprenditoriali. Dall'elettronica alla farmaceutica, il capitalismo sta cambiando non solo la pelle, ma anche le ossa.

¹ Francis Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, Free Press, New York 1992 (trad. it. *La fine della storia e l'ultimo uomo*, Rizzoli, Milano 1992).

² Cfr. Centro Studi Confindustria, *Congiuntura Flash*, luglio 2012.

³ Secondo un aneddoto, poco prima della sua scomparsa Steve Jobs andò a presentare l'ultimo modello di iPhone al presidente Obama e gli raccontò che l'incidenza del costo del lavoro – svolto pressoché totalmente in Cina – sul prezzo del nuovo prodotto era ormai scesa al 7 per cento. «Bene», disse Obama, «così potrete facilmente spostare la produzione dalla Cina agli Stati Uniti e creare un po' di occupazione in patria». «Purtroppo no», rispose Jobs, «perché il lavoro è organizzato a filiera e noi non ne controlliamo le singole fasi e non saremmo in grado di creare una simile filiera negli Stati Uniti».

⁴ Cfr. Beda Romano, «I paesi emergenti alzano nuove barriere alle importazioni», *Il Sole 24 Ore*, 12 giugno 2012, p. 49.

⁵ È del 28 settembre 2012 la notizia che la banca centrale cinese ha iniettato nel sistema finanziario l'ammontare di 365 miliardi di renminbi, pari a 58 miliardi di dollari, in una sola settimana; si tratta del singolo intervento più massiccio di una banca centrale mai registrato.

⁶ Cfr. Giovanni B. Andornino, «Nuovi scenari per la difesa nazionale», *OrizzonteCina*, aprile 2011, pp. 5-6.

⁷ Tra gli avvenimenti richiamati più di frequente si trovano i forti vincoli imposti alla visita di stato del presidente statunitense Barack Obama (novembre 2009), l'atteggiamento poco costruttivo tenuto dai diplomatici cinesi alla Conferenza sul clima a Copenaghen (dicembre 2009), l'inusuale durezza della presa di posizione contro la consueta vendita di armamenti americani a Taiwan (gennaio 2010), l'atteggiamento ambiguo rispetto all'affondamento della corvetta sudcoreana Cheonan (marzo 2010), la reazione sopra le righe del ministro degli Esteri cinese Yang Jiechi alla menzione del contenzioso sul Mar della Cina meridionale durante l'ASEAN Regional Forum di Hanoi (luglio 2010), l'*escalation*

– per la prima volta con ricadute dirette anche in ambito commerciale – di un incidente con il Giappone al largo dell'arcipelago conteso delle isole Senkaku (settembre 2010), le forti pressioni contro la partecipazione alla consegna del premio Nobel per la pace *in absentia* al dissidente cinese Liu Xiaobo (ottobre 2010), infine la mancata condanna dell'attacco dell'artiglieria nordcoreana ai danni dell'isola sudcoreana di Yeonpyeong (novembre 2010).

⁸ Richard Baum, «The Limits of Consultative Leninism», in Shinichi Kawai (a cura di), *New Challenges and Perspectives of Modern Chinese Studies*, Universal Academic Press, Tokyo 2008; Steve Tsang, «Consultative Leninism: China's New Political Framework», *Journal of Contemporary China*, 18, 2009, n. 62, pp. 865-880.

⁹ È significativo notare come la traduzione oggi invalsa per descrivere in lingua cinese la sintesi della coppia Partito-Stato – *dangguo*, 党国 – sia stata impiegata in origine per descrivere il regime instaurato dal partito nazionalista Guomindang negli anni Venti e Trenta del secolo scorso, a testimonianza di come una cultura politica autenticamente democratica non abbia un effettivo retroterra in Cina neanche nel periodo antecedente la nascita della Repubblica Popolare Cinese.

¹⁰ La prima generazione corrisponde alla fase maoista (1949-1976), seguita, dopo due anni di interregno, dalla generazione riunita intorno a Deng e responsabile dell'avvio della politica di «riforme e apertura» – *gaige kaifang*, 改革开放 – tra il 1978 e il 1993; la terza generazione corrisponde al doppio mandato di Jiang Zemin quale segretario generale del Partito Comunista e presidente della RPC (1992/3-2002/3), seguito dal decennio di Hu Jintao nelle medesime cariche (2002/3-2012/3).

¹¹ Con riferimento ai rapporti bilaterali tra Repubblica Popolare Cinese e Italia, vale osservare come sia ricorrente e pressante l'auspicio di una maggiore «cooperazione culturale»: significativamente, gli interlocutori cinesi impiegano il termine «culturale».

¹² Si tratta di industrie nei settori delle biotecnologie, delle nuove energie (inclusi nucleare, solare, geotermico, eolico, biomasse), della conservazione energetica e tutela ambientale, dell'ICT, dei nuovi materiali, dei mezzi da trasporto elettrici e delle manifatture ad alto livello di sofisticazione (aerospazio, telecomunicazioni e così via).

¹³ Ai BRICS è spesso associata anche la Corea del Sud, tanto che inizialmente la S finale era utilizzata per indicare South Korea (Corea del Sud, appunto). Questo paese condivide molte delle caratteristiche del dinamismo, della forza economica e delle iniziative dei BRICS ma non si è formalmente unito al gruppo, forse anche per gli stretti legami con gli Stati Uniti e con le economie ricche in genere.

¹⁴ Cfr. Jim O'Neill, *Building Better Global Economic BRICs*, Goldman Sachs, Global Economic Paper n. 66, 30 novembre 2001.

¹⁵ Cfr. Rob Minto, «BRICS: A New South-South Cable», *Financial Times*, 16 aprile 2012.

¹⁶ Cfr. Mario Deaglio, «Il mondo capovolto», in Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena, *A cavallo della tigre. Dodi-*



cesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia, Guerini e Associati, Milano 2007, cap. 1.

¹⁷ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *La crisi che non passa. Sedicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2011, par. 2.3 e p. 109 e seguenti.

¹⁸ John Waterbury, *Hydropolitics of the Nile Valley*, Syracuse University Press, Syracuse 1979.

¹⁹ Cfr. Tim Weiner, «Mexico Grows Parched, with Pollution and Politics», *The New York Times*, 14 aprile 2001, p. A3.

²⁰ ODNI, Intelligence Community Assessment, *Global Water Security*, Washington, 2 febbraio 2012.

²¹ Cfr. Vittoria Sabadini, «Newsweek si arrende, da gennaio sarà solo online», *La Stampa*, 19 ottobre 2012.

²² Cfr. Francesca Cerati, «Pillole amare», *Nòva*, inserto de *Il Sole 24 Ore*, 5 maggio 2011.



3. Gli intrecci tra economia e strategia*

3.1. Il «potere duro»: la dimensione politico-militare

Fra politica ed economia, l'arte della guerra

Un tempo sociologi ed economisti potevano tranquillamente costruire i loro schemi concettuali e i loro modelli immaginando un quadro internazionale invariato. La «guerra fredda» aveva, per dir così, congelato nei due schieramenti contrapposti l'intero ordine politico mondiale; ogni leader di qualsiasi forza politica, ogni capo di governo in ogni continente aveva il suo referente politico a Washington o a Mosca oppure apparteneva a un insieme, accuratamente definito, di «paesi non allineati».

La caduta del Muro di Berlino nel 1989 significò così, tra le altre cose, anche la caduta di un più lungo «muro» che divideva il mondo in due parti. I leader locali di ogni continente non avevano più bisogno di referenti politici (o, al massimo, ne trovavano uno solo, nella capitale degli Stati Uniti) e agivano con crescente autonomia. Lentamente, faticosamente, passando attraverso guerre civili e persino guerre convenzionali tra stati, ci si indirizzava verso un nuovo ordine, con il sorgere di potenze regionali e con una supremazia globale politico-economico-militare riconosciuta agli Stati Uniti. Tale supremazia ha però incontrato, dopo gli attentati dell'11 settembre 2001, un'opposizione aperta da parte di numerosi paesi, in larga prevalenza islamici.

Questa situazione non assestata ha fatto «saltare» gli schemi interpretativi degli scienziati sociali costringendoli ad apprendere per lo

* Autori del presente capitolo sono Giorgio S. Frankel (par. 3.1), Mario Deaglio (par. 3.2), Giuseppe Russo (par. 3.3) e Anna Caffarena (par. 3.4).

meno qualche rudimento di analisi politica internazionale, di strategia e persino di quella che una volta si chiamava «arte della guerra». Di conseguenza, a partire dal 2002 questo *Rapporto* riserva un considerevole spazio all'analisi politico-strategica della situazione internazionale e al suo intrecciarsi con l'analisi economica nell'ottica della globalizzazione.

*L'attivismo degli Stati Uniti:
«nessuno stivale sui terreni di guerra»*

L'ultima parte del 2011 e la prima del 2012 sono state caratterizzate da una serie di nuove iniziative di politica internazionale degli Stati Uniti: si può parlare di un «attivismo» americano a largo raggio che spazia dal Medio Oriente, con un inasprimento delle sanzioni all'Iran, all'Asia di Sud-Est, con le grandi manovre militari che hanno avuto come obiettivo ultimo il contrasto alla nascente potenza cinese.

La base concettuale sulla quale poggiano tali iniziative è il «nuovo modo americano di fare la guerra» (*new American way of war*), una dottrina militare le cui origini sono ricondotte da vari autori all'esperienza, molto deludente per gli americani, dell'azione bellica della NATO contro la Serbia nel marzo-giugno 1999¹, perfezionata dall'amministrazione Obama. Nel gennaio 2012, il Presidente dichiarò, nella prefazione a un documento strategico del Ministero della Difesa, che avrebbe fatto sì che le forze armate americane fossero «agili, flessibili, pronte ad affrontare un'ampia serie di emergenze», e che gli Stati Uniti avrebbero continuato a investire in settori cruciali per i successi futuri quali «le informazioni, la sorveglianza dei territori, le ricognizioni, le azioni anti-terroristiche [...] e l'informatica»².

La nuova strategia si basa, tra l'altro, sia sull'uso esteso dei droni – aerei senza pilota che servono per ricognizione e per operazioni militari «chirurgiche» volte a colpire obiettivi ben delimitati in qualsiasi parte del pianeta (per esempio, servono per l'eliminazione di capi nemici) – sia sull'azione di forze speciali, operanti in ogni paese, come quelle che portarono a termine l'uccisione di Osama bin Laden³. L'idea dell'invio di grandi contingenti di truppe di terra con l'occupazione fisica, per lunghi periodi, di territori ostili è probabilmente stata seppellita nelle sabbie dell'Iraq e sulle montagne dell'Afghanistan.

L'intervento della NATO in Libia offre un buon esempio della nuova strategia americana. La guerra civile libica ebbe inizio il 17 febbraio 2011 con sommosse che possono essere considerate un'eco del più generale movimento che ha squassato gli stati dell'Africa settentrionale e



che va sotto il nome generale di «primavera araba». Il 19 marzo, una risoluzione delle Nazioni Unite legittimò l'istituzione di una zona di divieto del traffico aereo (*no fly zone*) sulla Libia nonché l'intervento militare di vari paesi. Tale intervento, esclusivamente aereo, fu condotto dalla NATO, con azioni dirette soprattutto di Francia, Gran Bretagna e Italia e con l'essenziale supporto logistico e informativo degli Stati Uniti, in un'atmosfera confusa, senza che le linee di comando venissero ben delineate, mentre divennero ingenti, con il passare del tempo, gli aiuti bellici forniti agli insorti, spesso indirettamente, per il tramite di altri paesi arabi.

L'uccisione del colonnello Gheddafi il 20 ottobre 2011 fu una questione esclusivamente libica, anche se forze armate straniere possono aver fornito informazioni rilevanti. L'obiettivo di eliminare un dittatore scomodo era stato conseguito senza che alcuno stivale militare occidentale toccasse il suolo libico: si tratta della *no boots on ground policy*, la politica dell'assenza di «stivali» (e carri armati) americani, o dei loro alleati, su territori stranieri, ribadita dal presidente Obama nel suo discorso dell'11 settembre 2011, ossia nel decimo anniversario dell'attentato che ha così profondamente segnato gli Stati Uniti e il mondo. A fine luglio 2012 le esportazioni libiche di petrolio verso la gran parte degli acquirenti stranieri erano tornate ai livelli pre-crisi, il che, per i paesi occidentali, significa il conseguimento dell'unico obiettivo veramente importante da un punto di vista strategico.

Vi è tuttavia un aspetto meno brillante che mostra i limiti di questa strategia. All'uccisione del colonnello Gheddafi seguì, all'interno della Libia, una fase di grande incertezza politica, caratterizzata dall'emergere di forze sostanzialmente autonomiste. Il 7 luglio 2012, dopo un rinvio, le elezioni per l'Assemblea costituente si conclusero con la fragile vittoria dei moderati in un clima di confusione e di generale anarchia; emersero le profonde divisioni etniche e tribali della Libia. Il paese può quindi dirsi politicamente non solo «neutralizzato» (la Libia di Gheddafi era molto attiva sullo scacchiere africano), ma anche destabilizzato, con qualche rischio per gli occidentali: l'11 settembre 2012, poco prima del discorso del presidente Obama per l'undicesimo anniversario dell'attentato alle Torri Gemelle, estremisti islamici assaltarono il consolato americano di Bengasi, provocando la morte dell'ambasciatore degli Stati Uniti che si trovava all'interno della sede diplomatica. In tutto il mondo islamico si ebbero in quei giorni manifestazioni anti-americane più o meno violente (cfr. figura 3.1). La situazione sembrò, per un attimo, sfuggire di mano, con l'invio da parte degli Stati Uniti di navi da guerra davanti alle coste libiche, in un contesto che aveva qualche somiglianza

con l'attentato che fece scattare la molla della Prima guerra mondiale⁴. Le tensioni, però, questa volta rientrarono e la nuova strategia americana rimase in piedi.

Figura 3.1 – I punti caldi della protesta islamica contro l'America nel settembre 2012



Fonte: www.theatlanticwire.com

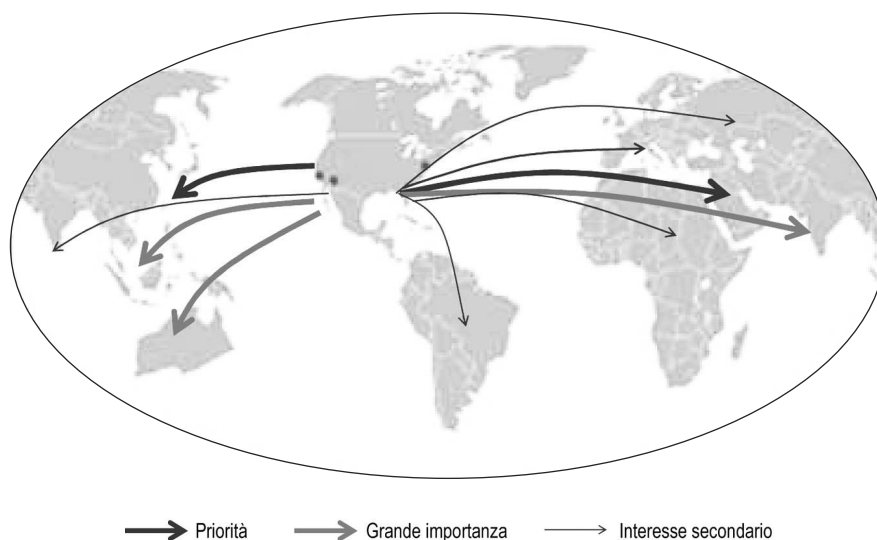
Ci siamo soffermati sul caso libico perché sembra fornire indicazioni preziose sulle nuove strategie militari americane – volte al conseguimento di obiettivi tanto importanti quanto specifici, come quello di ristabilire il flusso del petrolio libico – ma anche sulla difficoltà di ottenere risultati di ordine più generale. Queste tattiche, però, che mirano a un controllo a distanza, o per lo meno all'esercizio di un'influenza discreta ma efficace, sono state applicate in tutto lo scacchiere del Mediterraneo meridionale e sembrano essere state di una certa efficacia e hanno in particolare influenzato gli sviluppi in Egitto successivi alle dimissioni del presidente Mubarak.

È appena il caso di ricordare l'estrema importanza economico-strategica dello scacchiere medio-orientale, attraverso il quale passa la gran parte dei flussi petroliferi mondiali, e si deve forse a questo nuovo indirizzo strategico se la «primavera araba» del 2011 non ha, in defini-

tiva, prodotto esiti realmente «rivoluzionari» ma piuttosto una serie di compromessi, patteggiamenti e aggiustamenti, più o meno confusi e più o meno marcati, nei vari paesi interessati, dallo Yemen alla Tunisia. I limiti di questa strategia sono peraltro evidenti nell'incertezza diplomatica relativa all'insurrezione siriana, un contesto in cui un altro dittatore riesce a ottenere aiuti esterni e la situazione si trascina in un clima incerto al ritmo di decine o centinaia di morti ogni giorno.

Lo stesso documento strategico sopra citato sancisce formalmente il rovesciamento delle priorità americane che si era gradualmente venuto realizzando dopo la caduta del Muro di Berlino, con un «ribilanciamento» (*rebalancing*) della presenza militare degli Stati Uniti nel mondo, che comporta un alleggerimento in Europa e un'accentuazione della priorità già accordata all'Asia sud-orientale e al Pacifico. La figura 3.2, nella quale lo spessore delle frecce indica approssimativamente l'importanza dell'interesse americano, è una nostra sintesi dell'attuale posizione degli Stati Uniti e mostra sommariamente le grandi linee di interesse strategico (un termine che qui comprende non solo una dimensione politico-militare di medio-lungo termine, ma anche una dimensione economica) che paiono alla base di questa mutata strategia (la quale, a sua volta, è fortemente legata ai nuovi metodi militari americani).

Figura 3.2 – Più Asia e meno Europa: gli interessi strategici degli Stati Uniti nel mondo: una rappresentazione stilizzata



Nella figura si vede chiaramente come il massimo interesse strategico americano si concentri sulla regione Asia-Pacifico e come il fulcro dell'attenzione sia la Cina, alla quale il documento sopra citato chiede «maggior chiarezza nelle intenzioni strategiche per evitare tensioni (*frictions*) nella regione». Gli Stati Uniti paiono intenzionati a riconoscere alla Cina, un po' come hanno di fatto riconosciuto alla Russia, lo status di potenza regionale, il che non può accordarsi con le ambizioni di lungo termine e di più ampio respiro della vecchia e della nuova dirigenza che si installerà a Pechino tra l'autunno 2012 e la fine dell'inverno 2012-13 (cfr. il capitolo 2, par. 2.1). In ogni caso, il peso strategico degli Stati Uniti si sta spostando dall'area europea – dove, appunto, è prevista una forte riduzione della presenza militare – al Sud-Est asiatico, alle aree petrolifere del Medio Oriente e del Golfo Persico, al Pacifico e all'Australia (considerata un alleato particolarmente a rischio per la vicinanza geografica al Sud-Est asiatico).

Vista dagli Stati Uniti, la regione Asia-Pacifico presenta una struttura piuttosto complessa. Molti paesi asiatici sperano in una generale – e generica – copertura politico-strategica americana per aumentare la propria libertà d'azione nei confronti di Cina e Giappone, ma gli Stati Uniti appaiono interessati a intese più precise: probabilmente non si va verso la richiesta di basi militari stabili (quella che sarà creata in Australia, con una forza di 2.500 *marines*, potrebbe essere considerata sufficiente), ma verso la richiesta di «punti di appoggio» con una presenza a rotazione di navi da guerra americane, una strategia che, in qualche modo, somiglia a quella cinese del «filo di perle», di cui si parla più avanti.

Di minore importanza strategica appaiono gli interessi americani in America Latina. Sembra trasparire la convinzione che, essendo i rapporti di fondo consolidati da una consuetudine più che sessantennale, e in assenza di concrete minacce strategiche, strumenti esclusivamente diplomatici siano più appropriati per la gestione delle relazioni tra gli Stati Uniti e i paesi di quest'area. È più rilevante, invece, la crescita dell'attenzione per l'India, con la quale gli Stati Uniti tentano, tra molte difficoltà e dopo un lungo periodo di incomprensioni, di intrattenere rapporti speciali in settori specifici come quello dell'energia nucleare. Pure per l'Africa, specie quella subsahariana, va segnalata un'attenzione crescente, al punto che le forze armate americane hanno costituito, già a fine 2008, un apposito comando militare (AFRICOM, con sede non già in Africa, dove gli Stati Uniti non dispongono di basi stabili, bensì in Germania, a Stoccarda) dal quale dipendono gli interventi («leggeri» e di tipo inedito, consoni ai nuovi principi strategici) nel continente africano.

In questo quadro appare anomala la politica statunitense di continuare a bombardare con i droni ampie zone del Pakistan settentrionale, con risultati probabilmente scarsi e in ogni caso non decisivi. Tali azioni creano in Pakistan una sempre più diffusa animosità anti-americana che ha portato alla chiusura del passo di Khyber – valico di cruciale importanza logistica per le forze della NATO impegnate in Afghanistan – dal novembre 2011 ai primi di luglio 2012, a seguito di un errore durante un attacco aereo americano che aveva causato la morte di 24 soldati pakistani. Per questo errore la Casa Bianca continua a rifiutarsi di offrire scuse ufficiali, il che è apparentemente incomprensibile. Potrebbe essere l'indizio di una strategia volta alla «neutralizzazione» del Pakistan, in maniera analoga alla «neutralizzazione» della Libia che, tutto sommato, potrebbe garantire agli Stati Uniti una maggiore tranquillità strategica nella regione.

È opportuno sottolineare che la strategia americana che tentiamo di ricostruire ha una forte componente economica: in maniera implicita o esplicita, si postula la continuazione di un primato/egemonia degli Stati Uniti e quindi la prosecuzione dell'attuale assetto economico-finanziario, con una sostanziale libertà di commercio e con un ruolo centrale sia per il dollaro sia per le tecnologie d'oltreoceano che in questi anni stanno compiendo importanti passi avanti (cfr. il capitolo 2, par. 2.3). In questo senso, la politica della Federal Reserve di continuare a immettere ingente liquidità nel sistema americano (e quindi nell'economia globale) ha come premessa implicita la continua accettazione globale del dollaro quale valuta di riferimento, non necessariamente per effetto soltanto del cosiddetto *soft power*, ossia per l'eccellenza dei mercati finanziari americani riconosciuta da paesi di ogni tipo, ma forse anche per lo *hard power*, ossia per la riconosciuta potenza delle armi americane.

*Dall'altra parte della barricata:
la posizione della Cina e gli equilibri asiatici*

L'accettazione del dollaro come valuta di riferimento è uno dei pochi punti sui quali Stati Uniti e Cina si trovano d'accordo. Per gli Stati Uniti, però, si tratta di un fatto naturale e non modificabile; per la Cina, sull'altra sponda dell'Oceano Pacifico, si tratta invece di una condizione temporanea che dovrà essere superata il più presto possibile in favore di una moneta «artificiale» (cfr. capitolo 1, par. 4) che comprenda anche il dollaro accanto a un paniere di altre monete, ma risulti intrinsecamente più stabile.

La somiglianza/differenza di posizioni in materia valutaria è un buon esempio del molto che unisce/divide Washington e Pechino, che non si scontrano quasi mai frontalmente ma cercano, per dir così, di superarsi lateralmente, di mettersi in difficoltà senza entrare in collisione. Gli Stati Uniti guardano con preoccupazione a una Cina i cui innegabili progressi tecnologici e militari richiedono, da parte americana, un continuo riaggiustamento delle posizioni strategiche. Ne è un esempio il veicolo spaziale cinese Lunga Marcia CZ-2FG, con a bordo tre astronauti, che il 18 giugno 2012 si agganciò con successo alla stazione orbitante TianGong 1 per tornare poi sulla Terra dieci giorni più tardi. Tutte le missioni spaziali, specie se con astronauti, pur se totalmente pacifiche, rivestono un importante significato militare perché modificano i parametri dei rapporti di forza; e la missione Lunga Marcia non fa eccezione.

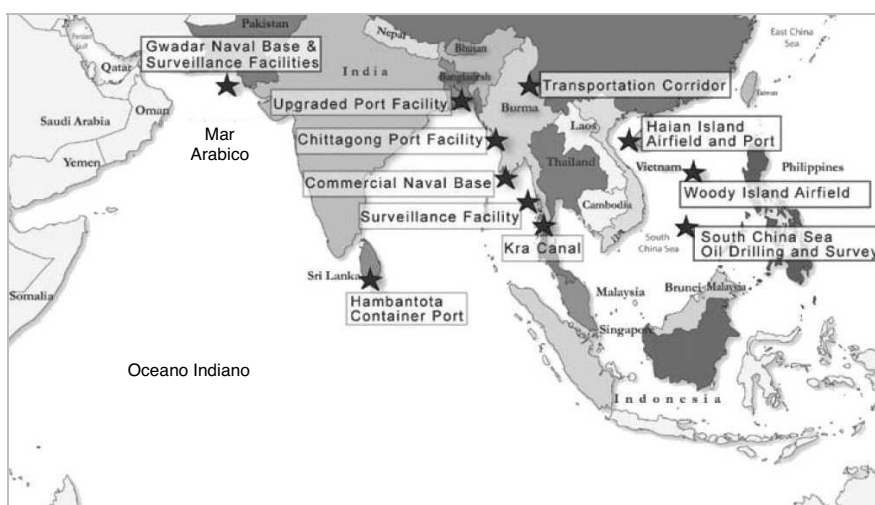
Un'ulteriore modifica dell'equilibrio esistente è stata apportata il 25 settembre 2012 con l'entrata in servizio della prima portaerei cinese, la Liaoning, ricavata dallo scafo di una nave ucraina, che potrà ospitare una trentina di caccia. Pur essendo questo un inizio relativamente modesto, il monopolio americano delle portaerei nel Pacifico viene così intaccato, anche se questa nave non comporterà grandi cambiamenti nell'equilibrio militare di breve periodo. Allo stesso modo, non inciderà particolarmente l'aumento dell'11 per cento, nel 2012, della spesa ufficiale cinese per la difesa, che rappresenta il proseguimento di una tendenza ad aumenti a due cifre che si protrae da diversi anni. Si tratta di piccole gocce che, una dopo l'altra, possono però, secondo il noto proverbio latino, scavare la pietra sulla quale cadono.

Appare corretto considerare la strategia militare cinese come direttamente collegata con la strategia economica: l'intreccio tra le due è dimostrato dalla stipula di un numero ormai sterminato di accordi tra la Cina e numerosi paesi africani e sudamericani, nonché dalla prassi di non utilizzare più il dollaro, sempre più estesa nel commercio tra Cina ed altri paesi asiatici che la riforniscono di materie prime e semilavorati e che accettano di essere pagati in renminbi invece che in dollari. Trattati economici e accresciuta presenza militare convergono nella cosiddetta «strategia del filo di perle», già illustrata nell'edizione di questo *Rapporto* del 2010⁵. I porti del Myanmar, dello Sri Lanka, del Bangladesh e del Pakistan indicati nella figura 3.3 sono a un tempo basi commerciali e punti di osservazione e di appoggio militari. Collocate nei quattro paesi appena citati, le «perle» cinesi, poi, «circondano» l'India, sia pure in maniera assolutamente pacifica.

L'interesse strategico della Cina si sposa all'economia anche perché implica la sicurezza delle rotte di approvvigionamento. Di qui il desi-

derio di Pechino di costruire il Canale di Kra in Malaysia, nella parte più stretta della penisola malese, che permetterebbe di evitare lo Stretto di Malacca, considerato insicuro e infestato da pirati⁶ (figura 3.3).

Figura 3.3 – Le «perle» della collana navale cinese. Installazioni e punti d'appoggio della Marina cinese nell'Oceano Pacifico e nell'Oceano Indiano



Fonte: www.marinebuzz.com

In un altro scacchiere, i cinesi sono interessati al cosiddetto *dry canal*, o «corridoio su rotaie», che collegherebbe Oceano Pacifico e Oceano Atlantico in parallelo con il Canale di Panama, passando attraverso la Colombia con la costruzione di 220 chilometri di ferrovia. Visto il costo relativamente basso rispetto alla costruzione di un nuovo canale, i cinesi sarebbero disposti a un vasto programma di espansione della rete ferroviaria della Colombia purché il paese accetti di dare il via a questo progetto⁷.

Il carattere indiretto dell'azione cinese è chiaramente visibile sul piano diplomatico: come già detto, la Cina tende a non scontrarsi frontalmente con gli Stati Uniti o con gli europei ma blocca, ritarda o attenua le iniziative occidentali su problemi «caldi» come quelli della Siria e delle sanzioni all'Iran. Diplomazia fa poi molto spesso rima con economia: alla quinta conferenza ministeriale del Forum per la cooperazione fra la Cina e l'Africa, Pechino ha promesso prestiti di 20 miliardi

di dollari per i paesi africani al fine di sostenere infrastrutture, industria manifatturiera, agricoltura e sviluppo delle piccole e medie imprese nonché per borse di studio a favore di qualche decina di migliaia di africani. La Cina è diventata il primo partner commerciale dell'Africa, e tra il 2009 e il 2011 gli scambi commerciali sono quasi raddoppiati. Il tutto si inquadra in un movimento di integrazione economica e commerciale, caotico a occhi occidentali ma semplicemente pragmatico a occhi asiatici, che conduce a:

- crescente integrazione dei paesi del Sud-Est asiatico con una vasta gamma di accordi commerciali e tecnologici; la Cina ha sottoscritto accordi di libero scambio con la Corea del Sud, il Giappone e il gruppo di paesi dell'ASEAN. Quest'ultimo, denominato ACFTA (ASEAN-China Free Trade Agreement), fu firmato nel 2002 ma entrò in vigore solo nel 2010. La Cina è nel frattempo diventata il maggior partner commerciale dell'ASEAN;
- uso dell'ACU (Asian Currency Unit, costruita in maniera simile all'ECU europeo che fu il predecessore dell'euro) quale moneta di conto per regolare i rapporti tra i paesi dell'ASEAN (Association of South-East Asian Nations);
- quotazione all'estero di titoli in renminbi. Il 19 aprile 2012 è partita la quotazione alla Borsa di Londra del primo titolo denominato in moneta cinese, ossia del primo titolo *offshore* della Repubblica Popolare Cinese.

La competizione globale sino-americana si gioca lungo due assi cruciali. Il primo è il Medio Oriente, dove la Cina è oggi il principale acquirente di petrolio saudita e costituisce una «sponda» per l'Iran nella sua contesa con l'Occidente. Pechino ha un forte interesse al petrolio iraniano e alla costruzione di oleodotti che lo possano portare direttamente in Cina attraverso il Pakistan o i paesi dell'Asia centrale. I cinesi non possono naturalmente essere d'accordo con una «neutralizzazione» del Pakistan, che invece considerano un prezioso alleato.

Dall'Asia centrale, del resto, come anche dalla Russia, la Cina attinge petrolio e gas indispensabili alla sua economia, ed è proprio questo il secondo fronte lungo il quale si sviluppa il confronto tra Cina e Stati Uniti. Tale secondo asse ha dato luogo a sviluppi importanti in quanto i cinesi vi hanno intessuto due alleanze politico-militari, l'Organizzazione di Shanghai per la Cooperazione (SCO) e l'Organizzazione del Trattato di Sicurezza Collettiva (CSTO). La SCO comprende il Kazakistan, la Repubblica Popolare Cinese, il Kirghizistan, la Federazione Russa, il Tagikistan e l'Uzbekistan. La CSTO include sette repubbliche ex sovietiche – Russia, Bielorussia, Armenia, Kazakistan,

Kirghizistan, Uzbekistan e Tagikistan –, benché la partecipazione dell'Uzbekistan si sia affievolita negli ultimi tempi. L'Iran ha nella SCO lo status di osservatore, insieme a Mongolia e Pakistan.

Nella SCO sicurezza e cooperazione economica si intrecciano. La prima si impernia su esercitazioni militari che vengono tenute abbastanza regolarmente; di particolare interesse risultano le esercitazioni navali russo-cinesi in quanto possono essere interpretate come una risposta indiretta a parallele esercitazioni tra le Marine degli Stati Uniti, della Corea del Sud e del Giappone. Nell'aprile 2012 esercitazioni navali russo-cinesi si svolsero nel Mar Giallo e nell'Oceano Pacifico; poco dopo, a giugno, si ebbero analoghe esercitazioni degli Stati Uniti e dei loro due alleati asiatici, con proteste cinesi per la vicinanza alle loro coste.

La cooperazione economica ruota attorno alle fonti energetiche, ai grandi contratti e progetti che portano all'industria cinese – e ancora di più dovrebbero portare in futuro – petrolio e gas russo e delle repubbliche asiatiche. In questo senso, le recenti, importanti novità energetiche relative alla possibilità di ottenere ingenti quantità di gas naturale dalla frantumazione di determinati tipi di roccia sono suscettibili di avere forti ripercussioni sul quadro politico-strategico, oltre che sulle prospettive mondiali di crescita (cfr. riquadro).

Il gas naturale: una nuova puntata nel Grande Gioco mondiale dell'energia?

Una tecnica recentemente perfezionata rende possibile estrarre gas dalle rocce scistose (shales). Già in passato si sapeva che queste rocce trattengono del gas, ma solo ora si può estrarlo a costi contenuti. La tecnica che lo consente, chiamata fracking, consiste nell'immettere ad alta pressione, anche a più di 2.000 metri di profondità, una miscela di acqua, sabbia e varie sostanze chimiche. La miscela ha la capacità di liberare il gas contenuto nelle rocce scistose.

Questa tecnica ha preso piede negli Stati Uniti, che, anche grazie a essa, hanno già superato la Russia quale primo produttore mondiale di gas, mentre all'interno del paese il gas naturale ha superato il carbone come prima fonte per la produzione di energia elettrica (cfr. tabella).

Gas batte carbone nella produzione americana di elettricità

	2000 (in 10 ⁸ BTU)*	2011	2000 (in percentuale)	2011
Carbone	22.735	22.181	31,9	28,4
Petrolio	12.358	11.386	17,3	14,6
Gas naturale	22.273	26.034	31,2	33,3
Nucleare	7.862	8.259	11,0	10,6
Idroelettrico	2.811	3.171	3,9	4,1
Altri	3.293	7.065	4,6	9,0
Totale	71.332	78.096	100,0	100,0

* Il BTU (British thermal unit) è un'unità di misura dell'energia usata negli Stati Uniti e nel Regno Unito per la definizione, tra l'altro, del potere calorifico dei combustibili; corrisponde a circa 252 calorie.

Fonte: elaborazione su dati US Energy Information Administration

In termini di gas, gli Stati Uniti sono ora del tutto autosufficienti e hanno quindi smesso di importarne (con buona pace di coloro che avevano investito in rigassificatori lungo le coste americane). In base alle riserve, si ritiene che ora abbiano circa 100 anni di autonomia (30, secondo stime più prudenti). Tutto ciò ha suscitato nel paese un'ondata di entusiasmo sulla possibilità di non dipendere più da fonti straniere di energia e, come conseguenza, di migliorare sensibilmente la bilancia dei pagamenti. Anche le prospettive del dollaro sarebbero radicalmente migliorate.

Questo ovviamente non può non avere conseguenze sul prezzo mondiale del gas, in particolare quello destinato ai rigassificatori, nonché su quello che viene spostato tramite gasdotto. I paesi europei possono beneficiare della nuova tecnica sia direttamente, trivellando le rocce scistose presenti nel proprio sottosuolo, sia indirettamente, beneficiando del ridotto consumo mondiale di gas estratto con metodi tradizionali e della sua conseguente riduzione di prezzo. Ciò potrebbe anche diminuire la dipendenza europea dal gas russo. Qualcuno è giunto addirittura a ipotizzare che la Russia recentemente sia divenuta più cooperativa con gli Stati Uniti anche perché consapevole di disporre di un'arma energetica sempre più spuntata.

I prezzi mondiali del gas sono ora inferiori a quelli registrati nell'ultimo lustro; è peraltro dubbio in quale misura questa ca-

duta dipenda dagli effetti di un'economia mondiale che cresce poco (e domanda relativamente poca energia) e in quale misura invece da quelli dell'aumento dell'offerta dovuto alla presenza del nuovo gas estratto da rocce scistose.

Dal punto di vista ambientale, il discorso è molto complesso. Quando viene disperso nell'atmosfera, il gas è altamente inquinante (ha venti volte la capacità di produrre gli effetti indesiderati dell'anidride carbonica sul riscaldamento globale); quando invece viene bruciato, il gas produce, a parità di energia che rende disponibile, circa la metà dell'anidride carbonica che producono carbone e petrolio. Quindi, ammesso che si riesca a disperderne nell'atmosfera quantità davvero minime, se si riuscisse a convertire tutte le centrali a carbone e petrolio in centrali a gas, si potrebbe ridurre significativamente l'inquinamento globale con costi decisamente modesti. Si pensi, per esempio, alla Cina e agli Stati Uniti, i due principali inquinatori del mondo. Se riuscissero a convertire le loro molte centrali a carbone e petrolio in centrali a gas, si avrebbero enormi riduzioni delle emissioni globali di anidride carbonica. Il presidente Obama a novembre 2009 ha offerto ai cinesi di mettere a loro disposizione le tecnologie per l'estrazione del gas.

Queste tecnologie sembrano in grado di assicurare una notevole riduzione dei gas che danneggiano il pianeta. Peraltro, secondo alcuni studiosi, come Robert Howarth della prestigiosa Cornell University, analisi più accurate mostrano che questa fonte di energia, quando si tiene conto di tutta la filiera produttiva (trivellazioni, pompaggio di acqua, gasdotti, distruzione di foreste, eccetera), finisce per indurre emissioni di anidride carbonica paragonabili a quelle del famigerato carbone. Alla Stanford University, Mark Zoback sta vagliando la possibilità di imprigionare l'anidride carbonica prodotta dalle centrali nelle stesse rocce scistose a cui viene sottratto il metano. Allo stato attuale, queste tecniche di «sequestro» dell'anidride carbonica sono ancora uno dei metodi più costosi per non emettere CO₂ nell'atmosfera, mentre, secondo una ricerca di McKinsey, l'efficienza resta il metodo più economico per produrre e consumare, riducendo al tempo stesso le emissioni di anidride carbonica.

A giudizio di altri studiosi, vi è inoltre il pericolo che la frantumazione delle rocce provochi terremoti. Infine, le sostanze impiegate insieme all'acqua utilizzata per i pompaggi potrebbero

inquinare le falde acquifere, così come vi sono problemi di inquinamento dell'aria in prossimità dei luoghi di estrazione. Il sindaco di New York, il repubblicano Michael Bloomberg, ha fatto proprie queste perplessità e ora si oppone con forza a perforazioni nel bacino che rifornisce di acqua potabile la sua città.

L'industria petrolifera guarda naturalmente con estrema attenzione a questi sviluppi e ne trae motivo per superare la teoria del «picco di Hubbert», secondo la quale le riserve di idrocarburi sarebbero avviate a un inarrestabile declino. Gli «abbondantisti», tra i quali l'italiano Leonardo Maugeri, ritengono che le risorse che si vengono scoprendo allontanino la prospettiva della scarsità.

Giorgio S. Frankel e Gustavo Rinaldi

La Russia dispone di grandi risorse minerarie, soprattutto petrolio e gas; inoltre, anche grazie alla nuova ferrovia transiberiana (cfr. capitolo 1, par. 1.3), fornisce alla Cina un'importante via di comunicazione verso l'Europa centro-occidentale. La presenza sia in Russia sia in Cina di popolazioni islamiche crea le premesse per una collaborazione tra i due paesi contro un terrorismo che potrebbe destabilizzare l'intera Asia centrale. Va peraltro notato che la cooperazione economica russo-cinese in campo petrolifero sembra evolvere piuttosto lentamente, mentre la cooperazione politica si sta muovendo a passi piuttosto spediti. L'intero Grande Gioco dell'energia, che vede la Russia fortemente avvantaggiata dalle sue enormi riserve di idrocarburi, potrebbe però cambiare radicalmente qualora i nuovi metodi americani di estrazione di gas dalle rocce scistose mediante il cosiddetto *fracking* consentissero agli Stati Uniti – e forse anche ad altre aree del pianeta – di andare verso l'auto-sufficienza energetica (cfr. riquadro sopra).

Le aree periferiche del pianeta

Se si accetta l'interpretazione degli affari mondiali data in questo capitolo, secondo la quale il principale asse politico-strategico-energetico del pianeta va dagli Stati Uniti al Medio Oriente passando per la Cina e il Sud-Est asiatico, si deve concludere che agli altri «giocatori» sulla scena è riservato un ruolo periferico. Tale conclusione non implica affatto che siano semplici pedine: segnala soltanto che sono più o meno

estranei alla trama principale, sulla quale non hanno alcuna vera possibilità di intervenire efficacemente.

Tra questi attori «periferici» occorre purtroppo annoverare, al primo posto, l'**Europa**. Nel giro di quindici anni, ossia dal ritorno di Hong Kong alla Cina nel 1997, l'Europa ha perduto pressoché tutte le sue residue presenze dirette nell'area del Pacifico; a partire dal 2005, l'influenza europea, pur ancora cospicua, ha cominciato a diminuire vistosamente anche in Africa. Come si è visto sopra, l'importanza strategica dell'Europa sul piano mondiale risulta fortemente ridimensionata, il che potrebbe anche essere considerato, a determinate condizioni, un fattore positivo, in quanto riduce la possibilità di guerre sul suolo europeo. Non è invece certamente un fattore positivo che le grandi imprese europee, dalle telecomunicazioni all'elettronica e alla farmaceutica, mostrino arretramenti rispetto alle precedenti posizioni di eccellenza (cfr. capitolo 2, par. 2.3).

L'Europa continua, per contro, a rimanere fortemente dipendente dall'esterno per quanto riguarda il suo fabbisogno energetico, il che la pone in una posizione di forte vulnerabilità. Ha cercato di porvi rimedio stringendo accordi con la Russia e con numerosi paesi asiatici produttori di idrocarburi, e partecipando alla costruzione di un'imponente rete di oleodotti e gasdotti che, dal Mar Baltico al Mar Nero, attraversa la massa continentale eurasiatica e i mari adiacenti. Nel frattempo, ha visto gli Stati Uniti – che, pur rimanendo l'alleato storico, sono un sempre più lontano «cugino» – allentare i legami militari e guardare con molta freddezza al crescente ruolo dell'euro sui mercati internazionali. L'euro, peraltro, con le crisi dei debiti sovrani del 2011-12, rischia di diventare un fattore di divisione interna invece che un elemento di presenza forte al di fuori dell'Europa.

Questi sviluppi non hanno, per ora, suscitato alcun grande dibattito europeo sul ruolo futuro del continente, sulle differenziazioni di tipo valoriale e culturale dell'Europa dal resto del mondo, sull'opportunità che essa resti unita e non finisca per dissolversi tra un nucleo centro-settentrionale legato ai mercati e alle fonti energetiche asiatiche e un nucleo mediterraneo chiamato ad affrontare da solo le conseguenze dell'esplosione demografica africana e della recrudescenza islamica, mentre la Gran Bretagna – e forse l'Irlanda – potrebbero essere attratte dall'affinità di valori con l'America settentrionale, e il Portogallo – e forse la Spagna – potrebbero ricercare accordi molto stretti con le loro ex colonie latino-americane. È possibile che una crisi economica dell'intensità e della durata di quella che il mondo sta vivendo dal 2007, e che ha proprio in Europa uno dei suoi focolai, finisca per stimolare un dibattito e una tensione morale che, al momento, paiono inesistenti in un continente in cui la «rete

di sicurezza» e l'«ombrello sociale», sia pure ridotti, garantiscono a tutta la popolazione un livello minimo non disprezzabile di qualità della vita.

Se dall'Europa si passa all'**America Latina**, si osserva una sostanziale tranquillità – o, se si preferisce, una certa inerzia sul piano globale – con il Brasile che assume sempre di più il primato dell'area, sebbene con tassi di crescita in rallentamento. Inflazione e disoccupazione rimangono a livelli relativamente bassi, mentre l'ottimismo è relativamente alto. Il programma «Brasile senza miseria», volto a sradicare la povertà estrema e indirizzato soprattutto ai giovani e giovanissimi, sta rivelandosi efficace. I problemi del paese rimangono legati alla criminalità organizzata, contro la quale è in atto una dura repressione, anche in vista dei Campionati mondiali di calcio del 2014 e delle Olimpiadi del 2016; allo sfruttamento delle risorse naturali dell'Amazzonia, osteggiato dalle popolazioni indigene; e alla corruzione, un male antico che ha provocato in diversi casi le dimissioni di alti funzionari. Tutto sommato, si tratta di un profilo relativamente quieto in un angolo relativamente appartato del mondo che cerca di andare per la sua strada, forte – tra l'altro – di una compagnia petrolifera di alto livello (Petrobras). È significativo che nel maggio 2009 sia stato ratificato un accordo petrolifero con la Cina che prevede l'uso delle monete dei due contraenti anziché del dollaro. Il Brasile, però, non è necessariamente anti-americano: di recente, la presidente Rousseff ha congelato la decisione di acquistare 36 caccia dalla francese Dassault aprendo la gara d'appalto agli americani della Boeing (oltre che agli svedesi della Saab e ai russi della Sukhoi).

Anche nel resto dell'America Latina si registra una certa chiusura verso i problemi che non toccano direttamente l'area, forse perché il più «rivoluzionario» tra quei paesi, il Venezuela ricco di petrolio, si è in qualche modo fermato per la malattia del suo presidente (Hugo Chávez però è stato rieletto il 7 ottobre 2012), mentre contro l'inflazione è stato esteso il controllo dei prezzi. A Cuba prosegue l'avvicinamento alla Chiesa cattolica, con una visita di Benedetto XVI nel marzo 2012 e il ripristino della festività del Venerdì Santo già il mese successivo. Cile, Colombia e Messico fanno registrare una buona crescita economica e una bassa inflazione. L'Argentina, per contro, ha un tasso di inflazione elevato e vertenze in corso con l'Unione Europea relative alla nazionalizzazione di società petrolifere.

L'**India** è una storia a sé, sia per la sua natura e posizione geografica – che ne fanno, insieme a **Pakistan** e **Bangladesh**, un «subcontinente» relativamente isolato – sia per una dinamica demografica che l'avvia a divenire il paese più popoloso del mondo (cfr. capitolo 2, tabella 2.1). Qui convivono diversi fenomeni estremi: da un lato, la grande moder-

nità di alcuni settori di servizi (l'India è il principale produttore al mondo di spettacoli cinematografici e di *software* elettronico, e ha sperimentato il missile balistico AGNI V, dalle caratteristiche molto avanzate); dall'altro, un'incredibile arretratezza che si è manifestata con due giganteschi blackout elettrici che hanno interessato – tra la fine di luglio e i primi di agosto 2012 – fino a 600 milioni di persone. Pur con un rallentamento della crescita e con un pericolo di inflazione che è stato curato, in maniera ortodossa, con una stretta monetaria, il tasso di sviluppo si mantiene più che soddisfacente. Le multinazionali indiane sono largamente presenti nel mercato delle acquisizioni di imprese di altri paesi.

La corruzione risulta molto elevata, soprattutto nel settore della difesa dove appare legata alle commesse militari; così i progetti militari indiani vanno avanti faticosamente. Nel valutare i collegamenti internazionali dell'India non vanno dimenticati né l'importanza dei suoi legami con i paesi del Golfo, dove lavorano diversi milioni di indiani dai quali deriva un discreto flusso di rimesse finanziarie, né gli acquisti di oro, tradizionale forma di risparmio delle famiglie, di portata tale da incidere sul prezzo mondiale del metallo giallo.

L'India associa una politica interna piuttosto intricata a una politica estera oscillante: l'accordo nucleare con gli Stati Uniti va a rilento, ma nello stesso tempo si rinsaldano i legami con la Russia, lascito di un lungo passato di collaborazione militare. Non riesce a esprimere una politica di lungo termine nei confronti della Cina, con la quale, però, i rapporti commerciali – e, con maggior cautela, quelli diplomatici – si stanno infittendo. Anche la politica nei riguardi di Pakistan e Bangladesh oscilla tra aperture e problemi derivanti dal terrorismo islamico, che ha spesso usato quei paesi come base per attacchi sul territorio indiano.

In **Russia** l'economia continua a crescere in maniera soddisfacente, senza però che vengano corrette alcune storture di fondo quali l'enfasi pressoché totale sulle risorse naturali (cfr. il riquadro nel capitolo 2), il che lascia ampio spazio alle iniziative di imprese estere nei vari settori dell'industria manifatturiera. Nel dicembre 2011, il partito Russia Unita dovette registrare una significativa caduta dei consensi nelle elezioni parlamentari, ma rimase ugualmente vincitore. Si verificò così un caso forse unico: dopo due mandati, un presidente della Repubblica – Vladimir Putin –, impossibilitato a candidarsi per un terzo, diventa primo ministro e riprende poi nuovamente, dopo un intervallo costituzionalmente corretto, il ruolo di presidente. In un singolare balletto delle cariche, il presidente della Repubblica uscente, Dmitri Medvedev, diventa primo ministro.

A differenza dell'India o del Brasile, la Russia di Putin-Medvedev ha idee molto precise su ciò che bisogna fare riguardo ai paesi limitrofi, i quali hanno quasi tutti in comune con la Russia la precedente appartenenza all'Unione Sovietica e in molti dei quali si sono scoperte imponenti risorse minerarie, in particolare energetiche. Nel novembre 2011, l'allora presidente Medvedev siglò un accordo con i rappresentanti della Bielorussia e del Kazakistan con il quale si diede vita all'Unione Euroasiatica, di fatto un accordo per l'integrazione economica. Un mese dopo, nel dicembre 2011, fu deciso l'ingresso della Russia nella WTO, dopo lunghissimi anni di trattative. Mosca ha così accettato la necessità di ridurre i dazi su gran parte dei beni industriali e di consumo che importa dall'Occidente. Il sacrificio fiscale è del resto leggero per un paese che, grazie alla rendita petrolifera, ha un bilancio pubblico estremamente solido e può attirare nuovi investimenti stranieri sul proprio suolo. La stessa Russia aveva, alcuni mesi prima, salvato dalla bancarotta senza batter ciglio la vicina Bielorussia con un versamento di 3,5 miliardi di dollari.

La Russia tende quindi a riassumere, più o meno rapidamente, il controllo della sua periferia prossima, con la quale, nel bene e nel male, ha fortissimi legami dovuti alla storia antica e recente. Nei rapporti con il resto del mondo segue un sentiero molto ben tracciato, improntato all'apertura e all'offerta – mutuamente vantaggiosa – di forniture di idrocarburi. Di qui ha origine la rete degli oleodotti e gasdotti dei quali si è parlato più sopra; per questo, i rapporti con Cina ed Europa sono operativamente molto proficui, pur con difficoltà non piccole, del resto normali in una situazione in cui enormi flussi materiali di beni devono attraversare spazi sterminati. La Russia conferma così una posizione secolare: un piede in Europa e uno in Asia, per mantenere intatta la propria «anima».

Rimangono da considerare due periferie «non strutturate», ossia nelle quali non sembra emergere alcun vero leader regionale ma si procede in maniera confusa ed episodica. La prima è rappresentata dal **mondo musulmano**, e soprattutto arabo-iraniano (i musulmani dell'Asia sud-orientale, specie Indonesia e Bangladesh, si presentano di fatto come più aperti al dialogo con altre culture e religioni). Manca qui un vero centro che possa attirare a sé, con un progetto politico ed economico al tempo stesso, un numero ragguardevole di stati della regione. La «primavera araba» è un simbolo di questa assenza: istanze libertarie confuse (forse paragonabili, *mutatis mutandis*, ai rivolgimenti del 1848 in Europa) si sono unite a movimenti confessionali di vario genere per abbattere governi ormai mumificati nel potere. L'abbattimento è stato, tutto sommato, la parte facile, dopo di che i vincitori si sono divisi, in maniera più o meno netta. L'Occidente sottostima talvolta la profonda divisione del mondo musulmano

tra sciiti e sunniti. La «mezzaluna sciita» (Iran, parte dell'Iraq, parte del Libano) si oppone alle spinte sunnite in un confronto incerto.

Nel frattempo, si è appannata l'azione della **Turchia** per un islamismo moderato, capace di dialogare operativamente con il mondo non islamico e forse volto a ricostituire, in qualche forma, un complesso di popoli che ricorda l'Impero ottomano, giunto al suo termine nel 1923. Nel 2011 aveva abbozzato un progetto di mercato comune con **Siria**, **Giordania** e **Libano**, poi superato dall'aggravarsi della situazione siriana che ha portato, nell'ottobre 2012, a una forte tensione militare tra la Turchia e il vacillante regime di Damasco. A un simile disegno si oppone quello dei **paesi arabi del Golfo** di stabilire un predominio sull'intero mondo arabomusulmano, forse addirittura con una nuova moneta basata sul petrolio. Quest'ultima aggregazione avrebbe, tutto sommato, l'assenso americano e comporterebbe una qualche sistemazione dei rapporti con **Israele**. Il parallelo e concorrente disegno dell'**Iran** – che sta facendo indubbi progressi nel nucleare senza peraltro che vi siano indizi chiari di un uso militare di tale energia – si muove invece su premesse opposte e ha tra i suoi punti salienti la lotta contro Israele fino alla distruzione di quest'ultimo.

Figura 3.4 – Lo stato invisibile della jihad islamica nell'Africa occidentale



Fonte: *The Economist*, 22 settembre 2012

Infine, l'**Africa subsahariana**. Qui il disordine regna sovrano (cfr. anche p. 67) e non vi sono per ora segnali importanti di un'organizzazione «gerarchica» degli stati della regione (se si esclude il primato di un **Sudafrica**

proiettato, però, largamente nell'economia globale più che in quella africana) e neppure della reale vitalità di questi stati. Alcuni, in un ambiente caratterizzato dal nomadismo, addirittura non hanno frontiere precise; altri hanno monete incerte; in quasi tutti si osservano gravi carenze nelle infrastrutture e la debolezza del potere effettivo del governo centrale. Il caso più evidente è quello del **Mali**, le cui regioni settentrionali sono state, di fatto, sottratte al potere del governo centrale di Bamako da gruppi armati di identificazione non sempre chiara, che si sono impossessati dell'antica città carovaniera di Timbuctù (figura 3.4).

I confini indicati nella figura 3.4 sono, ovviamente, aleatori. Di fatto, l'intero **Sahara** è diventato un'area in cui i gruppi islamici si muovono come vogliono. Del resto la **Nigeria**, lo stato più ricco e popolato della regione occidentale dell'Africa, presenta un problema analogo, con una situazione di anarchia nelle proprie regioni settentrionali, dove gruppi islamici agiscono – sovente contro i cristiani – in assoluto spregio e quasi in assoluta indipendenza dal potere centrale di Lagos. Gruppi islamici sono attivi anche nel **Kenya** e in numerosi altri paesi. L'area più «giovane» del pianeta in quanto a struttura demografica sembra avere grossi problemi a incamminarsi sulla via, altrimenti universalmente seguita, che porta alla creazione di stati moderni.

3.2. Il «potere soffice»: monete, società multinazionali e piazze finanziarie globali

*Resta, per ora, il primato del dollaro,
minacciato quello di Wall Street*

Negli intrecci tra economia e dimensioni strategiche, che formano l'oggetto di questo capitolo, un ruolo non irrilevante è legato ai flussi finanziari internazionali, attraverso i quali passa quello che un noto politologo americano, Joseph Nye, ha chiamato *soft power*, il «potere soffice»⁸. «Soffice» perché, di regola, accettato abbastanza liberamente, talvolta perfino con entusiasmo nel nome di un vantaggio collettivo che, quanto meno nel breve periodo, si può riconoscere a un mercato finanziario sostanzialmente libero ma basato su una moneta forte; «soffice» perché sa di primato assai più che di egemonia, essendo, nelle

sue versioni migliori, privo di elementi coercitivi; e, infine, «soffice» perché si contrappone al potere «duro» dei militari e delle armi.

Il potere «soffice» viene, di regola, esercitato da un paese che dispone di una moneta forte e di un mercato sul quale consente a chiunque di operare, purché osservi alcune regole base del sistema. La moneta forte viene accettata come strumento per le normali transazioni commerciali e come «moneta di riserva» per transazioni future da amici e nemici politici (come accadde effettivamente all'Unione Sovietica per il dollaro), e lo stato che la emette può decidere in assoluta libertà quanta emetterne; si tratta di un vantaggio di incalcolabili dimensioni, come dimostra la libertà degli Stati Uniti di decidere, senza vincoli di breve periodo, l'immissione nel sistema di grandi quantità di liquidità con operazioni quali il cosiddetto *quantitative easing* (cfr. capitolo 1, par. 1.4). L'unico obbligo del paese che detiene la «moneta di riserva» è quello di emetterne in quantità sufficienti ai bisogni non solo interni ma anche internazionali.

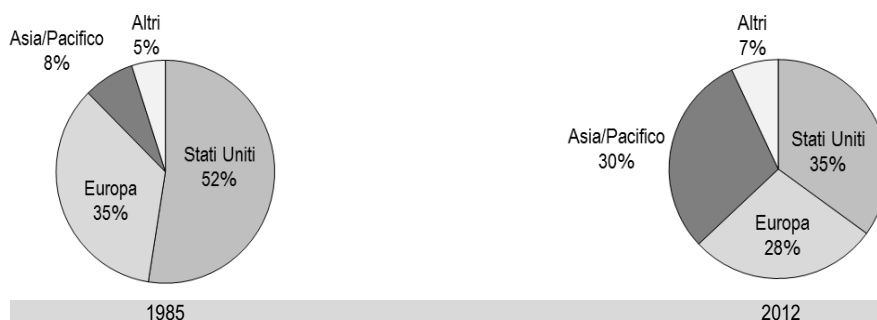
In questa situazione, la maggior parte delle transazioni finanziarie internazionali finisce per passare per il paese che emette tale moneta, il quale si colloca al centro dei flussi finanziari mondiali e ne ricava redditi non trascurabili (il pagamento dei servizi finanziari che presta al resto del mondo, a cominciare dalle commissioni bancarie). Sul suo territorio hanno sede le piazze finanziarie più importanti del mondo e, pur essendoci un vantaggio di tutti nella partecipazione al mercato globale, questo paese si avvantaggia sicuramente più degli altri.

In questo senso, la nascita dell'euro ha rappresentato una limatura al «potere soffice» americano perché ha determinato la creazione di una moneta parzialmente alternativa, nella quale qualsiasi paese e qualsiasi entità finanziaria riesce a concludere ogni tipo di transazione. Non è un caso che nei mercati del reddito fisso l'uso dell'euro sia ormai di dimensioni comparabili a quello del dollaro. Tale equilibrio, all'opposto, è ben lontano dall'essere raggiunto per quanto riguarda gli altri tipi di transazioni finanziarie, probabilmente per l'assenza di una piazza centrale del sistema dell'euro: Francoforte, infatti, gareggia con Euronext – l'unione delle Borse di Parigi, Bruxelles e Amsterdam – in quanto a scambi azionari. La crisi ha inoltre ridotto il volume di questi scambi nei paesi ricchi durante il 2007-10 (successivamente si è verificato un recupero) e ha aumentato il peso dell'Asia, la quale, però, ha lo svantaggio di non disporre di una moneta unica.

I calcoli sul peso delle diverse piazze finanziarie presentano un certo livello di complessità. Si può, in ogni caso, affermare con sicurezza che a metà degli anni Ottanta le imprese quotate nelle Borse americane rappresentavano circa il 50-55 per cento sul totale della capitalizzazione

mondiale dei mercati azionari. A metà 2012, il contesto si presentava totalmente diverso. L'allargamento anche geografico dell'area dei mercati ha avuto come effetto il sorgere di nuove piazze finanziarie: nell'Estremo Oriente, un tempo rappresentato soltanto dalle Borse di Tokyo e Hong Kong, vi sono ormai anche quelle cinesi di Shanghai e Shenzhen e quella indiana di Bombay; in Sudamerica, vi è quella di San Paolo del Brasile. A queste stelle di prima grandezza vanno aggiunte le Borse della Corea del Sud e del Sudafrica. La figura 3.5 fornisce una valutazione approssimativa del peso delle Borse valori sulla capitalizzazione mondiale.

Figura 3.5 – Peso percentuale delle Borse valori sulla capitalizzazione mondiale, 1985 e 2012 (per il 2012, dati al 31 agosto)



Fonte: elaborazione su dati World Federation of Exchanges

Si noterà la clamorosa perdita di peso degli Stati Uniti – e quella, relativamente minore, di un'Europa in cui le privatizzazioni hanno rinvigorito i listini – che rappresenta il contrappunto dell'affermazione di un imponente apparato produttivo-societario in Asia, ossia di quel «capovolgimento del mondo» descritto in *Rapporti* precedenti. Va peraltro notato che le Borse «anglosassoni» (specie Londra e New York) detengono ancora largamente il primato per le transazioni finanziarie non azionarie. In particolare, Londra è nettamente al primo posto su mercati come quello dei cambi e dei derivati. È altresì degno di essere menzionato il «sorpasso» dell'Asia nei confronti dell'Europa.

Il peso delle grandi multinazionali

Se dalle piazze finanziarie si passa alle grandi società, il discorso si complica perché è aumentata la volatilità delle quotazioni e, per con-

sequenza, la determinazione del valore di mercato è soggetta a cambiamenti anche molto rapidi (tabella 3.1). È sufficiente ricordare il fenomeno Facebook, la nota società che gestisce l'omonimo *social network* di Internet con oltre 1 miliardo di persone collegate. Il suo ingresso in Borsa e l'andamento delle sue quotazioni è stato una sorta di fuoco d'artificio, durato alcuni mesi nel corso del 2012, che l'ha portata ai vertici del valore di mercato al momento della quotazione (maggio 2012) per poi farla scendere precipitosamente.

Tabella 3.1 – Le 20 maggiori società del mondo per capitalizzazione di mercato, 2011 (dati a dicembre)

Società	Paese	Settore	Capitalizzazione (milioni di dollari)
1. Exxon Mobil	Stati Uniti	Petrolio/energia	406.272
2. Apple	Stati Uniti	Elettronica/Internet	376.411
3. PetroChina	Cina	Petrolio/energia	276.845
4. Royal Dutch Shell	Regno Unito/Paesi Bassi	Petrolio/energia	236.677
5. Industr. & Comm. Bank of China	Cina	Banche/finanza	228.168
6. Microsoft	Stati Uniti	Elettronica/Internet	218.380
7. IBM	Stati Uniti	Elettronica	216.724
8. Chevron	Stati Uniti	Petrolio/energia	204.660
9. Wal-Mart Stores	Stati Uniti	Grande distribuzione	196.148
10. China Mobile	Cina	Telecomunicazioni mobili	194.148
11. Nestlé	Svizzera	Industria alimentare	190.573
12. Berkshire Hathaway	Stati Uniti	Assicurazioni	189.216
13. General Electric	Stati Uniti	Industria elettromeccanica	189.082
14. Procter & Gamble	Stati Uniti	Beni di consumo	183.540
15. AT&T	Stati Uniti	Telecomunicazioni fisse	179.202
16. Johnson & Johnson	Stati Uniti	Farmaci e biotecnologia	179.089
17. BHP Billiton	Australia/Regno Unito	Miniere	174.958
18. China Construction Bank	Cina	Banche/finanza	174.698
19. Pfizer	Stati Uniti	Industria farmaceutica	166.346
20. Google	Stati Uniti	Software/servizi elettronici	165.351

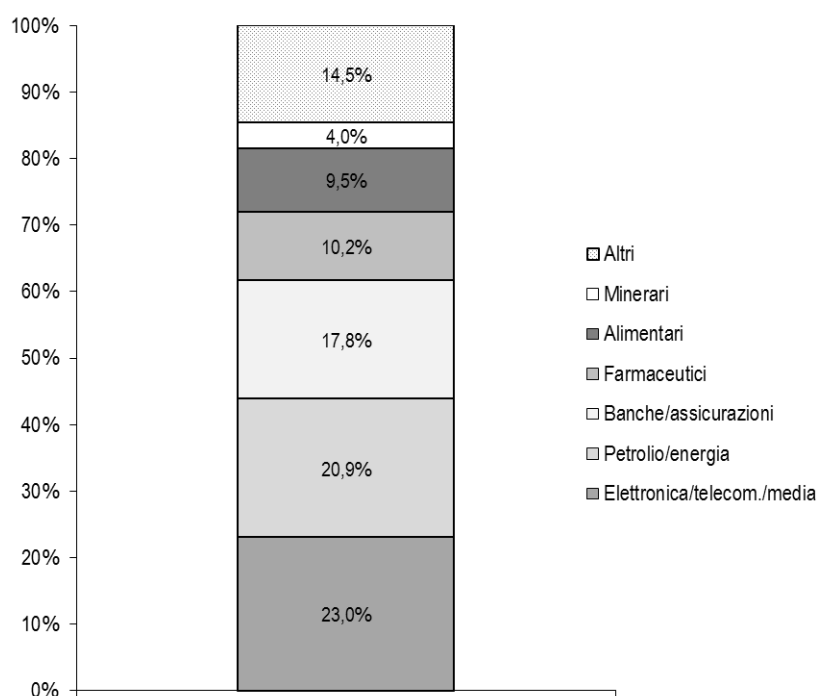
Fonte: elaborazione su dati *Financial Times*, FT Global 500

La tabella mostra il permanere di una forte presenza degli Stati Uniti, dovuta all'estrema vitalità – che non deve mai essere sottovalutata – del *business* americano, alla sua capacità di inventare e reinventarsi. L'irrompere in questa classifica, un tempo dominata dalla grande industria siderurgica e manifatturiera, di imprese elettroniche come Apple e Google dà l'idea di come questa capacità non sia venuta meno. Si può ben valutare l'importanza dell'industria farmaceutica e, naturalmente, dell'elettronica e settori collegati: si può vedere che vecchi «campioni» come IBM si trovano fianco a fianco con nuovi leader come Microsoft e, ancor di più, Apple. Si noti che nessuna banca americana compare tra i primi 20 attori del capitalismo mondiale: gli effetti della crisi non sono ancora svaniti. Ne risentono assai meno i cinesi, che in questa classifica possono vantare due banche.

Complessivamente, tra le prime 500 imprese per capitalizzazione di mercato quotate nelle Borse mondiali, le banche costituiscono tuttavia il gruppo più folto (una settantina) e quello con la capitalizzazione più elevata. Segue un'altra attività tradizionale, quella dei petrolieri (tra essi figura ENI, al 65° posto nella classifica generale, unica impresa italiana tra le prime 100). Il comparto elettronica/Internet figura al 3° posto, seguito dall'industria farmaceutica e dalla grande distribuzione. Nel nuovo panorama capitalistico, l'industria mineraria e metallifera pesa più delle classiche industrie manifatturiere, tra le quali il comparto alimentare supera quello automobilistico. È un ritratto, questo, in cui un europeo può ritrovarsi solo a fatica: la prima impresa del Vecchio Continente è l'anglo-olandese Shell, ma subito dopo si colloca il gigante alimentare svizzero Nestlé, entrambi fuori dalla zona euro. La prima impresa della zona euro è il gruppo petrolifero francese Total al 37° posto, seguito da un gruppo alimentare, il belga Anheuser-Busch InBev, produttore di birra, al 47°. La tedesca Siemens, produttrice di ogni genere di manufatti elettrici ed elettromeccanici, è al 56° posto. Come si può vedere, la struttura delle grandi imprese europee si presenta significativamente diversa da quella mondiale: il mondo non aspetta la vecchia Europa e dalla vecchia Europa si differenzia sempre di più.

Se invece di guardare alle prime 500 imprese si guarda solo alle prime 100 (figura 3.6), accorpate secondo criteri che meglio ne definiscono la natura economica, il quadro risulta leggermente diverso e la crescita dei «settori nuovi» è ancora più evidente; il comparto in cui rientrano le imprese che costituiscono la *new economy* (ossia l'insieme di elettronica, telecomunicazioni, media) risulta il più rilevante per capitalizzazione, seguito dal petrolio e con le banche soltanto al 3° posto.

Figura 3.6 – Capitalizzazione, per settori, delle prime 100 società quotate, 2011 (dati a dicembre)

Fonte: elaborazione su dati *Financial Times*, FT Global 500

Le 100 principali società quotate con la maggiore capitalizzazione di mercato a fine 2011 potrebbero essere collettivamente definite come il «grande capitalismo»: il valore di mercato della prima (Exxon Mobil) è di oltre 406 miliardi di dollari, quello della centesima (Bank of America) è di oltre 56 miliardi e questi gruppi svolgono sicuramente un'opera di aggregazione, assumono iniziative che possono, letteralmente, cambiare il mondo. Una loro «fotografia» per paese fornisce un ritratto leggermente diverso: il peso degli Stati Uniti risulta maggiore precisamente per la concentrazione in America delle imprese più grandi (tabella 3.2).

Se poi agli Stati Uniti si aggiungono Regno Unito, Australia e Canada, tre paesi dalle Borse di grandi dimensioni, si osserva che le imprese di paesi la cui lingua madre è l'inglese si avvicinano al 60 per cento del totale. Vi è una lieve diminuzione rispetto ai valori di un decennio fa, quando sfioravano i due terzi del totale, ma rimangono la forza imprenditoriale di gran lunga prevalente.

Tabella 3.2 – Due modi di guardare al «grande capitalismo». Incidenza di vari paesi e gruppi di paesi sulla capitalizzazione totale di Borsa delle 100 maggiori società quotate (dati a dicembre 2011; valori percentuali)

Stati Uniti	46,6	Paesi anglosassoni	57,9
Europa	22,8	«Tigri» e BRIC	22,0
Cina	12,5	Europa continentale	13,8
Altri paesi emergenti	8,5	Altri	6,3
Altri paesi avanzati	6,0		
Giappone	3,6		
Totale	100,0	Totale	100,0

Fonte: elaborazione su dati *Financial Times*, FT Global 500

Un secondo fatto rilevante è, anche in questo caso, il superamento dell'Europa continentale da parte dei maggiori paesi emergenti, indicati nella tabella come «Tigri» e BRIC: la loro capitalizzazione si avvia a essere doppia di quella europea.

La conclusione che si può trarre da questo esercizio, pur con tutte le sue imprecisioni, è che l'emarginazione europea appare notevole. E aumenta di pari passo con le difficoltà dei settori in cui è tipicamente specializzata la sua industria (cfr. il capitolo 2, par. 2.3): il capitalismo attuale non parla ancora cinese, di certo però non parla più europeo.

3.3. Dalle materie prime un monito all'Occidente

I limiti, naturali e politici, allo sviluppo

La dimensione strategica della globalizzazione non è fatta soltanto di calcoli di forza militare o di prevalenza politica. Si muove su uno sfondo di risorse potenzialmente scarse e comunque di ammontare non infinito, e la scarsità e l'abbondanza delle risorse costituiscono così una dimensione importante della scena internazionale. Non è un caso che la «contabilità nazionale», il primo tentativo sistematico di misurare i flussi delle grandezze economiche, sia stata impiantata a ridosso della Secon-

da guerra mondiale anche per l'insistenza degli stati maggiori, i quali cercavano di disporre di un quadro delle possibili scarsità e dei punti di debolezza dei propri paesi nell'imminenza di un grande scontro bellico. A un livello più alto – e, si spera, in un orizzonte internazionale che non ricorra a strumenti militari – si sente oggi in maniera pressante l'imperativo di valutare la finitezza delle risorse e, come è divenuto di moda dire dopo il Rapporto Brundtland del 1987⁹, la *sostenibilità* dello sviluppo economico e, più in generale, delle attività umane.

Com'è noto, la scarsità dei fattori produttivi rappresenta l'aspetto più attuale del pensiero di Thomas Robert Malthus, un economista quasi contemporaneo di Adam Smith, la cui opera più famosa è il *Saggio sul principio di popolazione*, scritto nel 1798. Malthus avanzò l'ipotesi di una crescita della popolazione in progressione geometrica mentre le risorse crescerebbero in progressione aritmetica e quindi a un tasso molto inferiore, determinando carestie e scarsità, tensioni e guerre.

La risposta comune alla tesi malthusiana è che, in primo luogo, per il meccanismo del mercato, il prezzo crescente delle risorse in via di esaurimento ne determina sia il minor consumo sia la sostituzione, grazie alle scoperte tecnologiche (cfr. il capitolo 2, par. 2.3); in secondo luogo, le risorse tendono a essere utilizzate in maniera progressivamente più efficiente e divengono quindi più produttive; in terzo luogo, la dimensione dei giacimenti minerari (specie quelli petroliferi) in corso di sfruttamento dipende anche dalla tecnologia impiegata al momento delle scoperte geologiche. Questo significa che, nel corso del tempo, la dimensione economica, ossia il grado di sfruttabilità dei nuovi giacimenti, tende ad aumentare, e questo va nel senso di un soddisfacimento sempre maggiore della domanda di beni di consumo¹⁰.

Le cause del basso prezzo di mercato dei prodotti esauribili dal 1950 al 2000 non sono tuttavia solamente ascrivibili al mercato. Dopo la Seconda guerra mondiale, i paesi sviluppati hanno rinsaldato il controllo sulle fonti delle risorse primarie. Pur essendo queste in buona parte localizzate nei paesi emergenti, il loro sfruttamento, a cominciare da quello del petrolio, è sempre stato realizzato da grandi società occidentali, che hanno operato in paesi dai governi accomodanti verso i bisogni dell'economia americana ed europea.

Vi è anche chi sostiene che in questo modo l'Occidente (inteso qui come un sistema non solo economico ma anche geopolitico, comprendente pure il Giappone e l'Australia) abbia pilotato a proprio vantaggio le ragioni di scambio con il mondo emergente e che tale azione abbia aumentato artificialmente il benessere di cui ha goduto, a spese di un percorso di crescita più lungo e affannoso nei paesi

produttori di materie prime. La tesi può essere ritenuta almeno parzialmente condivisibile, così come si può affermare che vi sia stato una sorta di patto implicito tra gli Stati Uniti e l'Europa occidentale in base al quale l'Europa si impegnava a utilizzare il dollaro come moneta di riserva e gli Stati Uniti assicuravano un flusso stabile, a prezzi ragionevoli, delle risorse energetiche pagate in dollari¹¹. Questa situazione assestata subì un primo scossone con la fine del sistema di Bretton Woods nel 1971, e ne subì un secondo, ancora più forte, con la fine del sistema mondiale bipolare determinata dalla caduta del Muro di Berlino. Era illusorio pensare che tutto potesse continuare come prima, e infatti, come spiega il riquadro, le cose hanno cominciato a cambiare.

Risorse naturali, lo scricchiolare delle certezze

La sicurezza dell'Occidente di poter disporre con tranquillità del flusso di materie prime necessarie alla sua macchina produttiva – e di poterlo fare a prezzi, se non perfettamente stabili, per lo meno non volatili – appare oggi minata da tre diverse difficoltà. Dal modello occidentale di organizzazione su scala mondiale delle risorse derivano tre distinti scricchiolii.

Il primo scricchiolio riguarda l'eventualità che le materie prime si esauriscano. Il punto di riferimento obbligato è la «teoria del picco petrolifero», avanzata dal geologo e geofisico Marion King Hubbert nel 1956 a proposito della produzione petrolifera americana ma estensibile al petrolio di tutto il mondo e a molte altre materie prime. In sostanza, la crescita dei consumi comporta una crescita della domanda di greggio e, di conseguenza, un aumento della produzione petrolifera. Quest'aumento tendenziale della domanda può essere sostenuto indefinitamente solo a condizione che vi sia un flusso crescente di nuove riserve determinato dalla scoperta di nuovi giacimenti. Hubbert sosteneva invece che le tecnologie di scoperta – che da geologo esperto di petrolio conosceva molto bene – incominciavano ad avere rendimenti decrescenti e che, poiché l'estrazione dai giacimenti nordamericani già noti sarebbe diventata inevitabilmente più lenta e costosa man mano che questi si avvicinavano all'esaurimento, la produzione petrolifera

degli Stati Uniti avrebbe raggiunto il suo massimo (o «picco») nei primi anni Settanta. Il che si verificò puntualmente.

Applicando il metodo di Hubbert al quadro globale, si ottiene che il picco della produzione petrolifera tradizionale si sarebbe dovuto verificare tra il 1995 e il 2005. Il picco non si manifestò nel 1995, nonostante la produzione fosse cresciuta più di quanto Hubbert aveva previsto. La teoria del picco non venne, però, archiviata, essenzialmente perché a oggi appare provata la relazione tra la crescita della domanda e il declino delle nuove scoperte. Hubbert, in sostanza, potrebbe aver sbagliato l'anno, ma non il modello. La stessa Agenzia Internazionale per l'Energia sosteneva nel 2009 che il picco petrolifero fosse questione di mesi. La recessione ha però allentato la pressione della domanda e ridotto la necessità di aumentare le estrazioni; a una domanda che cresce di meno si contrappone un'offerta che cresce di più, in quanto nuovi metodi estrattivi basati sulla frantumazione delle rocce per liberarne il gas stanno immettendo sul mercato forti quantità di idrocarburi (cfr. il riquadro sul gas naturale all'inizio di questo capitolo). Ciò nonostante, nessuno prende alla leggera il picco petrolifero. Prova ne sia che il prezzo del petrolio non cala, collocandosi perlopiù tra i 90 e i 100 dollari.

Il secondo scricchiolio è arrivato più di recente. Era convinzione diffusa – cardine dello «sviluppo sostenibile» – che, in tempi lunghi, le risorse esauribili fossero generalmente sostituibili con risorse rinnovabili, che per definizione sono infinite perché rigenerate dalla Terra. Questa sostituibilità dipende però fortemente dall'intensità dell'uso passato delle risorse stesse. Per l'acqua, ad esempio, che si forma nelle falde sotterranee grazie ai cicli stagionali delle precipitazioni atmosferiche, è provato che in molte aree lo sfruttamento idrico è superiore al riformarsi delle risorse idriche; a questo si aggiunge poi il mutamento climatico, spesso accompagnato da un aumento della siccità. L'abbassamento delle falde acquifere acuisce la tendenza alla siccità e contribuisce a determinare l'infertilità delle terre; in più, l'effetto serra ha causato l'allargamento della fascia climatica tropicale di oltre 2 gradi a nord e a sud dei tropici geografici, accrescendo i territori condannati alla siccità e all'infertilità. Il picco di Hubbert si è, per conseguenza, già verificato in alcuni paesi non tanto per

quanto riguarda il petrolio, ma per quanto riguarda l'acqua. L'Arabia Saudita, per esempio, soffre di un calo nella disponibilità di acqua che, a partire dal 1993, peggiora ogni anno.

La scarsità idrica, come si è già visto nel capitolo 2 (par. 2.2), può minare alla base un sistema economico perché il 70 per cento dell'acqua dolce è utilizzato in agricoltura e perché ogni anno una quota sempre maggiore dei 7 miliardi di abitanti della Terra aspira, per il momento senza successo, a consumi di acqua e di cibo paragonabili a quelli occidentali. La scarsa disponibilità idrica aumenta il pericolo di un'inflazione innescata dall'aumento dei prezzi alimentari, la cosiddetta agflazione (cfr. capitolo 2, par. 2.2), oggi il principale ostacolo alla diminuzione del numero delle persone sottoalimentate nel mondo.

Il terzo scricchiolio è la crescita del numero delle risorse strategiche. Alla fine della Seconda guerra mondiale le risorse considerate strategiche erano sostanzialmente quattro: carbone, petrolio, acciaio e uranio. La Comunità Europea ebbe al proprio interno il libero commercio di carbone e acciaio come suo primo, fondamentale nucleo operativo. Oggi si devono considerare strategiche tutte le risorse che sono indispensabili per le industrie della difesa, per quelle legate all'aerospazio, per l'elettronica e le telecomunicazioni, nonché per il settore delle energie alternative. Per fare un esempio europeo, in termini strategici l'autosufficienza o addirittura il surplus europeo di carbone e acciaio non garantiscono molto, dal momento che l'Unione dipende dalle importazioni per il 48 per cento del rame (fondamentale per le telecomunicazioni), per il 78 per cento del nichel (utilizzato nelle superleghe) e per il 100 per cento di cobalto, platino e titanio: si pensi che occorrono 77 tonnellate di titanio per costruire un solo Airbus A380 (11 tonnellate soltanto per i motori).

Giuseppe Russo

In definitiva, per l'Occidente la relativa tranquillità di accesso alle risorse sembra essere tramontata per numerose ragioni:

- perché il numero delle risorse strategiche è fortemente aumentato (cfr. riquadro sopra). Secondo il *British Geological Survey*, sono al-

meno 18 le risorse strategiche primarie di cui nei prossimi quindici anni i paesi occidentali potrebbero non riuscire a soddisfare il fabbisogno;

- perché di queste 18 risorse strategiche principali, in appena due casi (torio e berillio) la produzione è concentrata in un paese occidentale (gli Stati Uniti);
- perché il paese maggior produttore e detentore di riserve delle sei risorse più critiche è la Cina;
- perché nello sfruttamento delle risorse strategiche le multinazionali occidentali non si trovano più in posizione dominante, come avveniva invece per petrolio, carbone e uranio nei decenni successivi alla Seconda guerra mondiale;
- perché, infine, i paesi che posseggono i depositi non ne fanno tanto una questione di prezzo, quanto una questione di utilizzo delle risorse stesse per il proprio sviluppo.

Riguardo a quest'ultimo punto, nel 2011 la Cina ha identificato sette settori industriali, che attualmente valgono il 2 per cento del suo prodotto interno lordo, da sviluppare fino al 20 per cento entro il 2020, in modo da completare la transizione da paese specializzato nell'esportazione di manufatti a basso costo a paese produttore di beni a contenuto tecnologico medio e alto (cfr. capitolo 2, par. 2.1). Tutti e sette i settori (dalle automobili a carburanti alternativi alle energie alternative alla microelettronica avanzata) sono utilizzatori importanti di risorse strategiche primarie diverse dal petrolio, dal carbone e dall'acciaio. Siccome la Cina vuole governare questo cambiamento, si comprende la sua decisione di contingentare l'esportazione dei propri minerali rari. Nel 2011, nonostante una quota concordata di 30 mila tonnellate, ne ha esportate nel resto del mondo solo 16 mila, implicitamente invitando i consumatori di questi prodotti ad andare a trasferire una parte dei propri stabilimenti in Cina, a pena di rimanere all'asciutto.

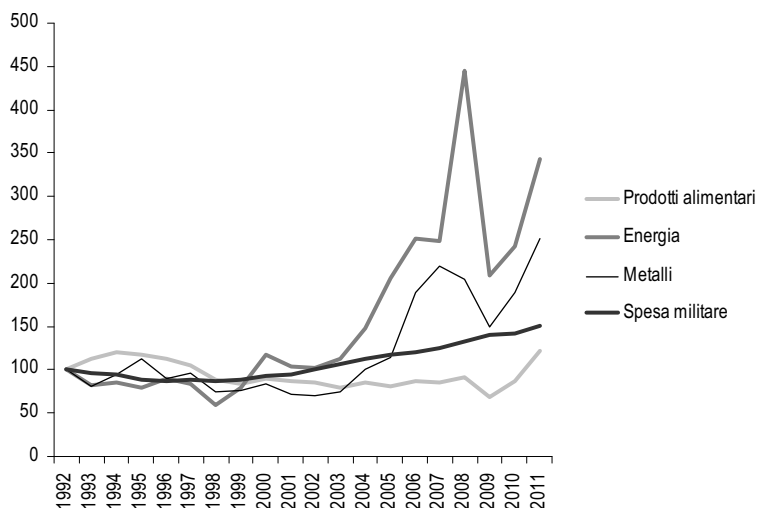
Di fronte a problemi come questo, la WTO, l'organizzazione per la libertà del commercio, appare scarsamente utile perché è stata concepita per costringere i paesi ad aprire le frontiere alle importazioni e non per costringerli a esportare. La WTO, tanto per fare un esempio, potrebbe teoricamente costringere Pechino a permettere la vendita in Cina di turbine fabbricate negli Stati Uniti, ma non potrebbe obbligare i cinesi a vendere agli americani il tungsteno da impiegare nelle superleghe delle moderne turbine.

Nei prossimi anni è probabile che il mondo sfiorerà diverse volte la frontiera delle nuove scarsità, vuoi nel settore energetico vuoi in altri settori, incluso quello alimentare. I mercati finanziari approfitteranno

di questi eventi per generare bolle inflazionistiche sulle diverse materie prime, bolle che però non saranno prive di effetti sull'economia reale. I governi dei paesi colpiti dalle scarsità cercheranno di trovare soluzioni ordinate alle crisi, ma non è detto che ci riescano facilmente. Il rischio delle risorse naturali è appena incominciato e non è affatto detto, purtroppo, che il terreno dei confronti internazionali sia solo quello dei negoziati e delle conferenze.

Abbiamo provato a calcolare e mettere su uno stesso grafico gli indici (base 1992=100) dei prezzi globali in termini reali dei prodotti alimentari, delle risorse energetiche e dei metalli, e l'indice della spesa reale militare globale, che nel 2011 è stata di 1.738 miliardi di dollari (figura 3.7).

Figura 3.7 – Numeri indice, in termini reali, dei prezzi internazionali dei prodotti alimentari, energetici e dei metalli. Confronto con l'indice, in termini reali, della spesa militare globale (base 1992=100)



Fonte: elaborazione su dati www.indexmundi.com e SIPRI, Database sulle spese militari 1990-2012

Come si può agevolmente constatare, fino al 2000 sia la spesa militare globale sia i prezzi delle materie prime hanno avuto un andamento piatto in termini reali, e se ne potrebbe concludere che l'assenza di particolari tensioni sulle risorse abbia concorso a moderare gli stanziamenti militari a livello globale. L'era della instabilità dei prezzi delle risorse incomincia nel 2002, immediatamente dopo l'attacco alle Torri Gemelle, e trascina con sé la spesa militare globale. Negli ultimi due anni, gli



Stati Uniti sono stati costretti a stabilizzare la loro spesa militare, pari al 4,8 per cento del prodotto interno lordo, a causa del deficit generato dalla crescita della spesa assistenziale durante la crisi economica, eppure le spese militari mondiali sono cresciute per effetto degli investimenti dei paesi emergenti e, in prima linea, proprio della Cina, dove nel 2012 raggiungeranno la cifra di 106 miliardi di dollari, in aumento dell'11 per cento rispetto al 2011.

Si dirà, con Tito Livio, che le spese militari servono a scongiurare le guerre, non a farle. Il che può essere vero. Resta il fatto che dietro la crescita militare cinese, e dietro la ripresa degli investimenti militari nella Federazione Russa (che nel 2012 ha nuovamente superato la spesa militare della Gran Bretagna e della Francia), vi è un messaggio, neppure troppo difficile da decifrare, inviato all'Occidente: la crisi economica iniziata nel 2007-2008 ha decretato, dopo un cinquantennio, la fine del suo predominio sulle risorse planetarie, e da qui in avanti l'Occidente dovrà accettare il ridimensionamento relativo della sua economia e del suo benessere. L'Occidente è infatti relativamente povero delle risorse primarie critiche per il progresso tecnologico futuro, e nei prossimi dieci anni dovrà sopportare l'inversione, a proprio svantaggio, delle ragioni di scambio; il tutto senza farsi tentare dall'esercizio della forza, come in Medio Oriente. I limiti allo sviluppo dell'Occidente, lungamente sottovalutati dagli economisti e dai politici, non solo sono naturali, ma hanno, per così dire, dei nuovi guardiani in armi, anch'essi probabilmente strategicamente sottovalutati.

3.4. Conclusione: il futuro dell'ordine liberale, e di tutti noi

Che la politica internazionale stia attraversando una fase di profonda trasformazione in un quadro estremamente complesso è ormai un luogo comune, e i paragrafi precedenti ne hanno posto in luce alcune delle premesse. *Power shift*, potenze emergenti, ritorno al multipolarismo, *grand transition* sono alcuni dei termini che i commentatori utilizzano per dare immediatezza alle loro riflessioni e distillare il dinamismo dalla complessità. Fra vent'anni – ci dicono – fatteremo a orientarci nel mondo che oggi ci è familiare, ma ce ne siamo quasi fatti una ragione,

ormai avvezzi a un viaggio iniziato addirittura nell'Ottantanove, con la caduta del Muro di Berlino.

Complice l'ansia per una crisi economica che non passa e che rischia di indebolire ulteriormente l'Occidente sul piano materiale e simbolico, negli osservatori d'oltreatlantico la preoccupazione per gli sviluppi dei quali siamo testimoni cresce. Lo conferma il fatto che tra le rappresentazioni ricorrenti ne sia comparsa una che assimila i sommovimenti in corso a quelli delle placche tettoniche, dai quali dipende la stessa morfologia della Terra¹².

Il cambiamento in atto – sembra si voglia suggerire – potrebbe rivelarsi più importante del previsto; potrebbe, cioè, non consumarsi entro il perimetro dell'ordine internazionale liberale, voluto e governato dagli Stati Uniti dal secondo dopoguerra¹³. Per dare continuità alle regole e alle istituzioni nelle quali quest'ultimo si è incarnato, i suoi sostenitori dovrebbero manifestare volontà e capacità di orientare le riforme necessarie ad adeguarlo alle nuove realtà della politica internazionale, e ciò non è scontato. Potrebbe difettare all'Occidente tanto la capacità – e qui il pensiero va all'Europa – quanto la volontà di farsi carico del compito.

Uno scenario alternativo – con il quale occorre dunque misurarsi almeno sul piano intellettuale, per il momento – prevede l'affermarsi di un ordine differente da quello liberale, ancora indeterminato nei suoi tratti, ma comunque strutturato per riflettere valori, interessi e aspirazioni dei paesi emergenti.

Una terza ipotesi, infine, contempla il semplice, progressivo indebolirsi delle regole che conosciamo per effetto di un processo di frammentazione alimentato dall'eterogeneità degli attori che contano. In un sistema internazionale quasi-anarchico, grandi potenze vecchie e nuove finirebbero per competere allo scopo di massimizzare il proprio potere e così la propria sicurezza, dando origine, in maniera forse non del tutto consapevole, all'ambiente più insicuro che si possa immaginare¹⁴.

Tutti e tre questi sviluppi sono considerati da G. John Ikenberry e Charles A. Kupchan che, in *Liberal Leviathan* e in *No One's World* rispettivamente¹⁵, riflettono sul futuro dell'ordine liberale e dell'America. I due lavori, assai diversi fra loro per taglio e respiro, sono complementari. Ikenberry si concentra soprattutto sulla diagnosi e conclude che ci troviamo di fronte a una crisi di *governance* piuttosto che a una più generale crisi dell'ordine. Lo proverebbe il fatto che gli stessi paesi emergenti non lo rifiutano, ma chiedono che sia riformato, nel frattempo adattandovisi significativamente per coglierne i vantaggi.

Certo tale crisi della *governance* riflette tensioni irrisolte che derivano da cambiamenti nel tessuto più profondo del sistema interstatale moderno – riconosce Ikenberry – e non sono dunque di facile composizione. Poiché a queste si sommano gli effetti degli errori compiuti a suo tempo dalla presidenza «imperiale» di George W. Bush, l'America, se non vuole rinunciare a quella potente camera di compensazione del cambiamento dei rapporti di forza che è l'ordine liberale, deve investire molto per negoziare un nuovo *consensus* con i suoi interlocutori del XXI secolo.

Non stupisce, di conseguenza, che gran parte degli argomenti proposti dallo studioso siano inequivocabilmente rivolti alla stessa America, affinché respinga la tentazione di ritirarsi dal mondo per affrontare i non trascurabili problemi interni e continui invece sulla strada dell'internazionalismo liberale, cioè della promozione della cooperazione istituzionalizzata. Un'opzione non scontata giacché potrebbero nel frattempo essere venuti meno i presupposti – la *bipartisanship* soprattutto – dell'intensità di impegno e della perseveranza che questa linea di politica estera richiede¹⁶.

Charles Kupchan, dal canto suo, insiste sulla crescente eterogeneità del sistema internazionale, che impedirebbe all'ordine di trovare un nuovo baricentro, quale che sia. La tesi forte che il mondo di domani sarà perciò un mondo di nessuno, un *no one's world*, non è in verità sostenuta da un'illustrazione convincente di come le varie «modernità» pseudo-semi-non democratiche¹⁷ che egli identifica si rapportino problematicamente all'ordine liberale, o del perché dovrebbero dissociarsene dopo aver fatto molto per integrarsi¹⁸. Tuttavia è interessante che egli proponga compromessi capaci di sciogliere alcune delle principali tensioni fra visioni differenti efficacemente messe in luce da Ikenberry.

Riconoscere quali membri a pieno titolo della comunità internazionale i soli paesi democratici oggi è problematico o comunque fonte di ogni sorta di ipocrisie: Kupchan suggerisce che il comportamento faccia premio sul regime politico. Come direbbe Ian Clark¹⁹, la condotta legittima, cioè responsabile, sostituisca la legittima appartenenza come parametro in base al quale conferire o negare riconoscimento politico ai potenziali partner. L'ordine potrebbe così diventare inclusivo davvero, nonostante l'eterogeneità crescente e la difficoltà di verificare le credenziali democratiche di molti paesi.

L'altra tensione cruciale, legata alla precedente, riguarda l'estensione della sfera della sovranità, giacché i paesi emergenti sono gelosi custodi della concezione più tradizionale dei suoi confini, spesso sfi-

data dall'Occidente. Ma se si trovasse un accordo su ciò che deve essere considerato un «comportamento responsabile» e si potesse dunque identificare senza dubbio una condotta irresponsabile – osserva Kupchan –, ecco che decisioni circa la legittimità di qualsivoglia intervento umanitario (per menzionare la più vistosa forma di interferenza esterna a danno della sovranità) sarebbero meno o per nulla controverse e divisive²⁰. Per il resto l'Occidente deve accettare di vedere ridimensionata la portata di idee, come quella che la sovranità possa essere «condizionata» o condivisa, destinate a divenire eterodosse.

Il futuro dell'ordine liberale (e quindi di tutti noi che nell'ordine liberale siamo vissuti con mutuo vantaggio per oltre mezzo secolo) non è dunque segnato, si evince (non soltanto) dalle analisi di Ikenberry e Kupchan: le ricette per rinnovarlo ci sono, eccome, e la risposta dei paesi emergenti potrebbe essere incoraggiante; ma la volontà politica, quella, è un'altra cosa. E per investire in un «mondo di nessuno» ci vuole un pizzico di follia, o una sana allergia per le immagini a effetto.

¹ Cfr. Stephen Biddle, «The New Way of War?», *Foreign Affairs*, maggio-giugno 2002; Max Boot e Jeane J. Kirkpatrick, «The New American Way of War», *Foreign Affairs*, luglio-agosto 2003.

² Cfr. Barack Obama, «Introduzione» a *Sustaining US Global Leadership. Priorities for 21st Century Defense*, Department of Defence, United States of America, gennaio 2012.

³ Cfr. Greg Jaffe, «A Decade after the 9/11 Attacks, Americans Live in an Era of Endless War», *The Washington Post*, 4 settembre 2011, e JOE, *The Joint Operation Environment 2010*, United States Joint Forces Command, 18 febbraio 2010.

⁴ Il 28 giugno 1914 il terrorista Gavrilo Princip, di origini serbe, affiliato alla società segreta La Mano Nera, uccise in un attentato l'arciduca Francesco Ferdinando d'Austria, erede al trono austro-ungarico, in visita ufficiale nella città serba di Sarajevo. Il 28 luglio l'Austria dichiarò guerra alla Serbia e il giorno successivo la Russia iniziò la mobilitazione generale delle proprie forze armate. Di qui ebbe inizio la Prima guerra mondiale.

⁵ Cfr. Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri e Anna Caffarena, *A cavallo della tigre. Dodicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2007, in particolare pp. 36, 117.

⁶ Cfr. Robert D. Kaplan, *Monsoon. The Indian Ocean and the Future of American Power*, Random House, New York 2010.

⁷ Cfr. Francesco Semprini, «La Cina si compra il suo Panama», *La Stampa*, 15 febbraio 2011, p. 15.

⁸ Joseph S. Nye jr, *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Public Affairs, New York 2004 (trad. it. *Soft Power*, Einaudi, Torino 2005).

⁹ Il rapporto prende il nome da Gro Harlem Brundtland, primo ministro norvegese in diversi periodi tra il 1981 e il 1996. Nel 1987, nella sua qualità di

presidente della Commissione mondiale per l'ambiente e lo sviluppo, pubblicò un rapporto intitolato *Our Common Future* (Il nostro futuro comune), noto, appunto, anche come Rapporto Brundtland.

¹⁰ Il paradigma malthusiano, per dirla in altri termini, ha perso per molti secoli il confronto con i suoi avversari a causa delle innovazioni nella tecnologia, con soddisfazione di economisti e scienziati più fiduciosi nel progresso che preoccupati delle conseguenze della sua disordinata diffusione. I mercati, peraltro, hanno asseverato la vittoria del pensiero neoclassico sulle risorse naturali. Negli ultimi decenni di sviluppo delle conoscenze e di crescita dell'economia occidentale, ossia dal dopoguerra all'inizio del terzo millennio, il prezzo relativo dei prodotti primari è costantemente diminuito rispetto ai prodotti manufatti, segnalando una abbondanza relativa dei primi e confutando la legge di Hotelling, secondo la quale i prezzi dei beni esauribili dovrebbe crescere esponenzialmente al tasso di interesse di mercato, altrimenti i possessori dei giacimenti sarebbero invogliati a massimizzare le estrazioni per investire tutto il frutto al tasso di interesse prevalente.

¹¹ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *La ripresa, il coraggio e la paura. Quindicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2010, p. 33.

¹² Condoleezza Rice, «America Must Remember It Is Not Just Any Other Country», *Financial Times*, 27 luglio 2012, p. 9. Per l'ex segretario di stato americano la posizione che le placche assumeranno, e se sarà tale da rendere il mondo «più libero, sicuro e prospero», dipenderà dalla leadership che gli Stati Uniti sapranno esercitare. La stessa immagine è utilizzata da Kupchan, assai meno ottimista di Rice circa l'attuale capacità degli Stati Uniti di ordinare il mondo secondo le proprie preferenze; cfr. Charles A. Kupchan, *No One's World*, Oxford University Press, Oxford 2012, p. 166.

¹³ Caratterizzano tale ordine due tratti: essere aperto, cioè universalistico e non discriminatorio, ed essere basato su regole. Questi due aspetti si sono tradotti nell'impianto multilaterale dell'ordine liberale «costituzionalizzato».

¹⁴ È Mearsheimer, il teorico del realismo offensivo, a descrivere forse meglio di chiunque altro un mondo siffatto, dominato dalla paura e preda delle spinte revisioniste di attori che vedono nel conseguimento di un'egemonia almeno regionale e nel contenimento di altri aspiranti egemoni regionali la miglior assicurazione sulla vita; cfr. John Mearsheimer, *La logica di potenza*, Egea, Milano 2003.

¹⁵ G. John Ikenberry, *Liberal Leviathan. The Origins, Crisis and Transformation of the American World Order*, Princeton University Press, Princeton 2011, e Charles A. Kupchan, *op. cit.*

¹⁶ Cfr. Charles A. Kupchan e Peter L. Trubowitz, «Dead Center: The Demise of Liberal Internationalism in the United States», *International Security*, 32, autunno 2007, n. 2, e il successivo dibattito ospitato sul numero dell'estate 2010 della stessa rivista.

¹⁷ Egli insiste, infatti, sulla varietà di regimi autoritari e a cavallo fra democrazia e autoritarismo che popolano il pianeta.

¹⁸ Certo potrebbero un giorno decidere di creare condizioni che permettano loro di sfruttare differenziali di potere favorevoli più agevolmente di quanto

non consenta l'ordine multilaterale, soprattutto se hanno appreso la lezione di Kagan che «Le grandi potenze [...] spesso temono le norme restrittive più dell'anarchia, perché in un mondo anarchico la loro forza è garanzia di sicurezza e benessere»; cfr. Robert Kagan, *Paradiso e potere. America ed Europa nel nuovo ordine mondiale*, Mondadori, Milano 2003, p. 42.

¹⁹ Cfr. Ian Clark, *La legittimità nella società internazionale*, Vita e Pensiero, Milano 2008. Avevo sollevato il punto, che Clark non evidenzia, nella recensione del suo lavoro comparsa su *La Comunità Internazionale*, LXI, 2009, n. 2.

²⁰ Questo varrebbe a maggior ragione per interferenze meno importanti, come comminare sanzioni, decidere un embargo e così via, oggi notoriamente fonte di divisioni all'interno della comunità internazionale.

4. I nodi irrisolti dell'Italia*

4.1. Le ragioni della mancata crescita

2007-2017: un «decennio perduto»?

La cultura italiana mostra spesso la tendenza a trasferire lo studio dei fenomeni socio-economici dalla dimensione pragmatica al piano dei concetti e dei principi, il che può favorire una migliore identificazione dei problemi ma fa correre il rischio del ritardo nell'affrontarli. La stasi economica degli ultimi decenni e le difformità dell'evoluzione economica italiana rispetto a quella degli altri paesi avanzati non rappresentano un'eccezione a quest'abitudine nostrana.

Si è a lungo dibattuto se tale stasi fosse classificabile come una battuta d'arresto congiunturale oppure come un «declino», ossia un fenomeno irreversibile di indebolimento strutturale. L'analisi lessicografica, ossia la ricerca della parola adatta a descrivere lo stato dell'economia e della società italiana, si è accompagnata molto frequentemente all'analisi economica; e talvolta l'ha sostituita.

All'esame spassionato dei dati economici è sovente subentrato il rifiuto viscerale, non solo da parte degli intellettuali e dell'opinione pubblica ma anche da parte della classe politica, di affrontare una realtà fatta di rallentamenti, stagnazione e perdita di posizioni relativamente agli altri paesi. Tale rifiuto si è accompagnato spesso all'esaltazione acritica del *made in Italy* come risposta italiana a difficoltà di ogni tipo; una posizione che racchiudeva in sé l'ammissione implicita dell'esistenza di problemi grandi e crescenti nei settori economici che non

* Autori del presente capitolo sono Mario Deaglio (par. 4.1), Anna Lo Prete (par. 4.2), Giuseppe Russo (parr. 4.3 e 4.4) e Giuseppina De Santis (par. 4.5).

sono tipicamente e unicamente legati all'italianità dei prodotti e che nel *made in Italy* non si possono riconoscere o possono riconoscersi solo in parte.

In queste condizioni si è arrivati al «momento della verità» dell'estate-autunno 2011, una svolta significativa che caratterizza l'attuale economia italiana: di fronte all'aggravarsi molto rapido, addirittura giorno dopo giorno, della situazione delle finanze pubbliche in rapporto ai mercati finanziari, in un contesto di fortissimo pessimismo dei mercati stessi sulla situazione dei paesi «meridionali» dell'Europa, si procedette alla manovra di Ferragosto che tagliava spese e aumentava entrate per un totale di circa 47 miliardi di euro. Tale manovra fu approvata dal Parlamento in meno di un mese, un tempo da primato, ma ciò non impedì che il 20 settembre l'agenzia di *rating* Standard & Poor's declassasse il debito pubblico italiano. Il declassamento fece schizzare oltre la soglia dei 500 punti lo spread, ossia il differenziale tra il rendimento dei titoli di durata decennale del debito pubblico italiano e quello degli analoghi titoli del debito pubblico tedesco.

La vicenda assunse una dimensione politica, con una forte pressione non solo dei mercati ma anche dell'Unione Europea per un cambiamento di indirizzi generali da parte dell'Italia; si arrivò così alle dimissioni del governo Berlusconi il 12 novembre e alla sua rapidissima sostituzione, il 17 novembre, con il governo Monti, formato esclusivamente da tecnici e sostenuto da una maggioranza parlamentare composta di partiti storicamente avversari: una novità della politica nazionale, forse una risposta al carattere strutturale della crisi economica italiana.

A questo punto, la questione lessicale del «declino o non declino» è finalmente scomparsa dall'orizzonte: in qualunque modo lo si voglia chiamare, ci si trova di fronte a un indebolimento italiano di lungo periodo che è opportuno esaminare pragmaticamente sulla base di una serie storica sufficientemente estesa di dati economici (figura 4.1) e del confronto con le analoghe serie di dati degli altri paesi del G7, ossia di quelle che, agli inizi degli anni Ottanta, erano le sette maggiori potenze mondiali in termini di prodotto interno lordo.

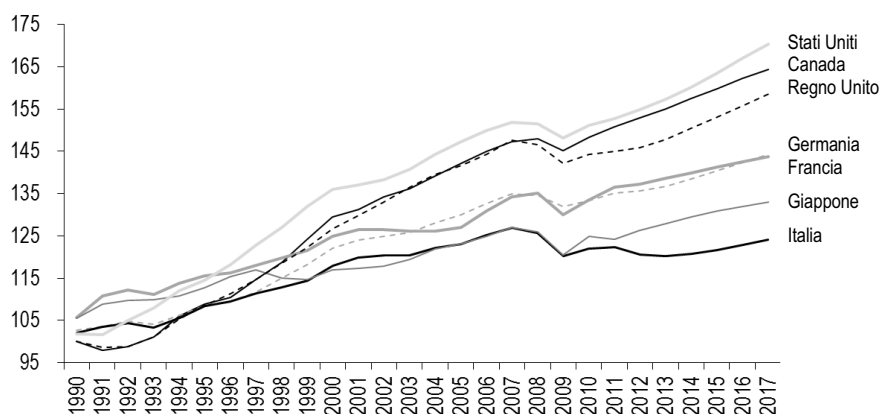
La figura 4.1 consente di individuare tre tendenze che caratterizzano la situazione italiana.

- ① *L'Italia presenta un andamento economico sempre più divergente da quello degli altri sei paesi.* Ponendo come base il 1989, nella seconda metà degli anni Novanta la sua crescita cumulata scende a un livello inferiore a quello di tutti gli altri paesi.
- ② *Tale divergenza appare sostanzialmente crescente,* con qualche eccezione di breve periodo che verrà illustrata più avanti. Negli anni

1990-1995, ossia durante la prima fase della grande ondata espansiva delle economie avanzate, l'Italia si mantiene, all'interno del G7, su posizioni medie o medio-basse, con una lieve tendenza a perdere terreno. A partire dal 2000, Italia e Giappone passano nettamente ai livelli più bassi di questo gruppo di paesi. Con la crisi tuttora in corso, e nelle previsioni del Fondo Monetario Internazionale sul prossimo quinquennio, l'Italia risulta superata anche dal Giappone sia in termini di crescita cumulata dall'inizio degli anni Novanta, sia in termini di tasso di crescita previsto fino al 2017.

- ③ *La crisi tuttora in corso ha finora avuto effetti peggiori sull'Italia che sugli altri sei paesi.* La caduta produttiva del 2009 è stata, insieme a quella del Giappone, la peggiore del G7 in quell'anno. Il successivo rimbalzo è stato il più debole di tutti. L'effetto congiunto della caduta forte, del rimbalzo debole e della crescita bassa nei quasi due decenni precedenti la crisi fa sì che la crisi stessa abbia determinato per l'Italia un arretramento produttivo ben superiore a quello degli altri paesi, che nel 2012 è valutabile in un passo indietro di circa dieci anni.

Figura 4.1 – La crescita in campo lungo del prodotto interno lordo dei paesi del G7, 1990-2017 (base 1989=100; per il 2011, stime; per gli anni 2012-2017, previsioni)



Fonte: elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, luglio 2012

Di questa visione d'insieme è possibile, con la tabella 4.1, offrire una quantificazione mediante il calcolo del tasso medio annuo di variazione dei dati precedenti, suddivisi in grandi periodi economici, di durata non

necessariamente uguale. Si può così constatare che, nella lunga fase di espansione dal 1990 al 2000, il tasso medio annuo di crescita dell'economia italiana, pur collocandosi al disotto di quello francese e tedesco, non ne era troppo distante. Si constata invece una netta differenza tra la velocità di crescita dei paesi continentali europei (Germania, Francia e Italia) e quella dei paesi anglosassoni (Stati Uniti, Canada e Regno Unito), con il Giappone piuttosto distanziato.

Tabella 4.1 – La crescita dei paesi del G7 (valori percentuali)

1990-2000: la lunga espansione		2001-2007: il periodo pre-crisi		2008-2012: la crisi (finora)		2013-2017: le previsioni del FMI	
Stati Uniti	2,9	Regno Unito	2,2	Canada	0,6	Stati Uniti	1,9
Canada	2,6	Canada	1,9	Germania	0,4	Regno Unito	1,7
Regno Unito	2,4	Stati Uniti	1,7	Stati Uniti	0,3	Canada	1,5
Francia	1,8	Francia	1,4	Francia	0,1	Francia	1,3
Germania	1,7	Giappone	1,3	Giappone	-0,1	Giappone	1,1
Italia	1,5	Germania	1,0	Regno Unito	-0,2	Germania	0,9
Giappone	1,0	Italia	1,0	Italia	-0,9	Italia	0,6

Fonte: elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, luglio 2012

Suddividendo in due quinquenni il decennio della lunga espansione, e quindi andando oltre quanto è presentato nella tabella 4.1, si può osservare che il quinquennio 1996-2000 fu tendenzialmente migliore del precedente per tutti e sette i paesi e che l'Italia vi si collocava relativamente meglio che nel precedente quinquennio 1991-1995. Riuscì a crescere, in questo periodo, al rispettabile tasso dell'1,9 per cento l'anno. Pur esiguo (meno della metà del Canada, il paese a crescita più rapida, e poco meno della metà del tasso degli Stati Uniti, al secondo posto nella lista), questo tasso collocava l'Italia al quarto posto nell'elenco dei sette paesi. È interessante notare che in quel quinquennio l'Italia sopravanzò la Germania (1,9 contro 1,8 per cento di crescita media annua), il che consente di comprendere quanto sia recente la forza economica tedesca. Si trattò di un'«alba bugiarda» di ripresa, e la conseguente generale fiducia, persino euforia, nascose la debolezza dell'Italia.

Dopo il 2000 la situazione si deteriorò rapidamente: nel periodo pre-crisi (2001-07), ossia successivo alla fine dei ruggenti anni Novanta che

avevano visto una straordinaria crescita americana, l'Italia si colloca fermamente al fondo della classifica con appena lo 0,95 per cento di crescita media annua; negli stessi anni, la Germania ottiene risultati solo marginalmente migliori (+1,0 per cento). Comincerà a brillare a partire dal 2006, quando mette a segno un tasso di crescita del 3,9 per cento, cui fa seguito un tasso superiore al 3 per cento nel 2007 e, dopo il 2008-09 – biennio difficile per tutti – tassi del 3,6 e del 3,1 per cento rispettivamente nel 2010 e nel 2011.

Questo bruciante confronto tra una Germania che migliora nettamente dopo il 2005 e un'Italia che peggiora in modo vistoso rende innegabile l'esistenza di un problema produttivo italiano. La produzione cade sensibilmente (–1,2 per cento) già nel 2008, collocando l'Italia all'ultimo posto della classifica del G7. Questo piazzamento è confermato nel 2009 (–5,5 per cento, a pari merito con il Giappone, più del doppio della caduta della Francia e un terzo in più della caduta degli Stati Uniti). Alla già citata debolezza del rimbalzo del 2010-11 si aggiunge poi la forte caduta del 2012, nell'ordine del –2,5 per cento.

Prevedendo per i prossimi anni una crescita italiana sensibilmente minore di quella degli altri membri del gruppo, il Fondo Monetario Internazionale non solo riconosce che l'Italia ha indossato la maglia nera della crescita in tempi lunghi, ma anche che se la tiene stretta, ossia appare destinata a conservarla. Secondo queste previsioni, a fine 2017 l'Italia sarebbe l'unico paese del G7 a non aver pienamente recuperato i livelli produttivi precedenti la crisi.

Ponendo infatti pari a 100 il prodotto interno lordo italiano del 1990, il massimo pre-crisi viene raggiunto dall'Italia nel 2007 con il valore di 126,9. Nel 2017 il prodotto interno lordo italiano si collocherebbe appena a 124,1, ossia al 98,7 per cento della produzione di dieci anni prima, mentre per tutti gli altri paesi del gruppo la produzione risulterebbe superiore del 5-12 per cento al massimo pre-crisi. Il periodo 2007-2017 potrebbe quindi essere considerato, per l'Italia più che per altri paesi, come un «decennio perduto». Per il Belpaese tale decennio rappresenta l'ultima parte di un quasi-trentennio di deboli arrancamenti, la prestazione di un atleta invecchiato che un tempo aveva dominato con i propri risultati le Olimpiadi della crescita economica dei paesi avanzati. Naturalmente, alla conclusione del decennio mancano ancora ben cinque anni e non si può escludere una clamorosa inversione di tendenza, del tipo di quelle alle quali l'Italia ci aveva abituato all'epoca del «miracolo economico». Si può in ogni caso escludere che un simile miracolo possa avvenire in un giorno o in un anno: richiederà una lunga e paziente ricostruzione dei tessuti economici nazionali.

Il giudizio è ancora più severo se si guarda all'industria e specificamente al settore manifatturiero: i livelli produttivi di fine 2011 si collocavano mediamente attorno al 20 per cento al disotto dei massimi pre-crisi. Il che fa dell'Italia un'eccezione negativa precisamente nei comparti industriali sui quali gran parte dell'opinione pubblica e delle forze politiche vorrebbe puntare per risollevare l'economia del paese. In realtà, come si potrà vedere più avanti (par. 4.2), è proprio l'infelice collocazione industriale a fornire una delle varie spiegazioni concomitanti della caduta italiana.

*La «sindrome di Milocca» e le radici culturali
dell'immobilismo*

È frequente in Italia l'affermazione, soprattutto da parte di esponenti della classe politica, che il futuro del paese è legato all'industria, mentre si riscontra una forte diffidenza nei confronti di settori di produzione più «moderni»: l'Italia perde colpi nel turismo, non si afferma nei servizi informatici, presenta una debolezza accentuata nei trasporti e nelle comunicazioni. In un paese che ritiene di avere un'anima industriale, spesso questi settori sono considerati «disgreganti», distruttivi di un ordine sociale, oltre che economico, consolidato. L'Italia sembra, però, amare l'industria per i motivi sbagliati: perché porta stabilità e non perché porta mutamento, perché rassicura e non perché stimola il cambiamento, perché consolida lo *status quo*, perché perpetua una tradizione spesso di origine pre-industriale.

Tutto ciò può spiegare l'esistenza di importanti settori dell'opinione pubblica di fatto accanitamente contrari, anche se a parole favorevoli, a qualsiasi iniziativa – industriale o di servizi – che innovi profondamente l'utilizzazione del territorio. Alcuni casi di cronaca industriale del 2012 mostrano quanto sia radicata quest'avversione al cambiamento.

- Il 6 marzo 2012 la società britannica British Gas prese la decisione definitiva di rinunciare alla costruzione dell'impianto di rigassificazione di Brindisi. Non la prese a cuor leggero. Per oltre undici anni British Gas aveva dovuto seguire, nel tentativo di ottenere il permesso di costruzione, due percorsi paralleli, ugualmente frustranti: il primo caratterizzato da una dimensione giuridico-amministrativa, fatta di pronunce, ricorsi, controricorsi, il secondo da una dimensione sindacale e di politica locale, fatta di referendum contro il rigassificatore, azioni dimostrative, occupazioni. Le motivazioni erano sempre le stesse: pericoli (in questo caso di esplosione dell'im-

pianto, un'eventualità remota, mai verificatasi nel mondo), inquinamento, modificazioni territoriali non gradite. Eppure di rigassificatori l'Italia aveva, e ha, un gran bisogno per diversificare le fonti di approvvigionamento di gas naturale, dal quale le moderne economie avanzate dipendono sempre più (cfr. il riquadro nel capitolo 3). Con i rigassificatori, il gas naturale può arrivare, su apposite navi, da qualsiasi fornitore; senza i rigassificatori l'Italia dipende in maniera cruciale dai gasdotti che la collegano a Libia e Russia e, in questo secondo caso, passano attraverso paesi, come l'Ucraina, che più di una volta hanno «chiuso i rubinetti» del gas proprio nel cuore dell'inverno, quando il consumo è maggiore. I rigassificatori possono significare riduzione del costo dell'energia, già assai più elevato in Italia che nel resto dell'Europa, uno dei motivi di debolezza strutturale dell'economia italiana.

- Quello di Brindisi non è un caso isolato. Per citarne un secondo, nei primi giorni dell'agosto 2012 il Consiglio di Stato ha annullato, per un vizio di forma, il permesso di trasformare la vecchia e inquinante centrale elettrica di Mercure, ai confini tra la Calabria e la Basilicata, funzionante a lignite e olio combustibile, in un impianto ecologico in grado di utilizzare, sempre per produrre energia elettrica, il legname derivante dalla manutenzione del parco naturale del Pollino¹.
- L'Ikea, grande multinazionale del mobile con produzione decentrata e diversificata e con fornitori in molti paesi, tra i quali l'Italia è notevolmente importante, ha ritirato o rinviato, per le lungaggini burocratiche, diversi progetti di apertura di centri di distribuzione che avrebbero comportato diverse centinaia di posti di lavoro (alcuni progetti sono stati successivamente «sbloccati»). Altre imprese faticano parecchio a ottenere le licenze necessarie per iniziative che richiedono grandi superfici, anche quando si tratta di riconversioni, relativamente semplici, di aree industriali².

Tra le motivazioni di questi episodi vi è lo sconvolgimento dell'habitat locale da parte di un nuovo insediamento di grandi dimensioni. Sono centinaia i progetti che comportano interventi «pesanti» di carattere industriale/territoriale bloccati o fortemente rallentati. Il che avviene in un paese in cui i giovani non riescono a trovar lavoro e di nuovi posti di lavoro vi sarebbe un grande bisogno. Qualsiasi progetto di insediamento di quell'industria che si vorrebbe stimolare viene visto, da parte delle autorità responsabili del territorio, come un'occasione per trattare, una trattativa che naturalmente si traduce in un aggravio di costi per l'impresa.

Ai casi industriali si aggiungono quelli delle grandi infrastrutture. Il percorso ad alta velocità (TAV) Torino-Lione è il più noto e il più importante; non vanno dimenticate le annose discussioni sulla «variante di valico» dell'Autostrada del Sole e sul Terzo Valico di Genova, nonché il lunghissimo iter per l'autostrada BRE-BE-MI (Brescia-Bergamo-Milano). Va ricordato infine il rifiuto, datato inizio agosto 2012, della Regione Basilicata di concedere permessi per nuove ricerche petrolifere³. L'ostilità a mutamenti in grande stile nella destinazione del territorio è del resto più che evidente nelle interminabili vertenze relative alla localizzazione di nuove discariche nelle quali depositare i rifiuti: ogni decisione crea immediatamente una fortissima opposizione locale, che si esprime con proteste plateali, amplificate dai mezzi di informazione, dei residenti nelle aree contigue. Si tratta di casi della cosiddetta «sindrome NIMBY» (dall'inglese *Not In My Backyard*, «non nell'orto dietro casa mia»), ben nota nei paesi anglosassoni ma che proprio in Italia presenta alcuni dei suoi esempi più clamorosi.

Molti di questi episodi, singolarmente considerati, sono certo sostenuti da buone ragioni, ma nel loro complesso, e nel confronto con la storia di nuovi insediamenti industriali e di opere infrastrutturali in altri paesi, inducono a concludere che deve esistere una sorta di incompatibilità culturale tra l'Italia e l'industria, intesa nel suo significato innovativo, tra l'Italia e la sua conformazione territoriale: *quaeta non movere, mota quaetare*, secondo il detto latino. Oppure, secondo la nota frase del Principe di Salina ne *Il Gattopardo* di Giuseppe Tomasi di Lampedusa, *perché tutto rimanga com'è, bisogna che tutto cambi*, che indica come questa brama di immobilismo sia spesso mascherata da un apparente desiderio di cambiamento, proiettato però in un futuro lontano.

Forse la miglior descrizione dello stato d'animo oggi prevalente in Italia relativamente all'innovazione economica si può ricavare da una novella di Luigi Pirandello dal titolo *Le sorprese della scienza*, pubblicata nel 1922 nella raccolta *Novelle per un anno*. In questa storia di novant'anni fa si racconta del paese siciliano di Milocca, ferocemente contrario alla costruzione dell'acquedotto e all'introduzione dell'energia elettrica. In una seduta del consiglio comunale il consigliere Maganza, tra il consenso generale, si esprime così:

La dura esperienza in altre città, o signori, ha purtroppo dimostrato che gl'impianti idro-termo-elettrici sono della massima difficoltà e serbano dolorosissime sorprese. Nessuno può far miracoli, e tanto meno, su la base d'un così fatto progetto, potrà farne il Municipio di Milocca!

E viene pertanto proposta

la sospensiva su ogni progetto, in vista di nuovi studii e di nuove scoperte.

Queste due affermazioni illustrano congiuntamente la «sindrome di Milocca», ossia una doppia argomentazione anti-innovativa, forse più frequente ai nostri giorni che ai tempi di Pirandello e che sottolinea la profondità delle radici anti-innovative in Italia. Tale sindrome tende a paralizzare qualsiasi decisione pubblica favorevole a un'innovazione di larga portata e che abbia quindi bisogno di una pubblica autorizzazione.

La prima motivazione è che i rischi delle innovazioni proposte sono fortissimi: la comunità che cede all'innovazione correrà un rischio di estinzione, verrà snaturato ogni legame che la tiene insieme, il suo habitat verrà distrutto. La seconda motivazione riguarda invece la non rispondenza allo scopo di ciò che si vuole impiantare: rigassificatori, centrali termiche, centri commerciali, ferrovie ad alta velocità e quant'altro non sono adeguati a risolvere i problemi per i quali sono pensati perché esistono soluzioni tecniche migliori che giustificano un ripensamento, un rinvio, l'attesa di nuove scoperte scientifiche.

Si noti che non si intende qui prendere posizione sull'appropriatezza o meno dei singoli progetti, ma semplicemente segnalare come in Italia si presentino pressoché sempre queste due argomentazioni di fronte a un progetto innovativo. Lo stesso discorso può valere per riforme legislative che incidano in maniera profonda su rapporti consolidati: se anche il Parlamento le approva, ecco l'arma del ricorso alla Corte Costituzionale e quella del referendum abrogativo.

La «sindrome di Milocca» colpisce duramente qualsiasi iniziativa che sconvolga lo *status quo*. Tutta l'Italia tende a diventare Milocca, capovolgendo così il tradizionale rapporto fabbrica-lavoro esistito in Italia soprattutto durante il miracolo economico e successivamente attenuatosi: invece di un lavoro che va dove c'è il progetto di una fabbrica, il progetto di una fabbrica è accettabile solo se si colloca là dove c'è una riserva di lavoro da occupare; e solo se, in aggiunta, rispetta l'ambiente e ogni tipo di preferenze locali. Questo capovolgimento è avvenuto lentamente nel corso dei decenni, ma gli episodi e l'antecedente letterario sopra riportati mostrano l'estendersi della paralisi. In questa concezione il «diritto al lavoro» viene concepito come «diritto al posto di lavoro», un diritto che, in quella che sembra diventare un'interpretazione comune in Italia, non deve comportare un adeguamento del lavoratore al mutare delle situazioni economiche ma piuttosto il contrario.

Per conseguenza, non fa meraviglia che l'Italia non sia ben piazzata nei vari «indici sulla facilità di fare affari». Si riporta nella tabella 4.2 il più recente, opera della Banca Mondiale e che tiene conto di numerosi indicatori, dalla facilità di costituire un'impresa a quella di ottenere elettricità e credito, di pagare le imposte, di esportare, di chiudere un fallimento.

Tabella 4.2 – Quanto è facile fare affari? Un indice del gruppo Banca Mondiale (paesi scelti; posizione in classifica di ciascun paese su un totale di 183 esaminati)

Stati Uniti	4°	Polonia	62°
Regno Unito	7°	Turchia	71°
Germania	19°	Romania	72°
Giappone	20°	Italia	87°
Svizzera	26°	Cina	91°
Francia	29°	Russia	120°
Spagna	44°	Brasile	126°

Fonte: World Bank e International Finance Corporation, *Doing Business in a More Transparent World*, 2012, p. 6

Come si può osservare, l'Italia segue a grande distanza gli altri principali paesi avanzati (la sua classifica è inoltre peggiorata, dall'83° posto del 2011 all'87° del 2012) e si trova anche al disotto di un certo numero di paesi emergenti come Polonia, Turchia e Romania, all'incirca a pari classifica della Cina, mentre supera paesi in cui il *business* è elefantiaco e complicato come la Russia e il Brasile.

Le difficoltà del modello imprenditoriale italiano

Quanto illustrato qui sopra pone in luce le difficoltà esterne con le quali devono fare i conti le imprese italiane, collocate in un ambiente che le capisce assai meno di quanto le capiva cinquant'anni fa, le considera quasi come un servitore estraneo dal quale bisogna soprattutto esigere e con il quale bisogna soprattutto contrattare, non come una componente intrinseca, preziosa e vitale della società stessa.

Vi sono però altre difficoltà strutturali che complicano il modello imprenditoriale italiano, così come si è sviluppato soprattutto dagli anni Settanta agli anni Novanta per rimanere poi sostanzialmente invariato: a questo modello si contrappone infatti un mondo in pieno mutamento nel quale la rivoluzione elettronica ha modificato e sta ancora radicalmente modificando i parametri dell'attività produttiva.

La difficoltà maggiore riguarda il caratteristico accentramento organizzativo delle imprese industriali italiane, ereditato dall'epoca dei «capitani d'industria» e tipico del capitalismo familiare. È di fatto un vertice stabile – solitamente composto da una persona sola che concentra le funzioni di imprenditore e proprietario del capitale (e spesso, anche con la famiglia, detiene o controlla una parte importante del capitale umano) o composto da un gruppo di persone legato da vincoli di parentela oppure da prossimità di origine geografica – a prendere tutte le decisioni strategiche e gran parte delle decisioni tattiche dell'impresa stessa.

Questo sistema comporta anche il controllo finanziario dell'impresa da parte dell'imprenditore-proprietario. In tal modo si garantisce, specie alle piccole imprese, una particolare flessibilità organizzativa che ne costituisce un punto di forza: la gerarchia si accompagna a linee «corte» di comunicazione e di comando, specie in imprese piccole e medie dove i membri del gruppo familiare dirigente possono intendersi bene senza bisogno di lunghi documenti e di approvazioni formali.

Il modello imprenditoriale italiano ha garantito molti successi sui mercati nazionali e internazionali, ma ha dovuto affrontare una sfida considerevole con l'estendersi della produzione decentrata derivante dall'applicazione dell'elettronica e che implica la riduzione delle gerarchie e la possibilità, da parte dei responsabili di varie aree aziendali, di agire con forte autonomia. L'imprenditore non comanda più un reggimento, allena una squadra di calcio; e non sempre, o forse quasi mai, un buon colonnello è anche un buon allenatore. Per questo le imprese italiane, soprattutto quelle medie e medio-piccole, devono giocare sui mercati globali facendo valere la loro flessibilità ma con un handicap rilevante: i dirigenti non costituiscono una squadra bensì un gruppo disciplinato che prende ordini.

Alla gerarchia si contrappone infatti la cooperazione; all'auto-finanziamento e al credito bancario, spesso concesso anche in base

alla conoscenza personale, si contrappongono il mercato borsistico, sul quale le imprese medie e medio-piccole hanno tanta riluttanza a essere quotate, e il mercato finanziario, sul quale sono restie a trovare risorse. A una struttura finanziaria nella quale possono non esservi confini netti tra la finanza personale e quella aziendale si contrappone la necessità di bilanci aziendali pubblici, trasparenti e certificati. Ai difficili passaggi generazionali, che talora segnano profondamente il destino di un'impresa, si contrappongono le compravendite, potenzialmente giornalieri, di titoli in Borsa.

Le difficoltà si manifestano tramite perdite di occasioni d'affari, perdite di quote di mercato a favore dei concorrenti, ostacoli al reperimento di risorse finanziarie. Tutto ciò porta spesso gli imprenditori medi e medio-piccoli italiani a cedere la proprietà. Alcuni casi emblematici sono presentati nella tabella.

Il capitale estero entra nelle imprese del *made in Italy*.
Alcuni casi emblematici (marzo 2011-luglio 2012)

Marzo 2011	Bulgari	Gioielli	Maggioranza acquistata dalla francese LVMH
Giugno 2011	Parmalat	Alimentare	Acquistata dalla francese Lactalis (che nel 2006 già aveva acquisito Galbani)
Luglio 2011	Permasteelisa	Applicazioni architettoniche	Acquistata dal colosso giapponese JS Group
Dicembre 2011	Gancia	Vini, alcolici	Il 70 per cento viene acquistato dalla Russia Standard Corporation
Gennaio 2012	Ferretti	Imbarcazioni da diporto	Questo leader di settore è acquistato da Shandon Heavy Industries (Cina)
Giugno 2012	Twin-Set	Abbigliamento	Passaggio della quota di maggioranza al fondo Carlyle
Giugno 2012	Alliance Boots	Distribuzione farmaceutica	Leader europeo della distribuzione di medicinali, viene parzialmente venduto alla catena americana di supermercati Walgreens
Luglio 2012	Morellato	Gioielleria, orologeria	Notizie di stampa su possibile ingresso minoritario di soci cinesi
Luglio 2012	Valentino	Moda	Fondo Permira e Marzotto ne vendono il controllo alla Mayhole Investments (Qatar)

In conclusione, il modello imprenditoriale italiano appare penalizzato dall'eccessivo peso di un passato che non solo non passa, ma talvolta pare persino estendere la propria influenza. In questo capitalismo non mancano segni di novità, ma per il momento non stanno prevalendo. Dietro alla lentezza e all'incertezza del mutamento si individuano fattori esterni alle imprese, collegati al tessuto sociale in cui le imprese stesse sono radicate, e fattori interni, dovuti a specifiche logiche connaturate al carattere prevalentemente familiare delle imprese stesse.*

Mario Deaglio

* Cfr. Sandro Trento, «Continuità e cambiamenti nel capitalismo italiano», Il Mulino, 2012, n. 3, pp. 439-447.

4.2. Il settore manifatturiero in un confronto europeo

Il made in Italy e gli altri

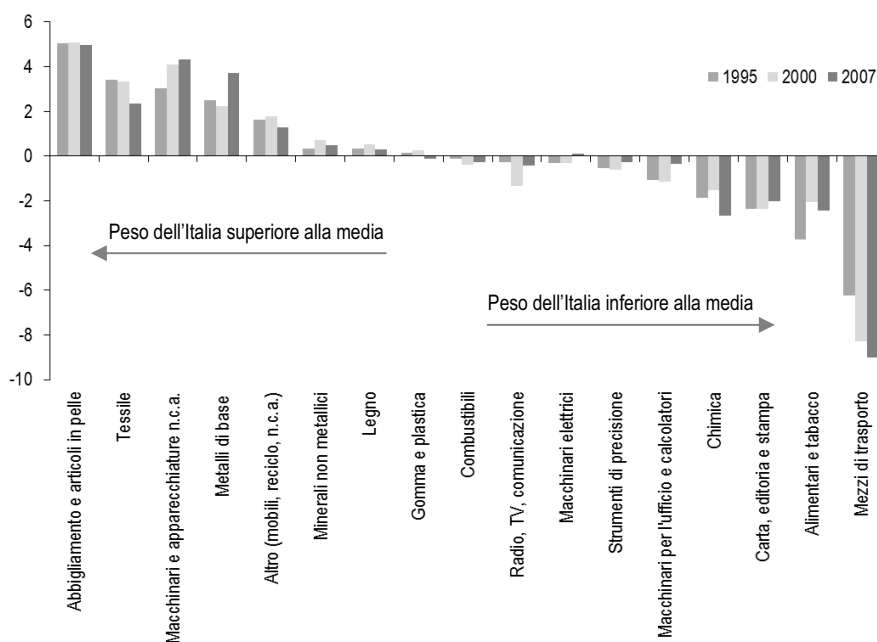
Il settore manifatturiero costituisce il cuore del sistema produttivo italiano, ed è qui che occorre spostare l'attenzione per cercare di comprendere i motivi di questo, a prima vista scarsamente spiegabile, lungo periodo di debolezza. Tale settore presenta caratteristiche che lo distinguono da quello degli altri paesi sviluppati.

Per cogliere bene l'entità di tale differenza, è utile confrontare la struttura dell'industria manifatturiera italiana con quella di un ipotetico paese europeo costruito in modo da avere le caratteristiche medie dei quattro più importanti partner europei dell'Italia – ossia Francia, Germania, Spagna e Regno Unito, che complessivamente rappresentano circa il 65 per cento dell'intera produzione manifatturiera europea⁴ – e che sarà qui di seguito definito come «Europa media». Si offrirà quindi una lettura dei dati sulla produzione industriale, analizzata a livello di sottosettore⁵, che fa riferimento a tre anni: il 1995, il 2000 e il 2007, ul-

timo anno per il quale l'OCSE rende disponibili valori per tutti i paesi considerati, oltre che ultimo dato non influenzato dalla crisi.

La figura 4.2 confronta il modello italiano con quello di «Europa media» calcolando la differenza in punti percentuali tra il peso di ciascun sottosettore sul totale del settore manifatturiero in Italia e il peso dello stesso sottosettore in «Europa media»⁶. Gli istogrammi sono ordinati in maniera decrescente da sinistra a destra nei valori del 1995. A sinistra pertanto si collocano i settori in cui l'Italia è relativamente più presente.

Figura 4.2 – Differenze tra la composizione percentuale dell'industria manifatturiera italiana, divisa per sottosettori, e quella di «Europa media» (valori medi di Germania, Francia, Regno Unito e Spagna; differenze in punti percentuali)



Fonte: OCSE, *STAN Database for Structural Analysis*, 2011. Classificazione settoriale ISIC revision 3

Da questo confronto si conferma che il modello produttivo italiano presenta i suoi punti di forza nei due gruppi di settori che, dagli anni Ottanta, vengono indicati come tipici del *made in Italy*.

- Al primo gruppo appartengono industrie che producono articoli di abbigliamento e articoli in pelle, nonché il settore tessile, il com-



parto «classico» del *made in Italy*, legato a quello che talvolta viene indicato come «sistema moda».

- Nel secondo gruppo rientrano industrie che producono generatori e trasformatori, turbine, ingranaggi, macchinari specifici per i settori metallurgico, estrattivo, tessile, per le costruzioni, l'agricoltura, e inoltre per le armi e munizioni, gli elettrodomestici. Questo comparto di macchinari e apparecchiature generici viene spesso incluso nel *made in Italy* sia per i legami tecnologici (come quelli dei macchinari per l'industria tessile con l'industria tessile) sia perché le imprese italiane del settore tendono a offrire prodotti «su misura» per le esigenze dei clienti, mentre gran parte dei concorrenti esteri offre prodotti standardizzati: una sorta di replica della filosofia dell'artigianato in comparti spiccatamente industriali.

Nel 2007 il *made in Italy* rappresentava circa il 23 per cento del prodotto del settore manifatturiero. La quota saliva però al 40 per cento se si considera anche il contributo delle industrie impegnate nella lavorazione e fusione di ferro, acciaio e metalli preziosi (nella figura 4.2 denominati «metalli di base»).

Spostandosi verso il lato destro della figura, si ha una serie di settori l'incidenza dei quali sul settore manifatturiero italiano si avvicina a quella dell'«Europa media»: tra essi si trovano i macchinari elettrici, gli strumenti di precisione, le macchine per ufficio e i calcolatori. Per quanto riguarda questi ultimi e più in generale l'industria informatica, un comparto di importanza strategica nell'era digitale, vale la pena chiarire che l'Italia in questo caso si inserisce in un confronto con tre paesi dell'Europa continentale a essa simili in termini di quota di queste specializzazioni produttive sul totale della produzione manifatturiera⁷. Tuttavia, si tratta di un valore ben inferiore a quello registrato da paesi non europei che investono molto in questi comparti strategici, come gli Stati Uniti (2 per cento) e il Giappone (1,2 per cento), paesi ai quali si allinea invece il Regno Unito (1,7 per cento).

L'Italia è relativamente meno presente nei comparti dell'industria manifatturiera che si trovano nella parte finale destra della figura 4.2. Tra questi spiccano per importanza e difformità dal modello di «Europa media» il settore chimico (che comprende l'industria farmaceutica) e quello dei mezzi di trasporto; i quali nel 2007 rappresentavano congiuntamente il 15,3 per cento di quanto prodotto dal settore manifatturiero italiano, contro il 27 per cento registrato in media dagli altri quattro paesi europei considerati. Questa distanza è aumentata negli anni. Il divario tra l'Italia e gli altri paesi considerati si è ampliato, passando dagli 8 punti percentuali del 1995 ai 10 del 2000, fino ad arrivare

alla massima distanza di circa 12 punti percentuali nel 2007. L'Italia si posiziona all'ultimo posto, superata di misura anche dalla Spagna, che la precede in classifica e che nel 2007 presentava l'8,6 per cento del prodotto interno lordo nel settore chimico e il 13,8 per cento nel settore dei mezzi di trasporto, a fronte rispettivamente del 7,7 e del 7,6 per cento dell'Italia.

La collocazione produttiva dell'industria manifatturiera italiana è rimasta sostanzialmente immutata nel corso del periodo considerato, nel senso che l'ordine dei settori non è cambiato se non in minima parte. Vi è però stata convergenza o divergenza nei confronti di «Europa media»? Ossia, le «anomalie» di posizione dell'Italia si sono attenuate o sono invece aumentate?

Dalla figura 4.2 si ricava che tra il 1995 e il 2007 i due comparti del *made in Italy* di cui si è parlato sopra hanno seguito dinamiche differenti. Da un lato, la crisi che ha investito il tessile ha determinato una contrazione del settore e una conseguente riduzione del suo peso percentuale, con un avvicinamento alla media di Francia, Germania, Spagna e Regno Unito. Dall'altro, la quota della produzione di macchinari e attrezzature sul totale del manifatturiero è aumentata, così come quella della lavorazione dei metalli di base.

Nei settori in cui l'Italia è relativamente meno presente, c'è stata una certa convergenza per quanto riguarda la produzione di strumenti di precisione e il comparto alimentari e tabacco, mentre le differenze si sono ulteriormente accentuate nel settore chimico e nella produzione di mezzi di trasporto.

Contenuto tecnologico e produttività

Come già ricordato in precedenti edizioni di questo *Rapporto*, la specificità del modello industriale italiano, ossia la sua diversità da «Europa media», non è di per sé un problema ma può addirittura rappresentare un vantaggio, nella misura in cui corrisponda a una specializzazione nei settori i cui fattori produttivi risultino relativamente abbondanti e poco costosi. Prima di classificare l'«anomalia» italiana come un fattore di debolezza, è opportuno cercare di capire che cosa si cela dietro l'analisi quantitativa dei dati sulla produzione, studiando le caratteristiche qualitative dei sottosettori nei quali il nostro paese è più o meno presente.

Un **primo fattore rilevante** è il contenuto tecnologico dei vari comparti, definito sulla base dell'intensità degli investimenti in ricerca e

sviluppo. Dividendo le industrie in quattro gruppi, si passa così da settori che utilizzano prevalentemente tecnologie avanzate (aerospazio, farmaceutica, macchine per ufficio e calcolatori, telecomunicazioni, strumenti di precisione) a settori che dipendono meno dall'introduzione di innovazioni scientifiche e sono piuttosto legati alla trasmissione di conoscenze tacite o che derivano dalla pratica (tessile, legno, carta editoria e stampa, alimentari e tabacco, altri prodotti non classificati altrove).

Come mostra la tabella 4.3, nel 2007 la classifica dei settori ad alta tecnologia rispetto alla produzione manifatturiera vede la Francia al primo posto con il 15,1 per cento, seguita da Regno Unito e Germania e, più a distanza, dall'Italia (7,3 per cento) e dalla Spagna (5,2 per cento) che contribuiscono ad abbassare la media. Tale classifica è coerente con l'intensità relativamente bassa in Italia degli indicatori di ricerca scientifica, brevetti e simili. Rimane peraltro il dubbio sui rapporti di causa ed effetto: gli indicatori sono bassi per l'assenza (o meglio, la chiusura nel corso degli anni Ottanta-Novanta) di numerose grandi imprese elettroniche e chimiche, oppure la chiusura è stata almeno in parte determinata dall'incapacità del sistema italiano di fornire in quantità sufficiente questi ingredienti immateriali indispensabili per la crescita dei comparti ad alta tecnologia? Non è naturalmente possibile approfondire l'argomento in queste pagine, ma è doveroso sollevare il problema.

Tabella 4.3 – Contenuto tecnologico del settore manifatturiero nel 2007 (peso percentuale dei sottosettori sul totale)

Paesi/Settori a prevalente tecnologia	Alta	Medio- alta	Medio- bassa	Bassa
Francia	15,1	29,2	28,1	27,6
Regno Unito	14,1	28,7	23,9	33,2
Germania	10,4	45,4	24,2	20,0
Italia	7,3	28,1	31,5	33,1
Spagna	5,2	27,9	33,5	33,4
Media 4 paesi (escludendo l'Italia)	11,2	32,8	27,4	28,5
Media 5 paesi	10,4	31,9	28,2	29,5

Fonte: elaborazione su dati OCSE, *STAN Database for Structural Analysis*, 2011. Classificazione settoriale ISIC revision 3

L'Italia si difende nei settori a medio-alta tecnologia grazie soprattutto all'apporto dei macchinari e delle apparecchiature non classificati altrove, che, come detto in precedenza, costituisce un tratto caratterizzante del modello industriale italiano.

Passando a un'analisi per singoli paesi, l'Italia, assieme alla Spagna, è nettamente distanziata rispetto agli altri tre sistemi produttivi in quanto, sommando i valori delle prime due colonne, i settori a più alto contenuto tecnologico rappresentano solo il 35,4 per cento della produzione manifatturiera in Italia e il 33,1 per cento in Spagna, contro il 42,8 per cento del Regno Unito, il 44,3 per cento della Francia e il 55,8 per cento della Germania. Dalla seconda colonna della tabella emerge poi la specificità del sistema industriale tedesco, fortemente presente nei settori a tecnologia medio-alta⁸.

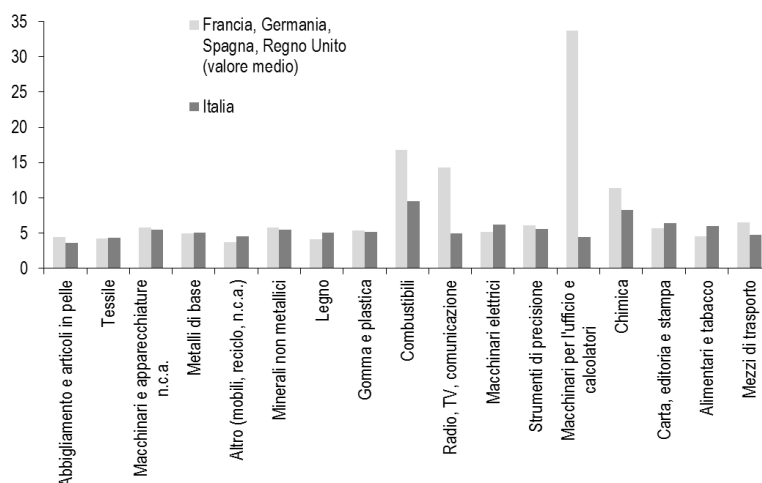
In questa particolare classifica, l'Italia è al secondo posto, subito dopo la Spagna, nei settori a basso contenuto tecnologico, grazie al peso che hanno sul suo sistema produttivo le industrie dell'abbigliamento, degli articoli in pelle e del tessile. Si tratta di comparti che utilizzano processi produttivi relativamente facili da imitare e replicare all'estero, che richiedono investimenti sul marchio più che sulla ricerca di base e che si trovano a concorrere sul prezzo con produttori provenienti da paesi in cui il costo del lavoro è più basso.

Un secondo fattore da considerare è la produttività del lavoro. Utilizzando un indice ottenuto dividendo il volume del valore aggiunto per il numero di occupati in ciascun comparto del manifatturiero – senza quindi tener conto delle ore effettivamente lavorate, un dato non disponibile per tutti i paesi considerati –, la figura 4.3 riporta i valori di produttività dell'Italia rispetto a quelli di «Europa media». Per facilitare il confronto con quanto detto in precedenza circa la composizione del settore manifatturiero, i sottosettori industriali compaiono sull'asse orizzontale della figura 4.3 nello stesso ordine in cui comparivano nella figura 4.2. Questa scelta espositiva consente di notare che nei settori del *made in Italy*, posizionati sul lato sinistro, la produttività del lavoro dell'Italia è pressoché in linea con quella degli altri paesi.

Nei settori della parte centrale del grafico, nei quali l'Italia non si discosta molto dall'«Europa media» in termini di quota della produzione sul totale, le differenze sono tuttavia importanti quando si guarda alla produttività del lavoro. Nel comparto dei combustibili, che comprende il nucleare ed è considerato a medio-basso contenuto tecnologico, e soprattutto nei comparti dell'alta tecnologia, che includono le telecomunicazioni e l'informatica, l'Italia si trova in netto svantaggio.

In molti altri settori la produttività del lavoro dell'Italia è vicina alla media: macchinari elettrici, strumenti di precisione, gomma e plastica. Si tratta di settori nei quali la produttività può essere considerata media e che vedono i principali paesi dell'Unione Europea presenti in misura simile. Osservando la figura 4.3 non può però sfuggire il picco della produttività del lavoro registrato da macchine per l'ufficio e calcolatori. Il dato è legato ai valori della produttività di Francia e Germania, paesi con un basso numero di occupati rispetto al valore aggiunto prodotto, una combinazione che sottende sia una maggiore efficienza produttiva rispetto ad altri paesi, sia una carenza di personale nel campo dell'informatica – problema particolarmente sentito in Germania.

Figura 4.3 – Indice di produttività dei comparti del settore manifatturiero nel 2007



Fonte: elaborazione su dati OCSE, *STAN Database for Structural Analysis*, 2011

Gli ultimi quattro settori a destra della figura sono quelli in cui l'incidenza della produzione italiana sul totale risulta percentualmente inferiore a quella degli altri paesi. Anche in questo caso, la produttività delle industrie italiane è minore nei settori a più alto contenuto tecnologico, quegli stessi nei quali la produttività è superiore alla media del comparto manifatturiero: la chimica e il settore dei mezzi di trasporto.

Un dato in particolare suggerisce che l'anomalia italiana potrebbe rappresentare un fattore di criticità: calcolando la produttività media dei primi quattro settori a sinistra nelle figure 4.2 e 4.3 e confrontandola

con la produttività media degli ultimi quattro settori sulla destra, si scopre infatti che i primi segnano un valore pari a 4,6 che è decisamente inferiore rispetto al 6,3 dei secondi. L'anomalia non è tanto legata al confronto diretto della produttività italiana con quella di «Europa media», pari rispettivamente a 4,8 e 7, quanto piuttosto al fatto che **l'Italia produce relativamente di più nei settori in cui è mediamente meno competitiva.**

Un modello che non si è adattato al cambiamento

Dall'analisi congiunta dei dati sulla specificità produttiva, sulla tecnologia e sulla produttività, si può concludere che:

- **l'Italia si difende nei settori nei quali è più presente**, e cioè in settori a medio-alta tecnologia che hanno valori della produttività nella media e in settori a bassa tecnologia e bassa produttività;
- **è poco competitiva nei settori che garantiscono una più elevata produttività**, che risultano essere i settori che impiegano e investono in tecnologie avanzate;
- **è poco presente in altri settori tipici di «Europa media»**, che garantiscono ai paesi avanzati a essa più simili un maggiore valore aggiunto.

Ne risulta un panorama pressoché immobile, il mantenimento delle strutture in un mondo in cui le strutture cambiano rapidamente. L'esperienza recente ha messo in luce la fragilità di questo modello. Produzioni che richiedono conoscenze scientifiche relativamente poco avanzate, come il tessile, o nelle quali sono importanti le innovazioni incrementali più che lo sviluppo di nuove conoscenze scientifiche, come la produzione di elettrodomestici, si trovano in difficoltà quando si tratta di competere con grandi produttori esteri su un mercato diventato globale e dinamico.

Il modello industriale italiano che ha avuto successo negli anni Ottanta e Novanta si distingueva per la forte presenza di molte piccole e medie imprese, a volte agglomerate a formare distretti industriali, e per il carattere tradizionale dei prodotti fabbricati. Dovrebbe iniziare a evolvere adattandosi alle mutate condizioni macroeconomiche. Se, infatti, è vero che le produzioni di beni di lusso o di nicchia hanno resistito, quelle ad alta intensità di lavoro sono entrate in crisi sotto la pressione al ribasso dei prezzi sui mercati mondiali. Sono le produzioni ad alto o medio-alto contenuto tecnologico, in settori dalla domanda fortemente dinamica, a consentire oggi ai paesi avanzati di mantenere quel vantaggio competitivo che può sostenere la crescita.



Modificare la struttura produttiva di un paese è certamente un processo che richiede tempo e una visione di medio-lungo periodo in grado di esprimersi in politiche industriali chiare e mirate. I cambiamenti che sono avvenuti in Italia a partire dalla metà degli anni Novanta sembrano dipendere soprattutto da fattori esterni e da forze di mercato come la già menzionata competizione estera che ha svelato la debolezza di alcuni settori industriali, mietendo molte vittime tra le imprese in essi presenti; non sembrano essere affatto il risultato di politiche industriali lungimiranti. Strategicamente, paiono emblematici la progressiva perdita di terreno dell'industria farmaceutica e il caso dell'Olivetti, negli anni Ottanta impresa di eccellenza nelle macchine per ufficio e nei calcolatori, successivamente lasciata affondare.

4.3. L'Italia nella tempesta finanziaria internazionale



Debolezza produttiva e fragilità finanziaria



Nel 1991 un rapporto di Business International⁹ collocava l'Italia al quarto posto – dopo Stati Uniti, Giappone e Germania, e davanti alla Francia e alla Gran Bretagna – tra i paesi avanzati del mondo la cui prosperità derivava dalla produzione manifatturiera e di servizi. In altri termini, secondo quelle misurazioni relative al 1990, l'economia italiana sarebbe stata la quarta macchina produttiva del pianeta per ordine di grandezza. Oggi arranca, è poco dinamica, rifugge il rischio, ha quasi paura di crescere, come si è mostrato nei due paragrafi precedenti.

Questa debolezza strutturale è stata, a ben guardare, il vero fattore scatenante della crisi finanziaria e politica della seconda metà del 2011 (cfr. par. 4.1). È apparso infatti evidente che nel caso italiano – di dimensioni potenzialmente dirompenti rispetto a quello greco o anche spagnolo – il deterioramento delle finanze pubbliche misurato dal rapporto debito/PIL e da quello deficit/PIL era dovuto, prima e più che alla crescita dei numeratori, ossia di deficit e debito, alla mancata crescita del denominatore, ossia alla stagnazione del PIL. L'incrociarsi di queste due dimensioni – quella finanziaria e quella produttiva – segna la dinamica italiana del 2011-2012, in cui si susseguono e si alternano manovre di finanza pubblica con effetti inevitabilmente recessivi nel breve periodo e tentativi di riforme strutturali, volte



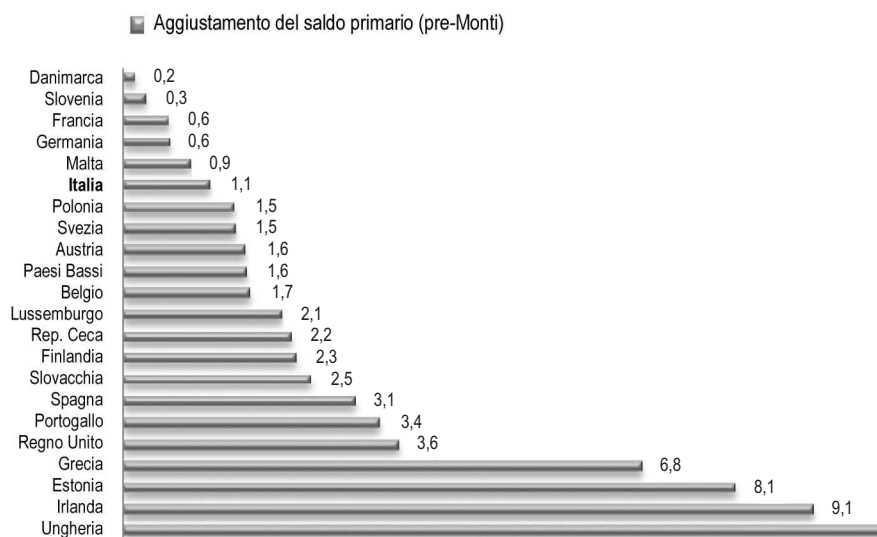
a ristabilire nel medio periodo la competitività del paese. Ed è proprio a questi andamenti talvolta convulsi che dobbiamo ora volgere lo sguardo.

Nel corso del 2011 (ossia prima del governo Monti) l'aggiustamento del deficit primario è pari appena all'1,1 per cento del prodotto interno lordo (figura 4.4). La difficoltà dell'aggiustamento, unita alla crescita del PIL di un punto inferiore a quella dell'eurozona, naturalmente non frena il rapporto tra debito pubblico e PIL che, in soli due anni, passa dal 109 al 121 per cento (figura 4.5). È la stessa quota raggiunta nel 1992, quando l'espansione del debito venne bloccata dalla manovra eccezionale di 93 mila miliardi di lire del governo Amato.

Nel 2011, pur in assenza della lira e nonostante la presenza di una grande moneta come l'euro, la sequenza degli avvenimenti non appare del tutto dissimile rispetto a quella del 1992: allora la lira fu «espulsa» dallo SME per la pressione dei mercati e l'Italia fu costretta alla citata, durissima manovra sui conti pubblici.

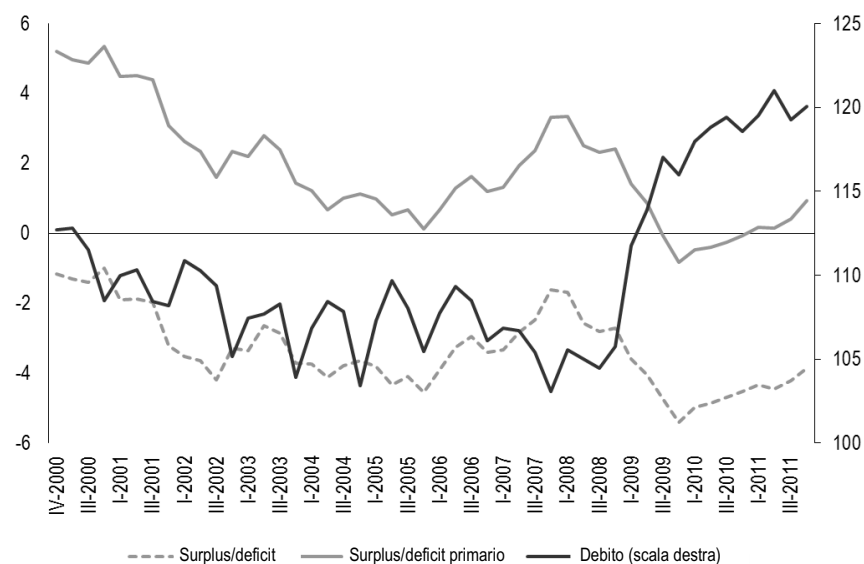
Nel settembre del 2011, le vendite di titoli del debito pubblico italiano portarono, sia pure brevemente, i rendimenti dei BTP decennali a superare il livello del 7 per cento, mentre lo spread tra titoli decennali tedeschi e italiani oltrepassò la quota di 500 punti base (figura 4.6).

Figura 4.4 – Maggiori entrate e/o minori spese necessarie per il pareggio del bilancio primario nei principali paesi europei (valori percentuali sul PIL)



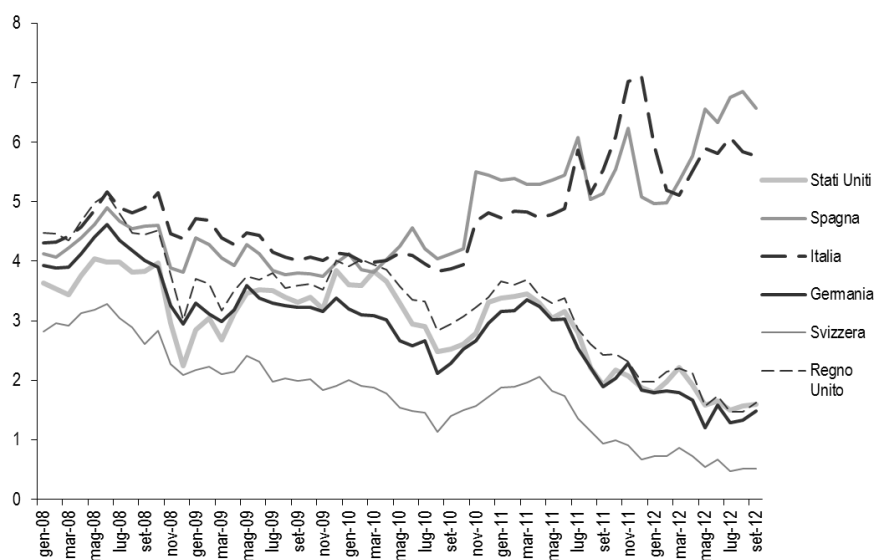
Fonte: elaborazione su dati OCSE

Figura 4.5 – Saldi di finanza pubblica e debito pubblico dell'Italia, in percentuale del PIL



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

Figura 4.6 – Rendimenti dei titoli governativi decennali di alcuni paesi

Fonte: elaborazione su dati www.bullbear.it

La figura 4.6 mostra chiaramente come, dopo un «allarme» iniziale di tre anni prima, quando il rendimento dei BTP decennali aveva toccato, per un brevissimo momento, il livello del 5 per cento, vi era stato un generale contenimento degli spread dei principali paesi. Dal giugno 2010 si ha una tendenziale caduta dei rendimenti dei titoli britannici, tedeschi e svizzeri, mentre quelli dei titoli italiani e spagnoli cominciano a salire bruscamente. Nell'autunno 2011 lo spread italiano sui titoli decennali supera perfino quello spagnolo, ossia quello del paese con deficit pubblico più elevato e struttura produttiva più debole, anche perché fortemente basata sull'industria delle costruzioni.

In questo contesto si intensificarono sull'Italia le pressioni, da parte dei mercati e degli ambienti istituzionali europei, per un deciso cambiamento di politica economica, ossia perché l'Italia desse il via a un cammino di urgente e straordinaria stabilizzazione finanziaria, come base di una credibile ripresa. La manovra aggiuntiva del nuovo governo Monti, in carica dalla metà del mese di novembre 2011, ottiene in poche settimane due risultati: innanzitutto, 20 miliardi di riduzione strutturale del deficit, pari all'1,2 per cento del PIL; tale manovra riesce a raddoppiare, già dal 2012, l'avanzo primario e quasi ferma la crescita del debito pubblico in rapporto al PIL. Viene inoltre varata una riforma strutturale delle pensioni che, nel medio termine, è destinata a riportare sotto controllo il rapporto tra spesa previdenziale e PIL. È la quarta riforma previdenziale in vent'anni: il sistema ora è «europeo» e i mercati, che avevano punito l'inerzia dell'Italia, ora ne premiano cautamente la solerzia, riportando nei primi mesi del 2012 lo spread fra i 300 e i 400 punti.

Il ritorno della paura nel 2012

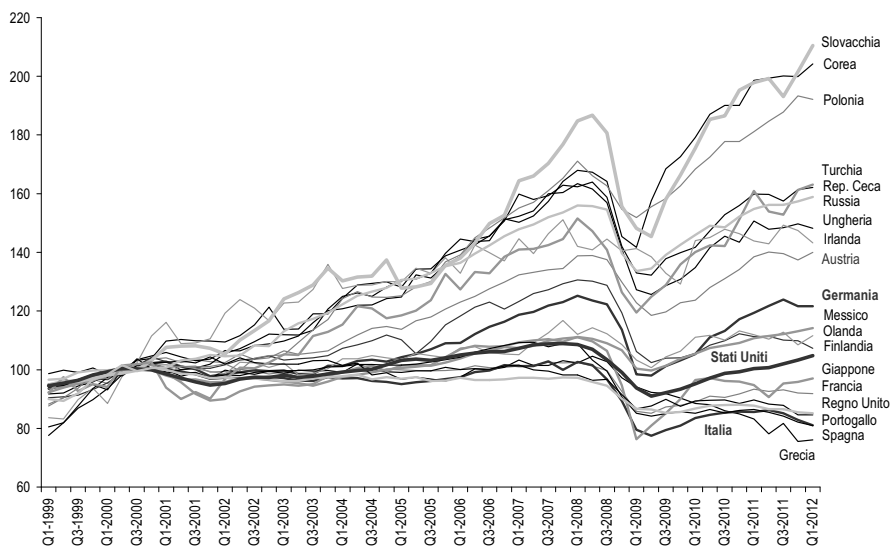
Le difficoltà finanziarie non possono però essere lasciate dietro le spalle con pochi, pur molto efficaci, provvedimenti di politica economica. La crisi finanziaria fa nuovamente capolino nel 2012, sospinta da numerosi fattori internazionali, in primo luogo il – pur mascherato – *default* greco. L'accordo del 21 febbraio costituisce di fatto un compromesso tra il principio della solidarietà interstatale per quanto riguarda i debiti sovrani (alla Grecia vengono attribuiti aiuti pubblici per circa 130 miliardi di euro entro il 2014) e quello della solidarietà dei privati, i cui crediti verso il Tesoro di Atene vengono ristrutturati e ridotti del 53 per cento.

L'accordo naturalmente non influisce sull'economia reale, il cui rallentamento tocca anche quei paesi che, come la Germania, avevano

pensato di essere definitivamente usciti dalla crisi del 2009. Questo «contagio» si spiega ricordando che le esportazioni della zona euro sono rivolte al proprio interno per il 60 per cento circa dei suoi commerci: si tratta in gran parte di scambi intrasettoriali di tipo verticale, legati a una sempre più affermata serie di filiere produttive a dimensione internazionale. Di queste filiere, l'automobile rappresenta un caso emblematico (cfr., nel capitolo 2, il par. 2.3) e gli impulsi, recessivi o espansivi, si trasmettono così assai più rapidamente che in un passato anche recente.

Per conseguenza, le migliori condizioni finanziarie di alcuni paesi (come la Germania) non bastano ad assicurare una migliore congiuntura né agli stessi paesi né all'insieme della zona euro e, ancor meno, all'intera Unione Europea. Come si vede dalla figura 4.7, dal 1999 l'integrazione dell'economia reale dell'eurozona è progredita tanto da far sì che anche i «primi della classe» (ossia i tedeschi) siano ancora, nel 2012, sotto il proprio livello produttivo del 2008. Con una parafrasi ciclistica, si può dire che l'eurozona è un «gruppone» all'interno del quale distinguersi è difficile per il gioco delle interdipendenze settoriali, e pertanto le politiche competitive sono meno efficaci di quelle cooperative.

Figura 4.7 – Indici della produzione industriale (base 2000=100)



Fonte: elaborazione su dati OCSE

L'incertezza sulle forme europee di solidarietà finanziaria e una generale, forse esagerata, presa di coscienza della fragilità dell'economia europea aumentano a dismisura la paura dei mercati finanziari, nei quali attualmente è presente un grandissimo numero di operatori perlopiù impazienti e poco riflessivi. Su questo terreno, di per sé poco incline alle analisi ponderate di medio-lungo periodo, si innestano i reiterati e discussi *downgrade* del debito sovrano periferico europeo e, per conseguenza, delle banche. La goccia che fa traboccare il vaso è la crisi bancaria spagnola (cfr. capitolo 1, par. 1.3). Arriva all'improvviso, ma a ben vedere non sarebbe dovuta essere inattesa, in quanto era ben noto e pubblico il problema delle perdite che alle banche spagnole erano state inflitte dallo sviluppo edilizio dell'ultimo decennio. Quando le banche finanziano una bolla speculativa, allo scoppio della bolla le garanzie non coprono più i prestiti.

Proprio mentre l'azione di risanamento è in pieno svolgimento, la posizione italiana viene pesantemente influenzata da due fenomeni collegati, ossia la fuga dai titoli di stato dei paesi della «periferia» europea – tra i quali occorre annoverare l'Italia – e l'investimento massiccio in titoli di stato ritenuti sicuri, ossia in primissimo luogo verso la Germania e, in via secondaria, verso altri paesi dell'Europa centro-settentrionale. Gli investitori si accontentano di rendimenti dell'1,3 per cento sui titoli decennali tedeschi (ossia di un rendimento reale negativo dell'1 per cento) e si mettono in fila per comprare, al corso di 140-145, titoli che in capo a dieci anni verranno rimborsati a 100. Perfino la sterlina britannica e i *gilts*, ossia i titoli di stato del Regno Unito, diventano rifugi per chi nutre la paura, largamente irrazionale, di una drammatica e improvvisa dissoluzione della zona euro e non bada al fatto che i fondamentali della zona euro nel suo complesso sono di gran lunga migliori di quelli del Regno Unito.

Per questi motivi, all'inizio dell'estate del 2012 la crisi finanziaria rimette piede in Italia. Il famigerato spread torna a superare quota 500. Non si tratta, però, di un termometro che segna unicamente, e neppure prevalentemente, la febbre della malattia italiana; indica piuttosto la febbre della malattia europea. *Lo spread italiano contro i titoli decennali tedeschi sale*, infatti, *più per la discesa dei rendimenti tedeschi che non per l'aumento dei rendimenti italiani*, un fattore che è spesso del tutto trascurato dagli operatori e al quale gli analisti attribuiscono un'importanza secondaria. Inoltre i mercati associano le obbligazioni italiane a quelle spagnole senza preoccuparsi delle differenze strutturali tra le due economie e tra i saldi di finanza pubblica, ossia del rapporto tra il

disavanzo pubblico e il prodotto interno lordo che vede l'Italia in posizione nettamente migliore della Spagna.

Una calma solo temporanea

Per conseguenza, durante l'estate del 2012 tutti gli occhi sono puntati sulle istituzioni europee, su Bruxelles, dove molti uffici sono chiusi per ferie. Il tema ricorrente è se la BCE possa espandere il proprio bilancio per riportare alla ragione i rendimenti obbligazionari, giacché anche i paesi virtuosi, come l'Italia dopo le manovre invernali, possono vedere gli sforzi vanificati dalle condizioni di rifinanziamento del debito; guardando più in là, è pure importante il pronunciamento (che avverrà il 12 settembre) della Corte Costituzionale tedesca circa la legittimità della partecipazione di Berlino al Fondo salva-stati, pilastro necessario (anche se non sufficiente) della strategia europea per evitare il ripetersi di crisi valutarie come quella del 2011-12.

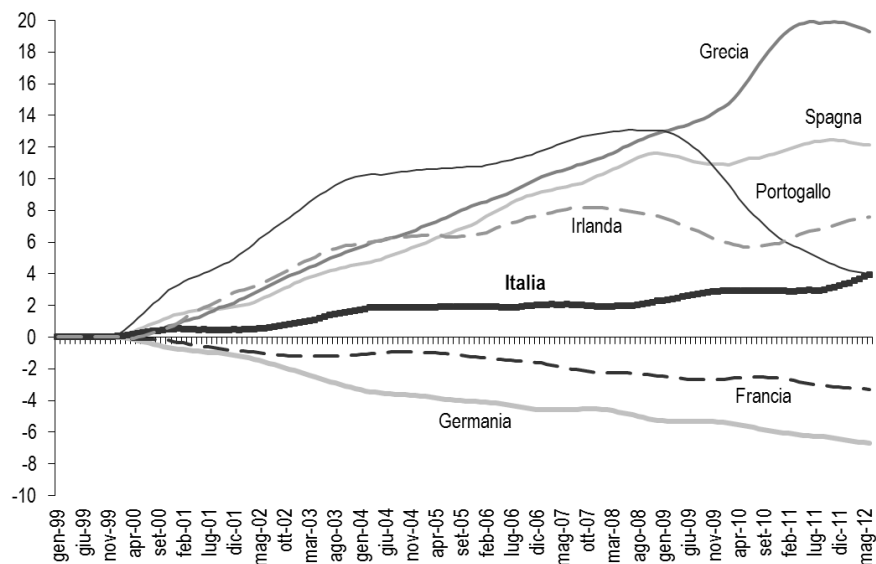
Nelle ultime settimane dell'estate 2012, la BCE si attribuisce – con il solo voto contrario del rappresentante della Bundesbank, la banca centrale tedesca – la facoltà di intervenire illimitatamente sulle obbligazioni europee con scadenza entro tre anni, sotto certe condizioni, proprio con la finalità di rendere perseguibile il risanamento strutturale ai paesi virtuosi. La decisione è cruciale e anche più importante della messa in campo dell'EFSF (European Financial Stability Facility) e dell'ESM (European Stability Mechanism), che, essendo dei fondi, sono per definizione limitati e quindi non in grado di sostenere tutti gli attacchi speculativi (non esiste in alcun mercato un *buffer fund* che sia sopravvissuto all'infinito alla speculazione: hanno tutti prima o poi capitolato o sono stati liquidati quando sarebbero stati prossimi alla resa).

Ciò nonostante, in ottica di lungo periodo lo spazio di manovra della banca centrale non risolve la questione fondamentale dell'integrazione monetaria europea: economie che hanno tassi di inflazione divergenti dovrebbero avere monete il cui rapporto di cambio possa essere riallineato. In alternativa, dovrebbero avere la possibilità di far convergere i tassi di inflazione grazie a politiche fiscali di controllo e redistribuzione centrale della domanda; le politiche monetarie non possono essere impiegate allo scopo, perché unificate.

Ma poiché nell'Unione Monetaria Europea del 1999 ogni paese ha mantenuto la piena sovranità sulle politiche fiscali, il suo buon funzionamento sarebbe potuto essere solo l'esito del caso o del deliberato coordinamento delle politiche. Tuttavia, se il coordinamento avesse ri-

chiesto manovre asimmetriche nei diversi paesi, questi avrebbero avuto la necessità di finanziarsi su un solo mercato obbligazionario con un solo strumento (gli *eurobond*, inesistenti). Come si vede, l'Unione zoppicava fin dal 1999. A mostrare che le cose sono andate così è la figura 4.8, nella quale sono riportate le variazioni dell'indice armonizzato dei prezzi al consumo di ciascun paese rispetto alla media dell'eurozona a partire dalla nascita dell'euro nel 1999.

Figura 4.8 – Variazioni dell'indice armonizzato dei prezzi al consumo dalla nascita dell'euro in ciascun paese rispetto alla media dell'eurozona



Fonte: elaborazione su dati BCE

Mentre saltano immediatamente all'occhio le divergenze della Grecia, della Spagna, dell'Irlanda e del Portogallo (il che significa che, in qualche misura, la loro crisi poteva essere prevista da tempo), si può osservare che la divergenza italiana (5 punti percentuali in dieci anni) non è molto significativa rispetto alla media europea.

Tale divergenza diventa invece significativa rispetto alla posizione della Germania poiché, sommando la maggiore inflazione italiana (rispetto alla media europea) e la minore inflazione tedesca (rispetto alla stessa media, pari a -7 per cento), si raggiunge un differenziale italo-tedesco di 12 punti. Questo risultato è importante per due ragioni:

- in primo luogo, mostra che la crisi del debito italiano è stata prodotta non tanto dall'eccesso di espansione del bilancio pubblico e della domanda aggregata negli ultimi dieci anni, quanto dalla pesante eredità del debito pubblico pregresso durante uno shock esterno di portata eccezionale;
- in secondo luogo, perché la figura 4.8 fa intuire come la *governance* dell'Unione debba disporre di strumenti diversi a seconda che il tasso di inflazione obiettivo sia quello medio ovvero quello tedesco.

Se il tasso obiettivo fosse quello medio, la Germania dovrebbe mettere in atto politiche *inflattive* (cosa che al momento sembra esclusa dall'orizzonte delle opzioni tedesche), mentre, se la convergenza dovesse avvenire sull'inflazione tedesca, le politiche deflazionistiche nel resto dell'Europa dovrebbero essere particolarmente severe (si veda la parabola irlandese, per farsi un'idea), ma è dubbio che in paesi il cui tasso di disoccupazione lambisce o ha superato le due cifre queste possano essere politicamente accettate.

In conclusione, anche se la crisi finanziaria della «periferia» europea, e dell'Italia in particolare, appare momentaneamente calmierata, i politici europei hanno tre anni di tempo – l'orizzonte entro il quale si dovrebbero estinguere gli interventi straordinari della BCE – per definire un accordo di governo fiscale dell'euro e dell'eurozona dai cui contenuti si capirà se il nuovo euro (si può definire così l'euro corredato dei nuovi fondi e delle politiche di sostegno della BCE) sarà sostenibile o meno. I tre anni, tuttavia, potrebbero restringersi fortemente perché i mercati finanziari saranno come sempre impazienti e cercheranno di capire se ciò che bolle in pentola è convincente o meno. Fino a quando tale certezza non verrà acquisita, tra mercati e politica non è pace vera ma piuttosto una tregua, e per di più una «tregua armata».

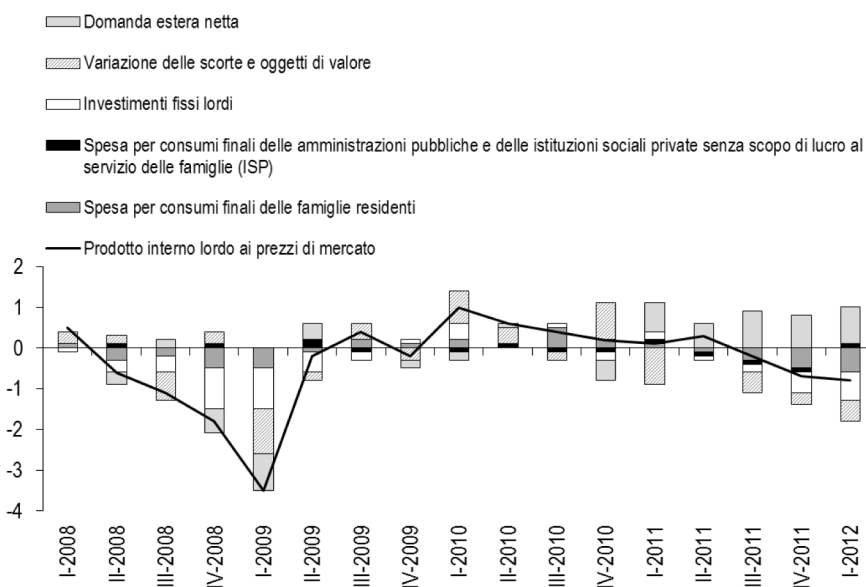
4.4. L'economia di nuovo in recessione

Disoccupazione e contrazione del PIL

Sarebbe naturalmente illusorio pensare che la crisi finanziaria dell'euro, iniziata nel 2011 ed estesa a buona parte del 2012, possa aver giovato al ciclo economico. Durante questa crisi finanziaria i consumi interni,

gli investimenti e le costruzioni hanno subito una battuta congiunturale di arresto della stessa intensità di quella del 2009 (figura 4.9). In realtà, come vedremo in seguito, la battuta di arresto si somma alla precedente, perché quest'ultima non era stata recuperata.

Figura 4.9 – Dinamica congiunturale del prodotto interno lordo in Italia e composizione nelle componenti della domanda (valori percentuali)



Fonte: elaborazione su dati Istat

All'inizio del 2012 il tasso congiunturale (trimestrale) di variazione del PIL si ferma a $-0,7$ per cento. Ma sarebbe potuto andare peggio: sono infatti le esportazioni, che nel 2009 erano crollate insieme alla domanda interna, a porre, con il loro aumento, un argine alla contrazione del prodotto. Le imprese che esportano hanno costruito, da sole, quel punto di crescita che ha impedito al PIL di rivedere variazioni negative di ampiezza analoga a quelle del 2009.

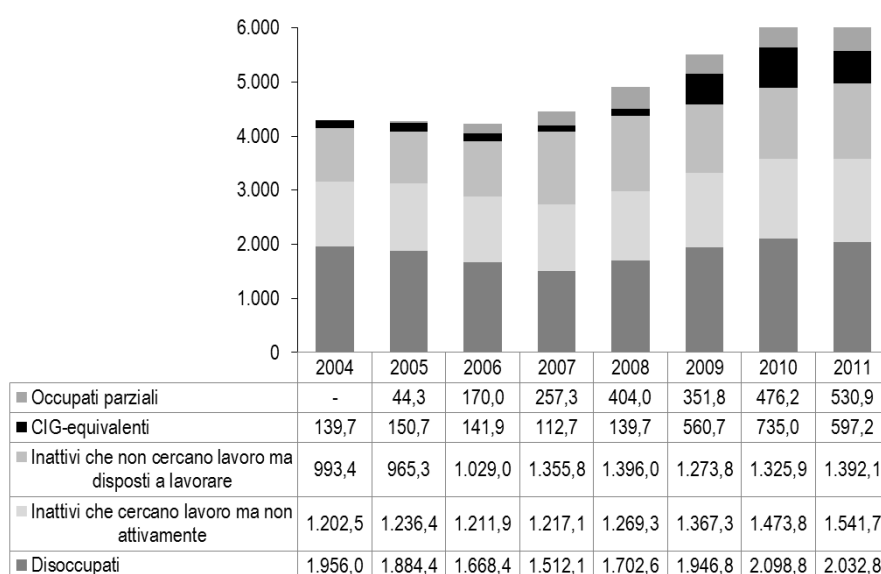
Nella primavera del 2012, dunque, l'Italia è «tecnicamente» in recessione in quanto la variazione del PIL presenta un segno negativo per tre trimestri consecutivi. La recessione si accompagna a un aumento della disoccupazione, e qui la crisi supera i livelli del 2009: nel 2007 il tasso di disoccupazione era pari al 6,1 per cento, nel 2009 raggiunse il 7,8 per cento, nel secondo trimestre del 2012 si collocava all'8,1 per cento. Se

I nodi irrisolti dell'Italia

177

poi si considerano «disoccupati» anche gli inattivi che accetterebbero un lavoro, i lavoratori aggiuntivi part-time e i cassaintegrati equivalenti, le persone prive di occupazione in Italia raggiungerebbero il totale, veramente allarmante, del 21,8 per cento (figura 4.10).

Figura 4.10 – Disoccupati e quasi-disoccupati in Italia dal 2004 al 2011 (migliaia di unità)



Fonte: elaborazione su dati Istat, Ministero del Lavoro, INPS

Le prospettive per l'intero 2012 non sono dunque buone. Il rallentamento internazionale e la stretta fiscale agiscono entrambi in senso restrittivo, ed è ragionevole supporre che l'anno si chiuda con una nuova contrazione del PIL, probabilmente peggiore del -2,2 per cento.

Le cause remote della debolezza italiana

I ceppi alla crescita italiana sono arrivati nel 2011 e nel 2012 prevalentemente dalla domanda, ma potrebbe apparire superficiale addossare alla domanda l'intera responsabilità della decrescita. Certo, nell'«ultimo miglio» la corsa dell'Italia è stata frenata dalle manovre fiscali e dalla crisi della spesa, ma l'economia era da anni afflitta da un male ben evidente: la bassa produttività, tanto che il prodotto vendibile orario (a

prezzi costanti del 2005) era pari a 32,5 euro nel 2000 e a 32,6 euro nel 2011. In un intero decennio, l'introduzione delle nuove tecnologie e la diffusione dell'ICT, responsabile nelle altre economie del 40 per cento circa dell'avanzamento della produttività, in Italia non aveva prodotto granché. Anche se sarebbe necessaria un'indagine *ad hoc* sulla produttività, non è difficile immaginare le cause di questa *débâcle*, tanto più grave quando si pensi che durante il periodo citato gli investimenti non sono mancati e hanno rappresentato annualmente una quota variabile dal 18 al 22 per cento del PIL.

Ciò che ha minato la dinamica della produttività italiana, il che a sua volta ha impedito l'aumento delle retribuzioni e l'allargamento del potere di spesa delle famiglie (con effetti che saranno analizzati più avanti), è la specializzazione produttiva (cfr. par. 4.2). Da un lato, come paese a tecnologia intermedia, l'Italia si è trovata nella condizione di non riuscire a difendere i margini delle sue produzioni tradizionali. In questo modo, anche le innovazioni capaci di ridurre i costi sono andate a compensare il calo dei *mark up*, generati dall'accresciuta concorrenza dei paesi emergenti (Ungheria, Polonia, Turchia, Sudafrica, Corea del Sud), come si osserva piuttosto bene nella figura 4.7 sopra. Il risultato è che il valore aggiunto prodotto per unità di lavoro, misurato ai prezzi di mercato, si è stabilizzato anche quando c'è stato nelle fabbriche un aumento di quella che gli ingegneri definirebbero «produttività tecnica».

Dall'altro lato, l'Italia è scivolata negli ultimi vent'anni sul piano inclinato della deindustrializzazione. Secondo le elaborazioni da noi effettuate, l'industria manifatturiera cala tra il 2000 e il 2003 di 5 punti percentuali in termini di valore aggiunto, ossia di contributo al PIL; nel 2007 recupera brevemente i livelli precedenti; subito dopo, nel biennio 2008-2009, crolla addirittura del 20 per cento. È da osservare, inoltre, che a tutto il 2011 (ossia prima che il 2012 segnasse il ritorno della recessione) solo 6 punti dei 20 perduti erano stati recuperati (*performance* peggiore di tutti i settori, al netto delle costruzioni).

Domanda a parte, il modello produttivo italiano «fa acqua», ossia tende a perdere peso nei settori manifatturieri, proprio quelli che più facilmente attraggono la domanda finale. I settori terziari, per contro, tendono ad attivarsi solo in modo indiretto o indotto, ossia solo quando l'industria ha bisogno di servizi o quando i redditi distribuiti alle famiglie acquistano i servizi finali.

Ad arricchire il quadro è la figura 4.11, che mette a confronto gli ultimi venti anni di valore aggiunto (contributo al PIL) di tutti i settori con il contributo al PIL dei principali settori esclusivamente manifatturieri.

Come si vede dalla figura, nessuno dei settori industriali ha mantenuto negli ultimi venti anni la sua quota contributiva al PIL, e le cadute sono particolarmente importanti (con quasi 50 punti percentuali di divario tra l'indice generale e gli indici settoriali) per il tessile e per i mezzi di trasporto (il settore meno colpito dalla deindustrializzazione è quello alimentare). Di qui l'osservazione che negli ultimi quindici anni l'Italia ha costruito la premessa per la forte recessione che ha subito, perché ha dato vita a un PIL basato molto, forse troppo, sui servizi, ossia su un settore che tradizionalmente non attrae la domanda finale come il manifatturiero. I servizi, in altri termini, non trovano facilmente in giro per il mondo clienti e mercati alternativi, come invece fa l'industria. Il luogo comune della loro anticiclicità dovrebbe essere sottoposto a revisione alla luce della crisi attuale. I servizi un tempo erano anticiclici soprattutto in virtù di una quota elevata sul totale dei servizi essenziali, corrispondenti a bisogni primari e in contesti nei quali i margini delle imprese erano molto alti, anche a causa delle condizioni di preminente oligopolio presente nei loro mercati.

Figura 4.11 – Italia: valore aggiunto (in termini reali) del totale delle attività economiche e di alcuni selezionati comparti industriali (base 1992=100)



Fonte: elaborazione su dati Istat

Oggi, tuttavia, buona parte del mercato dei servizi non corrisponde più a bisogni primari, inoltre le imprese di servizi operano con margini inferiori in mercati relativamente più concorrenziali. Infine, la Pubblica Amministrazione è il cliente principale di buona parte dei servizi, e durante la crisi ha dovuto contrarre gli acquisti per riservare le risorse ai trasferimenti, che usualmente crescono durante le recessioni a causa dell'aumento della disoccupazione. Per questo motivo, un'economia eccessivamente basata sui servizi è oggi fragile quanto era solida in passato. Prova ne sia che anche le imprese di servizi, come le banche e le assicurazioni, durante la crisi attuale hanno avviato processi di ristrutturazione aziendale, al pari dei settori industriali.

La caduta dei consumi

Quando la produttività dell'economia ristagna, i redditi unitari da lavoro la seguono. Quando i settori produttivi manifatturieri riducono il valore aggiunto, i redditi complessivi distribuiti scendono, i redditi totali da lavoro li seguono. Quando i redditi da lavoro, unitari e complessivi, stagnano o ripiegano nei settori *pivot* di un'economia, questi andamenti si propagano attraverso le transazioni intersettoriali. Un'economia la cui offerta sia caratterizzata dagli elementi di debolezza che abbiamo citato, e sia colpita da una crisi finanziaria internazionale e da una stretta fiscale interna, stringe d'assedio i bilanci delle famiglie. Queste ultime a loro volta riducono i consumi, avvolgendo il sistema in una pericolosa spirale recessiva.

Quando la crisi arriva ai consumi, l'effetto «palla di neve» è pressoché assicurato. I consumi delle famiglie, pur in un anno di crisi come il 2011, hanno rappresentato il 59 per cento del PIL e il loro contributo alla domanda vale 2,2 volte il contributo delle esportazioni. Ecco due buoni motivi per non perdere di vista il loro andamento. Questo, tuttavia, è debolissimo: i consumi pro capite (in euro costanti del 2005) toccano il loro massimo nel 2007, con un valore di 14.600 euro, e alla fine del 2011 sono, in termini reali e pro capite, all'incirca allo stesso livello del 2000, ossia pari a 14.100 euro.

Il Centro Einaudi realizza dal 1983 un'articolata indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. Dall'edizione del 2012, uscita a giugno¹⁰, che ha riguardato circa 1.000 famiglie italiane, si sono ricavati, tra gli altri, questi risultati:

- il 12,5 per cento delle famiglie ha dichiarato di non avere mezzi sufficienti per sostenere il normale tenore di vita. È il valore mag-

giore dall'inizio dell'indagine e supera di oltre 3 punti il valore raggiunto nel 1993 (9,3 per cento), durante la precedente crisi valutaria e fiscale;

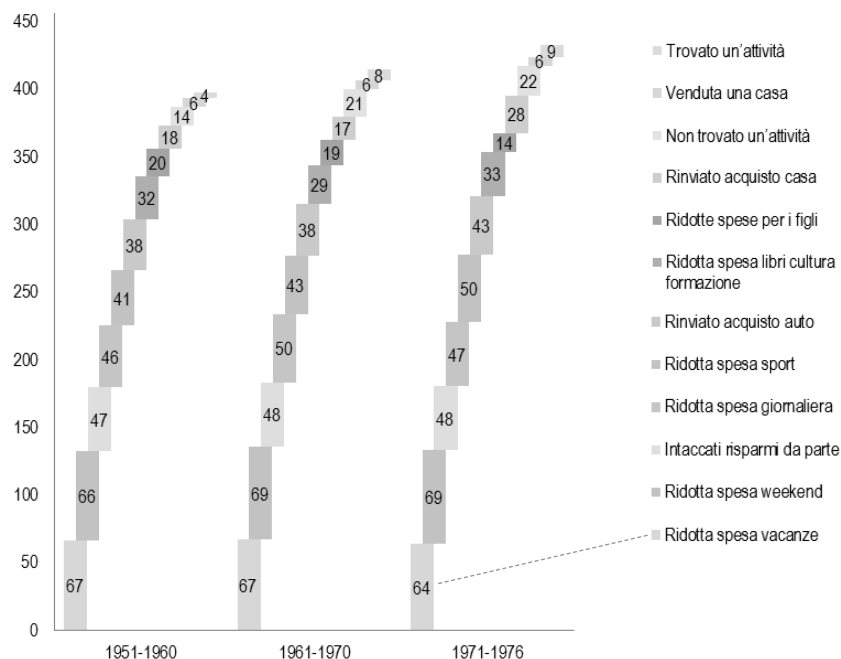
- appena il 38,7 per cento, ossia meno di una famiglia su due nel 2011-2012 è riuscita a risparmiare, il valore peggiore dall'inizio dell'indagine, sceso di oltre 10 punti nel solo ultimo anno;
- il tasso medio ponderato di risparmio rilevato dall'indagine è pari al 4,1 per cento delle entrate, ossia un terzo di quello che si registrava all'inizio degli anni Ottanta;
- il numero di coloro che si avventurano verso forme di investimento che richiedono fiducia nei mercati finanziari diminuisce sempre più: appena un investitore su otto possiede azioni, ossia la metà di dieci anni fa; la fiducia è scarsa non solo verso gli strumenti finanziari, ma verso più o meno tutte le istituzioni;
- il risparmiatore medio sa che percepirà, a seguito delle varie riforme, una pensione pari a circa il 50 per cento delle sue entrate o addirittura inferiore;
- la crisi ha fortemente inciso sui comportamenti quotidiani e sulle scelte importanti degli italiani (figura 4.12). A seguito della crisi, per esempio, il 67 per cento ha tagliato le vacanze; il 48 per cento ha dovuto intaccare i risparmi; quasi il 40 per cento ha rinviato l'acquisto dell'automobile nuova e il 21 per cento ha accantonato l'idea di acquistare una casa. A questo proposito, nel 2012 la casa cessa di essere il principale degli obiettivi positivi del risparmio, come era stato sempre fin dal 1983. Il primo obiettivo diventa risparmiare per i figli, sia per finanziarne gli studi che per sostenerli all'inizio della loro vita autonoma, sia, infine, per lasciar loro un'eredità.

Dall'indagine del 2012 emergono i tratti di una società italiana che appare del tutto consapevole che il modello spensierato del consumismo degli anni Ottanta è ormai un ricordo lontano. In molti casi, i risparmiatori di mezza età hanno la sensazione di essere regrediti economicamente rispetto ai loro genitori o semplicemente hanno paura che questo possa capitare.

Se quindi, da un lato, risollevare i consumi sarebbe fondamentale per avviare una ripresa, per contro è cambiata la «sintonia» tra le famiglie e il consumo. Si affacciano e si fanno strada modelli di vita meno dispendiosi e moderatamente più austeri, che riflettono non solo le condizioni attuali del reddito, ma anche e forse soprattutto le condizioni economiche attese dagli italiani per sé e per i propri figli. È del tutto possibile, quindi, che la ripresa, quando ci sarà, non segnerà una lievitazione indiscriminata dei consumi unitari, perché le famiglie, come

è già accaduto in altri paesi, per esempio in Giappone, vorranno anche ricostituire le scorte di risparmio e probabilmente aumentarle.

Figura 4.12 – Percentuali di intervistati per azioni innescate dalla crisi, secondo la coorte generazionale (risposte multiple)



Fonte: Centro Einaudi-Intesa Sanpaolo, *Indagine 2012 sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. Le difficoltà del risparmio e le nuove priorità delle famiglie*, a cura di Giuseppe Russo, giugno 2012

La recessione italiana del 2009 e la sua recrudescenza del 2012 segnano una netta cesura con il passato. Il che non è necessariamente un male. Dopo molti anni di pochi o scarsi cambiamenti, tutto deve cambiare insieme: dalle politiche macroeconomiche ai modelli di consumo individuali. Questa volta la recessione non è congiunturale e richiede una grande capacità delle istituzioni e dei singoli di rimettere in discussione abitudini, aspettative e comportamenti.

Per quanto la ripresa dell'economia in Italia appaia fortemente condizionata sia dalle variabili internazionali sia dal successo delle manovre europee per la stabilizzazione dell'eurozona – dalle quali l'Italia ha da guadagnare per il ritorno a tassi di interessi normali – e inoltre dal-

l'andamento del debito pubblico e dal credito all'economia, occorre che si radichi nel paese la consapevolezza che il vecchio modello di espansione è finito per sempre e che alla base di un nuovo modello ci dovranno essere quattro tipi di impegno:

- ❶ l'impegno delle imprese e delle banche a investire di più, anche rischiando di più, per produrre di più nei settori manifatturieri ed esportatori;
- ❷ l'impegno dei lavoratori a lavorare di più e più a lungo;
- ❸ l'impegno di tutti a pagare più imposte per un periodo determinato dal percorso di stabilizzazione della finanza pubblica;
- ❹ l'impegno delle categorie a riconoscere il valore positivo della concorrenza e del mercato.

Il compito della politica sarà infine il più difficile: si tratta di persuadere gli italiani che questa volta il calabrone potrebbe non alzarsi più in volo e lo stellone non brillare più sull'Italia, suggellandone la fortuna. Questa volta la fortuna andrà ricostruita con fatica e sacrificio. Se no, toccherà agli italiani rassegnarsi a pensare che nel 1991 la quarta posizione italiana nella classifica di Business International costituì un episodio isolato e fortuito della storia della Penisola.

4.5. L'opinione pubblica e la crisi

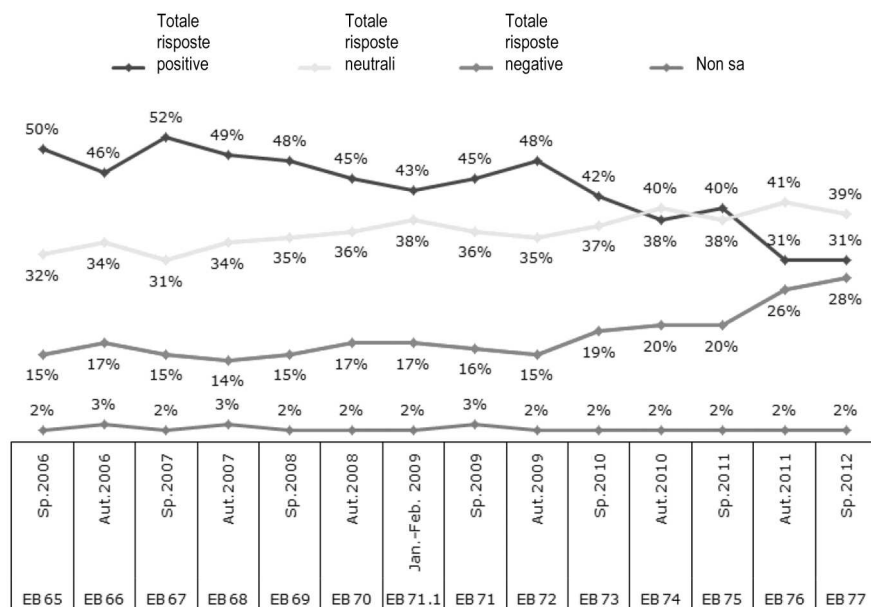
L'immagine dell'Europa si indebolisce...

Sono in molti ad affannarsi attorno al tavolo europeo delle riforme e della crisi dei debiti. Governi, banche centrali, banche locali, BCE e Commissione Europea giocano una complicata partita; banche commerciali, banche d'affari, grandi case finanziarie, *hedge funds* ne giocano una diversa, scommettendo sull'una o l'altra soluzione; i politici, a loro volta, ai vari livelli (locale, nazionale, comunitario) cercano, nel migliore dei casi, di mettere insieme proposte sensate ma che siano anche tali da non far perdere loro il consenso elettorale. Attorno a questo tavolo vi è, però, un convitato di pietra: poiché i paesi europei sono tutti democrazie parlamentari, questo insieme di soluzioni e proposte verrà prima o poi sottoposto – raramente in modo diretto, come nel caso del referendum irlandese del maggio 2012 sul *Fiscal Compact*, sistematicamente in

modo indiretto nel voto alle elezioni generali – al giudizio dei cittadini dei diversi paesi. E il convitato – meglio, la convitata – di pietra è appunto l'opinione pubblica nazionale nei paesi del Vecchio Continente.

Molto si è scritto del deficit democratico delle istituzioni europee. Tale deficit si riflette in una carenza di legittimazione delle istituzioni comunitarie e in una loro ulteriore debolezza, che se negli anni buoni ha potuto essere passata relativamente sotto silenzio, ora riemerge come elemento di acuta preoccupazione e ulteriore complicazione della crisi. Per convincersene, basta guardare ai dati dell'*Eurobarometro*, un sondaggio d'opinione realizzato ogni sei mesi dalla Commissione Europea nei 27 paesi UE che copre una varietà di argomenti, dai livelli individuali di soddisfazione per la vita, la famiglia e il lavoro alla percezione e al giudizio sulle politiche locali, nazionali, comunitarie. Si tratta di uno strumento prezioso per chi voglia farsi un'idea dello stato d'animo dei cittadini europei, anche, evidentemente, per i confronti che consente fra i diversi paesi e nel tempo.

Figura 4.13 – Risposte alla domanda: «In generale, l'Unione Europea evoca per Lei un'immagine molto positiva, abbastanza positiva, neutrale, abbastanza negativa o molto negativa?» (valori percentuali)



Fonte: Standard Eurobarometer 77, *Public Opinion in the European Union, First Results*, primavera 2012, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb77/eb77_first_en.pdf

Negli anni recenti, com'è ovvio, molta attenzione è stata dedicata ai temi correlati alla crisi, alla percezione dei suoi effetti e ai giudizi sulla sua prevedibile durata. Partiamo dunque da qui, utilizzando come riferimento i dati dell'ultimo *Eurobarometro* pubblicato, che contiene i risultati del sondaggio effettuato nel maggio 2012¹¹, e limitando l'analisi, per necessità, a poche domande rispetto alle numerosissime del questionario. Un primo elemento meritevole di attenzione è il giudizio sull'Unione Europea in quanto tale (figura 4.13).

La figura si commenta da sé: oggi poco meno di un terzo (il 31 per cento) degli europei ha un'immagine positiva dell'UE (erano il 50 per cento sei anni fa), poco più di un quarto (il 28 per cento) ne ha invece un'immagine negativa, a fronte del 15 per cento del 2006. Il dato registra variazioni relativamente poco significative a livello nazionale, con tuttavia un deterioramento più marcato nei paesi più colpiti dalla crisi.

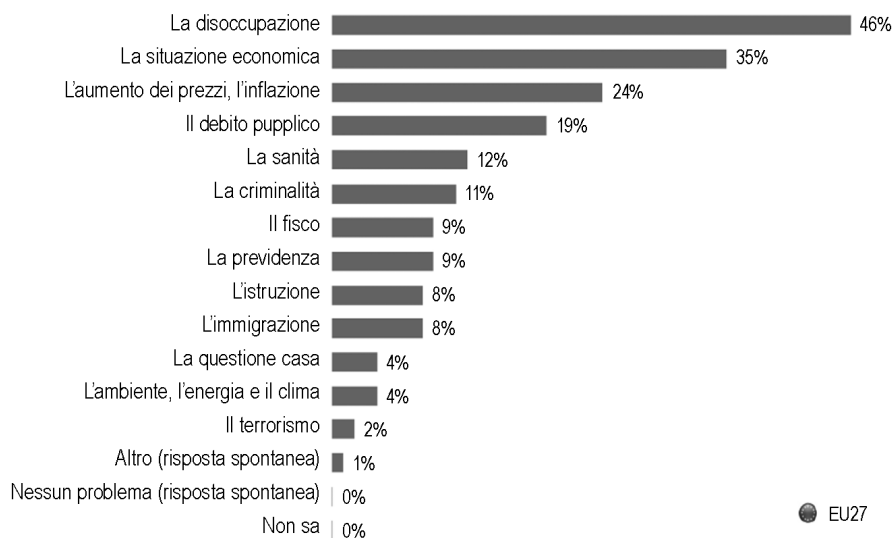
... e le opinioni pubbliche dei diversi paesi si frammentano

Per quanto riguarda, invece, i temi direttamente connessi alla crisi, il dato medio europeo è frutto di valori nazionali assai più differenziati, quando non decisamente divergenti. Per esempio, alla domanda «Come giudica la situazione economica del Suo paese?», il 71 per cento degli intervistati risponde «piuttosto cattiva» o «molto cattiva», a fronte del 29 per cento che la giudica «piuttosto buona» o «molto buona» (si tratta, va detto, di un dato migliore rispetto a quello dell'autunno 2011, quando il totale delle risposte negative era di 7 punti percentuali superiore). Dietro alla media, tuttavia, si celano realtà nazionali in netto contrasto: si va dal 100 per cento dei greci al 99 degli spagnoli al 97 per cento dei portoghesi che dicono che le cose vanno male (in questi tre paesi la quota di «non sa, non risponde» è pari a 0) fino a, rispettivamente, il 77 per cento dei tedeschi, l'82 dei lussemburghesi e l'83 per cento degli svedesi che dicono, al contrario, che le cose vanno bene. L'Italia, prevedibilmente, è nella parte bassissima della classifica, al 21° posto sui 27 paesi, con il 92 per cento di risposte negative, il 7 positive e l'1 per cento di indecisi.

Coerentemente, quando si chiede agli intervistati quali siano i due problemi più importanti a cui il proprio paese deve far fronte, le risposte convergono su temi economici (figura 4.14), con al primo posto la disoccupazione (46 per cento), seguita dalla situazione economica in

generale (35 per cento), l'inflazione al terzo posto (34 per cento) e al quarto (19 per cento) il livello del debito pubblico.

Figura 4.14 – Risposte alla domanda: «Quali sono a Suo giudizio i due problemi più importanti che il Suo paese deve affrontare?» (valori medi percentuali calcolati sui paesi UE-27)



Fonte: Standard Eurobarometer 77, *Public Opinion in the European Union, First Results*, primavera 2012, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb77/eb77_first_en.pdf

Questo però, di nuovo, è il valore medio, ossia relativo all'Unione nel suo complesso. Se si guarda ai singoli paesi, il quadro si frammenta in un puzzle difficile da ricomporre, dove per esempio i tedeschi mettono al primo posto il debito pubblico (37 per cento) e sono gli unici a farlo; i francesi la disoccupazione, ma al 65 per cento; gli italiani la disoccupazione anch'essi (al 49 per cento), al secondo posto la situazione economica generale (42 per cento), ma addirittura al terzo, con il 29 per cento delle indicazioni, l'imposizione fiscale, che invece rappresenta una preoccupazione del tutto marginale (9 per cento il dato medio) per il resto degli europei, mentre il debito pubblico – e questo stupisce – in Italia si classifica solo al quinto posto (16 per cento). In pratica, nel caso del debito pubblico, sul valore medio europeo pesa in maniera determinante il giudizio dei tedeschi; nel caso delle tasse, quello degli italiani.

Un campanello d'allarme per la politica

Se dall'economia si passa alla politica, le cose non cambiano. Ci limitiamo, anche qui, a due approfondimenti. Alla domanda «Nell'insieme Lei è molto soddisfatto, abbastanza soddisfatto, abbastanza insoddisfatto, molto insoddisfatto del funzionamento della democrazia nel Suo paese?», il 51 per cento degli europei risponde dichiarandosi nell'insieme soddisfatto, il 47 per cento è insoddisfatto (e già questo non è proprio un risultato brillantissimo). Qui tuttavia le variazioni nazionali intorno alla media sono elevatissime. I valori più alti di soddisfazione si riscontrano in Danimarca, Svezia e Lussemburgo, dove il totale dei soddisfatti è pari rispettivamente all'87, 85 e 84 per cento; Germania e Francia sono a un più che rispettabile 70 e 67 per cento; all'opposto, Grecia (85 per cento), Lituania (79 per cento), Belgio e Romania (entrambi al 78) fanno segnare i livelli più elevati di insoddisfazione; seguono il Portogallo al 77 per cento e l'Italia al 72 per cento: quasi tre cittadini italiani su quattro, in altre parole, sono scontenti del funzionamento della democrazia nel proprio paese.

Un ulteriore elemento lo conferma, ed è particolarmente preoccupante. In democrazia, come è noto, si vota, e anzi il voto è lo strumento fondamentale in mano ai cittadini per concorrere a determinare i programmi e le politiche di governo. Una domanda dell'*Eurobarometro* chiede pertanto quali siano, nell'opinione dell'intervistato, «i due strumenti migliori per far sì che la sua voce sia ascoltata dai decisori». Fra le varie risposte possibili, largamente al primo posto nella media europea figura «votare alle elezioni», con il 54 per cento delle indicazioni; al secondo posto, ma a enorme distanza, si trova la risposta «firmare una petizione» (14 per cento). Benché il voto sia la risposta che raccoglie maggiori consensi in tutti i paesi, il dato medio in questo caso è particolarmente poco significativo: nella classifica sull'utilità del voto, infatti, ai primi quattro posti si collocano i danesi con l'81 per cento, i francesi con il 76, gli olandesi con il 75 e gli svedesi con il 73 per cento; Germania, Spagna e Grecia stanno fra il 52 e il 60; tre paesi chiudono la classifica, e sono la Slovenia con il 34 per cento, la Polonia con il 31 e l'Italia addirittura all'ultimo posto con il 30 per cento. Neppure un italiano su tre, insomma, è convinto che votare valga davvero la pena.

Una prima considerazione si può fare ed è che, a prescindere dagli strumenti istituzionali adottati o adottabili per favorire una maggiore integrazione, l'Europa ha molta strada da percorrere sulla via della con-

vergenza, non solo economica ma anche proprio del sentirsi un'unica *polis*. Una seconda è anch'essa abbastanza evidente: sarebbe ora che i politici europei smettessero di usare «l'Europa» come schermo dietro cui nascondersi quando occorre adottare decisioni impopolari. Questo vale per i paesi dell'Europa mediterranea, ma vale anche per i paesi nordici, Germania compresa. Il rischio che così facendo si alimenti una pericolosa insofferenza nelle opinioni pubbliche nazionali, dando forza a populismi di varia coloritura politica, esiste ed è tutt'altro che trascurabile, come diverse consultazioni elettorali svoltesi in giro per il continente nella primavera del 2012 hanno ampiamente dimostrato¹². L'unica lodevole eccezione in questo momento è il governo italiano, il cui primo ministro Mario Monti – non eletto, tuttavia – non si stanca di ripetere che: primo, le riforme sono indispensabili per l'Italia a prescindere da ciò che chiede «l'Europa» e, secondo, «l'Europa» siamo anche noi, non da ultimo in quanto terzo contributore per ordine di grandezza ai diversi fondi di salvataggio per i paesi in difficoltà, e, comunque, in quanto attore politico che contribuisce a determinare le decisioni comunitarie.

Chiudiamo con qualche osservazione, appunto, sull'Italia. Che gli italiani siano scontenti e addirittura sfiduciati non meraviglia: anzi, sarebbe strano il contrario. Il punto davvero inquietante è un altro, ossia la forma che questo scontento rischia di assumere, in assenza di «imprenditori politici della fiducia». Il dato *Eurobarometro* sulla scarsa convinzione rispetto all'utilità della partecipazione al voto trova puntuale riscontro nei sondaggi politici italiani¹³: questi da mesi segnalano come una quota di elettori intorno al 45 per cento dichiara di non voler votare o di non avere ancora deciso se lo farà; dalle dichiarazioni di coloro che invece sostengono di aver compiuto una scelta, emergerebbe (a metà ottobre) l'affermazione di tre forze, essendo queste il PD fra il 25 e il 30 per cento, il PDL e il Movimento 5 Stelle di Beppe Grillo fra il 15 e il 20 per cento¹⁴ (ossia, all'atto pratico e utilizzando propriamente lo strumento sondaggi, una attorno al 25 per cento e le altre due attorno al 15 per cento). A queste potrebbe aggiungersi una quarta forza, di dimensioni a oggi non quantificabili e riferibile all'area centrista, nelle sue vecchie e nuove declinazioni. Usiamo formule ancora largamente condizionali perché, sempre a metà ottobre 2012, non è affatto chiaro né quando si voterà né con quale legge elettorale, né in quale contesto economico-finanziario e nemmeno come sarà strutturata l'offerta politica al momento del voto. Quel che si può dire per ora è, semplicemente, che l'esito si presenta estremamente incerto¹⁵.

È certo invece che il risultato delle elezioni italiane sarà determinante anche rispetto alle possibilità di tenuta dell'Unione Europea e della sua moneta: se è vero infatti che dal punto di vista delle finanze pubbliche l'Italia è probabilmente *too big to fail* (troppo grande per fallire), ma per ciò stesso *too big to bail out* (troppo grande per essere salvata dal fallimento), è altrettanto vero che anche sul piano politico la costruzione europea non reggerebbe a una dis-integrazione del sistema politico italiano. Questa innescherebbe contropunte di segno uguale e contrario negli altri paesi europei, con conseguenze difficili da immaginare (ma molto probabilmente tempestose).

L'ansia, lo si è visto, pervade buona parte dell'Europa, ma quest'ansia si colora di tinte diverse nei diversi paesi, e nasce anche dal fatto che, per troppo tempo, politici preoccupati solo del breve termine hanno raccontato ai loro elettorati di riferimento due bugie uguali e contrarie. Ai popoli «nordici» (e specificamente ai tedeschi) è stato detto che era possibile l'Unione monetaria (e dunque mercati più ampi e niente svalutazioni competitive da parte dei concorrenti) senza mettere in comune null'altro se non la moneta: non la politica fiscale, non i debiti, non i trasferimenti. Ai popoli «latini» (italiani *in primis*) è stato invece detto che i debiti pubblici, una volta denominati in euro, sarebbero diventati sostenibili a prescindere dalle loro dimensioni e dalla competitività dei sistemi economici sottostanti; e dunque che si sarebbe potuto continuare a finanziare a debito la crescita – in Italia, peraltro, pressoché nulla da dieci anni a questa parte – rinviando *sine die* le cosiddette «riforme strutturali» senza incorrere nelle ire dei mercati.

È questo, alla radice, il problema italiano ed europeo. E finché i politici europei – a cominciare da quelli italiani, ma certamente non solo loro – non si decideranno a utilizzare il linguaggio della verità, il problema non sarà riconosciuto per quello che è, ossia non sarà compiuto il primo e indispensabile passo per risolverlo. In un'altra parte di questo *Rapporto* (cfr. par. 1.3) si ricorda come il tedesco sia «una delle poche lingue in cui la stessa parola – *Schuld* – significa indifferentemente 'debito' e 'colpa'». Vale la pena ricordare come anche la parola *Bund* abbia due significati: il primo, oggi ricorrente nel tormentone dello spread BTP-Bund, è quello, asettico, di titolo o obbligazione; il secondo, quello storico e più radicato, è il significato di patto, alleanza, *foedus* (come in *Bundesrepublik Deutschland*, Repubblica Federale di Germania). Per gli italiani, *eurobond* significa soltanto «titolo pubblico emesso dall'Unione Europea»; per i tedeschi,

Euro-bund evoca un patto vincolante di reciproca lealtà: sottoscriverlo richiede la presenza di condizioni non soltanto – e forse neppure prevalentemente – finanziarie.

¹ Cfr. Federico Rendina, «Stop alla centrale di Mercure», *Il Sole 24 Ore*, 3 agosto 2012.

² Cfr. Giulia Crivelli e Andrea Gennai, «Non solo Ikea, cresce l'Italia dei veti», *Il Sole 24 Ore*, 31 luglio 2011.

³ Cfr. Emanuele Scarci, «La Basilicata chiude le porte a nuove ricerche di petrolio», *Il Sole 24 Ore*, 3 agosto 2012.

⁴ L'analisi che segue aggiorna e in parte espande lo studio sulle difformità della struttura del settore manifatturiero italiano proposto nel *Nono rapporto sull'economia globale e l'Italia*: cfr. Mario Deaglio, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena, *La globalizzazione dimezzata*, Guerini e Associati, Milano 2004, pp. 141-144.

⁵ Si è seguita la classificazione ISIC (International Standard Industrial Classification of all economic activities).

⁶ Una figura simile era stata proposta nel *Nono rapporto sull'economia globale e l'Italia*, del 2004 (cfr. Mario Deaglio, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena, *La globalizzazione dimezzata*, cit., p. 142). Mentre nel *Rapporto* del 2004 si era scelto di includere nella media dei paesi anche l'Italia, in questo la media è calcolata escludendola.

⁷ Con lo 0,4 per cento del prodotto interno lordo, infatti, il comparto informatico italiano è in linea con la quota che si ottiene calcolando la media di Francia (0,3 per cento), Germania (0,7 per cento) e Spagna (0,2 per cento). Un giudizio qualitativo, basato anche sulla presenza di imprese strategiche del settore, colloca però l'Italia in posizione nettamente più debole di quelle inglese, francese e tedesca.

⁸ Con il 45,4 per cento della produzione manifatturiera concentrato in settori a medio-alta tecnologia, la Germania risulta notevolmente sbilanciata su questi comparti.

⁹ Cfr. Fabio Massimo Signoretti, «Abbiamo superato anche la Francia secondo Business International», *La Repubblica*, 16 maggio 1991.

¹⁰ Centro Einaudi-Intesa Sanpaolo, *Indagine 2012 sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. Le difficoltà del risparmio e le nuove priorità delle famiglie*, a cura di Giuseppe Russo, giugno 2012.

¹¹ Standard Eurobarometer 77, *Public Opinion in the European Union, First Results*, primavera 2012, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb77/eb77_first_en.pdf, e Standard Eurobarometer 77, *Tables of Results, Public Opinion in the European Union, Fieldwork: May 2012*, primavera 2012, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb77/eb77_anx_en.pdf.

¹² Cfr. Giuseppina De Santis, «Politica italiana 'alla greca' o 'alla francese'?»,



I nodi irrisolti dell'Italia

191

16 maggio 2012, <http://www.centroeinaudi.it/agenda-liberale/1532-politica-italiana-alla-greca-o-alla-francese.html>.

¹³ Cfr. <http://www.sondaggipoliticoelettorali.it>.

¹⁴ Cfr. da ultimo *Stabilità economica, instabilità politica*, IPSOS per conto di Rai-Ballarò, 15 ottobre 2012, <http://www.sondaggipoliticoelettorali.it>.

¹⁵ Cfr. Luca Ricolfi, «Come nel 1994 lo scontro sarà tra vecchi e nuovi», *La Stampa*, 3 settembre 2012.





Indice dei nomi

- A380 138
Activ Trades 28fig, 29fig
ACU (Asian Currency Unit) 118,
Afghanistan 110, 115
Africa 68, 92, 114, 117, 118, 123, 128
Africa occidentale 127fig
Africa settentrionale 94, 110
Africa subsahariana 87, 88, 88tab
AFRICOM 114
Agenzia Internazionale dell'Energia
(AIE) 137
AGNI V (missile balistico) 125
Airbus 101, 102, 138
Alliance Boots 158tab
Amato, Giuliano 168
Amazzonia 124
America 21, 51, 54, 93, 105, 112fig,
133, 142, 143, 145n, 146n
America Latina 114, 124
America meridionale 88tab
America settentrionale 123
Amsterdam 129
Amu Darya (fiume) 94
Amylin Pharma 106
Andornino, Giovanni B. 65n, 106n
Angola 61
Anhauser-Busch InBev 132
Antonov An-2 (aereo) 102
Apple 94, 95, 97, 131tab, 132
Arabia Saudita 138
Arfaras, Giorgio 19n, 40, 83, 202
Argentina 124
ARJ21 (aereo) 102
Armenia 118
ASEAN (Association of South-East
Asian Nations) 118
ASEAN Regional Forum 106n
ASEAN-China Free Trade Agreement
(ACFTA) 118
Asia 86, 88tab, 92, 101, 110, 113fig,
114, 126, 129, 130, 130fig
Asia centrale 93, 118, 122
Asia meridionale 84
Asia orientale 73, 78
Asia sud-orientale 85, 110, 113, 126
Assemblea Nazionale del Popolo
cinese 74
Astra Zeneca 106
AT&T 131tab
Australia 94, 114, 131tab, 133, 135
Austria 100, 144n, 168fig
Autostrada del Sole 154
BAE Systems 102
Bamako 128
Banca Centrale Europea (BCE) 22, 27,
28, 32, 34, 42, 44, 69, 173, 174fig,
175, 183
Banca d'Italia 169fig
Banca di Spagna 47fig

- Banca di Sviluppo dei BRICS 84
 Banca Europea degli Investimenti (BEI) 34
 Banca Mondiale (vedi anche World Bank) 41tab, 76fig, 156, 156tab
 Bangladesh 116, 124-126
 Bank of America 133
 Bank of International Settlements 62n
 Baosteel Group 101
 Barcellona 46, 66
 Barclays Bank 23
 Basilea 62n
 Basilicata 153-154, 190n
 Baum, Richard 75, 107n
 Bayer 105
 Beda, Romano 106n
 Belgio 66, 100, 168fig, 187
 Benedetto XVI 124
 Bengasi 111
 Bergamo 15, 154
 Berkshire Hathaway 131tab
 Berlino 34, 37, 42, 113, 142, 173
 Berlusconi, Silvio 148
 Bernanke, Ben 22, 62n, 63n
 BHP Billiton 131tab
 Biddle, Stephen 144n
 Bielorussia 118, 126
 Big Pharma 104-106
 bin Laden, Osama 110
 Bloomberg 47fig
 Bloomberg, Michael 122
 BMW 99
 Boeing 101, 124
 Bologna 62n
 Bombardier 101
 Bombay 130
 Boot, Max 144n
 Borsa 25, 27, 33, 46, 131, 134tab, 158
 Borsa di Londra 118
 Borsa degli Stati Uniti 97
 Brasile 23, 60-61, 69, 79, 81, 84, 88, 105, 124-126, 130, 156, 156tab
 BRE-BE-MI (Brescia-Bergamo-Milano) 154
 Brescia 154
 Bretton Woods 136
 BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) 23, 80, 134, 134tab
 BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) 60, 79-80, 80fig, 81, 83-84, 107n
 Brindisi 152-153
 Bristol-Myers-Squibb 106
 British Gas 152
 British Geological Survey 138
 Brown, Tina 104
 Brundtland, Gro Harlem 144n
 Bruxelles 129, 173
 BTU (British Thermal Unit) 120fig
 Bulgari 158tab
 Bundesbank 28, 42, 173
 Bush, George W. 143
 Business International 167, 183, 190n
 C919 (aereo) 101
 C929 (aereo) 102
 C939 (aereo) 102
 Caffarena, Anna 107n, 109n, 144n, 190n
 Cajas (Casse di Risparmio spagnole) 44-45, 47
 Calabria 153
 Cambridge 62n
 Campionati mondiali di calcio 2014 124
 Canada 149fig, 150, 150tab
 Canale di Kra 117
 Canale di Panama 117
 Carlyle 158tab
 Casa Bianca 115
 Catalogna o Catalonia 46, 66
 Cecchetti, Steve G. 62n
 Centro Einaudi 49fig, 50fig, 51fig, 54fig, 57fig, 59fig, 180, 182fig, 190n
 Centro Studi Confindustria 106n
 Cerati, Francesca 108n
 Chávez, Hugo 124
 Chengdu Airlines 102

Indice dei nomi

195

- Chennai 84
 Cheonan (corvetta) 106n
 Chevron 131tab
 Chicago 62n
 Chiesa cattolica 124
 China Construction Bank 131tab
 China Mobile 131tab
 Cina 13, 23, 42, 52, 60-61, 66, 69, 71-72, 74, 75, 76-78, 76fig, 79fig, 81, 85, 88tab, 99, 101, 106n, 107n, 114-118, 121-126, 131tab, 134tab, 139, 141, 144n, 156, 156tab, 158fig
 Cina settentrionale 92
 Città del Capo 84
 Clark, Ian 143, 146n
 Colombia 117, 124
 Colorado 93
 COMAC (Commercial Aircraft Corporation of China) 101-102
 Commissione Europea 183-184
 Commissione Mondiale per l'Ambiente e per lo Sviluppo 145n
 Comunità Europea 138
 Conferenza sul clima 106n
 Consiglio degli Affari di Stato cinese 71
 Consiglio di Stato 153
 Consiglio Europeo 34
 Copenaghen 106n
 Corea 171fig
 Corea del Sud 71, 107n, 118-119, 130, 178
 Cornell University 121
 Corte Costituzionale italiana 155
 Corte Costituzionale tedesca 34, 173
 Cortez, Donoso 82
 Costa d'Avorio 67, 87
 Costituzione americana 66
 Costituzione cinese 73
 Costituzione della Repubblica Federale 34
 Cotterill, Joseph 70fig
 Crivelli, Giulia 90n
 Cuba 61, 124
 Cupertino 95
 3D Manufacturing 91
 Damasco 127
 Danimarca 168fig, 187
 Dasgupta, Partha 62n
 Dassault 124
 De Casa, Carlo Alberto 29
 De Santis, Giuseppina 147n, 190n
 Deaglio, Mario 19n, 62n, 65n, 107n, 108n, 109n, 144n, 145n, 147n, 159, 190n
 Debenedetti, Franco 44, 63n
 DeLong, J. Bradford 39-40
 Deng Xiaoping 72, 74, 107n
 Diamond, Bob 23
 Diga delle Tre Gole 92
 Dipartimento del Tesoro americano 60
 Documento di Economia e Finanza (DEF) 38, 40n
 Doha Round 67
 Draghi, Mario 27-28
 Duisburg 43
 EADS (European Aeronautic Defence and Space) 102, 102n
 EBA (European Banking Authority) 34, 62n, 63n
 ECU (European Currency Unit) 118
 EFSF (European Financial Stability Facility) 34, 62n, 173
 Egitto 93, 112
 Eichengreen, Barry 64n
 EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) 34n, 63n
 Ekaterinburg 80
 Eltsin, Boris 82
 ENI 132
 ESM (European Stability Mechanism) 34n, 62n, 173
 ESMA (European Securities and Markets Authority) 63n

- ESRB (European Systemic Risk Board) 62n
 Estonia 168fig
 Estremo Oriente 130
 Etiopia 93
 Eufrate 93, 93fig
 Eurobarometro 184-185, 188
 Euronext 129
 Europa 14, 32-36, 38, 40, 42-44, 64n, 73, 97-99, 105, 113, 113fig, 123-124, 126, 130, 130fig, 132, 134tab, 136, 142, 146n, 148, 153, 159-162, 160fig, 164, 166, 175, 183, 187-189
 Europa centrale 42
 Europa centro-occidentale 23, 122
 Europa centro-settentrionale 172
 Europa continentale 134, 134tab, 161
 Europa mediterranea 188
 Europa occidentale 136
 Exxon Mobil 131tab, 133
- Facebook 96, 131
 FAO (Food and Agriculture Organization) 86
 Federal Reserve o Fed 22-23, 56-57, 63n, 115
 Federal Reserve Board 62n
 Federazione Russa 118, 141
 Ferretti 158tab
 Fiat-Chrysler 99, 100
 Filippine 66
 Financial Times 107n, 131tab, 133fig, 134tab, 145n
 Finlandia 168fig
 Fiscal Compact (FC) 34, 37-39, 183
 Fitoussi, Jean-Paul 63n
 Fondo Monetario Internazionale (FMI, vedi anche IMF) 46, 81, 149, 149fig, 150tab, 151
 Fondo salva-stati 173
 Foreign Affairs 144n
 Fortaleza 84
 Forum per la cooperazione fra la Cina e l'Africa 117
- Francesco Ferdinando d'Austria 144n
 Francia 42, 89, 100, 111, 141, 149fig, 150-151, 150tab, 156tab, 159, 160fig, 162-164, 163tab, 165, 165fig, 167, 168fig, 187, 190n
 Francoforte 129
 Frankel, Giorgio S. 102, 107n, 109n, 122, 144n
 FRED 49fig, 50fig, 51fig, 54fig, 57fig
 Friedman, Milton 62n
 FT.com Alphaville 70fig
 FT Global 500 131tab, 133fig, 134tab
 FTSE-MIB (indice) 28, 28fig, 29fig
 Fukuyama, Francis 97, 106n
- G7 81, 148-149, 149fig, 150tab, 151
 G20 23, 24, 69
 Galbani 158tab
 Gale, Douglas 62n
 Gancia 158tab
 Genentech 105
 General Electric 131tab
 Gennai, Andrea 190n
 Genova 154
 Germania 32, 41-43, 58, 94, 99, 114, 149fig, 150-151, 150tab, 156tab, 159, 160fig, 162-164, 163tab, 165, 165fig, 167, 168fig, 169fig, 170-172, 171fig, 174-175, 174fig, 187-189, 190n
 Gheddafi, Mu'ammarr 111
 Giappone 23, 52, 58, 66, 71, 81, 99, 107n, 114, 118-119, 134tab, 135, 149-150, 149fig, 150tab, 151, 156tab, 161, 167, 182
 Gini (indice di) 58
 Giordania 127
 GlaxoSmithKline 105
 Goldman Sachs 80, 107n
 Golfo Persico o Golfo 114, 125, 127
 Google 96-97, 131tab, 132-133
 Gran Bretagna 42, 100, 111, 123, 141, 167
 Grecia 32, 36, 39, 42, 168fig, 170, 174, 174fig, 187

Indice dei nomi

197

- Grillo, Beppe 188
 Growth Compact (GC) 37-39, 56
 Guerra fredda 72
 Guomindang 107n

 Hanoi 106n
 Hart, Oliver 62n
 Helicopter Ben 22
 Hong Kong 61, 61fig, 123, 130
 Hotelling (legge di) 145n
 Howarth, Robert 121
 Hu Jintao 72, 107n
 Hu Yaobang 75
 Hubbert, Marion King 122, 136-137
 Human Genome Sciences 105

 IBM 131tab, 132
 Ikea 153, 190n
 Ikenberry, G. John 142-144, 145n
 Il Foglio 63n
 Il Mulino 62n, 63n, 159n
 Il Sole 24 Ore 98fig, 106n, 108n, 190n
 IMF (International Monetary Fund, vedi anche Fondo Monetario Internazionale) 35fig, 36tab, 149fig, 150tab
 Impero ottomano 127
 India 23, 60, 79, 81, 88, 88tab, 105, 114, 116, 124-126
 Indonesia 23, 69, 88, 126
 Industrial & Commercial Bank of China 131tab
 INPS 177fig
 Intelligence Community Assessment 108n
 International Finance Corporation 156tab
 International Security 145n
 Internet 51, 94-96, 102-104, 131tab, 131-132
 Intesa Sanpaolo 182fig, 190n
 iPad 95
 iPhone 95, 106n
 iPhone 5 94

 IPSOS 191n
 Iran 61, 110, 117-119, 127
 Iraq 110, 127
 Irlanda 123, 168fig, 174, 174fig
 ISIC (International Standard Industrial Classification of all economic activities) 160fig, 163tab, 190n
 Israele 127
 Istat 176fig, 177fig, 179fig
 Italia 14-15, 30, 39, 62n, 71, 85, 87, 99-100, 108n, 111, 147-156, 144n, 145n, 149fig, 150tab, 156tab, 159-168, 160fig, 163tab, 165fig, 168fig, 169fig, 170, 171fig, 172-173, 174fig, 175-179, 176fig, 177fig, 179fig, 182-183, 185-189, 190n
 Italia Oggi 64n

 Jackson Hole 63n
 Jaffe, Greg 144n
 Jiang Zemin 107n
 Jobs, Steve 95, 106n
 JOE (Joint Operation Environment) 144n
 Johnson & Johnson 131tab
 Journal of Contemporary China 107n
 JS Group 158tab

 Kagan, Robert 146n
 Kaplan, Robert D. 144n
 Karroubi, Enisse 62n
 Kawai, Shinichi 107n
 Kazakhstan 43, 86, 93-94, 118, 126
 Kenya 128
 Khyber (passo di) 115
 Kirghizistan 118-119
 Kirkpatrick, Jeane J. 144n
 Kohl, Helmut 42
 Krugman, Paul 39
 Kupchan, Charles A. 142-144, 145n

 La Mano Nera 144n
 La Repubblica 190n

La Stampa 108n, 144n, 191n
 Lactalis 158tab
 Lagarde, Christine 81
 Lago d'Aral 93-94
 Lagos 128
 Latouche, Serge 36, 63n
 Le Monde 63n
 Lehman Brothers 22, 52-53
 Lettieri, Mario 64n
 Liaoning (portaerei) 166
 Libano 127
 Libia 110-111, 115, 153
 LIBOR (tasso) 23
 Leone 154
 Lituania 187
 Liu Xiaobo 107n
 Lo Prete, Anna 147n
 Lombardia 93
 Londra 61, 66, 118, 130
 Los Cabos 69
 Lunga Marcia CZ-2FG (veicolo spaziale) 116
 Lussemburgo 168fig, 187
 LVMH 158tab

 Madras 84
 Madrid 47, 47fig
 Maganza (personaggio di Pirandello) 154
 Malaysia 117
 Mali 128
 Malta 168fig
 Malthus, Thomas R. 135
 Mar Baltico 43, 123
 Mar Cinese 66, 106n
 Mar Giallo 119
 Mar Mediterraneo 112
 Mar Nero 123
 Mare di Cortez 93
 Marois, Pauline 66
 Marzotto 158tab
 Maskin, Eric S. 62n
 Maugeri, Leonardo 122
 Mauritius (isola) 84

Mayhole Investments 158tab
 McKinsey & Company 121
 Mearsheimer, John 145n
 Medio Oriente 94, 110, 114, 118, 122, 141
 Medvedev, Dimitri 125-126
 Merck 106
 Mercure (centrale elettrica) 153, 190n
 Merkel, Angela 13
 Merrill Lynch 84
 Messico 23, 99, 124
 MetaTrader, Activ Trades 28fig, 29fig
 Microsoft 96-97, 131tab, 132
 Midwest 86
 Milano 62n, 63n, 106n, 108n, 144n, 145n, 146n, 154, 190n
 Millennium 105
 Milocca 152, 154-155
 Min Zhu 81
 Ministero del Lavoro (italiano) 177fig
 Ministero della Difesa (americano) 110
 Ministero dell'Economia e delle Finanze (italiano) 38
 Minto, Rob 107n
 Monateri, Giuseppe 107n, 144n, 190n
 Mongolia 119
 Monti, Mario 148, 168, 168fig, 170, 188
 Morellato 158tab
 Mosca 82, 109, 126
 Motorola 97
 Movimento 5 Stelle 188
 Mozambico 61
 MQB (*Modularer Querbaukasten*) 99
 Mubarak, Hosni 112
 Muro di Berlino 109, 113, 136, 142
 Myanmar 116

 Nasdaq 97
 NATO 110-111, 115
 Nazioni Unite 88, 111
 Nestlé 131tab
 New York 61, 62n, 106n, 122, 130, 144n
 Newsweek 104, 108n

Indice dei nomi

199

- Nexus 7 97
 Nigeria 67, 128
 Nilo 92-93
 NIMBY (*Not In My Backyard*) 154
 Nokia 97
 Nordamerica 23
 North Stream (gasdotto) 43
 Norvegia 83
 Nòva 108n
 Nuova Delhi 84
 Nye jr, Joseph S. 128, 144n

 O'Neill, Jim 80, 107n
 Obama, Barack 106n, 110-111, 121, 144n
 Occidente 13-14, 72, 118, 126, 134-136, 138, 141-142, 144
 Oceano Atlantico o Atlantico 21, 62, 117
 Oceano Indiano 84, 117fig
 Oceano Pacifico o Pacifico 84, 113-117, 117fig, 119, 123, 130fig
 OCSE 79fig, 160, 160fig, 163tab, 165fig, 168fig, 171fig
 ODNI 108n
 Office (sistema operativo) 96
 Olimpiadi 2016 124
 Olivetti 167
 OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio, vedi anche WTO) 69, 72, 81, 126, 139
 OPEC 87
 Organizzazione del Trattato di Sicurezza Collettiva (CSTO) 118
 Organizzazione di Shanghai per la Cooperazione (SCO) 118-119
 OrizzonteCina 106n
 Oxford 145n

 Paesi Bassi 66, 131tab, 168fig
 Pakistan 115-116, 118-119, 124-125
 Parco naturale del Pollino 153
 Parigi 129
 Parlamento Europeo 34
 Parlamento (italiano) 155
 Parmalat 158tab
 Partito Comunista Cinese (PCC) 72-75, 107n
 Partito indipendentista (canadese) 66
 Partito nazionalista (scozzese) 66
 PD 188
 PDL 188
 Pechino 60, 65n, 71-74, 101, 107, 114, 116(117)-118, 139
 Permasteelisa 158tab
 Permira 158tab
 Petrobras 124
 Petrochina 131tab
 Pfizer 106, 131tab
 Piazza Tienanmen 75
 Pirandello, Luigi 154-155
 Polonia 156, 156tab, 168fig, 178, 187
 Portogallo 37, 123, 168fig, 174, 187
 Preferential Trade Agreements (PTA) 69
 Prima guerra mondiale 112, 144n
 Primavera Araba 67, 87, 111, 112, 126
 Princeton 145n
 Princip, Gavrilo 144n
 Principe di Salina (personaggio di Pirandello) 154
 Procter & Gamble 131tab
 Pubblica Amministrazione 76fig, 180
 Putin, Vladimir 82, 84, 125-126

 Qatar 158tab
 Québec 66

 Rai-Ballarò 191n
 Raimondi, Paolo 64n
 Rapporto Brundtland 135, 145n
 Rapporto 2002 110
 Rapporto 2004 190n
 Rapporto 2007 84, 107n, 144n
 Rapporto 2010 116, 145n
 Rapporto 2011 62n, 108n
 Rapporto 2012 13, 15, 67, 189
 Redmond 97

- Regione Basilicata 154, 190n
 Regno Unito 34, 66, 120fig, 131tab, 133, 149fig, 150, 150tab, 156tab, 159, 160fig, 161-164, 163tab, 165fig, 168fig, 169fig, 172
 Rehn, Olli 35
 Rendina, Federico 190n
 Repubblica Ceca 34, 100, 168fig
 Repubblica del Sudan 67
 Repubblica Federale di Germania 34, 42, 149fig, 189
 Repubblica Popolare Cinese (RPC) 62, 74-75, 107n, 118
 Rice, Condoleezza 145n
 Ricolfi, Luca 191n
 Rinaldi, Gustavo 122
 Roche 105
 Roma 40n, 62n
 Romania 156, 156tab, 187
 Roosevelt, Franklin D. 43
 Rouseff, Dilma 84, 124
 Royal Dutch Shell 131tab
 Rusconi, Enrico 62n
 Russia 23, 42-43, 60, 69, 79, 81-84, 86-87, 114, 118-120, 122-123, 125-126, 144n, 153, 156, 156tab
 Russia Standard Corporation 158tab
 Russia Unita (partito) 125
 Russo, Giuseppe 19, 65n, 109n, 138, 147n, 182fig, 190n
 Ryanair 101
 Saab 124
 Sabadini, Vittoria 108n
 Sahara 128
 Salmond, Alex 66
 Samsung 97
 San Paolo 130
 Saraceno, Francesco 41, 63n
 Sarajevo 144n
 Scarci, Emanuele 190n
 Schering 106
 Scozia 66
 Sechuan
 Seconda guerra mondiale 21, 42, 87, 134-135, 138-139
 Semprini, Francesco 144n
 Senkaku (isole) 66, 107n
 Serbia 110, 144n
 Seul 23-24
 Shandon Heavy Industries 158tab
 Shanghai 118, 130
 Shantou 84
 Shell 131tab, 132
 Shentzen 130
 Shinichi, Kawai 107n
 Siemens 97, 132
 Signoretti, Fabio Massimo 190n
 Singapore 61, 75, 84
 Sinochem Group 101
 SIPRI 140fig
 Siria 93, 93fig, 117, 127
 Skype 97
 Slovacchia 168fig
 Slovenia 168fig, 187
 SME (Sistema Monetario Europeo) 168
 Smith, Adam 135
 South Korea (vedi Corea del Sud) 107
 Spagna 30, 32, 44-46, 47fig, 66, 123, 156tab, 159, 160fig, 162-164, 163tab, 165fig, 167, 168fig, 169fig, 173-174, 174fig, 187, 190n
 Sri Lanka 116
 Standard & Poor's (S&P) 35, 148
 Standard Eurobarometer 77, 184fig, 186fig, 190n
 Stanford University 121
 Stati Uniti 13-14, 22-23, 39-43, 41tab, 48, 50, 50fig, 51fig, 53, 54fig, 55-(60)61, 63n, 66, 73, 78, 79fig, 83, 86, 93-94, 99, 106, 106n, 107n, 109-111, 113-123, 113fig, 120fig, 125, 129-130, 130fig, 131tab, 132-133, 134tab, 136-137, 139, 141-142, 145n, 149fig, 150-151, 150tab, 156tab, 161, 167, 169fig
 STIM (Sudafrica, Turchia, Indonesia e Messico) 23

Indice dei nomi

201

- Stoccarda 114
 Strehö, Imola 63n
 Stretto di Malacca 117
 Sudafrica 23, 60, 68, 79-81, 84, 87, 127, 130, 178
 Sudan 67, 93
 Sud Sudan 67
 Sud-Est asiatico o Asia di Sud-Est 110, 114, 118, 122
 Sukhoi 124
 Summers, Lawrence H. 39-40
 Sun Tsu 71
 Svezia 168fig, 187
 Svizzera 36, 95, 131tab, 156tab, 169fig
 Syr Darya (fiume) 94

 Tagikistan 118-119
 Taiwan 75, 106n
 Takeda 105
 TAV Torino-Lione 154
 Terna, Pietro 204
 Terzo Valico di Genova 154
 Tesoro 32, 53
 Tesoro degli Stati Uniti 60
 Tesoro di Atene 170
 Tesoro spagnolo 47
 Thatcher, Margaret 100
 The Economist 80fig, 87fig, 102, 127fig
 The Guardian 104
 The Wall Street Journal 61fig, 64n
 The Washington Post 144n
 TianGong 1 (stazione orbitante) 116
 Tigri 93, 93fig, 134, 134tab
 Timbuctù 128
 Tito Livio 141
 Tokyo 107n, 130
 Tomasi di Lampedusa, Giuseppe 154
 Torino 63n, 144n, 154
 Torri Gemelle 51, 111, 140
 Total 132
 Toyota 99
 Trans Eurasia Express 43
 Trento, Sandro 159n
 Trubowitz, Peter L. 145n

 Tsang, Steve 75, 107n
 Tunisia 113
 Turchia 23, 93, 127, 156, 156tab, 178
 Twin-Set 158tab
 Twitter 96

 UBS Investment Research 68fig
 UBI Banca 15
 Ucraina 86, 153
 UE-27 186fig
 Ungheria 168fig, 178
 Unione Euroasiatica 126
 Unione Europea (UE) 13-14, 28, 34-37, 35fig, 36tab, 40-41, 62n, 69, 97, 124, 138, 148, 165, 171, 174-175, 184fig, 185-186, 189
 Unione Monetaria Europea (UME) 44-45, 173, 189
 Unione Sovietica 82, 94, 126, 129
 United Nations 88tab
 United States of America 144n, 145n
 US Energy Information Administration 120fig
 Uzbekistan 93, 118-119

 Val d'Aosta 93
 Valentino 158tab
 Valletta, Mario 203
 Venerdì Santo 124
 Veneto 93
 Venezuela 61, 124
 Vietnam 66
 Vlaams Belang (partito belga) 66
 Vladivostok 84
 Vodafone 96tab
 Volkswagen 99

 Wal-Mart Stores 131tab
 Walgreens 158tab
 Wall Street 51-53, 128
 Washington 24, 60, 62n, 74, 108n, 109, 116
 Waterbury, John 92, 108n
 Weber, Axel 42

- Weidman, Jens 42
Weiner, Tim 108n
Wikipedia 102
World Bank (vedi anche Banca Mondiale) 41tab, 76fig, 156tab
World Federation of Exchanges 130fig
WTO (World Trade Organization, vedi anche OMC) 69, 81, 126, 139
www.bullbear.it 169fig
www.centroeinaudi.it 191n
www.freelunch.com 59fig
www.indexmundi.com 140fig
www.marinebuzz.com 117fig
www.sondaggipoliticoelettorali.it 191n
www.theatlanticwire.com 112fig
Wyeth 106
XI Conferenza degli Ambasciatori 72
Xian MA60/MA600 (aerei) 102
Yang Jiechi 106n
Yang Tze (fiume) 92
Yemen 113
Yeonpyeong (isola) 107n
Zambia 61, 68
Zanetti, Emilio 15
Zheng Bijian 73
Zoback, Mark 121
Zuma, Jacob 84



Profilo degli autori

Mario Deaglio, professore ordinario di Economia internazionale all'Università di Torino, è editorialista economico de *La Stampa*. Ha collaborato a vari quotidiani e periodici e ha diretto *Il Sole 24 Ore*. Coordina il gruppo di studiosi che dà vita a www.quadrantefuturo.it. Le sue ricerche riguardano principalmente l'analisi delle moderne società di mercato (*La nuova borghesia e la sfida del capitalismo*, 1991; *Liberista? Liberale. Un progetto per l'Italia del Duemila*, 1996; *Postglobal*, 2004; *La bussola del cambiamento. 80 tavole per capire il mondo*, curato nel 2005). Dal 1996 redige, in tutto o in parte, il *Rapporto sull'economia globale e l'Italia*.

Giovanni B. Andornino è ricercatore presso l'Università di Torino, dove insegna Relazioni internazionali dell'Asia orientale. Vicepresidente del Torino World Affairs Institute (T.wai), è EU Expert and Eminent Person presso l'ASEAN Regional Forum. Si occupa di sistema politico e politica estera della Repubblica Popolare Cinese, teoria delle relazioni internazionali e politica estera italiana verso l'Asia-Pacifico. Fra le sue pubblicazioni, *Dopo la muraglia. La Cina nella politica internazionale del XXI secolo* (2008), *Italy's Encounters with Modern China. Civilizational Exchanges, Imperial Dreams, Strategic Ambitions* (con M. Marinelli, 2013). È direttore di *OrizzonteCina*.

Giorgio Arfaras dal 1982 al 2007 ha lavorato nell'industria e nella finanza: prima alla Pirelli – ufficio studi, direzione strategie, segreteria della presidenza e direzione finanziaria; poi alla Prime, come analista sui titoli italiani ed europei e quindi come gestore; infine, al Credit Suisse (Italy), sempre come gestore. Dal 1993 al 1995 ha collaborato alla stesura del Rapporto trimestrale di Prometeia. Nel 2007 ha scritto *Il grand'ammiraglio Zheng He e l'economia globale* e fondato la casa di ricerca Occamrazor. Collabora a giornali e riviste. Dal 2009 è direttore della *Lettera Economica* del Centro Einaudi.

Anna Caffarena è professore associato di Relazioni internazionali all'Università di Torino. Studia l'evoluzione dell'ordine internazionale e il multilateralismo. Con Fabio Armao, ha coordinato il Laboratorio di Politica Globale (LPG) del Centro Einaudi; da questa esperienza, nel 2009 è nato T.wai (Torino World Affairs Institute), del quale è presidente. È autrice, fra l'altro, di *A mali estremi. La guerra al terrorismo e la riconfigurazione dell'ordine internazionale* (2004), *Le organizzazioni internazionali* (2009, prima edizione 2001), *Potere e responsabilità. Obama, l'Islam e la comunità internazionale* (con R. Guolo, 2009); è fra gli autori di *L'interesse dei pochi, le ragioni dei molti. Le letture di Biennale Democrazia* (a cura di P.P. Portinaro, 2011). Dal 2005 al 2008 ha diretto *Biblioteca della libertà*.

Giuseppina De Santis è direttore del Centro Einaudi dal 2001. Già redattore del settimanale *L'Opinione*, ha successivamente svolto attività di consulenza per diversi enti e associazioni. Ha ricoperto incarichi, fra l'altro, presso la Provincia di Torino (assessore al Bilancio, poi alle Attività produttive) e presso la Compagnia di San Paolo (componente del Comitato di gestione e del Comitato investimenti). Sin dal 1992 cura, promuove e/o coordina il Rapporto annuale su Torino, il cui ultimo titolo pubblicato è *Potenziali di energia* (a cura di L. Davico, 2012).

Giorgio S. Frankel (1941-2012), giornalista professionista, si occupava di questioni internazionali e in particolare di Medio Oriente, petrolio, industria aerospaziale. Era docente al Master di Intelligence dell'Università della Calabria. Ha collaborato a *Mondo Economico* e collaborava a *Il Sole 24 Ore*, al *Corriere del Ticino* (Lugano) e ad altre testate, nonché a *il Mulino*, a *Rassegna. Rivista della Banca Regionale Europea*, a *Libro Aperto*, a *Biblioteca della libertà*. Ha scritto *L'Iran e la bomba. I futuri assetti del Medio Oriente e la competizione globale* (2010).

Anna Lo Prete, economista, collabora con il Dipartimento di Economia «S. Cozzetti de Martiis» dell'Università di Torino, ateneo presso la cui Facoltà di Scienze politiche ha insegnato Economia del lavoro ed Economia politica. Si occupa di temi legati agli aspetti macroeconomici delle politiche pubbliche e del mercato del lavoro, di macroeconomia internazionale e finanza. Fra le sue pubblicazioni, articoli e contributi apparsi su *Economics Letters*, *Annales d'économie et de statistique*, *Vox*, il libro *Istituzioni di economia* (con G. Bertola, 2011). Collabora, fra l'altro, a *Quadrante Futuro*.

Giuseppe Russo è un economista professionista. Al Centro Einaudi è stato responsabile di ricerche e ha collaborato, con Mario Deaglio e poi con Mario Valletta, a diverse edizioni del *Rapporto BNL/Centro Einaudi sul risparmio e sui risparmiatori in Italia* (dall'XI al XVIII, 1993-2000); nel 2011 e nel 2012 ha curato *l'Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*. Ha fon-



Profilo degli autori

205

dato e dirige STEP Ricerche, società di studi economici applicati. È stato docente dal 1987 al 2009 di materie economiche e finanziarie presso il Politecnico di Torino. Ha esperienza di modelli quantitativi applicati all'economia regionale. Nel 2003 ha curato, con Pietro Terna, *I numeri per Torino*, e nel 2005 *Produrre a Torino*.





UBI Banca – Unione di Banche Italiane Scpa, nata nel 2007 – è il quinto Gruppo Bancario in Italia per numero di sportelli, con una quota di mercato di oltre il 5 per cento e una presenza significativa nelle regioni del paese a più alto potenziale.

Il Gruppo vanta una copertura multiregionale con 1.801 filiali, di cui 829 in Lombardia e 222 in Piemonte, e una rilevante presenza nelle regioni più dinamiche del Centro e del Sud Italia. UBI Banca è presente anche a livello internazionale principalmente a supporto della propria clientela nell'operatività con l'estero.

Il Gruppo UBI Banca è costituito da una Capogruppo cooperativa quotata alla Borsa di Milano, da otto Banche Rete – Banca Popolare di Bergamo, Banco di Brescia, Banca Popolare Commercio e Industria, Banca Regionale Europea, Banca Popolare di Ancona, Banca Carime, Banca di Valle Camonica e UBI Banca Private Investment (rete di promotori finanziari).

Il Gruppo UBI Banca si avvale inoltre, per la creazione e realizzazione di prodotti finanziari specifici, delle competenze di alcune società prodotte operanti nei comparti asset management (UBI Pramerica), bancassurance (UBI Assicurazioni, AVIVA, Lombarda Vita), leasing (UBI Leasing), factoring (UBI Factor), corporate & investment banking e servizi alle imprese (Centrobanca), online banking (IW Bank).

[dati al 30 giugno 2012]

24122 Bergamo – Piazza Vittorio Veneto, 8
tel. +39.035.392111
www.ubibanca.it



Centro di Ricerca
e Documentazione
Luigi Einaudi

Il Centro Einaudi, che si ispira all'einaudiano «conoscere per deliberare» e nel 2013 festeggia i 50 anni di vita, svolge attività di ricerca nelle scienze sociali (economia teorica e applicata, scienza politica, teoria politica, economia del welfare, eccetera) su progetti propri o in partnership. È un soggetto attivo e riconosciuto sul piano nazionale, con un forte radicamento territoriale che si esprime in un focus di ricerca sull'economia e la società insediata nel territorio di riferimento (Torino e il Piemonte).

Il Centro pubblica libri e periodici su carta e online – la prestigiosa rivista «Biblioteca della libertà», «Agenda Liberale», «Lettera Economica» –, organizza seminari, conferenze, convegni, cura la formazione di giovani studiosi.

Dal 2008 è operativo il Laboratorio di Politica Comparata e Filosofia Pubblica (LPF) – sostenuto da Compagnia di San Paolo – che promuove attività di studio, documentazione e dibattito sulle principali trasformazioni della sfera politica nelle democrazie contemporanee.

Il Rapporto annuale sull'economia globale e l'Italia, dal 2009 realizzato in collaborazione con UBI Banca, è nato nel 1996 e analizza l'evoluzione dei mercati mondiali dal punto di vista degli sviluppi congiunturali, dei settori, delle imprese, delle regole, e la posizione dell'Italia nell'economia globale (i primi quattordici Rapporti sono a disposizione su www.centroeinaudi.it).

Dal 2011 viene pubblicata l'Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, svolta in collaborazione con Intesa Sanpaolo.

10121 Torino – Via Ponza, 4
tel. +39.011.5591611 – segreteria@centroeinaudi.it
www.centroeinaudi.it

