

# FILI *d'*ERBA, FILI *di* RIPRESA



a cura di  
**MARIO DEAGLIO**

contributi di  
Giovanni B. Andomino, Giorgio Arfaras, Anna Caffarena,  
Giuseppina De Santis, Anna Lo Prete, Paolo Migliavacca,  
Anna Paola Quaglia, Giuseppe Russo

**XVIII RAPPORTO  
SULL'ECONOMIA GLOBALE E L'ITALIA**



**GUERINI  
E ASSOCIATI**



**Centro  
di Ricerca e  
Documentazione  
Luigi Einaudi**



*Questo Rapporto annuale sull'economia globale e l'Italia – giunto alla diciottesima edizione – è frutto della collaborazione fra il Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi e UBI Banca.*

*Sono stati pubblicati da Centro Einaudi e da Lazard in edizioni fuori commercio: Il capitalismo difficile. Le tendenze, le regole, le imprese (1996) e Ultimi della classe? (1997), a cura di Mario Deaglio.*

*In questa stessa collana sono usciti: L'Italia paga il conto (1998), di Mario Deaglio; A quando la ripresa? (1999), di Mario Deaglio; Un capitalismo bello e pericoloso (2000), di Mario Deaglio; La fine dell'euforia (2001), di Mario Deaglio; Economia senza cittadini? (2002), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Dopo l'Iraq (2003), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; La globalizzazione dimezzata (2004), di Mario Deaglio, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Il sole sorge a Oriente (2005), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Tornare a crescere (2006), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; A cavallo della tigre (2007), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; La resa dei conti (2008), di Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena; Alla scuola della crisi (2009), di Mario Deaglio, Giorgio Arfaras, Anna Caffarena, Giorgio S. Frankel, Giuseppe Russo; La ripresa, il coraggio e la paura (2010), a cura di Mario Deaglio; La crisi che non passa (2011), a cura di Mario Deaglio; Sull'asse di equilibrio (2012), a cura di Mario Deaglio.*

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

*Diciottesimo 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](mailto:segreteria@centroeinaudi.it)  
<http://www.centroeinaudi.it>



---

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



# Fili d'erba, fili di ripresa

a cura di Mario Deaglio

*contributi di*

Giovanni B. Andornino, Giorgio Arfaras,  
Anna Caffarena, Giuseppina De Santis,  
Anna Lo Prete, Paolo Migliavacca,  
Anna Paola Quaglia, Giuseppe Russo

**GUERINI**  
**E ASSOCIATI**

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

© 2013 UBI Banca, Bergamo  
<http://www.ubibanca.it>

© 2013 Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, Torino  
e-mail: [segreteria@centroeinaudi.it](mailto:segreteria@centroeinaudi.it)  
<http://www.centroeinaudi.it>

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

Cura dei testi di Concetta Fiorenti

Prima edizione: novembre 2013

Ristampa: V IV III II I 2013 2014 2015 2016 2017

Immagine di copertina: foto © altocumulus – Fotolia.com

Printed in Italy

ISBN 978-88-6250-493-5

# Sommario

|                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Presentazione <i>di Franco Polotti</i>                                                                 | 11 |
| <b><i>Fili d'erba, fili di ripresa</i></b>                                                             | 15 |
| <b>1. 2013: l'anno più difficile per l'economia globale</b>                                            | 17 |
| <i>di Mario Deaglio, Giuseppe Russo, Giovanni B. Andornino, Giorgio Arfaras e Giuseppina De Santis</i> |    |
| Introduzione. Un incontro al vertice in un luogo fuori dal mondo                                       | 17 |
| 1.1. Seduti sul cratere di un vulcano                                                                  | 20 |
| Le tempeste dell'estate                                                                                | 20 |
| I cinque nodi dell'autunno                                                                             | 25 |
| 1.2. Un mondo senza sorriso                                                                            | 28 |
| Il deterioramento qualitativo: tutti contro tutti in un nuovo protezionismo?                           | 28 |
| Banche e multinazionali sotto accusa                                                                   | 31 |
| ■ <i>Grandi banche e multinazionali nella bufera</i>                                                   |    |
| di Mario Deaglio                                                                                       | 33 |
| La debolezza della scienza economica                                                                   | 34 |
| 1.3. Stati Uniti, ripresa e cicatrici                                                                  | 37 |
| La ripresa e i posti di lavoro mancanti                                                                | 37 |
| Mr Smith ha troppi debiti...                                                                           | 42 |
| ... e non guadagna abbastanza per pagarli                                                              | 43 |
| ■ <i>I prestiti agli studenti segnalano il declino della classe media e il lavoro senza carriera</i>   |    |
| di Giuseppe Russo                                                                                      | 44 |
| 1.4. La «quinta generazione» di leader e l'eredità del miracolo cinese                                 | 49 |
| La Cina vista da Zhongnanhai                                                                           | 49 |
| Le riforme necessarie sono anche possibili?                                                            | 53 |

|                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Le implicazioni per l'ordine internazionale                                       | 56  |
| ■ <i>Il «sogno cinese» contro l'egemonia dei valori occidentali</i>               |     |
| di Giovanni B. Andornino                                                          | 57  |
| 1.5. Giappone ed Europa, gli estremi che non si toccano                           | 59  |
| Da Tokyo con furore                                                               | 59  |
| Da Bruxelles con sonnolenza                                                       | 64  |
| Bruxelles, abbiamo un problema                                                    | 67  |
| <b>2. Consumatori, imprese, mercati</b>                                           | 75  |
| <i>di Mario Deaglio con Paolo Migliavacca, Anna Paola Quaglia e Anna Lo Prete</i> |     |
| 2.1. Per consumi e produzione globale,                                            |     |
| un cambiamento scomodo                                                            | 75  |
| La «nuova frugalità» dei consumatori                                              | 75  |
| ■ <i>Industria finanziaria, il mondo che verrà</i>                                |     |
| di Giorgio Arfaras                                                                | 79  |
| Problemi e prospettive di alcuni settori economici                                | 81  |
| ■ <i>Un anno fra «bolle» e battaglie</i> di Mario Deaglio                         | 90  |
| 2.2. La crisi corregge la mappa del capitalismo di mercato                        | 92  |
| Che cosa è il potere di mercato                                                   | 92  |
| Valore di mercato per paesi e grandi aree geografiche                             | 93  |
| Potere di mercato assoluto e relativo                                             | 97  |
| Grandi imprese e settori produttivi                                               | 100 |
| 2.3. Locale, globale, culturale                                                   | 105 |
| La terza dimensione                                                               | 105 |
| Il mercato cinematografico                                                        | 106 |
| Il mercato dell'editoria                                                          | 110 |
| Un mondo, due identità                                                            | 115 |
| <b>3. Globalizzazione a geometria variabile</b>                                   | 119 |
| <i>di Anna Caffarena e Paolo Migliavacca</i>                                      |     |
| 3.1. Disegnare scenari                                                            | 119 |
| Il crescente disagio di chi guarda al futuro                                      | 119 |
| Al posto delle grandi visioni, solo un modesto pragmatismo                        | 120 |
| 3.2. I game changers: demografia e alterazione                                    |     |
| del quadro energetico                                                             | 123 |
| Il peso della demografia                                                          | 123 |
| La rivoluzione del fracking: Eldorado o collasso?                                 | 126 |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| ■ <i>Che cos'è il fracking</i> di Paolo Migliavacca              | 128 |
| Gli Stati Uniti verso una nuova era energetica                   | 131 |
| ■ <i>Mini-glossario sul fracking per i non addetti ai lavori</i> |     |
| di Paolo Migliavacca                                             | 133 |
| Il boom delle risorse disponibili                                | 135 |
| Fra ambizione e fattibilità                                      | 138 |
| 3.3. I riflessi internazionali dei mutamenti energetici          | 142 |
| OPEC al tramonto?                                                | 142 |
| Il Medio Oriente ridimensionato                                  | 144 |
| 3.4. Problemi comuni, Stati divisi                               | 148 |
| <b>4. L'economia italiana e la ripresa possibile</b>             | 157 |
| <i>di Giuseppe Russo, Anna Lo Prete e Mario Deaglio</i>          |     |
| 4.1. Come siamo arrivati al 2013                                 | 157 |
| 2002-2012, frena il PIL e si deteriora la qualità                |     |
| del debito pubblico europeo                                      | 157 |
| L'Italia è un'anatra più zoppa delle altre                       | 161 |
| 2012, il double dip e la crescita dell'export                    | 163 |
| ■ <i>Dove vanno le esportazioni italiane?</i> di Giuseppe Russo  | 166 |
| 4.2. Perché bisogna «toccare il fondo»                           | 167 |
| I principali macrosettori                                        | 167 |
| I «settori del rilancio potenziale»                              | 171 |
| L'indicatore NILO dice che la ripresa è possibile                | 176 |
| Ma il giocatore ha le mani legate                                | 178 |
| 4.3. Dov'è finita la produttività perduta                        | 179 |
| L'allarme suona e subito si spegne                               | 179 |
| L'Italia a confronto con i partner europei                       | 180 |
| Che cosa è accaduto nel settore manifatturiero                   | 183 |
| 4.4. I fili d'erba della crescita e il pericolo delle gelate     | 188 |
| Da imprese e consumatori timidi segnali di fiducia...            | 188 |
| ... accanto a gravi indizi di debolezza istituzionale            | 191 |
| Nonostante tutto, i fili d'erba sono spuntati                    | 193 |
| Indice dei nomi                                                  | 197 |
| UBI Banca                                                        | 206 |
| Il Centro Einaudi                                                | 207 |



# Presentazione

Nell'autunno del 2013, gran parte del mondo è ancora alle prese con i problemi e le cicatrici ereditati dalla crisi. Queste cicatrici appaiono più o meno visibili, destinate a riassorbirsi in tempo più o meno breve, nelle diverse aree del globo.

Negli Stati Uniti assumono la forma di una politica monetaria accomodante che comincia a interrogarsi sulla propria sostenibilità ulteriore, e che tuttavia deve fare i conti con il mancato conseguimento del suo obiettivo primario, ossia riattivare una crescita adeguata dei posti di lavoro, correndo così il rischio di alimentare ulteriori bolle sui mercati finanziari. Altra eredità della crisi è un'asprezza della competizione politica che ha pochi precedenti nell'ormai lunga storia americana, fino a lasciar fermentare dubbi sulla solvibilità di quello che è, dopotutto, il maggior debitore del pianeta.

In Cina e nei grandi paesi emergenti la crescita rallenta. Il gigante asiatico è alle prese con la difficoltà di aprire, oltre alla propria economia, anche il proprio sistema politico. Le riforme necessarie sembrano per ora possibili solo con molte incognite, e i conflitti di potere sostituiscono un dibattito esplicito sui numerosi problemi che il paese ha di fronte, a cominciare da una demografia impietosa. In Turchia e in Brasile, paesi che per vie differenti hanno anch'essi compiuto grandi progressi negli ultimi vent'anni, emergono segni di scontento e di insoddisfazione sociale che non paiono capaci, per ora, di tradursi in opzioni politiche alternative.

Nel Medio Oriente e nei paesi della sponda sud del Mediterraneo, le primavere arabe si spengono in estati roventi, fatte di conflitti sanguinosi fra *élites* più o meno modernizzate o più o meno tribali, oscure lotte di palazzo, violenze di piazza e colpi di Stato. Povertà diffusa, islamismo militante, mancanza di una società civile solida e organizzata nonché di una cultura della democrazia e dei limiti al potere di governi e maggioranze creano una mistura pericolosa, a cui non è probabilmente estranea la percezione della fine possibile della rendita petrolifera.

L'Europa, infine, appare sempre più rivolgere la sua attenzione su se stessa: l'aver ingigantito e lasciato incancrenire (nonché curato con ricette, *ex post*, dimostratesi infelici a dir poco) problemi tutto sommato minori, come la crisi greca del debito, mette ora a repentaglio la prospettiva di costruzione europea e l'idea stessa di Unione, minacciata per un verso da opinioni pubbliche scettiche quando non apertamente ostili, per l'altro da governi e classi dirigenti nazionali incapaci di indicare una strada comune da percorrere.

Non sorprende, in questo quadro, che la cooperazione internazionale – tanto in ambito economico-finanziario, quanto in ambito politico – si sia sensibilmente ridotta. Le politiche monetarie sono frutto di sforzi condivisi assai meno di quanto avvenisse negli anni pre-crisi; il protezionismo ricompare; le decisioni politiche in aree «calde» del pianeta – da ultimo, il caso della Siria – minacciano direttamente la qualità dei rapporti fra le grandi potenze, e comunque non vengono affrontate nel contesto di un sia pur precario, ma riconosciuto, ordine internazionale.

È come se la crisi e i suoi effetti avessero colto di sorpresa, oltre ai governi e alle istituzioni finanziarie, anche chi per mestiere avrebbe quello di pensare e di capire. Economisti, scienziati politici, scienziati sociali, esperti di strategia, chini ciascuno sulle proprie specializzazioni, si interrogano perplessi tanto quanto i leader politici; e se molti elaborano scenari, ossia elencano futuri possibili, ben pochi, per non dire nessuno, propongono visioni, ossia futuri per i quali valga la pena impegnarsi e verso i quali sia immaginata una via.

In Italia poi c'è il rischio che molti intendano il ritorno alla «normalità» come ritorno alla normalità del declino e della stagnazione, senza rendersi conto che dalla crisi non può ripartire l'Italia di prima, deve ripartire un'Italia nuova.

Questa complessiva difficoltà di analisi conferma l'opportunità dell'approccio seguito in questo *XVIII Rapporto*, come in tutti quelli che lo hanno preceduto: una lettura interdisciplinare delle evoluzioni e trasformazioni in corso, che cerchi di far luce sulle tendenze di fondo dell'economia e della società globale, al di là dei sommovimenti di superficie. È per questo che, oltre alla cronaca ragionata degli ultimi dodici mesi, vengono proposte in queste pagine alcune riflessioni di ordine più generale. Esse guardano, per esempio, al mutamento dei modelli sociali e culturali così come si esprime nei comportamenti di consumo e nelle scelte di intrattenimento, dove le identità locali convivono con una nascente identità globale; guardano alle trasformazioni dei mercati e a quelle delle grandi imprese, che in parte li subiscono in parte li modellano; guardano alle tendenze demografiche di lungo pe-

riodo, che inevitabilmente segneranno per paesi e grandi aree geografiche i futuri destini di crescita o di stagnazione.

Guardano infine alla vera e propria rivoluzione energetica che, quasi inavvertita, si è compiuta in questi anni, con il diffondersi dell'estrazione dei combustibili fossili dalle rocce scistose (il cosiddetto *fracking*): questa, oltre a portare gli Stati Uniti all'indipendenza energetica, sembra aver rinviato a data lontana l'esaurimento delle risorse petrolifere che aveva pesato come una spada di Damocle sull'ultimo quarto del Novecento, alimentando conflitti e puntellando egemonie.

Mentre il secolo breve sprofonda nel passato, e il pianeta si affaccia a un futuro dai contorni largamente imprevedibili, un paese – il nostro, l'Italia – pare invece attardarsi in un'ansa della storia, a rischio, prima ancora che di declino economico, di ritardo culturale e civile. Vale forse la pena ricordare come in passato questo rischio abbia più volte minacciato e anzi risucchiato l'Italia – la civilizzazione italiana, non solo lo Stato – e come l'immediato dopoguerra e gli anni del boom abbiano in primo luogo rappresentato, per l'Italia, gli anni del ritorno nel circuito delle idee e dell'innovazione – anche, ma non solo, economica.

Oggi la paura di rischiare e cambiare sembra tornare a incombere come un macigno e il paese appare a tratti paralizzato nella scelta fra una stabilità troppo spesso interpretata come pura conservazione di equilibri di potere e rinvio nella soluzione dei problemi e un cambiamento che non riesce ad assumere la sostanza di promessa di un futuro migliore.

I fili d'erba del nostro titolo – i fili di una ripresa possibile – stanno in primo luogo nella dimostrata capacità di una parte delle imprese italiane di competere con successo sui mercati internazionali. Questi fili vanno protetti e riparati da gelate e venti di bufera. Ma non potranno crescere e rafforzarsi se il terreno al quale si aggrappano non verrà dissodato, rivoltato, irrigato. A rischio non sono solo i fili d'erba, sono le radici.

*Franco Polotti*  
Presidente Consiglio di Gestione  
UBI Banca

Bergamo, 4 novembre 2013



*Fili d'erba, fili di ripresa*



# 1. 2013: l'anno più difficile per l'economia globale\*

## Introduzione. Un incontro al vertice in un luogo fuori dal mondo

8 giugno 2013. Due uomini che possono, senza troppa esagerazione, esser considerati i più potenti del mondo, ossia Barack Obama, presidente degli Stati Uniti, e Xi Jinping, presidente della Repubblica Popolare Cinese (nonché Segretario generale del Partito comunista di quel paese), s'incontrano in un luogo che può appropriatamente essere definito «fuori dal mondo»: il *ranch* di Sunnylands, 200 ettari presso Palm Springs, nel sud della California, là dove l'irrigazione finisce e il deserto comincia. Silenzio totale, tranne qualche coyote; un campo da golf con in mezzo un'improbabile pagoda rosa; undici laghetti nei quali è possibile pescare. Non risulta che, almeno in apparenza, i due leader abbiano pescato molto, né praticamente né metaforicamente.

Obama e Xi sono ospiti della Fondazione Annenberg, istituita da Walter H. Annenberg, un editore e filantropo del secolo scorso, per cinque anni ambasciatore americano in Gran Bretagna. La Fondazione ha lo scopo, tra altri, di fornire un *buen retiro*, lontano da occhi indiscreti, a uomini importanti in cerca di silenzio. Qui, nel gennaio 1974, Richard Nixon scrisse il suo ultimo *Discorso sullo stato dell'Unione*, sette mesi prima delle sue traumatiche dimissioni sull'onda dello scandalo del Watergate; qui Ronald Reagan e sua moglie Nancy trascorrevano volen-

---

\* Autori di questo capitolo sono Mario Deaglio (Introduzione, par. 1.1 e par. 1.2), Giuseppe Russo (par. 1.3), Giovanni B. Andornino (par. 1.4), Giorgio Arfaras (par. 1.5 Giappone) e Mario Deaglio e Giuseppina De Santis (par. 1.5 Europa).

tieri il Capodanno con gli Annenberg, che ne avevano fatto la loro residenza ufficiale prima di donarla alla Fondazione.

Da Sunnylands sono passati, tra l'altro, la regina Elisabetta e Gregory Peck, il presidente giapponese Toshiki Kaifu e Frank Sinatra, che proprio a Sunnylands sposò la sua quarta moglie, Barbara Marx, l'11 luglio 1976. E pochi mesi prima dell'incontro al vertice sino-americano, un giudice della Corte Suprema degli Stati Uniti, Anthony Kennedy, vi pronunciò un discorso che andava oltre i canoni tradizionali dell'individualismo americano: «Non dobbiamo esercitare i nostri diritti solo in senso personale – sostenne Kennedy – ma anche in senso civico, e questo significa cominciare con un dialogo dignitoso [...] di eccellenza, razionalità e intelligenza». Sembra quasi un'epigrafe per l'incontro al vertice.

Eccoli qui, infatti, l'8 giugno 2013, Obama e Xi, a fare due giorni di esercizio di eccellenza, razionalità e intelligenza all'ombra della pagoda rosa (non hanno, peraltro, giocato a golf, uno sport praticato dal Presidente americano ma non dal Presidente cinese). Senza cronisti, senza mogli, solo una breve conferenza stampa finale. Con delegazioni scarne e tanto tempo per passeggiare, discutere, guardarsi negli occhi: un inedito G2, probabilmente molto importante per i destini politici ed economici del mondo e i cui atti forse non saranno mai resi pubblici fino in fondo.

La Cina di Xi ha visto nel vertice il riconoscimento di una (quasi) parità politico-strategica con gli Stati Uniti, una posizione da interlocutore privilegiato. Gli Stati Uniti di Obama vi hanno letto un futuro di crescita economica senza limiti apparenti, e la garanzia di un ruolo guida per i mercati finanziari. A queste – largamente teoriche – soddisfazioni generali corrispondono però, almeno a prima vista, solo modesti risultati concreti: una bozza di accordo sul clima; una serie di regole di principio per inquadrare il problema, particolarmente spinoso, della Corea del Nord, per il quale è essenziale una corretta comunicazione tra le due maggiori potenze; alcune procedure per affrontare il problema degli hacker, ossia del terrorismo elettronico, riconosciuto da entrambe le parti come molto pericoloso per la sua tendenza a sfuggire ai controlli. Più tutto il resto di cui non sappiamo e di cui forse non sapremo mai. Forse lo sanno soltanto i coyote di Sunnylands. O forse non c'è nulla da sapere, non ci furono intese riservate, e proprio per questo in quel tranquillo mese di giugno le crepe della globalizzazione si allargarono oltre ogni previsione.

Dalla calma di Sunnylands i due leader passarono bruscamente al frastuono di un pianeta inquieto. L'estate fu subito rovente negli Stati Uniti (dove, tra l'altro, anche la natura fece la sua parte, con gli in-

cendi che attaccarono su larga scala gli Stati dell'Est e devastarono il notissimo parco naturale californiano di Yosemite). Il «caso Snowden» – ossia le rivelazioni di un tecnico dei servizi di sicurezza circa l'entità dell'ascolto delle comunicazioni tra privati cittadini – aprì un duro confronto interno sulle libertà individuali e contemporaneamente alimentò la tensione tra Stati Uniti e Russia, dove Snowden si rifugiò per sfuggire all'arresto.

Il «caso Snowden» rese molto tesi i rapporti russo-americani ed ebbe così inizio la prima tempesta internazionale dell'estate. Al G8 tenutosi in Irlanda del Nord dieci giorni dopo Sunnylands, il presidente russo Vladimir Putin rintuzzò con decisione le richieste americane di un'ulteriore fase di disarmo atomico, e al G20 tenutosi in Russia, a San Pietroburgo, ai primi di settembre, Obama evitò di incontrare Putin all'infuori delle occasioni ufficiali.

La posizione russa era anche determinata dalla questione siriana. Per esprimere il suo sostegno al regime di Assad, in luglio Putin inviò nel Mediterraneo una squadra navale russa con base operativa nel porto siriano di Tartus. Ad agosto in Siria si registrò un'*escalation* della guerra civile, con l'uso di gas nervino contro la popolazione (21 agosto) e la minaccia di un intervento statunitense anche al di fuori dell'ambito delle Nazioni Unite. Le navi americane in grado di lanciare missili contro la Siria furono tallonate da vicino da navi russe, una situazione inedita dai tempi della guerra fredda.

Il pericolo che un fatto casuale porti a un'*escalation* militare si è così accentuato: è dai tempi della battaglia di Pidna che grandi scontri militari avvengono non tanto per volontà delle parti quanto per malintesi. Secondo il racconto di Polibio, uno scontro bellico fondamentale per definire la superiorità strategica tra Romani e Macedoni fu innescato da una bestia da soma scappata dall'accampamento romano e catturata dai Macedoni. Sarebbe possibile oggi che un missile o un aereo si comportasse in maniera anomala innescando una reazione spropositata? Nessuno lo può veramente escludere.

Alle tensioni politico-militari si aggiunsero quelle politico-sociali. Giugno vede scoppiare impreviste rivolte popolari quasi sincrone, in paesi distantissimi e diversissimi tra loro, come Turchia (2 giugno) e Brasile (18 giugno), accomunati da un rapido sviluppo e da forti e spesso crescenti divari sociali. Sia in Turchia sia in Brasile l'origine prossima dei disordini va ricercata in motivi apparentemente secondari e di carattere locale (cfr. par. 1.5); in entrambi la protesta si estese rapidamente, in entrambi prese di mira in particolare la corruzione, senza però alcun progetto politico

alternativo che andasse oltre le istanze dei manifestanti, senza un vero leader, senza un'organizzazione strutturata che cercasse davvero di diventare la punta di diamante di un movimento rivoluzionario.

All'elenco delle tensioni si deve aggiungere, verso la fine di giugno, la recrudescenza delle vicende egiziane, culminata nella destituzione del presidente Mohamed Morsi da parte delle forze armate (3 luglio), sull'onda di gravi disordini di piazza che mettono in luce, nell'era post-Mubarak, differenze fondamentali tra «laici» e Fratelli musulmani. Le forze armate assumono in Egitto un ruolo di primo piano e lo scontro con i Fratelli musulmani raggiunge punte sempre più alte, mentre l'ex presidente Mubarak viene scarcerato e posto agli arresti domiciliari (20 agosto).

Politologi e sociologi, economisti e antropologi non hanno teorie in grado anche solo di abbozzare spiegazioni di questo quadro perturbato, con le sue improvvise tensioni e turbolenze, o di avanzare previsioni sulle loro possibili conseguenze politiche ed economiche. I problemi sono sempre più interdisciplinari e, proprio per questo, il *Rapporto* 2013 cercherà di esaminare congiuntamente gli sviluppi segnalati da varie scienze umane, uscendo, con determinazione ancora maggiore di quanto non si sia fatto nelle edizioni precedenti, da meri binari economici, finanziari, politologici.

L'incontro di Sunnylands potrà forse essere ricordato dagli storici futuri come il punto d'inizio di un nuovo ordine mondiale; oppure come il tentativo non riuscito di raggiungere un simile risultato, l'inizio di un nuovo disordine mondiale. Dal giugno 2013 alla data in cui chiudiamo questo *Rapporto* (fine ottobre 2013) molti problemi si sono aperti e nessuno si è davvero chiuso. Come le bocche di un vulcano alla vigilia di un'eruzione.

## 1.1. Seduti sul cratere di un vulcano

### *Le tempeste dell'estate*

In questo quadro politico-strategico disordinato vanno collocate le turbolenze economiche che, nel corso dell'estate, riguardano parallelamente Stati Uniti e Cina. Rientrato in patria dal vertice con Obama, il

presidente Xi trova un mondo finanziario sconvolto dalla tempesta, dietro la quale si cela un malessere più profondo, legato al rallentamento dell'economia cinese. Il 13 giugno la Banca Mondiale taglia in maniera sensibile, ossia dall'8,4 al 7,7 per cento, le previsioni di crescita della Cina, a seguito di una vistosa frenata dell'industria manifatturiera, legata anche alla caduta degli ordini dall'Europa e dall'America settentrionale, il cui rallentamento è proporzionalmente maggiore. Per l'Unione Europea tale rallentamento si traduce nella comparsa di segni negativi negli indicatori della crescita.

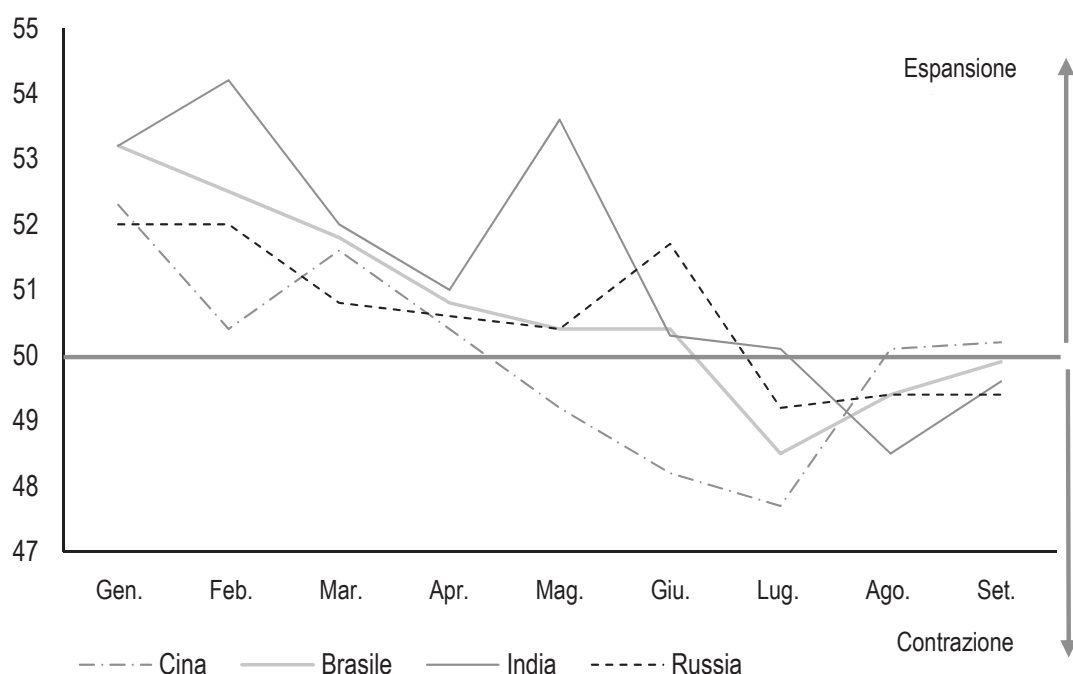
Il giorno successivo, le banche cinesi «ridono in faccia al Governo», per usare l'espressione di un *columnist* della Reuters<sup>1</sup>: vengono sottoscritti soltanto i due terzi dei titoli per 15 miliardi di yuan offerti in asta dal Tesoro cinese, e questo perché i tassi di interesse di base sono ritenuti troppo bassi. A fine luglio, il Governo annuncerà pubblicamente un controllo generale (*audit*) del proprio debito pubblico, una stretta sui «prestiti facili» delle banche e il monitoraggio delle finanze dei governi regionali. Il conflitto Governo-banche raggiunge una particolare tensione tra il 19 e il 20 di giugno: la Banca centrale cinese (People's Bank of China, PBOC) decide la sospensione temporanea dei flussi di liquidità a basso costo che avevano conferito una certa vivacità alla congiuntura e aumenta di un terzo il tasso di riferimento, nel tentativo di mettere ordine nel mondo complicato e variegato del credito locale e della finanza informale.

Una decisione meditata dalla nuova dirigenza installatasi a Pechino tra l'autunno e la primavera per dare una svolta in senso dirigista? Una pura e semplice misura prudenziale, come sostengono ufficialmente i cinesi? È difficile dare una risposta, ma si può rilevare che tale politica è coerente con le linee guida annunciate dalla nuova amministrazione, che intende attuare una più marcata redistribuzione dei redditi e formula altresì un implicito giudizio severo nei confronti delle banche che accumulano troppi profitti in maniera non trasparente (cfr. par. 1.4).

Parallelamente alla prova di forza tra Governo e banche cinesi vengono resi noti i dati del PMI (Purchasing Managers' Index), l'indice delle aspettative dei manager responsabili degli acquisti delle imprese, rapidamente divenuto uno dei più efficaci strumenti per prevedere la congiuntura a breve termine. Per il modo in cui l'indice è costruito, quando il suo valore scende sotto il livello di 50 ci si deve aspettare una contrazione della produzione o quanto meno una forte riduzione della sua crescita. L'indice PMI cinese, che già a maggio aveva fatto registrare un valore inferiore a 50 (precisamente: 49,2), scende ancora, toccando quota 48,3, al minimo degli ultimi nove mesi<sup>2</sup>.

Il rallentamento cinese costituisce il punto centrale di un più generale rallentamento dei paesi emergenti, che fino all'inizio del 2013 avevano costituito forse il più importante motore dell'economia globale. Del resto, la figura 1.1 mostra che i quattro paesi BRIC, ossia Brasile, Russia, India e Cina, presentano andamenti non regolari e una crescita sempre più frenata, sul filo della recessione. Il rallentamento si attenua e scompare alla fine dell'estate.

Figura 1.1 – Il rallentamento industriale dei paesi BRIC (gennaio-settembre 2013; indice PMI, valori inferiori a 50 indicano contrazione dell'attività produttiva)



Elaborazione su dati HSBC

In contemporaneità quasi perfetta – anche se, forse, soltanto casuale – con le decisioni monetarie cinesi si colloca il discorso del 19 giugno di Ben Bernanke, da otto anni al timone della Fed, la Banca centrale degli Stati Uniti. Bernanke apre un confronto tra la Fed e il mondo finanziario americano che presenta analogie con quello tra Governo e banche cinesi. Egli considera che l'economia statunitense abbia finalmente imboccato la via della convalescenza e annuncia la riduzione graduale (*tapering*) degli acquisti da parte della Fed di titoli del debito pubblico americano di lungo termine. Con tali acquisti, la Fed immette liquidità nel sistema al ritmo di 85 miliardi di dollari al mese, ossia di 2,8 miliardi al giorno.

È questa la terza fase della politica di *quantitative easing*, pilastro del tentativo americano di uscita dalla crisi perseguito a partire dal dicembre 2008, una vera e propria somministrazione di ossigeno al paziente per consentirgli di respirare bene. Prossimo alla fine del suo mandato, Bernanke sente acutamente la responsabilità di non continuare a stampare dollari allegramente e all'infinito, chiudendo gli occhi di fronte ai pericoli di una crisi mondiale di fiducia nello stesso dollaro. Come a Pechino, così anche a Washington, questa linea non è priva di contrasti. Nel variegato mondo degli economisti americani, alcuni accarezzano l'idea di una continuazione della politica espansiva<sup>3</sup>.

I mercati finanziari, con quello americano in prima linea, vengono colti di sorpresa e reagiscono bruscamente, prevedendo un rialzo del tasso di interesse e temendo un freno alla crescita. Anche se i tassi sul debito pubblico statunitense avevano cominciato a salire da circa un mese, per un generale malessere sull'ammontare del debito stesso, il discorso di Bernanke rappresenta la chiave di volta che ha modificato in maniera inaspettata ciò che viene chiamato il *sentiment* dei mercati, ossia la convinzione di fondo di poter contare su un'erogazione abbondante e continua di nuova liquidità.

Improvvisamente si passa da un'euforia poco fondata a un pessimismo pericoloso, anch'esso con fondamenti scarsi, che tende ad autoalimentarsi e che prende le mosse da un, sia pur lento e incerto, miglioramento delle condizioni dell'economia reale. Per un paradosso che si verifica frequentemente, soprattutto negli Stati Uniti, gli indicatori, gli avvenimenti e le politiche che mostrano una relativa buona salute dell'economia reale determinano una reazione negativa sui mercati finanziari, mentre pressoché ogni volta che dall'economia reale giungono segnali di rallentamento, o non crescita, sui mercati finanziari si manifestano tendenze positive.

Il motivo di questo paradosso è semplice: se l'economia si sviluppa a tassi superiori al previsto, i sostegni monetari alla crescita (in buona sostanza, la creazione di moneta a un tasso poco elevato) diventano meno necessari, possono al limite rivelarsi dannosi. Le banche centrali, consapevoli del pericolo di inflazione, tendono quindi a ridurre l'emissione di nuova moneta; il mercato finanziario deve allora fare i conti con una diminuzione della sua «materia prima» (il denaro a basso costo, appunto). Imprese e istituzioni finanziarie che hanno puntato sulla continuazione indefinita di questo processo si trovano improvvisamente in difficoltà.

In questo quadro generale va collocato il discorso del 19 giugno e l'annuncio di una politica meno accomodante, di una minor creazione di liquidità. Ciò introduce una netta svolta, soprattutto in Europa: l'«ef-

fetto Bernanke» porta in un solo giorno ad aumenti del costo del debito pubblico nell'ordine del 7-12 per cento. La crescita percentualmente più alta si riscontra per i paesi con i tassi di interesse più bassi (Germania, Paesi Bassi, Austria, mentre i paesi in difficoltà, come Portogallo e Irlanda, hanno generalmente incrementi minori).

Non si tornerà più, nei mesi successivi, a valori prossimi a quelli del 18 giugno, ma anzi, pur continuando la Fed a stampare moneta, il mercato comincia a scontare futuri rallentamenti nell'azione espansiva. Come si può vedere dalla figura 1.2, tra la metà di maggio e la metà di settembre il rendimento del Bond americano a dieci anni passa da un livello di 1,6-1,7 a un livello attorno al 3 per cento. Successivamente declina a seguito del rinvio del *tapering*, ma rimane su quotazioni nettamente superiori a quelle precedenti.

Figura 1.2 – Rendimento dei titoli sovrani degli Stati Uniti a 10 anni (valori percentuali)



Fonte: U.S. Department of the Treasury

Per effetto degli eventi americani e cinesi, l'estate finanziaria comincia così sotto il segno di un'inversione mondiale di tendenza. Tra il 19 e il 24 giugno l'indice Dow Jones del New York Stock Exchange perde il 5 per cento; il 24 giugno l'indice della Borsa di Shanghai, principale piazza finanziaria cinese, cade anch'esso del 5 per cento nonostante che la People's Bank of China rassicuri «mercati» e inve-

stitori dichiarando a più riprese la solidità del sistema finanziario dell'Impero di mezzo.

Ha così inizio un'estate monetaria incerta, caratterizzata da andamenti fortemente altalenanti di azioni, titoli a reddito fisso, materie prime; il rinvio del *tapering* deciso a settembre fa ripartire le quotazioni azionarie in tutte le piazze finanziarie del pianeta, con un'euforia tesa e nervosa. Se anche il mondo sta uscendo dalla crisi dell'economia reale, il che non può essere ancora dato per scontato, lo sta facendo in maniera lenta, disordinata e senza sorriso. E perché le uscite dalle crisi siano veramente solide, il sorriso – ossia l'ottimismo, la voglia di scommettere sul futuro – è forse l'elemento che conta di più.

### *I cinque nodi dell'autunno*

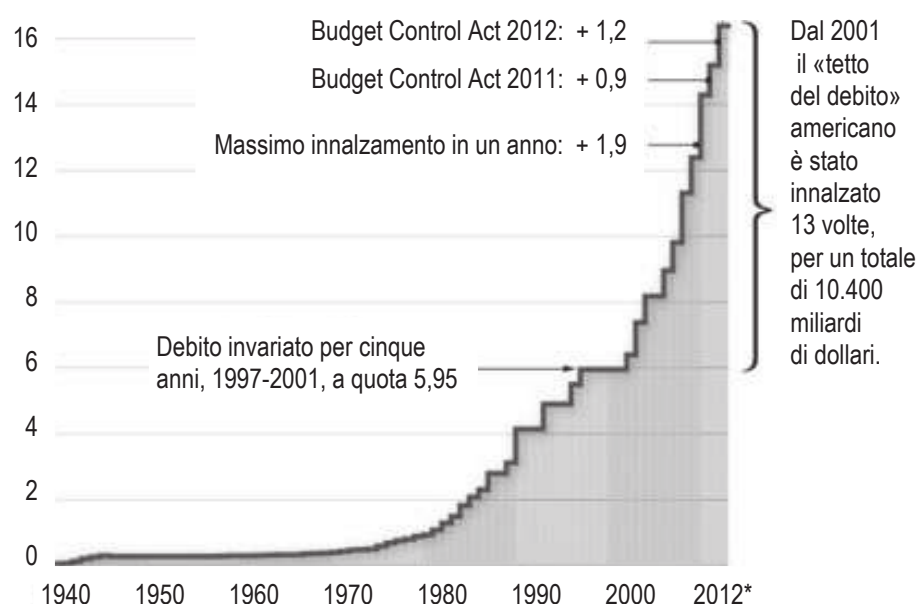
A inizio settembre, con l'approssimarsi dell'autunno, la confusione non poteva certo dirsi diminuita. A una sommaria analisi, era possibile distinguere cinque «nodi» – tra finanza ed economia reale, politica, società e ambiente – che condizionavano l'andamento dei mercati e della congiuntura<sup>4</sup>.

- ❶ *Il nodo della politica monetaria americana e il cambiamento ai vertici della Fed.* Nella riunione del 17-18 settembre del FOMC (Federal Open Market Committee), l'organo della Fed responsabile della politica monetaria americana, la politica del *tapering* (cfr. sopra) è stata confermata ma il suo avvio è stato rinviato. Il mandato di Bernanke scade a fine gennaio 2014; a succedergli alla guida della Fed sarà Elizabeth Yellen, economista di vaglia con ottima esperienza bancaria, dalla quale ci si attende più gradualità nel *tapering*, di fronte alla precarietà della ripresa, e un atteggiamento severo verso le banche, spesso troppo disinvoltate nell'applicare le regole.
- ❷ *L'«eterno» problema del «tetto del debito» per il Tesoro americano.* Gli Stati Uniti sono forse l'unico paese a regolare per legge l'ammontare totale dell'indebitamento pubblico. Con una delle Camere controllata dall'opposizione, questo «tetto» è diventato oggetto di scontro e scambio politico. A metà ottobre, dopo un lungo confronto con il Presidente, il Parlamento ha deciso, sostanzialmente, di... rinviare la decisione a gennaio. Si tratta di una soluzione transitoria che si traduce in una debolezza strutturale della moneta americana: chi acquista dollari non può non tener conto di un rischio di *default*, o quanto meno di incertezza sul pagamento di rimborsi e interessi sul debito pubblico. Non a caso, il «biglietto verde» si è subito deprezzato nei confronti dell'euro e ha subito valutazioni negative dalle

agenzie di *rating*. Il che ha introdotto un nuovo fattore di instabilità nel panorama valutario mondiale.

La dimensione politica è peraltro secondaria: la figura 1.3 mostra la crescita vertiginosa del debito pubblico americano che, spinto dalle spese militari legate agli interventi in Iraq e in Afghanistan e dai deficit con i quali si è cercato di combattere la crisi finanziaria (cfr. par. 1.3), ha ormai toccato dimensioni analoghe al prodotto interno lordo e potrebbe arrivare a dimensioni... italiane.

Figura 1.3 – Come è stato innalzato il «tetto del debito» (1940-2012, migliaia di miliardi di dollari)



\* Dato al 6 aprile.

Fonti: *The Washington Post* e White House Office of Management and Budget

- ③ *I paesi in difficoltà della «periferia» europea.* Quest'area è stata, negli ultimi tre anni, la principale fonte di instabilità monetaria. L'attenzione si è, almeno in parte, spostata dalla Grecia – dove si intravedono modesti segnali di ripresa – al Portogallo, la cui vicenda economico-finanziaria presenta molte somiglianze con quella greca: prestito dell'UE e del FMI di 78 miliardi nel 2011, sconfitta elettorale del Partito socialista che aveva negoziato il prestito, nuovo Governo (di centro-destra) che attua il programma concordato, perde popolarità e viene sconfitto nelle elezioni locali di settembre. Sempre nella periferia europea, pare stabilizzarsi la congiuntura spagnola, mentre l'Irlanda ha dichiarato di non aver più bisogno dell'assistenza europea (*bailout programme*), ma continua con bilanci pubblici

molto severi. A fine ottobre 2013, l'area, nel suo complesso, appare più affidabile ma ancora sotto osservazione.

Tra i paesi in difficoltà figura anche l'Italia. L'incertezza politica manifestatasi nei mesi di agosto-settembre attorno al caso giuridico dell'ex presidente del Consiglio, Silvio Berlusconi, ha innescato, per tutta l'estate, un focolaio di incertezza nel quadro economico globale. L'elemento chiave, dal punto di vista della finanza mondiale, è rappresentato dalla tenuta o non tenuta del quadro politico e dalla possibilità che il Governo (qualsiasi Governo, sempre da quel punto di vista) sia in grado di attuare programmi che assicurino al tempo stesso la crescita e il mantenimento del deficit pubblico sotto il 3 per cento del prodotto interno lordo. Tutto ciò richiede la ripresa della crescita, dopo le dure cadute produttive del 2012 e del 2013. Di questa ripresa s'intravedono incerti germogli (cfr. cap. 4, par. 4.4).

- ④ *La «dimensione Siria» e la «dimensione petrolio».* La tensione originata dalla crisi siriana subisce un relativo abbassamento dopo la rinuncia americana all'azione armata e l'impegno siriano a disfarsi delle armi chimiche. Tra Stati Uniti e Iran si osserva un timido disgelo dopo la vittoria in giugno del moderato Rouhani nelle elezioni presidenziali. Questi sviluppi mediorientali possono avere sui mercati mondiali un effetto generale, legato alla credibilità americana, e un effetto specifico, legato a eventuali riflessi petroliferi. Una risalita brusca e durevole del prezzo del greggio potrebbe avere ripercussioni sulla crescita, soprattutto nella zona euro e sui mercati emergenti, già scossi dalla crisi. Peraltro, dal settore degli idrocarburi provengono segnali di forte innovazione che potrebbero da un lato mitigare la tendenza all'aumento dei prezzi petroliferi, dall'altro sconvolgere totalmente il quadro dei flussi di idrocarburi e del loro prezzo (cfr. cap. 3, par. 3.2).
- ⑤ *Va infine ricordato il caso di Fukushima,* la sfortunata centrale nucleare giapponese devastata dal terremoto e dal maremoto del 2011 e mai posta definitivamente in sicurezza. All'interno dei reattori continua a crearsi radioattività a livello elevato e centinaia di tonnellate di acqua radioattiva potrebbero finire in mare (o potrebbero esservi già finite: la gestione di questa vicenda è molto opaca). Fukushima diventa così un simbolo dell'incertezza generale che potrebbe dare il via a un nuovo ripensamento energetico e costituire una mina in profondità sulle prospettive giapponesi di ripresa in grande stile della crescita.

## 1.2. Un mondo senza sorriso

*Il deterioramento qualitativo:  
tutti contro tutti in un nuovo protezionismo?*

Parallelamente all'intreccio disordinato tra economia e politica globale, che sembra essere la caratteristica del 2013, si devono registrare sia un rallentamento complessivo, imprevisto e sempre più marcato, della crescita del pianeta, sia diversi segnali di deterioramento qualitativo dei meccanismi di funzionamento dell'economia mondiale. Sempre minori, e sempre meno coronati da successo, appaiono gli sforzi cooperativi per governare il sistema, correggerne le disfunzioni, smussarne le anomalie: la competizione viene intesa in un senso esasperato che lascia uno spazio via via più ridotto alla collaborazione.

La disgregazione ha origini lontane, in quanto la si può ricondurre alla riunione della WTO di Seattle del 1999 quando all'ostilità pubblica, concretatasi in violente manifestazioni di protesta, si aggiunse la profonda divisione tra le delegazioni dei paesi ricchi e quelle dei paesi emergenti che bloccò l'estensione al terziario dei processi di globalizzazione. Quest'estensione era avversata dalle *élites* del Terzo Mondo, timorose di vedere le imprese di servizi pubblici sfuggire al loro controllo per finire in mano a un anonimo capitalismo americano. Tale posizione fu ribadita al G20 di Doha nel novembre 2001, e di fatto il primo decennio del XXI secolo è stato caratterizzato dall'arresto normativo della globalizzazione pur in presenza di un suo allargamento geografico (va notato, ad esempio, l'ingresso della Russia nella WTO), mentre vi è stata una proliferazione di accordi preferenziali conclusi tra due o pochi Stati.

Non si è ancora giunti alla rivendicazione esplicita della priorità degli interessi nazionali, ma da allora la tendenza alla riduzione della cooperazione e la spinta all'attenuazione della globalizzazione sono andate crescendo, anche per effetto della crisi. Si devono registrare sia la propensione dei paesi dotati di grandi riserve minerarie, siano essi emergenti o ricchi, ad aumentare il controllo sulle proprie risorse naturali e sulle reti di servizi – a cominciare dalle telecomunicazioni – sia l'attitudine, sempre più diffusa nei paesi ricchi, a proteggere con varie misure «eccezionali» i propri settori in crisi.

Nel primo caso vanno ricordate, tra le altre, le nazionalizzazioni operate dai governi dell'Argentina, della Colombia e del Venezuela nei settori dell'energia e delle comunicazioni; nel secondo, le azioni di protezione

dell'occupazione poste in atto dalla Francia a seguito dell'aggravarsi della crisi, in particolare la protezione accordata al gruppo Peugeot con un ingresso consistente del capitale pubblico nel controllo del gruppo. L'assistenza del Governo degli Stati Uniti al proprio settore automobilistico nel 2009-2010 rappresenta un altro chiaro esempio di tale tendenza.

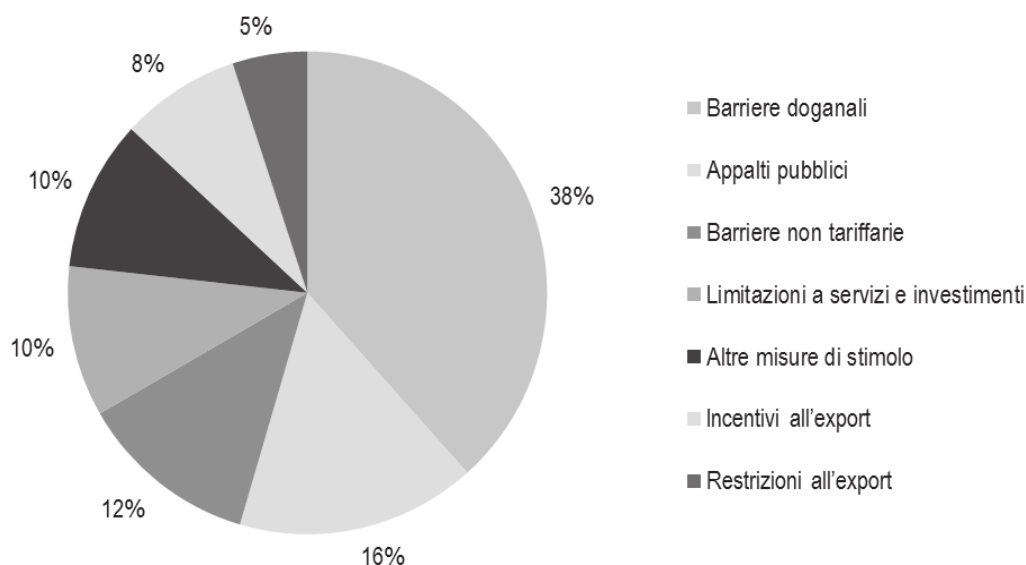
Naturalmente, queste misure non sono state accolte con entusiasmo dai paesi concorrenti e in alcuni casi si sono verificate vere e proprie guerre commerciali, anche se, per ora, su scala piuttosto limitata. Lo scontro principale è quello che ha visto l'Unione Europea contrapporsi alla Cina: prima con la pretesa che gli aerei cinesi che sorvolano il territorio dell'Unione siano assoggettati al pagamento della *carbon tax* contro l'inquinamento; poi con l'introduzione di dazi punitivi contro le importazioni di pannelli solari cinesi, alla quale ha fatto seguito la minaccia di ritorsioni di Pechino contro le esportazioni europee. A fine luglio la Cina ha introdotto dazi su prodotti chimici europei e ha avviato un'indagine conoscitiva sulla possibilità che il vino dell'Unione sia esportato sottocosto in Cina.

Un documento della Commissione UE, preparato per il G20 di San Pietroburgo, parla di «protezionismo strisciante»<sup>5</sup>: su 154 misure restrittive della libertà di commercio adottate nel mondo tra il maggio 2012 e il giugno 2013, solo il 38 per cento riguarda le tariffe doganali e il 12 per cento le cosiddette «barriere non tariffarie», ossia obblighi relativi alla qualità e alla composizione delle merci che vengono introdotti soprattutto per proteggere le industrie di casa. Compaiono invece vistosamente le restrizioni alla partecipazione estera agli appalti, gli incentivi alle esportazioni e altre misure di sostegno alle industrie nazionali (figura 1.4).

Il protezionismo, secondo il medesimo documento, sembra riguardare soprattutto i paesi emergenti, dalla Russia all'Argentina, dall'Indonesia al Brasile al Sudafrica. La Cina ha introdotto pochissime restrizioni doganali, ma presenta un buon numero di barriere indirette.

Il discorso non può però essere limitato ai soli paesi emergenti. Nel suo *Bollettino* di luglio, la Banca Centrale Europea (BCE) analizza i dati della GTA (Global Trade Alert, una banca dati che opera un minuzioso monitoraggio sulla politica commerciale mondiale), polemizza con la WTO che ha minimizzato le tendenze protezionistiche e, pur con tutte le cautele che contraddistinguono i documenti delle banche centrali, sostiene che, se si considerano anche le «zone grigie» della protezione alle industrie nazionali, il fenomeno, pur non ancora giunto a livello di esplosione, rimane in forte ascesa.

Figura 1.4 – Provvedimenti recenti in materia di protezionismo (maggio 2012-giugno 2013)



Fonte: Commissione UE

Al di là del protezionismo industriale e agricolo, si intravede una crescente mancanza di cooperazione tra le autorità monetarie e i governi nazionali o i rappresentanti delle grandi aree economiche e monetarie. Il caso più impressionante è quello del Giappone, che ha deciso rapidamente, di fatto senza neppure informare alcun altro paese, una radicale inversione della politica monetaria in senso aggressivo, volta a indebolire la propria moneta per recuperare la competitività perduta con decenni di politiche industriali inefficaci (cfr. par. 1.5).

Un altro caso lampante di disarmonia tra grandi istituzioni monetarie è emerso nel mese di giugno: si tratta del contrasto, aperto e plateale, tra Banca Centrale Europea e Fondo Monetario Internazionale a proposito della gestione della crisi greca. Il 5 giugno il *Wall Street Journal* pubblicò un documento riservato del FMI (che però era stato trasmesso al giornale) che, accanto ad autocritiche, chiamava in causa la Commissione Europea, partner, insieme alla BCE, del gruppo allestito per il salvataggio finanziario della Grecia<sup>6</sup>.

Il documento ammette che il FMI ha «pesantemente sottovalutato i danni dell'austerità collegati al piano di aiuti alla Grecia», e questo rappresenta una benvenuta operazione-chiarzza. Il FMI, però, muove rilievi di non poco conto all'Unione Europea, che accusa di lentezza nella messa a punto di una politica di ristrutturazione del debito greco e di indeterminatezza nell'individuare le riforme che i greci avrebbero dovuto introdurre per far ripartire la crescita. Il tutto ha dato origine a

un'acida risposta del Commissario europeo agli Affari economici, Olli Rehn.

Una conferma delle acque agitate tra i banchieri centrali è stata l'assenza di Bernanke al tradizionale appuntamento di Jackson Hole (per lui l'ultimo, vista la già citata prossima scadenza del suo mandato), la località turistica delle Montagne Rocciose dove i «signori delle monete» si radunano a fine agosto per meditare, analizzare e discutere. Il contrasto con l'ultimo vertice del suo predecessore, Alan Greenspan, quando questo convegno fu totalmente dedicato a esaminare l'esperienza dei diciotto anni del suo governatorato e le prospettive per i diciotto anni successivi, non potrebbe essere maggiore. Nel 2012, sempre a Jackson Hole, Bernanke aveva presentato con grande enfasi la «teoria di una nuova politica monetaria non convenzionale», subito realizzata con la terza operazione di *quantitative easing*<sup>7</sup>. Nel 2013 non è andato a presentare il bilancio di quest'azione.

La disarmonia tra istituzioni economiche si inserisce in un contesto più generale di tensioni (Putin, per esempio, attacca la Gran Bretagna definendola «una piccola isola») che hanno portato al freddissimo comunicato finale del G20 di San Pietroburgo e, tanto per citare un episodio di portata storica, al «no» del Parlamento britannico all'appoggio incondizionato a un'eventuale azione militare americana contro la Siria. È una conferma che, come si è detto sopra, il mondo ha perso il sorriso.

### *Banche e multinazionali sotto accusa*

In questo clima non allegro si inquadra un altro fondamentale cambiamento di umore, relativo alle grandi banche che operano a livello globale e alle grandi società multinazionali. Guardate con ammirazione nel mondo della finanza, ritenute elemento fondamentale della globalizzazione, dell'innovazione, dell'intero progresso umano, trattate invece con sospetto da una parte dell'opinione pubblica, vengono ora generalmente considerate con occhi meno amichevoli nel contesto del perdurare della crisi e indicate fra i responsabili, se non come il principale responsabile, dell'aggravarsi della crisi che ha colpito l'economia globale.

Le prime, e più importanti, accuse penali riguardano il cosiddetto «scandalo LIBOR», ossia la sistematica manipolazione del tasso LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate), un elemento chiave del panorama finanziario mondiale. Il LIBOR, infatti, è il tasso base al quale fanno riferimento le quotazioni di circa 800 mila miliardi di dollari tra derivati, strutturati e prestiti a tasso variabile. Il meccanismo di determinazione

del tasso prevede che un gruppo (da un minimo di 6 a un massimo di 18) di banche presenti sulla piazza di Londra comunichi entro le 11 del mattino a Thomson Reuters (che agisce in qualità di agente della British Bankers' Association) i tassi di interesse ai quali sono disposte a prendere a prestito fondi sul mercato interbancario.

Per comprendere l'importanza del LIBOR è sufficiente considerare che, se il LIBOR sale, i pagamenti mensili dei tassi di interesse possono salire di conseguenza. Se scende, i mutuatari con tasso di interesse variabile pagheranno le rate in base a tassi di interesse più bassi e i creditori incasseranno somme minori. I tassi comunicati dalle banche non sono necessariamente tassi effettivi di mercato, quindi determinati dall'interazione domanda-offerta, ma possono anche essere stime effettuate dalle banche stesse. Sono emerse intercettazioni di e-mail e telefonate tra manager e trader di Barclays nelle quali gli stessi si mettevano d'accordo per manipolare il LIBOR a loro vantaggio<sup>8</sup>.

Le principali indagini in materia sono state condotte in parallelo dal competente organo di vigilanza britannico, il Serious Fraud Office (SFO), e, dal punto di vista penale, dalle procure (Departments of Justice) di New York e del Connecticut. Queste hanno chiamato a comparire sette colossi bancari (Citigroup, UBS, Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank, HSBC, JP Morgan e Barclays). Le autorità americane hanno imposto una multa record da 1,5 miliardi di dollari a UBS e forti penali anche a Barclays e Royal Bank of Scotland. In seguito allo scandalo, la Barclays Bank, terza banca del Regno Unito, è stata letteralmente decapitata, con le dimissioni del direttore generale Jerry del Missier, dell'amministratore delegato Robert Diamond e del presidente Marcus Agius.

Il riquadro che segue contiene un piccolo estratto delle vicende finanziarie che hanno interessato alcune tra le più grandi banche e società multinazionali del mondo.

Un altro filone tormentato è quello che riguarda le elusioni fiscali, vere o presunte. Le società multinazionali riescono spesso, tramite operazioni tra la capogruppo e le controllate, a essere tassate nel paese che preferiscono, che è naturalmente quello in cui la tassazione è minore. Accuse di questo genere vengono da sempre rivolte alle grandi realtà petrolifere; ora anche molte società che operano su Internet sono accusate di «dribblare» le autorità fiscali nazionali.

Nel 2012 Amazon ha pagato in Italia imposte per circa 950 mila euro, Facebook per poco meno di 132 mila euro. Questo perché i proventi pubblicitari vengono fatturati dalla società capogruppo, o capoarea, con sede in paesi, come l'Irlanda e il Lussemburgo, dalla fiscalità più bassa di quella italiana<sup>9</sup>.

### **Grandi banche e multinazionali nella bufera**

#### ■ Novembre 2012

Il prezzo della «marea nera». *L'impresa petrolifera britannica BP è condannata negli Stati Uniti a pagare, in cinque anni, una multa record di 4,5 miliardi di dollari per responsabilità nella «marea nera» del Golfo del Messico.*

Il peso del riciclaggio. *HSBC, prima banca britannica ed europea per capitalizzazione, conclude una transazione con le autorità americane: pagherà 1,9 miliardi di dollari per riciclaggio di denaro di narcotraffickanti e violazione di embargo internazionale.*

#### ■ Dicembre 2012-febbraio 2013

LIBOR, due condanne. *La banca svizzera UBS e la britannica Royal Bank of Scotland sono multate rispettivamente per 1,5 e 0,6 miliardi di dollari per manipolazione dei tassi LIBOR.*

#### ■ Maggio 2013

La manipolazione dei prezzi dell'energia. *JP Morgan, uno dei colossi creditizi degli Stati Uniti, viene indagata per manipolazione dei prezzi dell'energia. Il 30 luglio patteggerà un pagamento di 430 milioni di dollari.*

Pratiche illegali sui mutui. *Azioni giudiziarie contro Bank of America, Wells Fargo e altre banche americane per pratiche illegali sui mutui, specie per il pignoramento forzoso.*

#### ■ Luglio 2013

Corruzione in Cina. *Arrestati 4 dirigenti e oltre 20 dipendenti della multinazionale farmaceutica britannica GlaxoSmith-Kline, accusata di corruzione dalle autorità cinesi.*

Ancora sui mutui. *L'UBS chiude una controversia con le agenzie semipubbliche americane Fannie Mae e Freddie Mac accettando di pagare una multa da 885 milioni di dollari.*

#### ■ Agosto 2013

Pratiche fraudolente. *13 gruppi bancari britannici dovranno rimborsare 1,5 miliardi di euro a 7 milioni di clienti per polizze assicurative vendute in modo «frettoloso».*

## ■ Ottobre 2013

*JP Morgan verso il patteggiamento. JP Morgan sta discutendo una multa record da 13 miliardi di dollari per chiudere scandali su titoli garantiti da mutui a rischio: una sanzione in contanti da 9 miliardi di dollari e risarcimenti ai consumatori per ulteriori 4 miliardi di dollari.*

Mario Deaglio

L'elusione fiscale è diventata un problema riconosciuto a livello globale. La dichiarazione finale della riunione del G20 di San Pietroburgo afferma che «i profitti dovrebbero essere tassati là dove si svolgono le attività economiche dalle quali i profitti stessi derivano e dove si crea il valore aggiunto», e chiede ai paesi membri di «far sì che le loro stesse regole fiscali non permettano o non incoraggino le imprese multinazionali a ridurre il carico fiscale complessivo spostando artificialmente i profitti verso i paesi nei quali questo carico è artificialmente basso». Si riconosce, peraltro, che la tassazione effettiva del «reddito mobile» (*mobile income*) è una delle «sfide chiave» della nostra società<sup>10</sup>.

L'insieme degli elementi sopra illustrati mette in luce una crescente insofferenza di fondo delle autorità nazionali e internazionali nei confronti del modo di operare delle grandi banche e delle grandi multinazionali. Pur in presenza di interventi tecnicamente difficili e per ora piuttosto limitati (che pure hanno fornito all'erario di alcuni paesi, tra i quali gli Stati Uniti, introiti decisamente non trascurabili), pare di cogliere l'inizio di una tendenza: alla «mano invisibile» dei mercati, soprattutto quelli finanziari, si contesta un funzionamento poco trasparente e poco efficiente. Essa viene sostituita, con frequenza sempre maggiore, dalla «mano visibile» dei governi e delle istituzioni finanziarie internazionali.

### *La debolezza della scienza economica*

Alla debolezza del mercato globale, che si va manifestando in maniera vistosa, fa riscontro la debolezza della scienza economica nel fornire soluzioni che permettano di superare l'attuale momento di stallo e di con-

seguire il ritorno su un chiaro sentiero di crescita. Ed è precisamente un economista di primo livello, Joseph Stiglitz, premio Nobel nel 2001 e professore alla Columbia University, a lanciare le critiche più dure. In un'intervista al mensile francese *Alternatives économiques* nell'aprile 2010, Stiglitz afferma:

Gli economisti hanno fornito l'inquadramento intellettuale utilizzato dai regolatori finanziari per giustificare la propria mancanza di azione [...] Durante questi venticinque anni gli economisti hanno affermato che non era necessario regolare la finanza. Ecco due antefatti che hanno reso possibile la crisi [...] La teoria economica è divenuta un mondo autosufficiente, una rappresentazione falsa della realtà espressa in termini comprensibili da tutti<sup>11</sup>.

Sono accuse pesanti, che d'altronde Stiglitz ha formulato con forza in molte delle sue opere recenti: gli economisti vivono fuori dalla realtà, in un mondo artificiale, scarsamente in grado di interagire con la società e con la politica. Tali accuse trovano un contrappunto, tra l'altro, nelle tesi di Michael Sandel, uno dei più noti filosofi politici americani, il quale distingue tra «economia di mercato», accettabile come strumento primario per la costruzione del bene comune, e «società di mercato», con la progressiva estensione della cultura della transazione a sfere che fin qui erano state riservate a norme non mercantili: famiglia, comunità, scuola, salute<sup>12</sup>.

In questa diversa impostazione si colloca l'interpretazione di Paul De Grauwe, economista belga di solida tradizione liberale, passato a posizioni più interventiste. De Grauwe sostiene che l'austerità adottata dai paesi dell'Europa meridionale è stata dettata dal panico dei mercati, non dalle condizioni effettive delle loro finanze; e che le misure di aggiustamento di bilancio al fine di placare il panico sono state eccessive, facendo inutilmente precipitare nella recessione i paesi che le hanno adottate<sup>13</sup>. La posizione critica di De Grauwe, ormai comune a molti economisti, soprattutto europei, ha ricevuto un particolare impulso dopo il caso dei dati errati in una ricerca cruciale per il supporto «scientifico» alle politiche di austerità.

Tale ricerca è dovuta a Carmen Reinhart e Kenneth Rogoff, due economisti dell'Università di Harvard molto noti per la loro serietà e il loro rigore, e consiste nell'analisi dei dati delle crisi finanziarie di 44 paesi su un arco di duecento anni. Uno dei risultati consisteva nella constatazione di un forte grado di correlazione fra un elevato livello di debito

pubblico (90 per cento e più del prodotto interno lordo) e tassi di crescita nettamente inferiori alla media<sup>14</sup>. Di qui era facile giungere alla conclusione – non esplicitata in quel lavoro scientifico – della necessità di impedire che i debiti pubblici superino quella soglia critica o di ricondurli al disotto se l'avessero già superata. Questa conclusione ha costituito un supporto teorico importante, tra l'altro, alle politiche di austerità, soprattutto all'interno della zona euro.

Tre anni più tardi, due giovani economisti, Robert Pollin e Michael Ash, di un'università assai meno famosa, la University of Massachusetts (Amherst), mostrarono, in un lavoro scritto insieme con un altro economista, Thomas Herndon, che le conclusioni di Reinhart e Rogoff erano viziate da un banale errore di aggregazione di dati statistici nel programma Excel utilizzato per quello studio. Sostennero altresì che alcuni dei metodi statistici adottati erano discutibili. Le loro conclusioni, peraltro, non arrivano a sostenere la tesi contraria, ossia che aumentando il deficit si ritrova la crescita<sup>15</sup>.

Da quanto sopra si può comprendere che la crisi ha purtroppo colto l'economia e le altre scienze sociali alquanto impreparate. Fino al suo esplodere, nel 2008, il clima culturale della ricerca scientifica nelle scienze umane è stato improntato, tranne poche eccezioni, a un'intransigente specializzazione del sapere, ad analisi sempre più approfondite e peraltro basate su dati spesso insufficientemente attendibili, mentre le sintesi interdisciplinari erano guardate con profondo sospetto.

La recrudescenza della crisi a partire dal 2011-2012 ha posto in luce la carenza di adeguati modelli culturali, la scarsità di basi storiche tra gli economisti e, più in generale, la difficoltà di concepire il mercato come uno strumento in un vasto orizzonte anziché come l'unico regolatore possibile non solo dell'economia, ma anche della politica e di ogni genere di scelte individuali. Il liberalismo del dubbio metodologico di Karl Popper è diventato il liberismo dogmatico, privo di dubbi, dei successori di Milton Friedman.

Come è potuto avvenire tutto questo? Le criticità che continuano a venire in luce si attenueranno – spontaneamente oppure grazie ad azioni di governo – o finiranno invece per travolgere il sistema economico-politico globale? Per rispondere a simili interrogativi sarà necessario ripercorrere antichi sentieri intellettuali sui quali è cresciuta l'erba, parlare di limiti e instabilità del mercato. La mancanza di meccanismi autocorrettivi non riguarda solo le bilance dei pagamenti o la distribuzione dei redditi, investe in pieno il campo delle idee. Il che renderà l'uscita dalla crisi e l'inizio di una fase economica positiva più lunghi, più problematici, più incerti<sup>16</sup>.

### 1.3. Stati Uniti, ripresa e cicatrici

#### *La ripresa e i posti di lavoro mancanti*

Immaginate un paese accogliente verso gli immigrati e ricco di opportunità, dove con le imposte si preleva sensibilmente meno della metà del PIL, al contrario di quanto accade in alcuni paesi europei, e nel quale le famiglie e le imprese possono realizzare i loro progetti senza grandi intoppi burocratici: avete scoperto l'America.

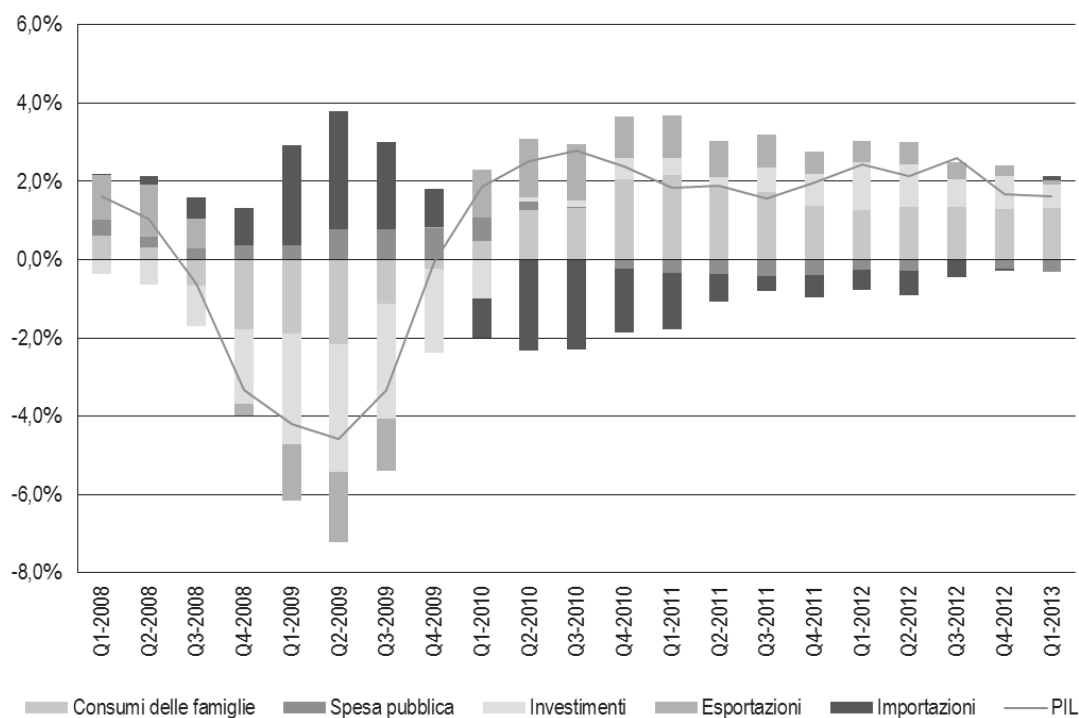
L'immagine che normalmente ci facciamo degli Stati Uniti è proprio questa, confermata di recente dalla maggior rapidità americana rispetto all'Europa nel recupero e nel superamento dei livelli produttivi precedenti la crisi (peraltro la peggiore in termini finanziari e reali da circa un secolo, in cui proprio gli Stati Uniti hanno fatto precipitare l'Occidente). Il ciclo americano infatti risulta meno negativo e penalizzante sotto il profilo sia dell'economia reale (l'andamento del PIL statunitense rispetto a quello europeo) sia della finanza (la Borsa di Wall Street rispetto alle Borse europee).

Le differenze sono molto chiare se si analizzano le componenti della crescita del prodotto lordo, ossia se si guarda alle variazioni della domanda aggregata relative a consumi privati e pubblici, investimenti, esportazioni e importazioni. Negli ultimi due anni, alla base della ripresa dell'economia americana troviamo lo stimolo ai consumi (soprattutto privati) e agli investimenti, uno stimolo realizzato grazie a un deficit pubblico superiore al 7 per cento del PIL e a una politica monetaria di tassi reali negativi che hanno fatto rabbrivire gli europei (figura 1.5).

Sulla sponda europea dell'Atlantico, al contrario, si è osservata la flessione, più o meno marcata, di consumi privati e investimenti, come conseguenza delle politiche fiscali restrittive, adottate sia nei paesi periferici sia nei paesi centrali, per far fronte tanto al debito pubblico pregresso quanto al debito pubblico generato nel biennio 2009-2010 durante la fase acuta della recessione (figura 1.6).

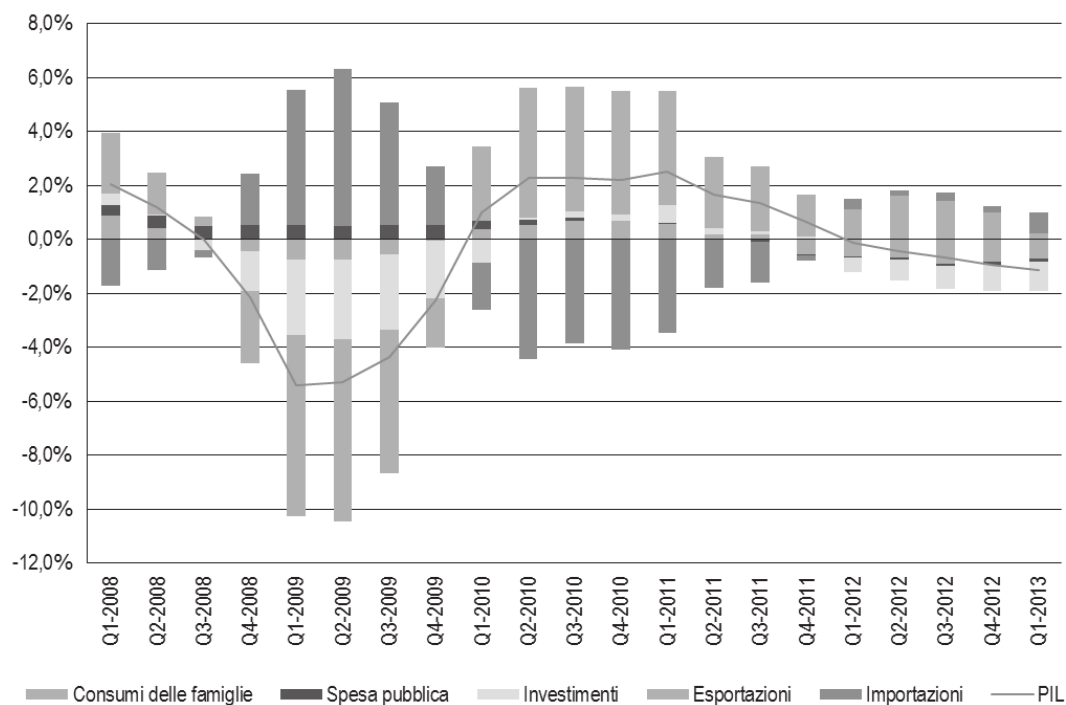
Dall'analisi delle figure 1.5 e 1.6 si potrebbe concludere che, fino a oggi, le scelte di politica economica americana siano state più felici, ma la partita non è ancora finita. È probabile che i responsabili dell'economia degli Stati Uniti contassero su una maggiore rapidità di reazione della struttura economica americana e quindi pensassero a dosi di stimolo meno intense e meno prolungate. Tale fiducia può considerarsi fondata su cinque fattori:

Figura 1.5 – I motori della crescita del PIL negli Stati Uniti



Elaborazione su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2/>

Figura 1.6 – I motori della crescita del PIL nell'eurozona



Elaborazione su dati Istat

- ① la flessibilità del mercato del lavoro;
- ② la struttura universitaria, eccellente strumento per la formazione di capitale sia umano (competenze dei laureati) sia intellettuale (innovazioni e scoperte scientifiche di base);
- ③ la capacità di suscitare e far crescere, con una finanza appropriata, nuovi progetti imprenditoriali;
- ④ la presenza negli Stati Uniti dei centri decisionali di un gran numero di imprese globali;
- ⑤ un generale senso di orgoglio e di entusiasmo per l'«essere americani» che induce ad affermare che *failure is not an option*: la caduta, la sconfitta non è un'alternativa da prendere in considerazione.

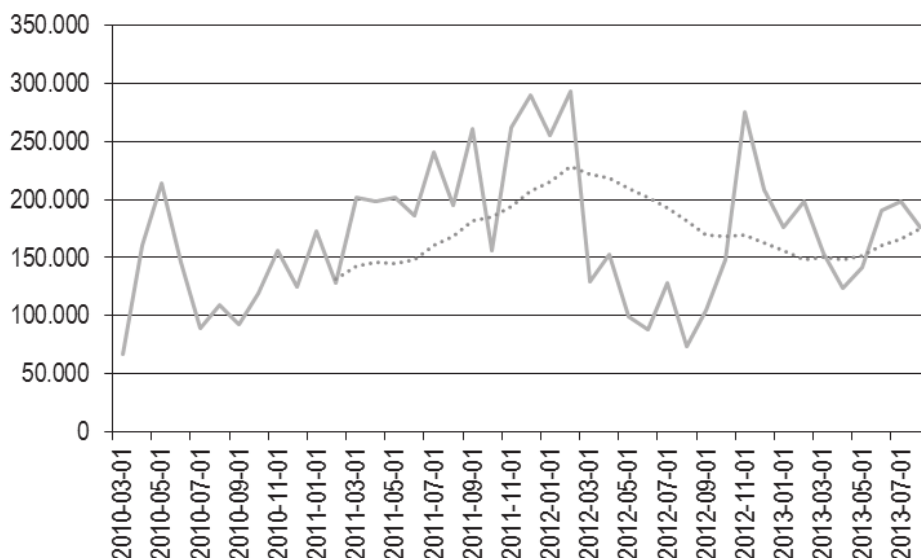
Questa lista certamente comprende alcuni tra i principali punti di forza degli Stati Uniti, quelli che sono i pilastri della crescita della produttività e del reddito... o almeno lo sono stati.

La lenta reazione del paziente America alle cure della Fed dovrebbe infatti far riflettere e indurre a moderare il giudizio positivo. Il *quantitative easing* – la politica monetaria espansiva e non convenzionale che ha condotto a una moltiplicazione per 3,2 della base monetaria in soli cinque anni – è stato lanciato e revocato per ben tre volte, e ogni volta le flessioni parallele della Borsa e della crescita di posti di lavoro hanno suggerito di riprendere la creazione di base monetaria aggiuntiva.

Senza questa base monetaria aggiuntiva l'economia americana sembra incapace di muoversi. È questa la cicatrice che la crisi ha lasciato in eredità; per comprenderne la portata e riflettere su ciò che attende gli Stati Uniti e il mondo nel prossimo futuro, dobbiamo spostare indietro le lancette dell'orologio e osservare le variazioni dell'occupazione dipendente, ossia dei cosiddetti *payrolls* o «cedolini» degli stipendi.

Una visione d'insieme dell'andamento recente dell'economia americana dal punto di vista delle variazioni dell'occupazione (figura 1.7) mostra, in primo luogo, che dal suo inizio fino al marzo del 2010 la crisi aveva fatto sparire 8,7 milioni di posti di lavoro. Quel marzo segna il primo mese di inversione della tendenza, e nel corso del 2010 la ripresa mediamente creò 120 mila nuovi posti di lavoro netti al mese. Ciò accadde per effetto non solo degli stimoli monetari ma anche – il che è spesso trascurato – dell'ingente deficit federale: nel 2009 grazie a tale deficit erano state immesse nell'economia risorse nette pari al 10 per cento del PIL (all'incirca il 23 per cento della massa salariale complessiva). Si era così rimediato, almeno parzialmente, al vuoto di domanda derivante dalle ristrutturazioni post-crisi che avevano cancellato il 6 per cento degli occupati.

Figura 1.7 – Creazione mensile netta di posti di lavoro (*payrolls*, cedolini; marzo 2010-luglio 2013; la linea puntinata rappresenta la media mobile calcolata sui 12 mesi precedenti)



Elaborazione su dati FRED, <http://research.stlouisfed.org/fred2/>

Si trattava tuttavia di una ripresa anemica, perché negli Stati Uniti è necessario un aumento mensile di 110 mila posti di lavoro semplicemente per mantenere un tasso di occupazione costante, tenendo conto della normale evoluzione demografica e della crescita della produttività. Nel 2011 la creazione di posti di lavoro accelerò, fino a raggiungere un ritmo medio di 220 mila cedolini mensili; così la crescita del PIL si attestò all'1,8 per cento e quella dell'occupazione all'1,1 per cento, lasciando spazio a un moderato aumento della produttività. Va sempre sottolineata l'importanza del deficit federale, pari all'8 per cento del PIL (e al 20 per cento dei salari) nel 2011: il che significa che il bilancio pubblico ha pagato indirettamente l'equivalente di uno stipendio ogni cinque.

Il rallentamento arriva inesorabile nel 2012. Come si vede dalla figura 1.7, da maggio a ottobre del 2012 il livello della creazione netta di occupazione scende sotto la soglia di 110 mila, e qui scatta l'allarme che convince la Fed ad annunciare, il 13 settembre, il terzo *quantitative easing*. Va rilevato che a metà del 2012 mancavano pochi mesi alla rielezione di Obama e l'economia americana non era in grado di creare da sola i posti di lavoro di cui aveva bisogno.

L'anno si chiude con il deficit federale che si riduce al 7 per cento del PIL, un dato che, pur minore rispetto al passato, farebbe inorridire qualsiasi europeo. Tale deficit continua a finanziare il 16 per cento di salari e stipendi, il che significa che la leva fiscale va ancora

a braccetto con la leva monetaria nel sostenere consumi e investimenti, che, in loro assenza, sarebbero caduti verticalmente.

Passano i mesi e si entra nel 2013. Gli stimoli monetari e fiscali riportano la creazione di posti di lavoro in zona di sicurezza, ossia oltre la soglia critica. Il dato è, in media annuale, di 160-170 mila posti di lavoro al mese, tanto che il 19 giugno del 2013 la Fed annuncia la prossima fine del terzo *quantitative easing*, vale a dire la fine della politica monetaria non convenzionale, provocando un immediato contraccolpo sul costo del denaro (cfr. par. 1.1). Il 18 settembre, però, ci ripensa: continuerà a immettere liquidità nel sistema perché la ripresa non è ancora solida.

Da dove deriva questa mancanza di solidità? 160 mila nuovi occupati al mese non dovrebbero rappresentare una crescita soddisfacente? La risposta sarebbe certamente positiva con il metro europeo, ma negli Stati Uniti queste specifiche 160 mila nuove buste paga, pur sufficienti a far aumentare l'occupazione complessiva e anche a far diminuire il tasso di disoccupazione, non bastano a far tornare in tempi rapidi il mercato del lavoro alle condizioni precedenti la crisi economica: gli attuali 113 milioni di buste paga sono ancora inferiori di 2,5 milioni ai 115,5 milioni registrati alla fine del 2007, e nei sei anni trascorsi la popolazione degli Stati Uniti è aumentata da 301 a 315 milioni di persone.

In definitiva, il prodotto interno lordo ha superato il livello del 2007, ma ci sono 14 milioni di bocche in più da sfamare e 2,5 milioni di posti di lavoro in meno. Le nuove buste paga non bastano quindi a risolvere il problema, mentre la demografia comincia a presentare il conto di squilibri che, pur in misura minore rispetto all'Europa, colpiscono tuttavia anche l'America. Il primo di questi squilibri è determinato dall'immigrazione (legale) di circa 1 milione di persone l'anno, che costituisce il 40 per cento della crescita della popolazione.

Il 23 per cento dei nuovi nati negli Stati Uniti, peraltro, ha una madre straniera. Evidentemente il «sogno americano» attrae ancora nonostante la crisi, e infatti nel 2009 il numero degli immigrati illegali tocca gli 11 milioni. La popolazione immigrata rientra pressoché tutta nella forza lavoro e dunque fa crescere il bisogno di impieghi; l'economia, però, li produce in misura meno che proporzionale rispetto all'aumento della popolazione. Molti tra gli immigrati dell'ultimo decennio non hanno avuto il tempo di «farsi una posizione», come invece era accaduto per quelli arrivati fino agli anni Ottanta. Il risultato è che nel 2013, a crisi formalmente terminata, gli americani che hanno un reddito inferiore alla soglia di povertà sono 50,5 milioni. Erano 38 milioni nel 2007: sono cresciuti del 32 per cento e sono il 16 per cento della popolazione (erano il 12,5 nel 2007).

Se poi si aggiungono ai disoccupati anche coloro che possiamo definire precari perché hanno solo un posto di lavoro a tempo parziale o vivono di prestazioni occasionali, il tasso di disoccupazione risulta del 13,7 per cento (solo 3 punti sotto il massimo e 5 punti oltre i livelli precedenti la crisi). Di recente si è calcolato<sup>17</sup> che anche questo tasso è sottostimato di un paio di punti, perché un buon numero di americani, scoraggiati nella impossibile ricerca di un'occupazione, si sono autoesclusi dalla forza lavoro: il che evidentemente non è segno di un'economia che genera occasioni per tutti.

### *Mr Smith ha troppi debiti...*

Se la crisi fosse davvero finita, gli americani sarebbero tornati agli standard di vita dello scorso decennio, ma questo non si è verificato. Certo, il prodotto lordo per abitante misurato dall'OCSE (in dollari costanti del 2005) è di 42 mila dollari, ossia inferiore di solo 1.000 dollari ai 43 mila precedenti la crisi – un prezzo minimo da pagare a una contrazione del reddito di proporzioni secolari. Il prodotto lordo per abitante, però, è una misura grezza del benessere, perché non tiene conto degli aspetti distributivi. Anche senza considerarli, tuttavia, si raggiunge una conclusione solo apparentemente paradossale: non è vero che l'americano medio abbia in definitiva a sua disposizione solo 1.000 dollari in meno di prima.

Oggi infatti l'americano medio deve fare i conti con debiti personali pari a 50 mila dollari e con una quota di debito pubblico pari a 53 mila dollari: sono in totale 103 mila dollari di debiti per ciascuno, anziani, neonati e neo-immigrati inclusi. Prima della crisi i debiti personali di Mr John Smith, il classico «americano medio», ammontavano a 42 mila dollari (inclusi i famigerati *mortgages*, i mutui sulle abitazioni) e soprattutto il debito pubblico era solo di 29 mila dollari per abitante, per un totale nominale di 71 mila dollari. Tenendo conto dell'inflazione, ossia rivalutando il debito totale per abitante ai prezzi di oggi, si arriva a 80 mila dollari: i 103 mila attuali rappresentano dunque una crescita del 28 per cento.

Per poter garantire l'uscita dalla crisi generata dai debiti eccessivi, gli Stati Uniti hanno fatto altri debiti e questa volta hanno preso a prestito dai posteri, tanto che in cinque anni il loro debito pubblico, in rapporto al PIL, è passato dal rassicurante 68 per cento precedente al fallimento di Lehman Brothers al ben più preoccupante 106 per cento di oggi.

Considerando un risparmio netto familiare di 3.500 dollari all'anno, ossia più o meno 1.000 dollari per abitante, Mr John Smith avrà bisogno di 103 anni per rimborsare la sua esposizione. Sempre che il suo

risparmio non finisca in un altro buco, per esempio nelle pensioni o nell'assistenza ai *baby boomers*, ossia ai numerosissimi nati dei primi due decenni post-bellici. Prima della crisi, gli 85 milioni di *baby boomers* avevano tra i 42 e i 62 anni, quindi erano tutti consumatori e produttori. Oggi gli 84 milioni di *baby boomers* ancora in vita hanno un'età compresa tra i 48 e i 70 anni. Uno su cinque consuma di meno e generalmente incassa una pensione anziché un salario: da adesso in poi il ritmo con cui si ritireranno dai consumi e chiederanno pensioni e prestazioni sanitarie aumenterà verticalmente.

Se poi si approfondiscono queste riflessioni, ossia se si considera la distribuzione dei redditi e non solo i valori medi, il quadro si complica ulteriormente. I debiti, infatti, può rimborsarli solo chi ha un reddito e, in quanto tale, è un contribuente. Oggi, tuttavia, per ogni contribuente americano vi sono 2,8 cittadini. Il che significa che il contribuente medio dovrebbe in realtà rimborsare non i 103 mila dollari di cui si diceva prima, bensì 139 mila dollari di prestiti personali (inclusi i mutui immobiliari) e 147 mila dollari di debiti contratti per lui dallo Stato, per un ammontare medio totale di 286 mila dollari. Chi è convinto che il debito degli Stati Uniti sia sostenibile e quello dell'Italia non lo sia deve prepararsi a cambiare opinione.

Nella prospettiva migliore, i debiti americani saranno indefinitamente rinnovati da un sistema finanziario che ha fiducia tanto nella possibilità di incassare all'infinito gli interessi quanto in quella della ininterrotta negoziabilità dei titoli. Per vendere, tuttavia, bisogna che qualcun altro in qualche altra parte del mondo sia disposto a comprare. Si tratta peraltro di una proposta di acquisto che di quando in quando, sotto l'effetto della paura e con il ricordo di perdite precedenti, i mercati potrebbero non accettare. Con i mutui *subprime*, in effetti, è già stato così.

### *... e non guadagna abbastanza per pagarli*

Mr Smith dovrebbe allora guadagnare di più, ma come si può fare? I salari unitari sono decisi dal mercato del lavoro, dove la domanda delle imprese propone le retribuzioni con un occhio alla produttività del lavoro e uno all'abbondanza o scarsità di lavoro e di capitale richiesti dai processi produttivi. È fuor di dubbio che le nuove tecnologie determinino un'intensità di capitale del prodotto maggiore di dieci anni fa, ma, secondo la teoria, gli incrementi di produttività dovrebbero interessare anche il fattore più abbondante, ossia il lavoro.

### **I prestiti agli studenti segnalano il declino della classe media e il lavoro senza carriera**

*È importante analizzare in qualche dettaglio i debiti personali degli americani. Tra questi, un rilievo particolare hanno gli student loans, i prestiti sottoscritti dagli studenti universitari per pagarsi rette costose e soggiorno in questo decisivo periodo della loro formazione e che saranno rimborsati, con varie modalità, nel corso della vita.*

*Tali prestiti hanno raggiunto la cifra di 1.022 miliardi di dollari e sono pari al 120 per cento dell'esposizione sulle carte di credito. Gli americani esposti sono ben 37 milioni, per un debito medio di 28 mila dollari. Il tasso di insolvenza è quasi del 30 per cento. Se lo si moltiplica per l'esposizione complessiva, e si immagina che le insolvenze degli student loans si verificino tutte in un solo istante, si arriva alla conclusione che il totale supera il capitale di una intera banca delle dimensioni di Bank of America.*

*Si tratta di un risultato impressionante, ma ciò che desta veramente preoccupazione è che il volume degli student loans è aumentato di ben sei volte dal 2000 a oggi. Ciò induce a due conclusioni:*

- la classe media americana, baluardo di stabilità economica e democratica, non riesce più ad affrontare le spese per l'istruzione dei figli senza indebitarsi, quindi le condizioni economiche delle famiglie americane non sono più quelle di prima;*
- le generazioni di americani che, usciti dal college, entravano nel mondo del lavoro ancora agli inizi di questo secolo, godevano di redditi attesi più elevati della generazione che vi entra oggi. Per conseguenza, i giovani laureati di oggi non hanno la stessa speranza di rimborsare il debito nei primi due o tre anni di carriera. Hanno prospettive diverse, e assai meno favorevoli.*

*Il discorso si sposta necessariamente sulla qualità dei nuovi lavori e per conseguenza sui redditi individuali. Dal gennaio del 2012 a oggi i lavoratori dipendenti aggiunti al totale dell'occupazione americana sono stati quasi 2,5 milioni, ma le ritenute di imposta sui redditi da lavoro nello stesso periodo sono addirittura diminuite senza che siano diminuite le aliquote.*

*Come è potuto succedere? La risposta è dura e semplice: sono peggiorate le condizioni economiche sia dei vecchi sia dei nuovi posti di lavoro. L'occupazione lorda e netta che sta sostituendo e accrescendo la forza lavoro occupata degli Stati Uniti opera in settori caratterizzati da bassi salari. Una riprova viene dalla classifica dei datori di lavoro. Al primo posto troviamo Wal-Mart, un'enorme catena di supermercati, non proprio una società high-tech. Al secondo non è più IBM bensì Kelly, un'agenzia di lavoro temporaneo, mentre IBM adesso ha più o meno lo stesso numero di dipendenti di McDonald's, la notissima catena della ristorazione.*

*Negli Stati Uniti di oggi sono circa 13 milioni i lavoratori, all'incirca uno su dieci, che hanno un'occupazione temporanea grazie a un'agenzia interinale. E non è nelle agenzie di lavoro interinale che si può fare carriera e guadagnare i redditi che servono per rimborsare i prestiti contratti per frequentare il college. La crisi ha distrutto posti di lavoro nella finanza e nei servizi ben pagati del terziario avanzato, e li sta sostituendo con posti di lavoro, magari interinali, in settori a bassa crescita della produttività (come il turismo) e quindi a bassi salari. Le conseguenze le vedrà il bilancio pubblico americano, ma presto o tardi le vedranno anche i mercati dei beni di consumo. Una generazione che guadagna di meno ed eredita debiti, alla fine o consuma di meno o fa bancarotta.*

Giuseppe Russo

La pratica però non viene incontro alla teoria, forse a causa di imperfezioni dei mercati tutte da esplorare. Guardando alla dinamica della distribuzione dei redditi in una prospettiva di lungo periodo, si vede infatti che – come era stato messo in luce nell'edizione precedente di questo *Rapporto*<sup>18</sup> – lungo l'arco di quarant'anni, dal 1947 al 1986, il quoziente tra salari e redditi da capitale negli Stati Uniti è gradualmente cresciuto da 4 a 8. Nei vent'anni successivi la tendenza si è invertita: il quoziente era sceso a 5-6 subito prima della crisi (2007-2008), aveva toccato 4 nel 2011 e si collocava nel 2012 intorno al livello di 3, raggiungendo con ciò un minimo secolare. In definitiva, la

quota del reddito complessivo pagata oggi al lavoro è pari a meno della metà di quella che veniva pagata venti anni fa. È inoltre soggetta a un carico fiscale molto più pesante: i redditi da lavoro apportano ben 942 miliardi di dollari di entrate fiscali alle casse pubbliche americane, mentre i profitti aziendali ne pagano 254. In altre parole, il lavoro contribuisce al finanziamento della spesa pubblica per 3,7 volte più di quanto non vi contribuisca il capitale. Questa sproporzione non sembra dipendere da un preciso programma di politica economica e sociale, sembra invece essere il risultato di una successione di sgravi che hanno alleviato, nel corso degli anni, il carico fiscale del capitale, genericamente considerato come molla di progresso.

Un confronto con la situazione pre-crisi mostra che la classe media americana non solo non ha recuperato il benessere precedente la crisi stessa, ma anzi ha avuto difficoltà crescente a mantenere il livello di vita delle generazioni degli anni Sessanta e Settanta, spesso cadendo nella trappola del debito, essendo costretta a contrarlo per garantirsi una casa, un'auto o un'istruzione come quella che avevano i genitori. Per le cose dette sopra, il 1986, anno del perielio della cometa di Halley, è l'anno in cui la *middle class* statunitense è al culmine relativo del benessere. Dopodiché inizia il cammino del gambero.

Il gambero va all'indietro. Per non andare all'indietro, tra il 1986 e oggi la classe media americana ha contratto debiti privati al limite dell'insostenibile. Quando è arrivata la crisi, per mantenere la domanda aggregata i responsabili dell'economia hanno pensato di attingere ai flussi di reddito dei posteri, imponendo loro una tassa che prima o poi, in un modo o nell'altro, dovranno pagare. Non è una risposta strutturale, ma una risposta di emergenza, dettata dall'assenza di altri strumenti per scongiurare un calo della domanda, temuto perché potrebbe far avvilitare l'economia in una recessione senza fine.

Adesso, però, l'emergenza è prossima alla fine. Il *tapering*, ossia la riduzione graduale della liquidità-ossigeno somministrata al paziente America, pare dietro l'angolo, anche se il 18 settembre 2013 una Fed fortemente divisa ha ancora rinviato la data fatidica. Ed è tempo di porre la domanda fondamentale: l'economia degli Stati Uniti sarà in grado di sostenere da sola – ossia senza più il supporto della Fed – un futuro di crescita dei consumi?

A nostro avviso, è ben difficile che ciò accada, quand'anche l'innovazione dovesse far aumentare sensibilmente la produttività. Non basta che ci sia una crescita della produttività perché il PIL cresca, bisogna restituire ai consumatori la capacità di spesa: ma come fare con il mercato del lavoro che in termini quantitativi è anemico e in termini

qualitativi offre in larga misura impieghi precari, mentre la globalizzazione spinge altrove gli investimenti?

La risposta potrebbe consistere in una politica economica di redistribuzione, per via fiscale, del reddito (e del potere di spenderlo) dal capitale al lavoro, ma a oggi questa soluzione non è nell'agenda degli Stati Uniti. Wall Street è cresciuta molto, sicché alla fine dell'estate 2013 il suo indice principale, lo S&P500, superava del 7 per cento il massimo precedente la crisi. In altri termini, e con un certo grado di approssimazione, la Borsa ha recuperato più del PIL per abitante. Il che significa che i salari hanno recuperato meno del PIL per abitante.

Il fondamento della crescita di Wall Street è la crescita degli utili societari. Tra prima e dopo la crisi gli utili sono aumentati del 24 per cento, pari a 12 punti percentuali reali, mentre i salari sono aumentati dell'8 per cento, ossia 4 punti percentuali in meno dell'inflazione. In aggiunta a questo, è noto che il mercato è reattivo al rendimento degli impieghi alternativi: in altri termini, la Borsa sale se il rendimento delle obbligazioni scende, e tra prima e dopo la crisi il rendimento dell'obbligazione decennale del Tesoro è passato dal 4,5 per cento al 2,5 per cento. Se la Borsa è salita per questo motivo, la Fed ha materialmente dato i mezzi agli investitori per riempirsi le tasche di azioni e far impennare gli indici.

Le conseguenze non sono state tutte positive; la qualità dei profitti infatti non è più la stessa. Fino al 1986 i profitti della finanza rappresentavano il 26 per cento dei profitti totali, poi la musica è cambiata. I profitti della finanza sono saliti più che proporzionalmente e nell'anno precedente la crisi erano addirittura pari al 50 per cento del totale. Il che significa che negli Stati Uniti, su 2 dollari di profitto, 1 era frutto non di attività produttive bensì di pura intermediazione del denaro. I maxi-bonus e gli arricchimenti meteorici erano effetto di questo sovradimensionamento dei profitti finanziari, generato da leve ardite, frutto di ingegnerie al confine (o oltre il confine) della legalità.

Sbaglierebbe chi pensasse che questo sia cambiato con la crisi. Nel 2011 i profitti finanziari sono stati pari al 45 per cento del totale e nel 2012 al 41 per cento. Nel 2013, alle quotazioni correnti di Wall Street, i profitti finanziari si avviano a superare questi già alti livelli. Fatto sta che abbassando a circa zero il costo del denaro la Fed ha anche abbassato a zero il *cost of carry* e ha permesso a banche e intermediari di fare il pieno di utili da trading su ogni e qualunque attività finanziaria. In altri termini, il *quantitative easing* ha generato l'autosalvataggio di buona parte del sistema finanziario americano perché gli ha consentito di ripristinare rapporti di *leverage* corretti con i soli utili speculativi, senza

cioè dover ricorrere a faticosi aumenti di capitale. A questo punto, però, il sistema ha raggiunto un punto di equilibrio altamente instabile. È un castello di carte delicatissimo, un gioco pericolosissimo di azioni e retroazioni.

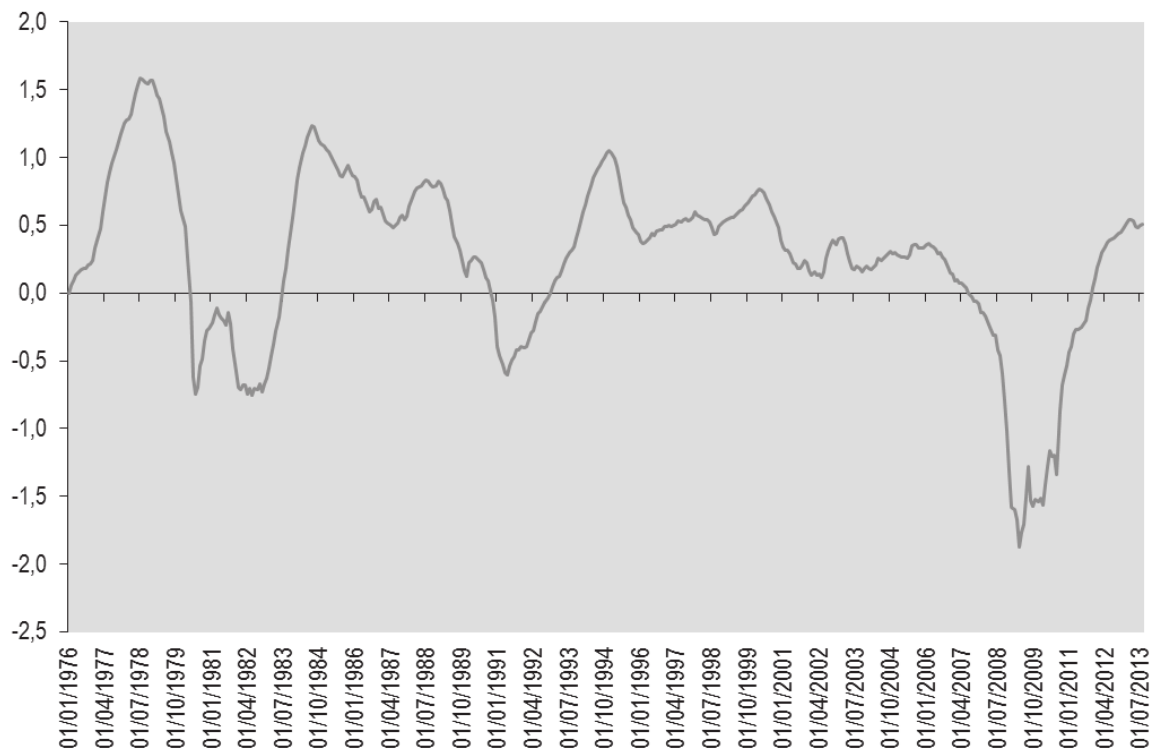
Perché l'economia reale si sostenga da sola bisognerebbe far crescere i consumi, ossia il reddito disponibile. Per ottenere questo risultato e contemporaneamente risanare il bilancio pubblico, bisognerebbe aumentare le imposte sui profitti e ridurle sui redditi da lavoro. Ma un calo dei profitti netti del 25 per cento, dovuto a un aumento della tassazione, farebbe flettere la Borsa di più del 25 per cento<sup>19</sup>. Lo S&P500 potrebbe, ad esempio, scendere sotto quota 1.000. D'altra parte, si immagini di lasciar andare l'economia americana per la sua strada, senza aumentare le imposte sui profitti ma annullando, o riducendo di molto, il sostegno monetario; in questo caso, la somma di andamenti demografici e distribuzione dei redditi potrebbe rallentarne, e di parecchio, la velocità di crescita. Tuttavia, siccome più o meno metà del valore di Wall Street è un'opzione sulla crescita futura del PIL, il rallentamento del PIL farebbe, anche in questo caso, scendere Wall Street, e di molto.

I responsabili dell'economia americana sono, si potrebbe dire, prigionieri della gabbia dorata che si sono creati. Può anche essere che l'economia alla fine prenda l'abbrivio necessario e acceleri progressivamente, in modo da portare in salvo il sistema senza ulteriori scossoni della finanza o senza nuove recessioni. Assai più probabile, tuttavia, appare l'ipotesi che l'economia imbocchi un sentiero molto accidentato, al fondo del quale sta un sistema meno dinamico, più dipendente del passato dall'intervento pubblico, e dove la volatilità di Borsa rappresenterà una caratteristica ricorrente più che un fenomeno isolato.

L'atleta, per ricorrere a una immagine consueta, ha finito il suo allenamento ma è pieno zeppo di steroidi. Potrebbe vincere le Olimpiadi come pure afflosciarsi al suolo. Per tastargli il posto con continuità, il Centro Einaudi ha realizzato un indicatore congiunturale che, mese per mese, sintetizza le sue condizioni sulla base di indici dell'economia reale prontamente disponibili relativi a mercato del lavoro, produzione manifatturiera, costruzioni, beni durevoli e finanza<sup>20</sup> (figura 1.8).

Come si vede, l'indicatore è sopra lo zero (condizione di espansione), ma la sua inclinazione si sta appiattendolo. Qualunque cosa pensi Wall Street, le condizioni reali dell'economia americana sono ben rappresentate da questo profilo: l'economia sta bene, ma non troppo.

Figura 1.8 – Indicatore sintetico della congiuntura degli Stati Uniti elaborato dal Centro Einaudi



Elaborazione su dati di fonte varia

## 1.4. La «quinta generazione» di leader e l'eredità del miracolo cinese

### *La Cina vista da Zhongnanhai*

In Cina la vicenda umana viene letta sin dall'antichità in senso ciclico, mentre in Occidente tende a essere concepita in chiave teleologica o «progressista». Questa impostazione ciclica assume oggi particolare evidenza se si vuole comprendere il dibattito fondamentale in corso nella Cina del 2013<sup>21</sup>, dal momento che la storia della Repubblica Popolare Cinese (RPC) si presta a essere scandita in cicli trentennali<sup>22</sup>.

- ❶ *Il primo ciclo*, dominato dalla figura di Mao e dalla sua ondivaga rivoluzione comunista a trazione rurale, va dal 1949 al 1978 e vede la Cina riacquisire la propria piena indipendenza e sovranità nella forma di un'unica nazione pluriethnica, condotta verso la modernità socialista da un Partito-Stato di ispirazione marxista-leninista.

- ② *Il secondo ciclo* inizia nel 1978 con l'avvento al potere di Deng Xiaoping e si caratterizza per la demaoizzazione del paese e la sua rifondazione economica attraverso politiche di riforma e apertura perseguite con asistematica gradualità, mentre le istanze per il superamento del monopolio del potere politico da parte del Partito comunista cinese (PCC) sono represses.
- ③ *Il terzo ciclo* deve l'avvio alla crisi globale del 2008. La sua fisionomia sarà determinata dalle scelte e dalla capacità della nuova leadership, proiettata al timone del Partito-Stato tra il novembre 2012 e il marzo 2013, rispettivamente dal congresso del PCC e dalla sessione plenaria inaugurale dell'Assemblea Nazionale del Popolo (ANP), il «parlamento» della RPC. Si tratta della «quinta generazione» di leader, erede di quelle capitanate da Mao Zedong, Deng Xiaoping, Jiang Zemin e Hu Jintao.

A giudicare dall'infuocato dibattito che nell'agosto 2013 ha preceduto il summit estivo informale di Beidahe – il ritiro annuale che prepara l'agenda politica da affrontare durante la decisiva sessione plenaria autunnale del Comitato Centrale del PCC –, è in pieno svolgimento la battaglia per stabilire lo spazio di manovra politico che sarà nelle disponibilità dei nuovi vertici e, in particolare, di Xi Jinping, Segretario generale del partito e Presidente della Repubblica, e del premier Li Keqiang.

Qual è la ragione di questo stato di tensione? In fin dei conti, la nuova dirigenza eredita un paese prospero, a prima vista uscito pressoché indenne dalla crisi finanziaria, tanto da far parlare di un «modello Cina» di matrice sviluppista che gli eventi del 2008 sembrerebbero accreditare come più efficace del liberismo aggressivo di matrice anglosassone nel mantenere la stabilità economica. Anche la successione al vertice – fase sempre delicata per un sistema autoritario – si è conclusa senza scossoni: ne è evidenza il fatto che Xi Jinping abbia ricevuto immediatamente il comando delle due Commissioni militari centrali, contrariamente a una prassi che prevedeva un interregno di un anno prima che al nuovo leader fosse formalmente trasferito il controllo delle forze armate.

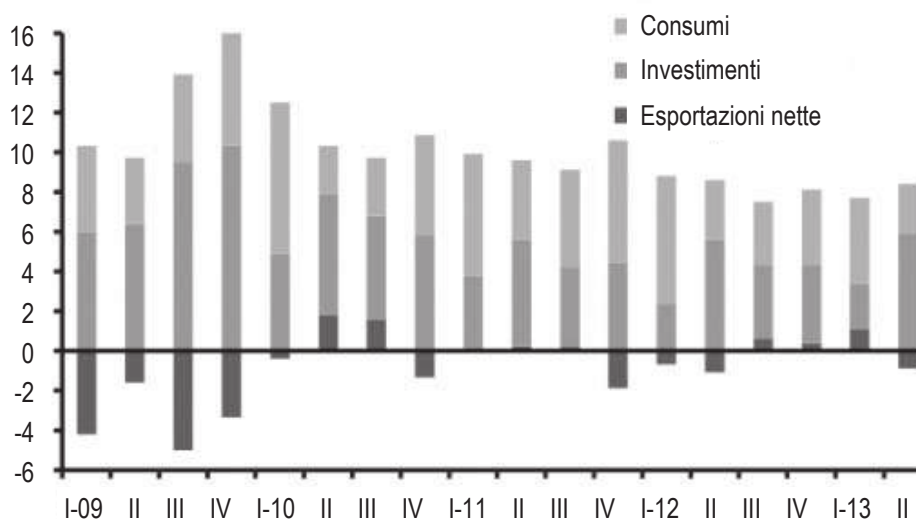
La realtà vista da Zhongnanhai – dal 1949 il «Cremlino» cinese, sede della suprema leadership del Partito-Stato, non a caso situato in prossimità della Città Proibita e, come la Città Proibita ai tempi dell'Impero, con rigoroso divieto d'accesso – appare alquanto diversa.

L'economia cinese è stata pesantemente colpita dalla crisi del 2008, che ha comportato la nota contrazione del commercio globale e quindi l'incapacità delle imprese cinesi di mantenere livelli di esportazioni suf-

ficienti ad assicurare la sostenibilità della crescita economica. Nell'arco di un anno, secondo rilevamenti governativi, si registrò un calo netto di occupati tra i migranti impiegati nelle province costiere pari a oltre 20 milioni di persone, con notevole allarme per i possibili riflessi sulla stabilità sociale.

Il mantenimento di una crescita attorno all'8 per cento annuo è stato possibile solo grazie a un massiccio piano di stimolo, per un totale di 580 miliardi di dollari, pari al 12,5 per cento del PIL cinese nel 2008, con investimenti in progetti infrastrutturali (37,5 per cento del pacchetto) e nella ricostruzione della regione del Sichuan devastata da un grave sisma (25 per cento). Si è così evitato un collasso dalle conseguenze imprevedibili, ma si sono ulteriormente esacerbate le distorsioni già note e rilevate pubblicamente dal premier Wen Jiabao, che aveva descritto l'economia del paese come «instabile, squilibrata, scoordinata e non sostenibile»<sup>23</sup>. La figura 1.9 mostra come le esportazioni e gli investimenti abbiano costituito un irrinunciabile elemento per la crescita cinese.

Figura 1.9 – Contributo alla crescita del PIL cinese di consumi, investimenti, esportazioni nette (in percentuale, per trimestre)



Fonti: CEIC, Capital Economics

Contrariamente a quanto si potrebbe supporre alla luce di una così grave diagnosi, però, la precedente amministrazione non ha fatto seguire all'intervento di emergenza una serie di provvedimenti correttivi di portata strutturale. Al contrario, nei tre «anni perduti» 2009-2012 la leadership uscente ha scelto di guadagnare tempo, prima iniettando dosi massicce di liquidità nel sistema finanziario ufficiale (2009-2010),

poi di fatto consentendo politiche espansive da parte dei governi locali attraverso il proliferare di veicoli finanziari irregolari e del cosiddetto sistema bancario «ombra».

Il Fondo Monetario Internazionale ha stimato il debito pubblico della RPC nel 2012 al 46 per cento del PIL<sup>24</sup>. Il dato è in netta crescita rispetto al passato, ma non apparirebbe di per sé preoccupante, considerando che Stati Uniti e Giappone hanno superato, rispettivamente, il 100 e il 230 per cento senza che la solvibilità di Washington e Tokyo fosse messa in dubbio. La struttura dell'economia cinese è però sostanzialmente diversa da quella delle economie statunitense e giapponese.

In primo luogo, la misurazione dei livelli di indebitamento dei governi locali è ardua persino per Pechino, al punto che a fine luglio 2013 il Consiglio di Stato – l'esecutivo nel sistema cinese – ha richiesto alla Ragioneria di Stato di riferire con urgenza circa il reale volume del debito nazionale, che fonti qualificate dello stesso Ministero delle Finanze cinese ritengono superiori il 65 per cento del PIL 2012.

Inoltre, nel sistema «socialista di mercato con caratteristiche cinesi» il debito del settore pubblico non si esaurisce con i vari livelli governativi: il debito societario in Cina è salito ai massimi da 15 anni, toccando il 122 per cento del PIL, un valore di per sé preoccupante, ma che nello specifico aggiunge pressione sull'erario considerando che buona parte di questo debito è imputabile a imprese di stato (che, in Cina, generano tuttora tra il 40 e il 50 per cento del PIL). Sia i governi locali sia i grandi conglomerati statali, poi, hanno visto i rendimenti dei propri investimenti deteriorarsi negli ultimi anni: un misto esplosivo di azzardo morale, allocazioni di risorse dettate da ragioni di opportunità politica piuttosto che da logiche di profitto, corruzione diffusa e crisi globale, fa sì che amplissime quote del debito contratto dopo il 2010 siano state utilizzate per sostenere i costi del debito contratto in precedenza, generando un circuito vizioso.

Questo sistema si fonda, in definitiva, proprio sul presupposto che il Governo centrale non possa – per motivi politici, oltre che economici – consentire che grandi imprese di stato o banche falliscano. Al di là dell'impatto d'immagine, peraltro non irrilevante per un paese che sta al contempo tentando di accreditare il renminbi come affidabile valuta sostenuta da un'economia sana, il rischio è una riedizione su più ampia scala del problema del debito triangolare che ha già afflitto la RPC negli anni Novanta del secolo scorso. Il diffondersi a cascata di prolungate posizioni debitorie tra aziende, fornitori e banche rischia di essere fa-

tale per gli anelli più deboli della catena – tipicamente imprese del settore privato, dalle quali deriva la gran maggioranza dei posti di lavoro nel paese.

I riflessi sulla tenuta sociale sono immaginabili: Pechino può a stento permettersi un'ondata di fallimenti per eccesso di debiti proprio quando – nel 2013 – i neo-laureati in Cina toccheranno la cifra di 7 milioni di unità, di cui si stima 3 milioni non troveranno in breve tempo un'occupazione (e certamente non una ritenuta coerente con il proprio livello di professionalità).

Negli anni Novanta l'allora premier Zhu Rongji, tutelato da un quadro politico stabile, poté intervenire con decisione, riuscendo a risolvere la crisi con una massiccia riforma delle imprese di stato. Nel 2012, quando la situazione andava deteriorandosi oltre i limiti di sicurezza, il suo successore Wen Jiabao non riuscì a mobilitare analogo capitale politico: com'è stato messo in luce da recenti contributi<sup>25</sup>, Wen fu criticato a più riprese sulla stampa nazionale da editorialisti che di fatto rispondevano al presidente Hu Jintao.

### *Le riforme necessarie sono anche possibili?*

È a questa situazione che Xi Jinping e Li Keqiang sono ora chiamati a rispondere, con riforme strutturali che intervengano sui due meccanismi fondamentali che hanno presieduto alla «turbo-crescita» sperimentata dalla Cina negli ultimi trent'anni: l'integrazione della RPC nel sistema produttivo e commerciale internazionale, che l'ha resa la più importante «fabbrica del mondo» e il primo esportatore a livello globale; e il forte incentivo agli investimenti quali volano per la crescita con la parallela repressione dei consumi interni, con redditi reali in aumento ma a un tasso inferiore rispetto a quello del PIL pur in assenza di un sistema di welfare adeguato.

Il premier Li ha già dimostrato nel luglio 2013 di saper intervenire con energia e in modo innovativo, con il varo di un mini-pacchetto di stimolo volto a «liberare le energie del mercato»; è però inevitabilmente Xi Jinping ad avere la regia delle eventuali riforme, considerato che in Cina non si può parlare di economia se non in termini di economia *politica*. Cessata l'epoca dello sviluppo trainato dalle esportazioni, occorre ora chiudere la fase di centralità degli investimenti a favore di un riequilibrio che porti i consumi interni a stimolare la crescita economica. Si tratta di realizzare un trasferimento epocale di redditi (e ricchezza) dalle *élites* alla società.

Nella Cina di oggi pare essere stato raggiunto il punto di svolta oltre il quale gli interessi dell'*élite* dominante non coincidono più con la crescita economica dell'intero paese: non si tratta quindi tanto di ridurre il volume di investimenti in senso lato, quanto di trasformare radicalmente le strutture degli incentivi e i meccanismi che presiedono all'erogazione del credito in modo che questo possa tradursi in redditi – e consumi – crescenti per la più parte della popolazione.

Il settore manifatturiero pesante, da tempo artificialmente sostenuto con sussidi e disponibilità di capitale a costo minimo, dovrebbe subire una ristrutturazione per effetto di un accesso al credito più in linea con le condizioni del mercato, consentendo la crescita di industrie leggere e dei servizi, con positive ricadute sull'occupazione oltre che sulla sostenibilità di un ciclo espansivo che la Federal Reserve americana stima possa attestarsi al 6,5 per cento annuo per i prossimi anni (sotto la soglia, quindi, del 7,5 per cento prevista dal Governo). Al contempo, occorrerebbe che il Governo aumentasse gli sforzi per dotare il paese di una rete di welfare credibile e robusta, assicurando che la capacità di spesa del consumatore cinese non sia ostaggio di un risparmio compulsivo dettato dal timore dei «giorni bui».

Un indirizzo di politica economica di questo genere è forse l'unico capace di indurre un riequilibrio strutturale nell'economia cinese, evitando l'esplosione di una crisi debitoria per la quale non è certo che Pechino abbia spazio di manovra fiscale sufficiente. Testimonierebbe inoltre che il Partito intende corroborare la propria pretesa di monopolizzare *legittimamente* il potere politico nel paese in quanto «avanguardia del popolo».

Introdurre riforme di questa portata, infatti, implicherebbe di fatto liberalizzare il sistema bancario e finanziario, annullando i controlli amministrativi che nei decenni scorsi sono andati a vantaggio di grandi banche e imprese di stato e a danno dei risparmiatori cinesi. A giudicare dalla nomina di competenti figure riformiste in posizioni chiave nella burocrazia nazionale – a partire dalla conferma del governatore della Banca centrale della RPC Zhou Xiaochuan – le prospettive sembrerebbero positive, ma è lo stesso assetto del PCC a rendere estremamente difficili svolte sostanziali, combinando un'antica cultura politica burocratico-clientelare con un approccio organizzativo efficacemente definito come «leninismo consultivo»<sup>26</sup>.

Una prassi di governo fondata sul consenso tra leader alla costante ricerca di un punto di equilibrio non agevola la mobilitazione di capitale politico al fine di colpire quei «poteri forti» costituiti da figure che provengono dalle fila dello stesso Partito-Stato e che ruotano tra

posizioni di management d'impresa (di stato) e governo secondo logiche di carriera che guardano ai risultati di breve periodo e alla costruzione di poderose basi di arricchimento personale e patronato politico. In assenza di media liberi e di una magistratura indipendente, l'orizzonte che Xi dichiara di voler perseguire, ossia costringere il potere dello Stato entro una «gabbia di leggi e regolamenti»<sup>27</sup>, appare molto ambizioso.

Lo stesso Presidente non può che esserne ben consapevole, come lascia supporre la prudenza tattica che ha mostrato sin qui. Sul fronte economico, in attesa della terza sessione plenaria del XVIII Comitato Centrale del PCC (novembre 2013), la più rilevante politica presentata riguarda il colossale progetto di inurbamento di 250 milioni di cinesi nell'arco dei prossimi quindici anni, un'operazione costruita su una logica di investimenti capaci di attivare consumi, e dunque crescita, senza intaccare le attuali dinamiche fondamentali del sistema economico nazionale. Da tempo si guarda all'urbanizzazione – oltre che allo sviluppo delle province più arretrate nell'entroterra del paese – come al potenziale motore immobile dello sviluppo. I riscontri empirici sono tuttavia contraddittori, e recenti analisi<sup>28</sup> segnalano come il nesso causale proceda, in realtà, dalla crescita economica verso l'urbanizzazione (e non viceversa, come Pechino parrebbe supporre), così come investimenti eccessivi nelle province centrali e occidentali della Cina starebbero rendendo i consumi dipendenti dagli investimenti medesimi: esattamente il contrario di quanto desiderato, con grave spreco di risorse.

Sul fronte politico, tanto il perseguimento di un'agenda riformista quanto il tentativo di consolidare lo *status quo* presentano, a questo punto, incognite rilevanti per la sopravvivenza del Partito-Stato nella sua attuale conformazione.

- Nel primo caso, è possibile che il sistema si frammenti, rendendo di fatto incerta l'applicazione delle direttive emanate da Pechino. Sarebbe, poi, inevitabile l'acuirsi di contrasti già molto accesi, come quello che vede i sostenitori della teoria della «società popolare» opporsi a quanti propugnano concetti di società civile, cittadinanza e – in prospettiva – rappresentanza politica in senso pluralista<sup>29</sup>.
- Nel secondo caso, un atteggiamento difensivo mitigato da palliativi analoghi a quelli impiegati negli ultimi anni porterebbe i problemi di oggi a riproporsi, ingigantiti, tra pochi anni, imponendo azioni ancora più drastiche con effetti imponderabili sulla stabilità interna e, invero, globale.

*Le implicazioni per l'ordine internazionale*

Nei circuiti accademici e governativi di Pechino è opinione pressoché unanime che la politica estera non sarà una priorità della nuova dirigenza cinese<sup>30</sup>. L'organo decisionale di ultima istanza in quest'ambito resta quello di vertice, il Comitato permanente dell'Ufficio politico, e Xi Jinping in persona presiede il Gruppo ristretto della leadership per gli affari esteri<sup>31</sup>, ma il relativo dicastero resta guidato da due esponenti di secondo piano – il nuovo ministro degli Esteri Wang Yi e il suo predecessore, ora consigliere di Stato, Yang Jiechi. L'impegno dei vertici del Partito-Stato sarà, piuttosto, rivolto essenzialmente a garantire la tenuta del quadro socio-politico ed economico nazionale, sicché è ragionevole prevedere che le opzioni strategiche a disposizione dei leader saranno in prima battuta filtrate non tanto rispetto a una particolare visione di Xi Jinping, che rimane un *primus inter pares* come tutti i suoi predecessori sin dai tempi di Deng Xiaoping, quanto sulla base della preferenza per il mantenimento della costituzione materiale che si è sviluppata in Cina dopo la crisi di Tien'anmen, il vero minimo comune denominatore tra i disparati interessi e le molteplici sensibilità oggi rappresentati nel Partito. La natura di queste prassi sostanziali di gestione delle relazioni tra stato e società – che si discosta ampiamente dalle forme previste nella Costituzione che la RPC si è data nel 1982 – è ben colta proprio dalla dicitura «Partito-Stato» (*dang-guo*), sviluppata in origine con riferimento al regime autoritario costruito nella Cina repubblicana dal Partito nazionalista (*Guomindang*) e negli ultimi anni ripresa nella letteratura specialistica cinese e internazionale per definire l'assetto politico-istituzionale della Repubblica Popolare.

Partendo da questa considerazione, si comprende il senso del vivace dibattito sollevatosi in Cina dopo la presentazione del «sogno cinese» come nuova bandiera retorica e agenda politica. Pochi giorni dopo l'elevazione al vertice del PCC, Xi Jinping ha scelto di proporlo pubblicamente nel corso di una visita alla mostra «Strada per la rinascita», presso il Museo Nazionale di Pechino. L'orizzonte cui tendere è, secondo Xi, il conseguimento di una società «moderatamente prospera», all'interno di uno Stato finalmente ricco e forte entro il centenario della fondazione del Partito nel 2021. Sarà questo il compimento della «grande rinascita della nazione cinese» (*zhonghua minzu weida fuxing*), che costituisce il cuore del «sogno cinese» (*Zhongguo meng*).

### **Il «sogno cinese» contro l'egemonia dei valori occidentali**

*Il «sogno cinese» non è da intendersi come una piattaforma comune che valorizzi una pluralità di sogni individuali: costituisce piuttosto un progetto nazionale – di più, una missione collettiva – che necessita della ferma guida del Partito per essere raggiunto. Non v'è dunque spazio per le richieste di una riforma della prassi politica in Cina, che segni il passaggio dall'attuale forma di governo di «tutela politica» (xunzheng) a una costituzionale (xianzheng), per riprendere la terminologia già usata da Sun Yat-sen nel riflettere sulle fasi della rifondazione repubblicana del paese dopo duemila anni di assetto imperiale\*. Immediatamente censurato, ad esempio, è stato il settimanale Nanfang zhoumo, che in un coraggioso editoriale predisposto per il Capodanno 2013 e intitolato «Il sogno cinese: il sogno di un governo costituzionale!» (Zhongguo meng: xianzheng meng!) ha usato questa terminologia consapevole di come essa rievochi il tempo in cui lo stesso PCC, prima della presa del potere, criticava l'autoritarismo del Partito nazionalista proprio per lo scarso rispetto delle garanzie costituzionali\*\*.*

*Emerge così un riflesso di chiara rilevanza internazionale rispetto all'orientamento che la nuova dirigenza cinese adotta a livello interno: nell'anno che segna il trentesimo anniversario della «campagna contro l'inquinamento spirituale», il «sogno cinese» articolato da Xi Jinping respinge qualsiasi ipotesi di avvicinamento ai valori che l'Occidente propugna come universali. Come già ai tempi dei dibattiti sull'alienazione e il marxismo umanista nel 1983-84, il Partito ribadisce l'univocità del catalogo valoriale socialista – fondamentalmente materialista e centrato sulle pratiche socio-economiche che strutturano la società –, in contrasto con le istanze individualiste di quanti attribuirebbero valore alla persona umana sulla base di un «umanesimo astratto». Se si coglie questo approccio in collegamento con la crescente centralità del concetto di «nazione cinese» – zhonghua minzu, sintesi politico-culturale, coniata in epoca moderna nell'ambito dei dibattiti contro l'imperialismo occidentale\*\*\*, ma ora artificialmente proiettata sui presunti «cinquemila anni di storia ininterrotta della Cina»\*\*\*\* –, si comprende come una peculiare forma di eccezionalismo cinese rimanga al cuore della narrazione della Cina (Zhongguode gushi) che il Partito-*

*Stato trasmette alla propria società e al mondo. È in questo quadro che ha senso leggere il richiamo a una maggiore «democrazia nelle relazioni internazionali», che Xi Jinping ha ribadito nell'estesa intervista rilasciata a preambolo del suo primo viaggio all'estero per il summit dei paesi BRICS in Sudafrica: Pechino punta a un mondo «armonico» secondo la formula confuciana della «convivenza di una pluralità di entità politiche irriducibilmente eterogenee ma egualmente legittime» (he er butong)\*\*\*\*.*

Giovanni B. Andornino

\* Sun Yat-sen, *Fundamentals of National Reconstruction*, China Cultura Service, Taipei 1953.

\*\* Si veda, ad esempio, Sul governo di coalizione, *Rapporto politico di Mao Zedong al 7° Congresso del Partito comunista cinese*, 24 aprile 1945; una versione in italiano è disponibile online [<http://www.ilfiumegiallo.it/vita/1945-2/sul-governo-di-coalizione>].

\*\*\* Suiseheng Zhao, «Chinese Nationalism and Its International Orientations», *Political Science Quarterly*, 115, 2000, n. 1.

\*\*\*\* È questa la retorica su cui invariabilmente si attestano i diplomatici cinesi in apertura di colloqui istituzionali.

\*\*\*\*\* Ministero degli Esteri, «President Xi Jinping Gives Joint Interview to Media from BRICS Countries» [<http://www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t1023070.shtml>].

Sebbene possano apparire un esercizio retorico, è stato sottolineato come il «sogno cinese» e i concetti a esso associati rappresentino nei fatti una forma di resistenza rispetto all'egemonia culturale-ideologica espressa dagli Stati Uniti, con l'obiettivo di attenuarne il monopolio in fatto di produzione di capitale simbolico<sup>32</sup>. Che a questi discorsi di resistenza possano continuare ad associarsi politiche attive volte a incrementare il costo di esercizio della leadership statunitense – specialmente nella regione dell'Asia-Pacifico e nelle organizzazioni internazionali – è verosimile, ma non al punto da portare Pechino molto oltre l'attuale postura di revisionista preventivo<sup>33</sup>.

La dirigenza cinese è consapevole della necessità di preservare condizioni ambientali che favoriscano lo sviluppo socio-economico del paese in una fase critica di riaggiustamento economico, e continua a citare questo come uno degli interessi irrinunciabili del Partito-Stato. Al contempo, decenni di relazioni testimoniano come i vertici di RPC e Stati Uniti comprendano in realtà piuttosto bene le reciproche disposi-

zioni, purché non vincolati nelle proprie azioni dalle pressioni della pubblica opinione<sup>34</sup>. Il punto è particolarmente sentito in Cina, dove due decenni di istruzione scolastica impartita con forti accenti patriottici hanno ulteriormente contribuito ad alimentare un diffuso nazionalismo<sup>35</sup>, sicché lo stesso Partito, che per alcuni è eccessivamente preponderante sulla società cinese, agli occhi di molti altri appare arrendevole rispetto alle controversie che oppongono la RPC a Giappone, India e paesi rivieraschi nel Mar Cinese Meridionale.

Proprio le vicende che caratterizzano quest'ultimo teatro – con la veemente opposizione di Pechino a una multilateralizzazione, anche *soft*, di una contesa peraltro rimasta dormiente per decenni – evidenziano un'ulteriore tendenza degna di nota: la costruzione di regimi e istituzioni, specie se corredata da un sistema sanzionatorio affidato a organi terzi, non pare figurare in modo prominente nello strumentario di cui la RPC intende avvalersi per rispondere alle sfide a venire.

A fronte dello stallo sulla riforma dell'ONU, sul Doha round dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC o WTO), sulla definizione di un'agenda per il G20 in grado di prevenire una riedizione della crisi del 2008 – e in presenza di una crescente competizione per l'accesso a materie prime e risorse energetiche –, Zhongnanhai reagisce ponendo maggior enfasi sulle relazioni bilaterali con partner strategici. La prima visita in Europa di uno dei nuovi leader – Li Keqiang, premier della RPC – è stata rivelatrice: Li ha visitato Germania e Svizzera, bypassando le istituzioni comunitarie a Bruxelles. Sebbene questo approccio abbia il pregio dell'efficienza nel breve periodo, resta legittimo domandarsi se, nel lungo, non finisca per sancire la definitiva stasi – e, inevitabilmente, la decadenza – dell'attuale ordine internazionale, col rischio di ritornare, nei fatti, a pericolose logiche di concerto tra potenze.

## 1.5. Giappone ed Europa, gli estremi che non si toccano

*Da Tokyo con furore*

È tempo di fare la conoscenza di Shinzo Abe, attore di grande rilievo nel tormentato panorama dell'economia e della politica mondiale nel 2013. Abe ha 58 anni ed è quindi molto giovane per le regole politiche

giapponesi, viene da una famiglia di lunghissima tradizione politica (suo nonno Nobusuke Kishi era stato primo ministro negli anni Cinquanta e aveva rinegoziato, con condizioni più favorevoli per il Giappone, l'accordo di sicurezza con gli Stati Uniti). Era già stato eletto primo ministro nel 2006 alla guida del Partito liberaldemocratico, ma aveva dovuto dimettersi l'anno successivo per scandali (che portarono, tra l'altro, al suicidio del ministro dell'Agricoltura) e dopo che nelle elezioni per il Senato il Partito liberaldemocratico aveva riportato il peggior risultato di sempre.

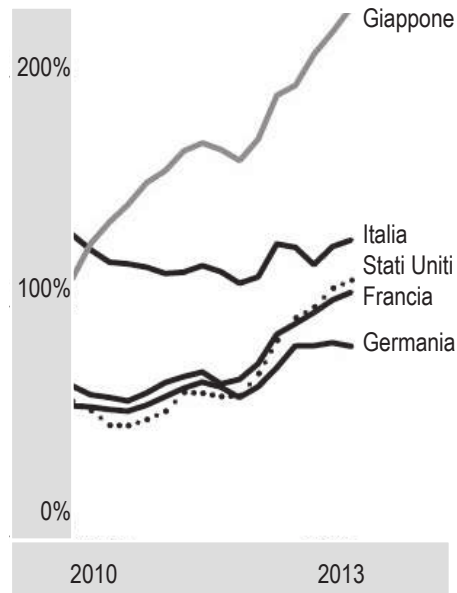
Le sue dimissioni non portarono ad alcuna chiarificazione nella politica giapponese, che «bruciò» cinque governi in cinque anni. Nel frattempo, il paese fu colpito, oltre che dalla crisi finanziaria, anche dal terremoto e dal successivo tsunami dell'11 marzo 2011, che provocarono decine di migliaia di vittime e l'esplosione della centrale nucleare di Fukushima, con elevatissimi costi umani ed economici. Il disastro fu affrontato senza troppa incisività dal Governo allora in carica, presieduto dal liberaldemocratico Naoto Kan. Il suo scarso successo portò l'elettorato a preferire il Partito democratico allora all'opposizione, il cui leader, Yoshihiko Noda, divenne primo ministro nel settembre 2011 solo per essere anch'egli travolto dalla crisi che ricondusse al potere i liberaldemocratici di Shinzo Abe dopo le elezioni del dicembre 2012.

Ci siamo soffermati su queste vicende, intricate e lontane, perché esse fanno da contrappunto alla non risoluzione dei mali giapponesi (un ventennio di crescita bloccata e un debito, in aumento, pressoché tutto nelle mani di istituzioni e risparmiatori giapponesi, veramente «eroici» nell'accettare tassi di interesse prossimi a zero) e servono a spiegare il «furore» di nuove iniziative del secondo Governo Abe.

Il problema giapponese è sintetizzato nelle figure 1.10 e 1.11 e consiste negli andamenti opposti di un debito in crescita e di una popolazione in calo, e sempre più vecchia. Entrambi sono impressionanti: in meno di 15 anni il debito pubblico è raddoppiato, in meno di 50 anni la popolazione, a dinamica invariata, è destinata a ridursi di un terzo, mentre scarsissimo sarà l'apporto dell'immigrazione (il Giappone è un'isola difficile da penetrare non tanto, o non solo, da un punto di vista geografico, quanto da un punto di vista culturale, linguistico ed etnico).

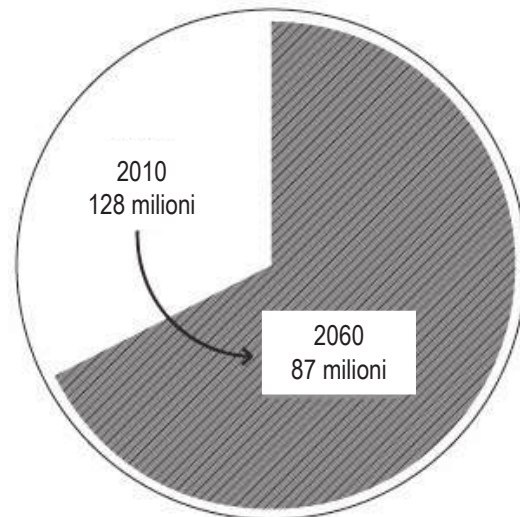
In particolare, secondo l'istituto demografico ufficiale giapponese, la popolazione in età lavorativa (15-64 anni) precipiterà da 78 a 44 milioni e gli ultra65enni passeranno dal 23 al 40 per cento della popolazione.

Figura 1.10 – Il fardello del Giappone.  
Debito pubblico in percentuale del PIL\*



Fonte: Ministero delle Finanze giapponese

Figura 1.11 – Giappone: verso il collasso demografico?\*



Fonte: Japan National Institute of Population and Social Security Research

\* Da Brian Bremner, «The Sugar High of Abenomics», *Bloomberg Businessweek*, 6 giugno 2013

Questi dati spiegano l'inquietudine giapponese, che si è tradotta nella nomina, pressoché immediata, di un nuovo governatore della Banca centrale da parte del Governo Abe e nella messa a punto di una nuova strategia economico-finanziaria senza stare ad ascoltare, anzi senza neppure avvisare prima, i governi degli altri paesi rilevanti in campo economico e finanziario. A gennaio 2012, ossia poche settimane dopo l'entrata in carica, il Governo nomina Haruhiko Kuroda come governatore della Banca centrale, con il compito di attuare una politica «aggressiva» che comporta uno stimolo di circa 100 miliardi di dollari, da finanziare con l'acquisto di titoli pubblici in stile americano.

Programmi di questo genere sono stati frequentissimi nella lunga stagnazione giapponese e non sono riusciti a risollevare l'economia. Il punto centrale del programma di Abe, ossia di quella che verrà definita *Abenomics*, è però l'obiettivo di raggiungere un tasso di inflazione del 2 per cento: una cosa inaudita per un paese abituato dal 1990 a un'inflazione zero o addirittura negativa. L'obiettivo è rischioso in quanto è molto difficile mantenere l'inflazione sotto controllo una volta che la si sia attizzata. Del resto, ci sono vicende storiche paragonabili: a cavallo del 1940, non era rischioso per il Giappone, che si sentiva accerchiato e privo di alternative, senza accesso alle materie prime, tentare il tutto

per tutto e decidere di attaccare di sorpresa (nel 1941) la flotta degli Stati Uniti alla fonda a Pearl Harbor? E non era ancora più rischioso per i piloti degli aerei giapponesi, noti come kamikaze, indirizzare i loro mezzi contro le navi americane che, nel 1944-45, stringevano il Giappone in un assedio sempre più serrato?

La prospettiva di una grande immissione di liquidità nell'economia fa immediatamente cadere il cambio dello yen: nel dicembre 2012 ci volevano 82-85 yen per acquistare un dollaro, a giugno 2013 ce ne volevano più di 100 e il cambio successivamente si stabilizzò un po' sotto tale valore. Il che significa che un qualsiasi prodotto giapponese venduto a 100 yen veniva acquistato negli Stati Uniti a 1,17-1,22 dollari a dicembre e a circa 1 dollaro a giugno, uno sconto di oltre il 15 per cento per gli acquirenti stranieri, frutto della politica di Abe. Gli effetti furono vistosi: nel primo trimestre del 2013 il prodotto lordo giapponese crebbe del 3,5 per cento.

Naturalmente, la cosa non poteva rallegrare i concorrenti esteri, in particolare i tedeschi il cui apparato industriale produce un gran numero di beni in diretta competizione con quelli giapponesi. Nelle varie sedi internazionali i tedeschi – e più in generale l'Unione Europea – sollevarono la questione senza ottenere grande soddisfazione dai giapponesi. Decisero poi di mantenere una posizione di attesa, per poter osservare l'effettivo impatto sulle loro esportazioni. Un elemento di instabilità si era tuttavia aggiunto al non rassicurante quadro economico-finanziario mondiale.

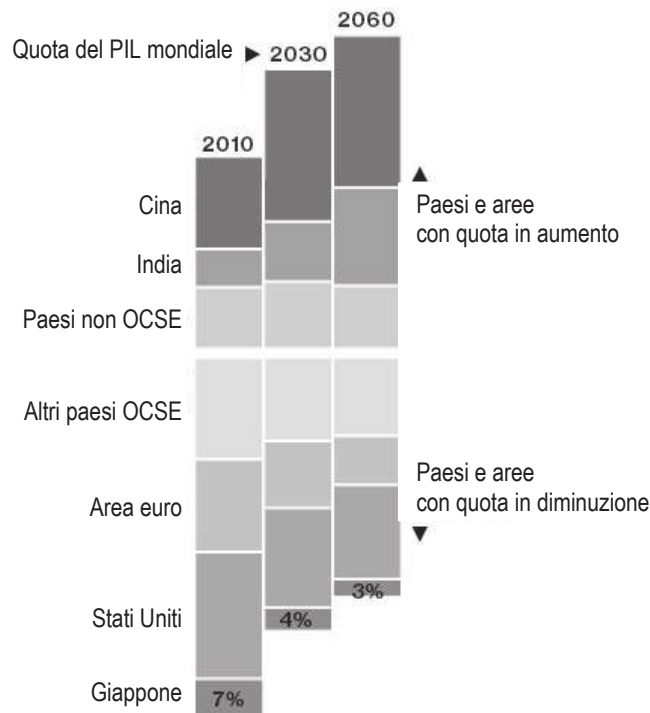
Nella politica giapponese c'è però una nota di disperazione: in pratica, con la manovra sul cambio Tokyo tenta di annullare vent'anni di ritardo tecnologico, o meglio di incapacità di tradurre in prodotti commercialmente validi l'imponente mole di ricerca scientifica che il paese ha sviluppato. Il Giappone inoltre si sente minacciato e stretto all'angolo dalla Cina, che pure è il suo migliore partner economico, e si rifugia in rivendicazioni territoriali, di tipo nazionalistico, su isole sperdute. Teme un orizzonte internazionale che, nel giro di mezzo secolo, potrebbe condannarlo all'irrilevanza economica.

La simulazione in figura 1.12, dovuta all'OCSE, non si discosta molto da qualsiasi calcolo ragionevole sui tempi lunghi, e vede la quota giapponese sul PIL globale ridursi dal 7 al 3 per cento nell'arco di mezzo secolo, dal 2010 al 2060. Vede anche la Cina diventare la prima economia mondiale entro il 2030 e poi stabilizzare la propria quota, anche a causa di una demografia sfavorevole.

A essere dirompente è l'India, alla quale questo *Rapporto* non può fare che un piccolo cenno, per motivi di spazio e perché quello che in

una ventina d'anni al massimo è destinato a diventare il più popoloso paese del mondo sta a sua volta vivendo una transizione complicata.

Figura 1.12 – Nel panorama della crescita mondiale, il Giappone verso l'irrelevanza



Fonte: OCSE

I giganteschi black-out elettrici del luglio-agosto 2012 sono sintomatici della debolezza strutturale indiana, alla quale si è aggiunta una forte crisi finanziaria, mentre la crescita rallenta e la lotta politica si fa più accanita in vista delle elezioni del 2014. Per questo, nell'agosto 2013 il Governo indiano ha chiamato Raghuram Rajan a dirigere la Reserve Bank of India, ossia la Banca centrale del paese. Rajan, un economista indiano di scuola liberista che ha fatto gran parte della sua carriera all'estero, ricoprendo anche la carica di *chief economist* del Fondo Monetario Internazionale, è intervenuto subito con una politica severa per ridurre la liquidità eccessiva e, dopo il crollo del cambio della rupia, ha dato il via a un'operazione di acquisto di titoli a lungo termine che ricorda quella della Fed americana, in un futuro immediato piuttosto tempestoso e incerto.

L'incertezza del resto appare come l'elemento caratterizzante delle economie emergenti, in grado fino al 2012 di pilotare la ripresa mondiale. Gli incidenti scoppiati quasi simultaneamente in Brasile e in Turchia nel giugno 2013 sono motivo di perplessità. Entrambi i paesi hanno

alle spalle una forte crescita, pur ottenuta con metodi diversissimi; e, per lo meno nel caso brasiliano, si è avuto anche un apprezzabile aumento della spesa sociale, che ha portato una parte consistente della popolazione al di fuori dell'area della povertà. Eppure fatti di importanza locale (il rincaro del prezzo del trasporto urbano in alcune città brasiliane, il programma del Governo turco di costruire abitazioni in mezzo a un parco pubblico a Istanbul) hanno scatenato violente e intense proteste sociali a livello nazionale. Non vi sono spiegazioni evidenti, ma l'intero quadro della crescita dei paesi emergenti deve probabilmente essere rivisitato.

### *Da Bruxelles con sonnolenza*

Di fronte al decisionismo giapponese, gli sviluppi politico-economici europei appaiono insopportabilmente lenti e maldestri, basati su documenti arzigogolati e oscuri, con una fortissima perdita di tempo su problemi relativamente secondari, come quello della Grecia e, nel corso del 2013, di Cipro e del Portogallo. Scrive Adriana Cerretelli: «l'Europa [...] si affossa in un disastroso crescendo di decisioni confuse (o sbagliate), di annunci contraddittori poi rimangiati, di smentite fumose, di opacità dilagante»<sup>36</sup>. Del resto, scrive Joschka Fischer, già ministro degli Esteri tedesco, vicecancelliere dal 1998 al 2005 e per lunghi anni uomo di punta del Partito dei Verdi, «l'Europa continua a cercare di spegnere le fiamme buttandoci sopra benzina (l'austerità imposta da Berlino) con la conseguenza che nel giro di appena tre anni la crisi finanziaria dell'eurozona è diventata la crisi esistenziale dell'Europa»<sup>37</sup>, una crisi esistenziale che ha portato il primo ministro britannico Cameron a minacciare l'uscita del suo paese dall'Unione, dopo regolare referendum.

In un certo senso, Giappone ed Europa, due economie vecchie con una grande espansione passata alla quale guardare e con un incerto futuro davanti a sé, costituiscono le due «ali» dello «schieramento» dei paesi ricchi e presentano due atteggiamenti estremi: l'attivismo giapponese fa da contrappunto alle risposte «molli» dell'Europa. Gli estremi, insomma, non si toccano e il cerchio non si chiude.

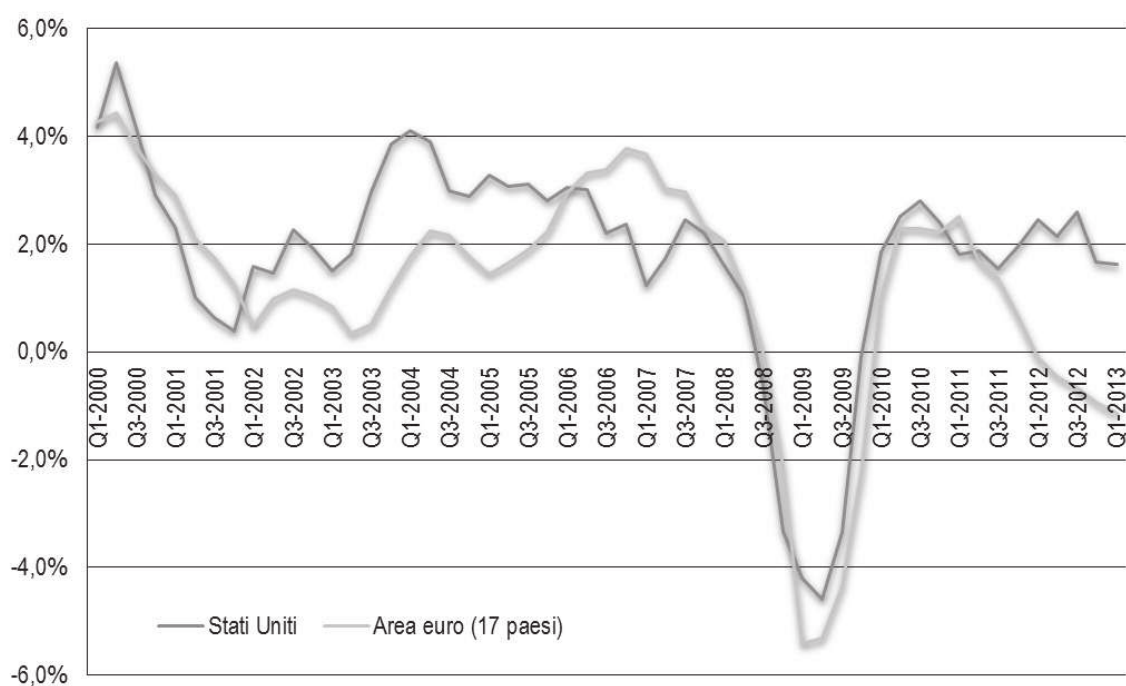
Abbiamo lasciato l'Europa al fondo di questa ampia panoramica degli sviluppi mondiali in un anno tormentato per un motivo provocatorio: segnalare l'avvitamento che induce una perdita di importanza dell'Europa assai più rapida di quella che sarebbe fisiologica in un mondo in espansione in cui il Vecchio Continente reagisse fortemente e posi-

tivamente agli stimoli del nuovo. Tale perdita di importanza è percepibile in Africa, Asia e America Latina, dove non solo l'influenza ma anche la presenza europea si stanno riducendo con molta rapidità.

L'Europa è sempre meno importante, sempre più lontana dal baricentro non solo della crescita, ma anche dell'innovazione, del dibattito delle idee e forse della coscienza sociale, irrigidita in uno schema consolidatosi negli anni Sessanta del secolo scorso. La maggioranza degli europei non sembra rendersene conto e il dibattito politico e intellettuale considera automaticamente il Vecchio Continente *caput mundi*, mentre sempre più spesso il resto del mondo considera l'Europa come una curiosa anticaglia, un'entità economica incerta che sta perdendo rapidamente i suoi antichi primati tecnologici. Le vicende della Nokia e le sconfitte dell'elettronica-informatica europea (cfr. cap. 2, par. 2.1) ne sono un esempio evidente.

Un confronto tra gli andamenti economici dell'Unione Europea e degli Stati Uniti non può che confermare questa situazione (figura 1.13). Dopo aver tenuto il passo degli americani nel primo decennio di questo secolo, subendo, come loro, la forte crisi e rimbalzando allo stesso modo, a partire dal terzo trimestre del 2011 gli europei fanno registrare un tasso di crescita che mostra una vistosa divaricazione da quello statunitense, stabile intorno al 2 per cento.

Figura 1.13 – Stati Uniti ed Europa: crescita del PIL a parità di potere d'acquisto (2000-2013)

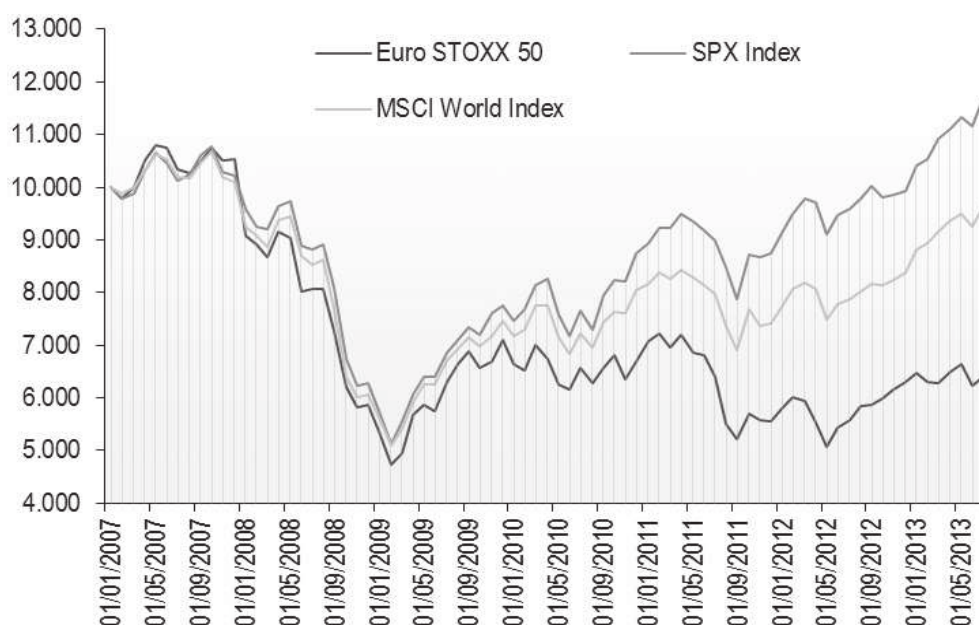


Fonte: OCSE

La crescita europea invece scivola a zero nel primo trimestre del 2012 e sotto zero alla fine del 2012 e per buona parte del 2013. È possibile vedere in questa divaricazione dagli Stati Uniti il risultato di una politica monetaria troppo restrittiva non solo per i paesi dell'Europa meridionale, Italia compresa, ma anche per gli stessi paesi forti come la Germania, che rinunciano a una parte della crescita possibile in nome di una stabilità che rischia di trasformarsi in immobilismo.

Allo stesso modo, e in maniera ancora più chiara, l'andamento dei valori azionari nelle Borse europee mostra che, mentre la caduta dovuta alla crisi si è verificata in sintonia con quella americana, dopo i minimi di fine 2008-inizio 2009 in Europa la ripresa è stata stentata e asfittica, in marcantissimo contrasto con quella non solo degli Stati Uniti ma, più in generale, delle altre aree del mondo (figura 1.14).

Figura 1.14 – Borse americane ed europee a confronto con l'indice mondiale (2007-2013)



Elaborazione su dati [www.bullbear.it](http://www.bullbear.it)

Per questo, la «mappa del capitalismo finanziario» presentata nel capitolo 2 (cfr. par. 2.2) mostra, accanto a un calo strutturale degli Stati Uniti (in parte corretto dopo il giugno 2012), un calo europeo che non ha a che vedere con la solidità delle imprese ma piuttosto con le difficoltà della loro azione in un ambiente imprenditoriale reso difficile dalla mancanza di credito e dal clima relativamente depresso della domanda di consumi e investimenti.

Dopo queste critiche dure, è necessario sottolineare gli elementi positivi, al momento attuale di carattere secondario, che si possono sintetizzare così: l'Europa è ancora in piedi e l'euro esiste ancora. Due risultati che nella seconda metà del 2011 non erano scontati. Nel luglio di quell'anno uno stimato osservatore della congiuntura come l'americano Allen Sinai annunciò la prossima scomparsa della moneta europea nella sua forma attuale<sup>38</sup>. Due premi Nobel dell'area *liberal*, Joseph Stiglitz e Paul Krugman, predissero ossessivamente la fine dell'euro in una martellante serie di dichiarazioni sui loro blog nel 2011 e nel 2012. Paul Krugman scrisse sul *New York Times* un lapidario commento dal titolo «Eurodämmerung»<sup>39</sup>, ovvero «crepuscolo dell'euro», prendendo spunto dal *Crepuscolo degli dei* di Wagner.

A dimostrare quanto poco sappiamo del funzionamento dell'economia in questa fase post-industriale, possiamo dire che l'euro è ancora lì; che, sia pure in maniera pasticciata e con molte recriminazioni, i paesi deboli dell'Europa hanno «fatto i compiti a casa»; che la cancelliera Merkel, alfiere di una sorta di «pasticcismo costruttivo», ha largamente vinto le elezioni del 22 settembre, pur restando un poco al disotto della maggioranza assoluta, e il nuovo partito anti-euro, Alternative für Deutschland, non è riuscito a entrare in Parlamento. Dal luglio 2013 gli indicatori economici europei mostrano la tendenza a migliorare sensibilmente. L'ormai vecchia Unione Europea con la sua non più giovanissima moneta ha ancora una partita da giocare, anche se nessuno può illudersi che tale partita sarà facile e condotta in modo lineare.

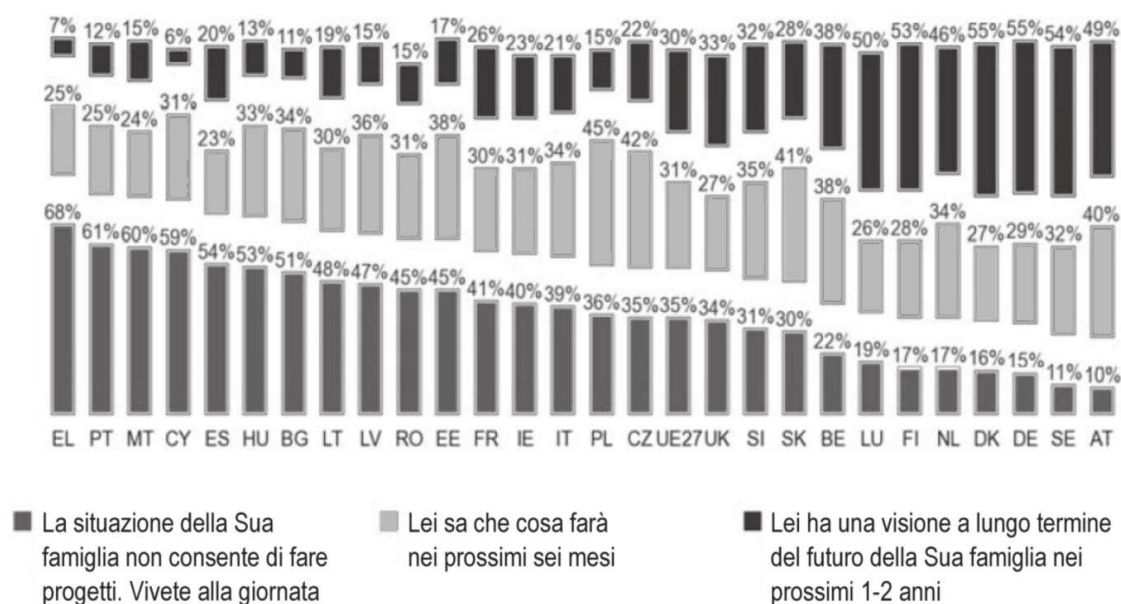
### *Bruxelles, abbiamo un problema*

D'altronde, molti segnali fanno pensare che le difficoltà europee abbiano radici più lontane e più profonde della crisi economica attuale, e che semmai quest'ultima abbia, almeno in parte, semplicemente fatto emergere o accelerato processi in corso da tempo.

Il sondaggio *Eurobarometro* della primavera 2013<sup>40</sup> conteneva fra l'altro una domanda in cui si chiedeva agli intervistati di descrivere la situazione della propria famiglia scegliendo fra tre opzioni: vivo alla giornata, so che cosa farò nel corso dei prossimi sei mesi, so che cosa sarà della mia famiglia nei prossimi 1-2 anni (figura 1.15). Ebbene, nell'Europa a 27 più di una persona su tre (il 35 per cento) si riconosce nella prima modalità di risposta, dichiara cioè di vivere senza alcuna idea di come sarà il domani e senza alcuna capacità di fare progetti. Il dato è un po' migliore se si considera la sola zona euro, ma supera pur

sempre un terzo della popolazione (34 per cento, +2 punti rispetto a sei mesi prima), mentre di poco inferiori (31 per cento nell'Europa a 27 e 30 nella zona euro, stabili rispetto all'autunno 2012) sono le quote di coloro il cui orizzonte non va oltre i sei mesi successivi.

Figura 1.15 – Risposte alla domanda: «Quale delle seguenti affermazioni descrive meglio la situazione della Sua famiglia?» (le categorie «altro» e «non so» sono state tralasciate; l'elenco delle sigle e dei paesi è riportato in fondo alle note a questo capitolo)



Fonte: Eurobarometro, primavera 2013

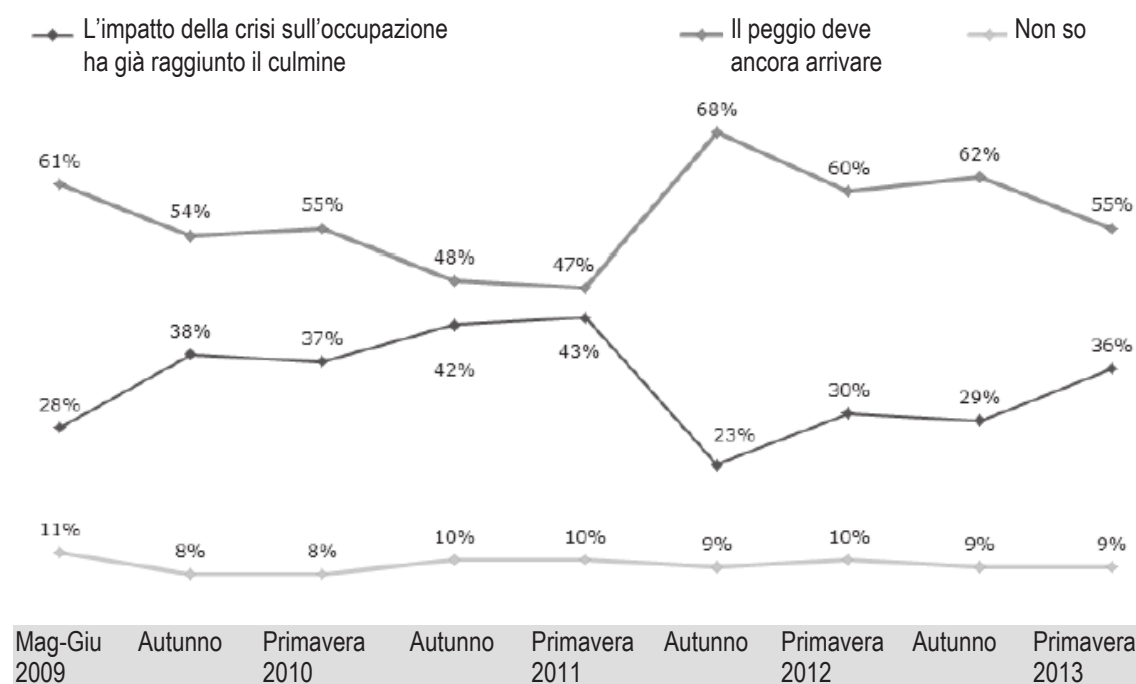
Il dato medio, peraltro, nasconde profonde differenze nazionali. Si va dalla Grecia, dove solo il 7 per cento della popolazione afferma di poter fare progetti oltre i sei mesi, all'Austria e alla Germania, dove all'opposto solo il 10 e il 15 per cento rispettivamente vive alla giornata, con in mezzo, per esempio, la Francia e l'Italia: qui il 41 e il 39 per cento degli intervistati dichiarano di non vedere al di là del giorno dopo.

Va detto ancora che il dato si mostra relativamente impervio alle vicende della crisi, ed è tornato nella primavera scorsa dov'era quattro anni prima, ossia nella primavera del 2009, dopo un lievissimo miglioramento registrato fra autunno 2010 e primavera 2011. Le analisi ulteriori condotte incrociando le risposte a questa domanda con altre contenute nel sondaggio e con le caratteristiche socio-demografiche degli intervistati dicono che a sentirsi prive di futuro sono soprattutto le persone con i livelli di istruzione più bassi (50 per cento nell'Europa

a 27), quelle che fanno fatica a pagare i conti (75 per cento) o che vivono sole (47 per cento), i disoccupati (67 per cento), coloro che ritengono che la globalizzazione non presenti nessuna opportunità positiva (41 per cento), infine chi pensa che l'impatto peggiore della crisi sui posti di lavoro debba ancora arrivare (41 per cento).

Tale percezione relativamente stabile di mancanza di futuro non ha relazione con l'evoluzione, reale e ragionevolmente prevista, della crisi. Se interrogati su quest'ultimo punto, infatti, gli europei esprimono giudizi nettamente collegati all'andamento dell'economia reale, e non a sentimenti più o meno razionali o irrazionali di pessimismo/ottimismo: quando si chiede loro se ritengano che il peggio della crisi sia alle spalle o debba ancora arrivare, le risposte mostrano un consistente e continuo miglioramento a partire dall'autunno 2011, momento in cui le previsioni negative toccarono il massimo (figura 1.16).

Figura 1.16 – Risposte alla domanda: «Con quale delle seguenti due opinioni Lei è più d'accordo?» (2009-2013)

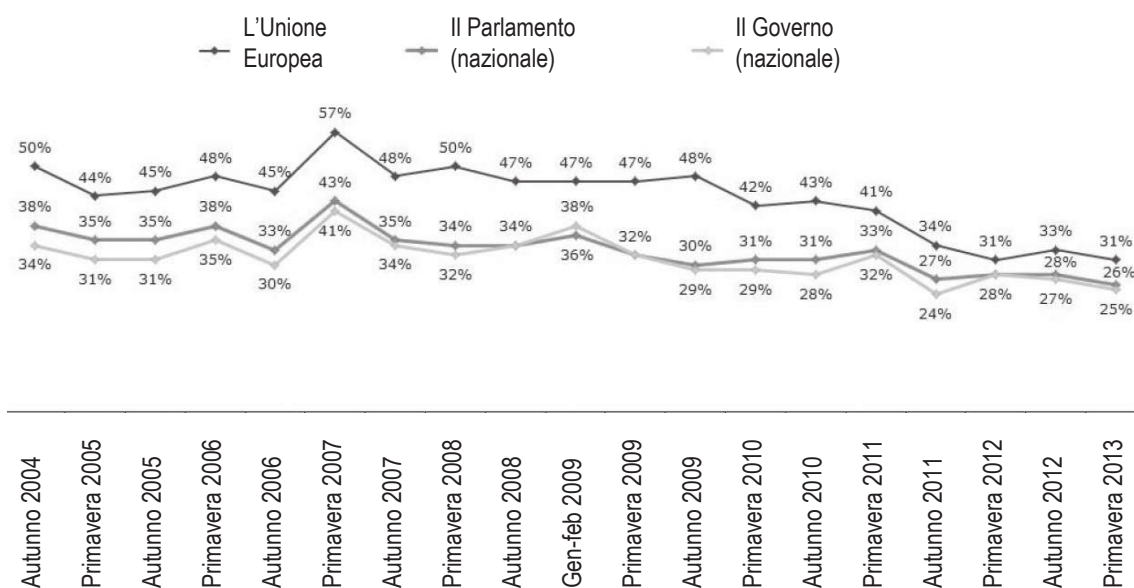


Fonte: Eurobarometro, primavera 2013

C'è dunque nel *mood* europeo come un sottofondo di sfiducia, il senso di un cambiamento in corso di cui non si comprende la direzione e del quale ci si sente in balia, subito molto più di quanto si possa contribuire a determinarlo. Una conferma viene da un altro gruppo di do-

mande relative, appunto, alle cose da fare per uscire dalla crisi. L'89 per cento degli europei, ossia una maggioranza larghissima, ritiene che il proprio paese abbia bisogno di riforme per far fronte alle sfide del futuro. A proposito di deficit e debito, tuttavia, si osserva una curiosa situazione. Su questo specifico punto, i campioni di popolazione nazionale che insieme compongono il campione continentale sono stati divisi a metà, e la domanda è stata sottoposta in due formulazioni differenti, l'una positiva e l'altra negativa, ai due sub-campioni. Con il risultato che, quando si chiede agli intervistati se condividano l'affermazione che le misure necessarie a ridurre deficit e debito non possono essere procrastinate, si rileva un consenso pari al 79 per cento del totale; quando invece si chiede loro se concordino con l'affermazione che la riduzione di deficit e debito non costituisce una priorità, più di quattro persone su dieci (il 42 per cento) dicono di sì, a fronte di un 51 per cento che non condivide.

Figura 1.17 – Risposte alle domande: «Potrebbe dirmi se ha o non ha fiducia in ciascuna delle seguenti istituzioni?» (percentuali di coloro che dichiarano di avere fiducia)

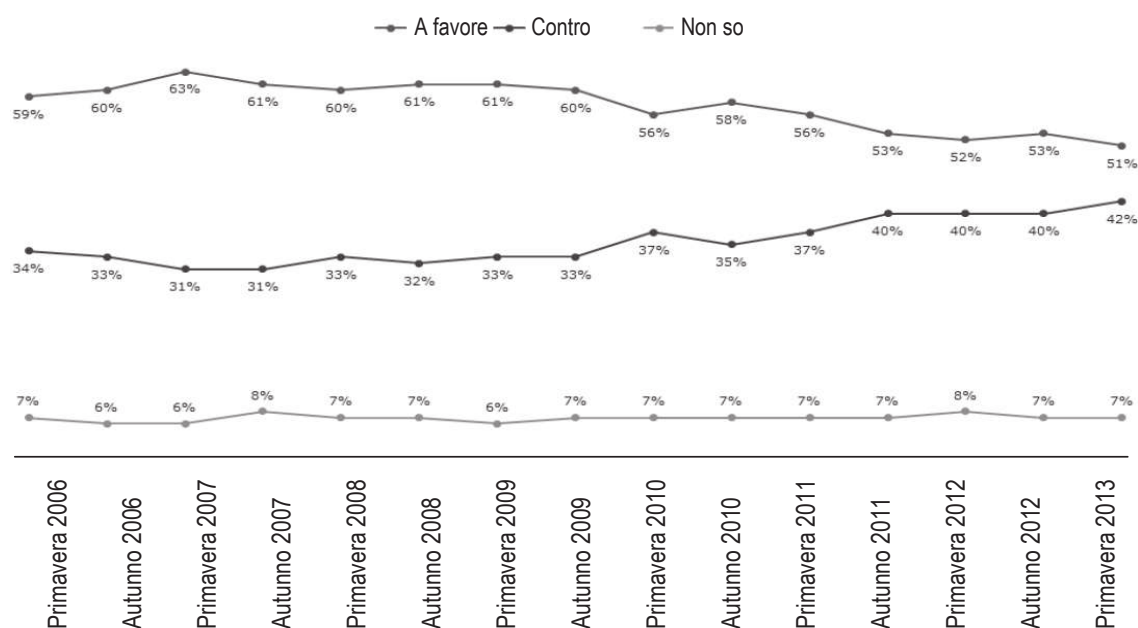


Fonte: Eurobarometro, primavera 2013

Non stupisce che questo senso generale di mancanza di direzione si accompagni a livelli di fiducia nelle istituzioni politiche nazionali ed europee in continuo e sensibile calo (figura 1.17). Solo un quarto degli intervistati esprime fiducia nel Parlamento (26 per cento) o nel Governo (25 per cento) del proprio paese; meno di un terzo (31 per cento) ha fi-

ducia nelle istituzioni dell'Unione Europea. Più o meno con lo stesso ritmo tende a erodersi anche il sostegno all'unione economica e monetaria e all'euro (figura 1.18), dichiarato da una maggioranza ormai risicata degli europei (51 per cento).

Figura 1.18 – Risposte alla domanda: «Lei è a favore o contro l'unione economica e monetaria europea e l'euro?» (valori percentuali)



Fonte: Eurobarometro, primavera 2013

Senza dubbio, molto della sfiducia e del pessimismo si spiega con la crisi e con il suo impatto pesante sulla vita e sulle prospettive di milioni di persone, e i dati probabilmente risaliranno quando le cose andranno meglio. Viene da pensare, però, che ci sia qualcosa di più nello scontento e nella preoccupazione che caratterizzano tanta parte della popolazione europea, con divisioni che passano fra paese e paese e anche, all'interno dello stesso paese, fra gruppi e segmenti sociali che si percepiscono o sono davvero molto diversamente equipaggiati ad affrontare un futuro incerto, ma senza dubbio più competitivo.

«Houston, abbiamo un problema» è la frase, passata alla storia, con cui l'equipaggio dell'Apollo 13 allertò la sala di controllo per lo scoppio di uno dei serbatoi dell'ossigeno della navicella, poi fortunatamente e felicemente ritornata sulla Terra. «Bruxelles, abbiamo un problema», sembrano dire oggi i cittadini europei. Sarebbe bene che qualcuno li ascoltasse.

<sup>1</sup> Cfr. John Fowley, *China's Spiking Rates Create Winners and Worriers*, Reuters, Breakingviews, 14 giugno 2013, reperibile anche in italiano su *La Stampa*, 15 giugno 2013.

<sup>2</sup> Cfr. Rita Fatiguso, «Cina, l'economia frena ancora», *Il Sole 24 Ore*, 21 giugno 2013.

<sup>3</sup> Cfr. «The Blogger Who Saved the Economy», *The Atlantic Monthly*, 14 settembre 2012, che sintetizza le idee dell'economista Scott Sumner circa la possibilità di collegare l'emissione di moneta ai valori monetari anziché ai valori reali, rendendo in pratica permanente tale emissione.

<sup>4</sup> Cfr. Isabelle Couet, Sophie Rolland e Marina Alcaraz, «Les cinq dossiers chauds de la rentrée sur les marchés», *Les Échos*, 1 settembre 2013.

<sup>5</sup> European Central Bank, «Is There a Risk of a Creeping Rise in Trade Protectionism?», *ECB Monthly Bulletin*, luglio 2013, pp. 87-97.

<sup>6</sup> Matina Stevis e Ian Talley, «IMF Concedes It Made Mistakes on Greece», *The Wall Street Journal*, Europe Edition, 5 giugno 2013.

<sup>7</sup> Mario Lettieri e Paolo Raimondi, «La Fed gioca con tutto il mondo», *Italia Oggi*, 31 agosto 2013.

<sup>8</sup> Cfr. «Lo scandalo Libor-Euribor» sul sito di Borsa Italiana [<http://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/loscandalolibor207.htm>].

<sup>9</sup> Cfr. Fausta Chiesa, «Facebook e Amazon come Google. Il dribbling del Fisco italiano», *Corriere della Sera*, 23 luglio 2013.

<sup>10</sup> Cfr. *Russia G20 – G20 Leaders' Declaration – September 2013*, par. 50 [[www.g20.org/load/782795034](http://www.g20.org/load/782795034)].

<sup>11</sup> Cfr. Christian Chavagneux, «Joseph Stiglitz: les économistes doivent changer leurs croyances», *Alternatives économiques*, aprile 2010, n. 290.

<sup>12</sup> Cfr. Michael J. Sandel, *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, Farrar, Straus and Giroux, New York 2012 (trad. it. *Quello che i soldi non possono comprare*, Feltrinelli, Milano 2013). Cfr. anche l'intervista a Sandel di Massimo Gaggi comparsa su *La lettura*, supplemento al *Corriere della Sera*, 14 aprile 2013, con il titolo «Tutto si vende. Anche l'onore».

<sup>13</sup> Paul De Grauwe e Yuemei Ji, *More Evidence that Financial Markets Imposed Excessive Austerity in the Eurozone*, CEPS Commentary, 5 febbraio 2013. Cfr. anche il commento che ne fa Giorgio Barba Navaretti («Austerità figlia del panico») su *Il Sole 24 Ore* del 31 marzo 2013.

<sup>14</sup> Cfr. Carmen M. Reinhart e Kenneth S. Rogoff, *Growth in a Time of Debt*, NBER Working Paper n. 15639, gennaio 2010.

<sup>15</sup> Cfr. Thomas Herndon, Michael Ash e Robert Pollin, *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*, Political Economy Research Institute, Working Paper Series n. 322, 15 aprile 2013. Cfr. anche Robert Pollin e Michael Ash, «Why Reinhart and Rogoff Are Wrong about Austerity», *Financial Times*, 18 aprile 2013, e Kenneth S. Rogoff, «The Austerity Debate», *International Herald Tribune*, 17 aprile 2013.

<sup>16</sup> Cfr. Mario Deaglio, «Dal dogma al dubbio: la crisi, la globalizzazione e i limiti degli economisti», *Economia italiana*, 2012, n. 1, pp. 27-33.

<sup>17</sup> Cfr. [www.zerohedge.com](http://www.zerohedge.com).

<sup>18</sup> Cfr. Giuseppe Russo, «Stati Uniti, la ripresa a metà», in Mario Deaglio (a

cura di), *Sull'asse di equilibrio. Diciassettesimo Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2012, in particolare la figura 1.8 di p. 59.

<sup>19</sup> Questo perché il *price-earning ratio* corrente, pari a 16, non sarebbe più giustificato.

<sup>20</sup> Per i dettagli sulla costruzione dell'indicatore NILO, cfr. cap. 4, par. 4.2.

<sup>21</sup> Wang Gungwu, *Renewal: The Chinese State and the New Global History*, The Chinese University Press, Hong Kong 2012.

<sup>22</sup> Espliciti riferimenti in questo senso sono stati formulati da Pan Wei e Wang Yizhou, tra i politologi più eminenti dell'Università di Pechino, in occasione della tavola rotonda «China Room Conversation» svoltasi il 29 giugno 2013 presso il Museo di Arte Orientale di Torino nell'ambito della Summer School TOChina.

<sup>23</sup> «Premier: China Confident in Maintaining Economic Growth», *Xinhua*, 16 marzo 2007 [[http://news.xinhuanet.com/english/2007-03/16/content\\_5856569.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2007-03/16/content_5856569.htm)].

<sup>24</sup> A questa cifra si perviene sommando il debito ufficialmente riportato dal Governo centrale a quello contratto (ufficialmente e non) dai governi locali. Cfr. IMF, *Transcript of a Conference Call on China Article IV Review*, Washington, 17 luglio 2013 [<http://www.imf.org/external/np/tr/2013/tr071713.htm>, ultimo accesso 23 luglio 2013].

<sup>25</sup> Cfr. per esempio Wen-Hsuan Tsai e Peng-Hsiang Kao, «Secret Codes of Political Propaganda: The Unknown System of Writing Teams», *The China Quarterly*, 214, 2013, pp. 394-410.

<sup>26</sup> Steve Tsang, «Consultative Leninism: China's New Political Framework», *Journal of Contemporary China*, 18, 2009, n. 62, pp. 865-880.

<sup>27</sup> «Xi Jinping Vows "Power Within Cage of Regulations"», *Xinhua*, 22 gennaio 2013 [[http://news.xinhuanet.com/english/china/2013-01/22/c\\_132120363.htm](http://news.xinhuanet.com/english/china/2013-01/22/c_132120363.htm), ultimo accesso 2 agosto 2013].

<sup>28</sup> Il Houngh Lee, Murtaza Syed e Liu Xueyan, *China's Path to Consumer-Based Growth: Reorienting Investment and Enhancing Efficiency*, IMF Working Paper 13/83, marzo 2013 [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1383.pdf>, ultimo accesso 2 agosto 2013]; Anett Hofmann e Guanghua Wan, *Determinants of Urbanization*, Asia Development Bank, Working Paper 355, luglio 2013 [[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2295736](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2295736), ultimo accesso 5 agosto 2013].

<sup>29</sup> Qiu Shi, «Perché la società dei cittadini è superiore alla società del popolo» (*Gongmin shehui weihe you yu renmin shehui*), *Gongshi wang*, 24 luglio 2013 [<http://www.21ccom.net/articles/gsbh/2013/0724/88329.html>, ultimo accesso 2 agosto 2013].

<sup>30</sup> Interviste condotte dall'autore tra i mesi di febbraio 2012 e giugno 2013 con analisti dei principali *think tanks* cinesi a Pechino, Torino e Roma (China Institutes of Contemporary International Relations, Dipartimento internazionale del Partito comunista cinese, China Institute of International Studies, Chinese Academy of Social Sciences, Center for Chinese Government Innovations dell'Università di Pechino), Shanghai (Shanghai Academy of Social Sciences) e Guangzhou (Guangzhou Academy of Social Sciences).

<sup>31</sup> Su quelli che nella letteratura in lingua inglese sono chiamati *Leading Small Groups*, con particolare riferimento alla politica estera della RPC, si veda

Linda Jakobson e Dean Knox, *New Foreign Policy Actors in China*, SIPRI Policy Paper n. 26, 2010.

<sup>32</sup> Randall Schweller e Xiaoyu Pu, «After Unipolarity. China's Visions of International Order in an Era of U.S. Decline», *International Security*, 36, 2011, n. 1, soprattutto pp. 49-57.

<sup>33</sup> Sul concetto di «revisionista preventivo» e sul comportamento della RPC come tale mi sia concesso rimandare a Giovanni B. Andornino, *Dopo la muraglia. La Cina nella politica internazionale del XXI secolo*, Vita e Pensiero, Milano 2008.

<sup>34</sup> Alastair Iain Johnston, «Stability and Instability in Sino-US Relations: A Response to Yan Xuetong's Superficial Friendship Theory», *Chinese Journal of International Politics*, 4, 2011, n. 1, pp. 5-29.

<sup>35</sup> Zheng Wang, *Never Forget National Humiliation: Historical Memory in Chinese Politics and Foreign Relations*, Columbia University Press, New York 2012.

<sup>36</sup> Adriana Cerretelli, «Se l'Europa sbaglia tutto», *Il Sole 24 Ore*, 27 marzo 2013.

<sup>37</sup> Joschka Fischer, «Berlino scelga tra Europa e isolamento», *Il Sole 24 Ore*, 7 giugno 2012.

<sup>38</sup> Cfr. Paolo Mastrolilli, «Sinai: l'euro com'è oggi tra un anno non ci sarà più», *La Stampa*, 12 luglio 2011.

<sup>39</sup> Paul Krugman, «Eurodämmerung», *The New York Times*, 13 maggio 2012.

<sup>40</sup> *Eurobarometro*, primavera 2013 [[http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb79/eb79\\_en.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb79/eb79_en.htm)].

Le sigle utilizzate da Eurobarometro nella figura 1.15

|    |           |    |             |    |             |
|----|-----------|----|-------------|----|-------------|
| BE | Belgio    | FR | Francia     | AT | Austria     |
| BG | Bulgaria  | IT | Italia      | PL | Polonia     |
| CZ | Rep. Ceca | CY | Rep. Cipro  | PT | Portogallo  |
| DK | Danimarca | LV | Lettonia    | RO | Romania     |
| DE | Germania  | LT | Lituania    | SI | Slovenia    |
| EE | Estonia   | LU | Lussemburgo | SK | Slovacchia  |
| IE | Irlanda   | HU | Ungheria    | FI | Finlandia   |
| EL | Grecia    | MT | Malta       | SE | Svezia      |
| ES | Spagna    | NL | Paesi Bassi | UK | Regno Unito |

## **2. Consumatori, imprese, mercati\***

### **2.1. Per consumi e produzione globale, un cambiamento scomodo**

#### *La «nuova frugalità» dei consumatori*

A seconda di come si fanno i calcoli, la grande crisi – o la «grande recessione», come dicono gli americani per evitare di far uso di un termine così scomodo da essere «politicamente scorretto» – è con noi dall'estate 2007 (prime grandi cadute in Borsa) o dall'autunno 2008 (primi effetti importanti sull'economia reale). L'obiettivo del ritorno alle condizioni precedenti in termini di prodotto per abitante, tasso di disoccupazione e tasso medio annuo di crescita non è stato ancora completamente raggiunto da alcun paese avanzato, ed è facile previsione che il ripristino dello stato di normalità pre-crisi per l'insieme di questi tre indicatori richiederà in ogni caso tempi non brevi.

A rendere più difficile il rientro dalle condizioni di crisi contribuisce la reazione dei cittadini-consumatori dei paesi avanzati, che hanno risposto alla contrazione delle prospettive di crescita dei loro consumi e del potere d'acquisto dei loro redditi con una rilevante modifica della quantità e qualità delle loro spese. Lo hanno fatto e lo stanno facendo, tuttavia, comportandosi solo in parte secondo quanto previsto dalla teoria economica, ossia sostituendo nei loro acquisti i beni e servizi più cari con altri beni e servizi che soddisfino all'incirca gli stessi bisogni ma risultino più a buon mercato (i cosiddetti «beni inferiori», per i quali la domanda aumenta durante la crisi)<sup>1</sup>.

---

\* Autori di questo capitolo sono Mario Deaglio (par. 2.1, con Paolo Miglia-  
vacca per il settore aeronautica), Anna Paola Quaglia (par. 2.2) e Anna Lo Prete  
(par. 2.3).

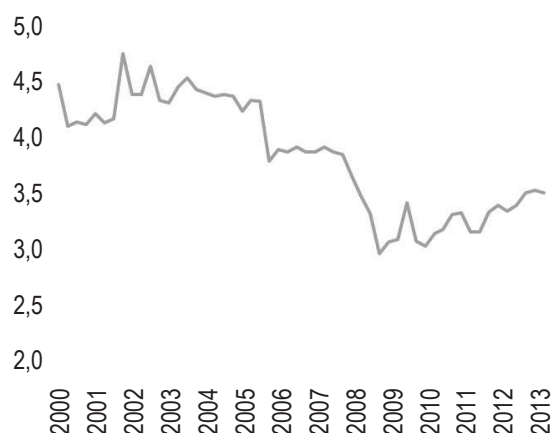
Tre motivi, peraltro, rendono difficile cogliere le risposte dei consumatori alla crisi mediante i tradizionali dati aggregati sui consumi.

- ① Il crescente divario dei redditi nelle società ricche. Esso implica che una minoranza di consumatori disponga di maggiori risorse finanziarie e perciò incrementi sensibilmente i propri consumi in quantità e ne migliori la qualità; questi dati in aumento confluiscono nello stesso totale aggregato nel quale convergono i dati relativi alla parte restante dei consumatori, i quali invece fanno registrare un contenimento o una decrescita dei consumi stessi.
- ② L'estrema varietà dei beni e dei servizi e l'ampia gamma dei prezzi a cui può essere venduto uno stesso bene o servizio. Per conseguenza, i nuovi piani di acquisto dei consumatori si traducono in una modificazione di dati all'interno del medesimo settore e risultano pertanto difficilmente leggibili dall'esterno.
- ③ Il mutamento del contenuto di determinati beni e servizi per effetto di una diversa strategia di domanda dei consumatori. L'esempio classico è rappresentato dalla domanda di pasti fuori casa (pizzerie e simili): se il cliente medio, che in precedenza, oltre alla pizza, ordinava un «piattino» e una birra, oggi si limita alla pizza e a un bicchier d'acqua, il numero dei coperti diventa un indicatore ingannevole sulla domanda. I beni e servizi moderni sono offerti in un numero così grande di versioni, differenti per qualità e prezzo, che il «dimagrimento» dei consumi normalmente avviene all'interno della medesima gamma.

Un caso interessante è il mutamento della domanda di automobili. Come risulta dalla figura 2.1, la spesa degli americani per l'acquisto di auto e componenti di auto sembra essersi strutturalmente abbassata, ossia aver subito una riduzione di lungo periodo: caduta a fine 2007 con l'inizio della crisi, per riprendersi poi gradualmente dopo il 2009, è tuttavia rimasta a livelli sensibilmente inferiori ai minimi precedenti.

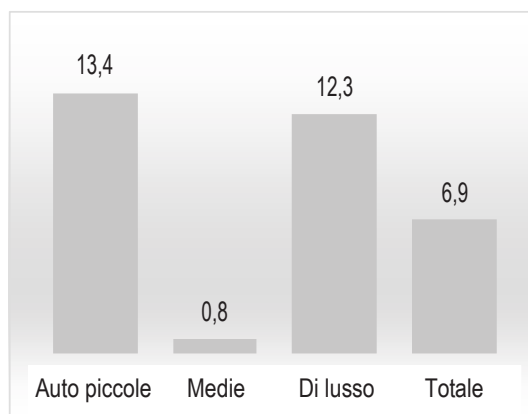
Questo quadro, già sufficientemente eloquente, diventa ancora più persuasivo se si considera la polarizzazione della domanda: a essere molto richiesti sono, da un lato, modelli di elevato prezzo e qualità; dall'altro, modelli pensati per redditi bassi (figura 2.2). Tale polarizzazione può, al limite, avvenire lasciando invariato il valore totale delle vendite, in quanto la maggior spesa dei consumatori a reddito elevato compensi la minor spesa dei consumatori a reddito medio-basso, i quali abbandonano modelli di gamma media per modelli di tipo più economico. Per cogliere il mutamento e calarsi nei problemi del settore (cfr. *infra*) occorre quindi immergersi nelle statistiche sulle vendite di auto e distinguere per singole classi o categorie, un'analisi non usuale e per la quale in certi casi scarseggiano dati aggiornati.

Figura 2.1 – Stati Uniti: spesa per acquisti finali di automobili e componenti, 2000-2013 (in percentuale del totale della spesa per consumi; dollari costanti del 2009)



Elaborazione su dati Bureau of Economic Analysis

Figura 2.2 – Stati Uniti: le difficoltà dei prodotti medi (vendite di auto per categoria; variazioni percentuali gennaio-agosto 2013 su gennaio-agosto 2012)



Fonte: Wall Street Journal Market Data Center

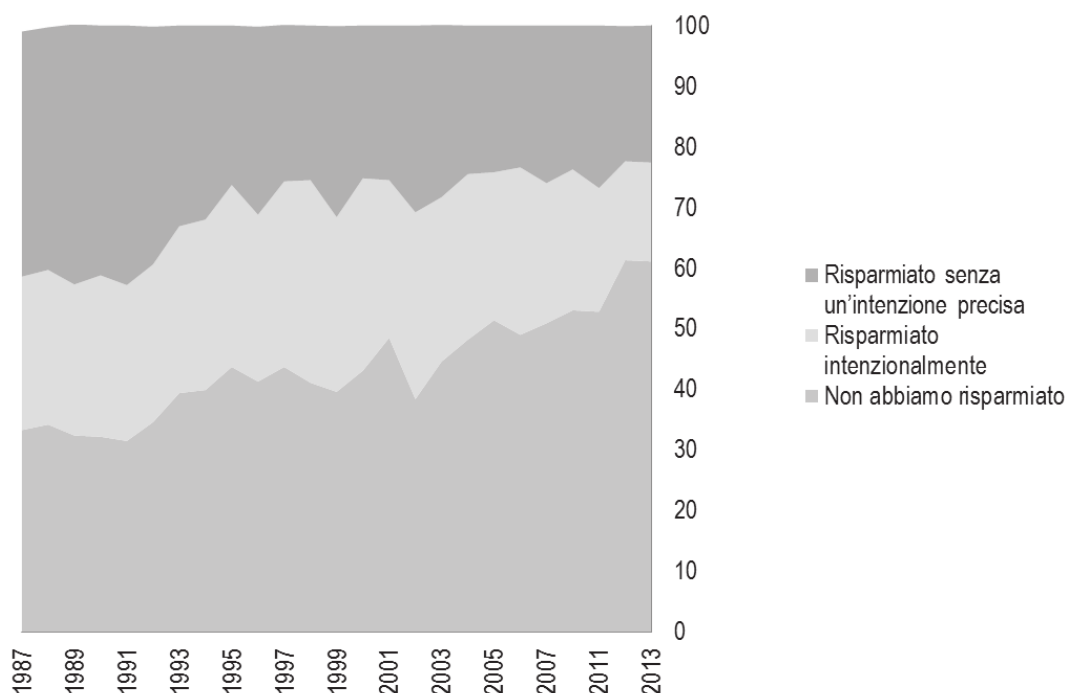
Se poi si passa a confronti internazionali, si possono talvolta osservare comportamenti opposti legati al tipo di tassazione. In un paese come gli Stati Uniti, in cui la benzina sostanzialmente non è tassata e il trasporto pubblico è scarsamente sussidiato, la «nuova frugalità» può indurre i cittadini a usare di più l'auto e limitare l'uso del trasporto pubblico anche quando la metropolitana porta più vicino al posto di lavoro mentre l'auto dev'essere lasciata a mezzo miglio di distanza. In un paese europeo, nel quale la benzina è sottoposta a pesante tassazione mentre il trasporto pubblico è fortemente sussidiato, la «nuova frugalità» può invece indurre a passare dall'auto al treno locale (oppure alla bicicletta).

Ancora: in paesi dalle famiglie tradizionalmente risparmiatrici, come l'Italia, la crisi si è tradotta in una minore capacità di risparmiare, dovendo buona parte della popolazione dedicare al consumo una quota maggiore delle proprie risorse finanziarie statiche o in diminuzione a seguito della crisi; si è quindi registrata una discesa del rapporto risparmio familiare/risorse disponibili alle famiglie, mentre la riduzione della domanda globale è affidata alle politiche pubbliche di bilancio, ossia alla cosiddetta austerità. Tale andamento risulta molto evidente dalla figura 2.3, tratta dalla più recente *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*, giunta nel 2013 alla XXIX edizione.

Si può osservare che la tendenza alla crescita dei non risparmiatori è andata accelerando con la crisi: a partire dal 2007 la quota di intervistati che dichiara di non risparmiare si colloca stabilmente sopra il 50

per cento, nel 2012 supera il 60 per cento. Gli intervistati che hanno risparmiato intenzionalmente, ossia seguendo precisi piani di risparmio, sono scesi sotto il 20 per cento, e anche i risparmiatori «generici», ossia privi di un'intenzione precisa, si sono quasi dimezzati.

Figura 2.3 – Distribuzione degli intervistati per risparmiatori e non risparmiatori nei 12 mesi precedenti l'indagine (valori percentuali)



Fonte: Intesa Sanpaolo-Centro Einaudi, *Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani*, a cura di Giuseppe Russo, 2013

In paesi in cui il risparmio familiare è normalmente carente, come gli Stati Uniti – e nei quali, anzi, le famiglie sono tradizionalmente debentriche verso il sistema creditizio – può invece avvenire il fenomeno opposto: il risparmio privato aumenta mentre contemporaneamente l'amministrazione pubblica segnala deficit molto consistenti e in crescita e la Banca centrale immette liquidità nel sistema (cfr. cap. 1, par. 1.3) allo scopo di far ripartire la domanda.

Queste tendenze, peraltro – accompagnate all'invecchiamento della popolazione e ai nuovi bisogni previdenziali, non più soddisfatti da prestazioni pubbliche in marcata contrazione –, pongono nuove sfide anche alla cosiddetta «industria finanziaria», chiamata a proporre al mercato nuovi prodotti in un momento in cui stanno probabilmente cambiando in maniera strutturale le condizioni del mercato stesso (cfr. riquadro).

### **Industria finanziaria, il mondo che verrà**

*Nell'autunno 2013 siamo a uno snodo, rappresentato dalla fine – più o meno prossima, ma ormai in vista – degli acquisti di obbligazioni da parte della Banca centrale degli Stati Uniti (cfr. cap. 1, par. 1.1). Il cambio di direzione\* dovrebbe portare a un rialzo dei rendimenti delle obbligazioni e potrebbe mettere in difficoltà i paesi emergenti. Più arduo è stabilire che cosa possa accadere alle azioni. Accanto a questo snodo congiunturale – la fine delle politiche monetarie ultra-espansive – ve ne sono tuttavia altri, di carattere strutturale.*

*I mercati delle azioni sono il frutto dell'interazione dei risultati aziendali scontati per il rendimento delle obbligazioni; quest'ultimo dipende dalla dinamica del debito pubblico in rapporto all'andamento dell'economia. Il debito pubblico è quasi ovunque intorno al 100 per cento del PIL; in passato a questi livelli o ben sopra si arrivava solo per finanziare le guerre. Il debito è perciò «grosso» e figlio non dello «Stato minimo» – lo Stato che eroga servizi per l'ordine interno, quello esterno e per la giustizia – bensì dello «Stato sociale», che eroga, oltre ai servizi dello Stato minimo, anche quelli nel campo dell'istruzione, della salute e delle pensioni. E questo è vero tanto in Europa quanto negli Stati Uniti.*

*Si presenta perciò un doppio problema di non facile soluzione. Il debito pubblico dovrebbe aumentare molto nei prossimi anni per effetto della spesa sanitaria e pensionistica – ma non in Germania e Italia\*\*; la crescita invece è flebile per mancanza di innovazioni epocali (Facebook non trascina l'economia come invece fece il motore a scoppio\*\*\*). Dovremmo quindi avere una richiesta crescente di servizi pubblici, mentre l'andamento del gettito fiscale non dovrebbe, per effetto della crescita relativamente modesta, aumentare di molto il passo. La maggiore spesa dipende dall'invecchiamento demografico. Una popolazione di anziani – con diritto di voto – difficilmente si farà «sfilare» le prestazioni pubbliche.*

*Una popolazione di anziani è, inoltre, poco propensa a investire in attività rischiose. Infatti, il moltiplicatore degli utili, il famoso price to earning ratio, o P/E, cresce al crescere della quota di popolazione a elevato potere d'acquisto ed elevato consumo (tipicamente, i quarantenni). Perciò i moltiplicatori degli utili dovrebbero essere bassi, con gli utili che crescono meno che in*

*passato per la mancanza di innovazioni epocali, mentre i debiti pubblici, e quindi i rendimenti, non andranno facilmente sotto controllo.*

*Nella memoria di quasi tutti – quella dell'ultimo quarto di secolo – sono presenti la discesa dei rendimenti delle obbligazioni, partita nei primi anni Ottanta con la fine dell'inflazione che aveva caratterizzato il decennio precedente e durata fino a poco tempo fa, e l'ascesa dei prezzi delle azioni, durata fino al 2000 e da allora bloccata, sia pure con grandi escursioni di breve periodo (in Italia, invece, si è avuta una netta caduta).*

*Il mondo, nel futuro, dovrebbe mostrare rendimenti in ascesa con utili meno vivaci e una più bassa propensione al rischio. L'industria finanziaria degli ultimi decenni è stata però costruita per navigare con rendimenti in discesa, utili vivaci e propensione al rischio elevata. Questi andamenti 1) semplificavano la gestione (i portafogli si muovevano poco); 2) aiutavano a tenere le commissioni elevate (le quotazioni salivano); 3) lasciavano spazio per una propaganda elementare (i mercati alla fine salgono, per cui occorre solo avere «pazienza»). Era il mondo del long only, in cui si guadagna contando che i prezzi alla fine salgano, sempre.*

*Se però «il mondo che verrà» è quello descritto in questo riquadro, allora cambia la dinamica dell'industria finanziaria: 1) la gestione è complessa, perché si deve poter guadagnare «al rialzo» e «al ribasso»; 2) le commissioni sui risultati ottenuti sono giustificate solo se si guadagna in termini assoluti e non se si va meglio degli indici, che possono anche flettere per molto tempo; 3) non si può più ricorrere a una propaganda elementare, perché i mercati possono anche scendere con forza e restare fermi per anni, e dunque la «pazienza» va sostituita con l'accettazione del rischio, seppur controllato.*

Giorgio Arfaras

*\* Le considerazioni esposte di seguito riprendono parzialmente una serie di articoli pubblicati nella Lettera Economica del Centro Einaudi [<http://www.centroeinaudi.it/lettera-economica/articoli-lettera-economica.html>].*

*\*\* Cfr. Mario Deaglio (a cura di), La crisi che non passa. XVI Rapporto sull'economia globale e l'Italia, Guerini e Associati, Milano 2011, pp. 179-184.*

*\*\*\* Cfr. John Kay, «Technology's Crystal Ball Offers Only a Hazy View of the Future», Financial Times, 24 settembre 2013 [[www.ft.com](http://www.ft.com)].*

Infine, vanno considerati gli aspetti «culturali» del consumo. La frugalità viene normalmente associata a un cambiamento profondo di atteggiamenti e di priorità: viene collegata alla semplicità/sobrietà, alla autoproduzione di cibi semplici (come nelle campagne d'opinione promosse da Michelle Obama), al rispetto dell'ambiente, alla preferenza per i prodotti locali («chilometri zero») anche quando costassero più cari, ai metodi di produzione «biologici». Il comportamento di consumo in Europa è stato parecchio influenzato da pensatori come Serge Latouche, economista francese *sui generis*, sostenitore della necessità di una «decrecita felice» e di una «abbondanza frugale»<sup>2</sup>.

Da quanto precede si comprende che i produttori di beni di consumo hanno importanti problemi dinanzi a sé, originati dal mutamento della domanda sotto i colpi della crisi. Va notato inoltre che non si è (ancora) verificata una reazione schumpeteriana: non sono sorti finora, in altre parole, prodotti totalmente o largamente nuovi, a prezzi sufficientemente bassi da poter contare su un'ampia diffusione, che vadano incontro a questi nuovi bisogni, con la possibile eccezione dei «neonati» (ma cresciuti a ritmo eccezionale) iPhone e iPad. La sezione che segue offre una panoramica sulle difficoltà di aggiustamento di alcuni comparti industriali di fronte a queste variazioni della domanda.

### *Problemi e prospettive di alcuni settori economici*

La pressione della domanda sopra indicata si traduce nella necessità di impostare nuove strategie produttive e di mercato; d'altro canto, la promponente innovazione tecnologica di questi anni – si pensi al campo delle comunicazioni, al biomedicale, ai nuovi materiali – impone lo sviluppo di processi di lavorazione inediti e di una diversa organizzazione industriale. Qui di seguito si indicheranno, in maniera estremamente sintetica, i problemi e le prospettive di alcuni settori in prima linea nel cambiamento.

**Le difficili scelte dell'auto.** La «radicalizzazione» del settore dell'auto dal lato della domanda, alla quale si è accennato sopra, si traduce a sua volta in scelte molto difficili dal lato dell'offerta. A livello globale si tratta di decidere se dare effettivamente la preferenza a prodotti di base, di basso prezzo, puntando su un orizzonte parzialmente extra-europeo ed extra-americano e su un pubblico di acquirenti, almeno in parte, di prima industrializzazione, interessati a un prezzo contenuto.

In Europa, per ottenere questo prezzo contenuto, le fabbriche di automobili si sono spostate verso oriente. Un solo esempio tra tanti: il rapporto tra il salario in una fabbrica francese del gruppo Renault e quello della fabbrica romena di Pitesti, del medesimo gruppo, è di tre a uno. Da Pitesti esce il 4x4 Duster, altrimenti detto Dacia, che sul mercato francese ha superato le vendite di modelli affermati come Clio, Mégane e Scénic. La stessa Renault prepara con la sua alleata strategica, la giapponese Nissan, l'auto a 5.000 euro; i costi minimi sono da attribuirsi, oltre che al minor costo del lavoro, anche alla semplificazione dei modelli, realizzata mediante la riduzione del numero di componenti e le conseguenti economie di prezzo non solo dei componenti stessi ma anche del loro montaggio<sup>3</sup>. Pure Volkswagen ha in vista un'auto *low cost*, pensata soprattutto per il mercato cinese – dove il colosso tedesco aumenterà la sua capacità produttiva a oltre 4 milioni di veicoli entro il 2018 – ma con la possibilità di essere venduta anche in Europa. In linea generale, si sta andando verso l'unificazione mondiale di piattaforme e stili, così da permettere una maggior elasticità di produzione: la nuova «auto globale» non sarà, quasi sicuramente, un modello unico per tutto il mondo, ma si baserà piuttosto su una piattaforma e una componentistica unica dalle quali si trarranno varianti locali.

La tendenza all'innovazione nelle piccole cilindrate e all'attenzione per i bassi prezzi non è necessariamente determinata dalla «povertà» dei possibili acquirenti: anche nei paesi ricchi, infatti, per i motivi «culturali» ai quali si è fatto cenno sopra, va diffondendosi la tendenza a uno stile «sobrio», per cui va alla ricerca di prodotti «anonimi», solidi e a buon mercato anche chi potrebbe permettersi di più ma sceglie di seguire nuovi modelli e nuove priorità di consumo.

**La farmaceutica nella morsa dei brevetti.** Qualcosa di simile alla divaricazione tra auto di lusso e auto *low cost* si ritrova in campo farmaceutico: da un lato la nuova frontiera della medicina, basata sul sequenziamento del DNA, che dovrebbe portare a medicine personalizzate, specie negli antitumorali; dall'altro medicine «normali» delle quali il brevetto è scaduto o in scadenza, il cui costo industriale è una frazione del costo del brevetto stesso e delle spese di confezionamento e distribuzione. Per questo ai farmaci «di marca» si contrappongono sempre più i farmaci «generici», con la stessa composizione in termini di principio attivo e con prezzi di vendita sensibilmente inferiori. In mezzo si colloca spesso il settore pubblico, dal quale in molti paesi deriva larga parte della domanda e che ha la tendenza a far valere la propria posizione di grande

acquirente richiedendo costi più bassi e autorizzando la vendita dei generici.

In questo discorso che vede le grandi multinazionali dei farmaci, collettivamente note come Big Pharma, lamentarsi di non avere risorse finanziarie sufficienti per sviluppare le nuove medicine, si inserisce di prepotenza la questione dei brevetti: le *royalties* sulla fabbricazione delle medicine del passato dovrebbero servire a progettare le medicine del futuro. I paesi poveri ed emergenti, peraltro, contestano questi pagamenti che mettono farmaci essenziali fuori dalla portata di un grandissimo numero di pazienti.

Ai primi di aprile 2013, la Corte Suprema dell'India ha respinto, invocando le norme nazionali sulla tutela della proprietà intellettuale, il ricorso presentato nel 2009 dalla multinazionale svizzera Novartis contro il mancato riconoscimento del brevetto sul Glivec, farmaco anticancro brevettato in circa 40 paesi tra cui Cina, Russia e Taiwan. La decisione della Corte, che ha reso possibile all'industria locale la produzione del Glivec come farmaco generico, è solo un episodio della battaglia su monopoli e brevetti che contrappone da tempo i paesi in via di sviluppo alle grandi multinazionali del settore. Sempre in India, nel novembre 2012 era stato revocato alla Roche il brevetto di un farmaco usato per la cura dell'epatite B. Due mesi prima, in settembre, ancora la Roche aveva subito un'altra sconfitta giudiziaria sul Tarceva, un anticancro<sup>4</sup>.

Sull'altro versante, quello dei «farmaci ricchi», il discorso è totalmente diverso: mentre arriva in scadenza una generazione di vecchie e redditizie proprietà intellettuali, i protagonisti del settore cercano di assicurarsi nuovi farmaci esclusivi. Con questo obiettivo acquistano imprese per la bontà, vera o presunta, dei loro brevetti e della loro ricerca. Un esempio tra tanti: Amgen, società statunitense leader nelle biotecnologie, ha ottenuto con un'offerta da 10,4 miliardi di dollari la rivale Onyx, anch'essa statunitense, scommettendo sul successo dei suoi farmaci antitumorali.

**Aeronautica militare e aeronautica civile su rotte differenti.** Il settore aerospaziale è, in teoria, tra quelli più influenzati dall'andamento economico globale. Quindi nei momenti di boom economico esplodono gli ordini, i progetti e le ricerche, mentre nei periodi di crisi si abbattano tagli più o meno drastici su tutto il comparto. Nell'attuale fase di difficoltà generalizzate, questa semplice constatazione dettata dal buon senso risulta però valida soltanto per il settore militare; in campo civile la situazione è assai più promettente.

Stati Uniti ed Europa, fino a pochi anni or sono i veri, grandi committenti mondiali di armamenti, con il 54 per cento del totale globale nel 2012, si sono ridotti a raschiare sempre più a fondo il barile delle spese militari. Gli Stati Uniti hanno visto scendere gli stanziamenti del 2,3 per cento nel 2012 e del 2,5 nel 2013, a causa del taglio di 487 miliardi di dollari per il decennio 2013-2022 dovuto alla cosiddetta *sequestration*, effetto del disaccordo Presidenza-Congresso sulle politiche fiscali. Cui potrebbe aggiungersi un'ulteriore sforbiciata da 500 miliardi per contenere la crescita di un debito pubblico giunto al 100 per cento del PIL. Non a caso, 10 delle 13 principali aziende aerospaziali militari americane hanno registrato nel 2012 un calo di vendite rispetto all'anno precedente. Le prospettive delle imprese europee del settore sono ancora più difficili, essendo attualmente la spesa per armamenti pari all'1 per cento del PIL e al 2,5 per cento della spesa pubblica nell'UE a 27 paesi.

Di fatto, l'Occidente sta abbandonando i principali progetti di sviluppo di aerei e missili: se si esaminano i programmi mantenuti ancora in vita per il resto di questo decennio, si scopre che essi riguardano solo versioni aggiornate o «rinfrescate» di mezzi che volano da molti decenni (aerei cisterna KC-46, caccia F-15 e cacciabombardieri F-18 per gli Stati Uniti, elicotteri Linx e aerei cisterna A-330 per la Gran Bretagna). Fa eccezione il discusso cacciabombardiere F-35, peraltro ancora in fase di messa a punto, la cui produzione dovrebbe in parte avvenire in Italia.

Fanno altresì eccezione gli aerei senza pilota: qui gli Stati Uniti restano largamente dominanti e i progetti Integrator e Phantom Eye paiono procedere spediti, mentre l'Europa, che pure ha sviluppato mezzi sperimentali d'avanguardia – come il britannico Taranis o il francese nEUROn – sembra destinata ad accentuare il suo ritardo a causa della cronica carenza di stanziamenti. Anche questa particolare nicchia sarà sempre più trainata dal settore civile, grazie alla domanda proveniente dal controllo del traffico stradale, dalla sicurezza anti-incendi e anti-catastrofi naturali, dal controllo remoto d'impianti critici come pipeline e piattaforme energetiche, reti idriche, eccetera.

Solo i principali paesi emergenti – su tutti Cina, India, Brasile, Russia, Arabia Saudita, Turchia ed Emirati Arabi Uniti, peraltro anch'essi vittime negli ultimi mesi di una brusca frenata dell'economia, il che lascia presagire il rischio di prossime riduzioni dei budget di settore – hanno mantenuto livelli di spesa militare analoghi al passato e puntano, almeno sulla carta, ad acquisire (o, meglio ancora, a produrre in proprio) numerosi velivoli e missili di ultima generazione.

Come accennato, un discorso del tutto differente vale per l'aerospaziale civile. Qui la crisi ha appena rallentato tassi di sviluppo rimasti comunque sempre positivi: a fronte di un calo del traffico merci dell'1,5 per cento nel 2012, i passeggeri sono aumentati del 5,3 per cento e – secondo le previsioni di Boeing, il maggior costruttore americano – continueranno a crescere del 5 per cento medio annuo fino al 2032 (tabella 2.1).

Ciò si tradurrebbe in una domanda di ben 35.280 nuovi aerei, per un valore pari a oltre 4.800 miliardi di dollari. Di questi velivoli, 14.350 (il 41 per cento del totale) andranno a rimpiazzare aerei vecchi o inefficienti, consentendo alle compagnie di ridurre non solo i costi ma anche i livelli d'inquinamento atmosferico. Ben 24.670 aerei (il 70 per cento) saranno modelli piccoli (a corridoio singolo), riflettendo così una domanda che si prevede guidata dalle compagnie *low cost* e dai mercati emergenti (Cina e India su tutti: all'Asia-Pacifico è destinato oltre il 36 per cento delle nuove costruzioni). Il resto (8.590 unità, quasi un quarto del totale) sarà costituito da *wide-bodies* (grandi aerei a più corridoi) destinati a rinforzare le flotte sulle lunghe tratte internazionali (tabella 2.2).

Tabella 2.1 – Evoluzione della domanda di velivoli civili per grandi aree geografiche

| Indicatori chiave 2012-2032<br>(media annuale, in percentuale; stime) |     | Domanda 2013-2032 per grandi aree geografiche (stime) |                       |                                     |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|-------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| <i>Indicatori di crescita</i>                                         |     | <i>Aree geografiche</i>                               | <i>Nuovi velivoli</i> | <i>Valore (miliardi di dollari)</i> |
| PIL mondiale                                                          | 3,2 | Asia-Pacifico                                         | 12.820                | 1.890                               |
| Consistenza globale della flotta                                      | 3,6 | Europa                                                | 7.460                 | 1.020                               |
| Numero dei passeggeri                                                 | 4,1 | America del Nord                                      | 7.250                 | 810                                 |
| Traffico passeggeri*                                                  | 5,0 | Medio Oriente                                         | 2.610                 | 550                                 |
| Traffico cargo**                                                      | 5,0 | America Latina                                        | 2.900                 | 300                                 |
|                                                                       |     | Comunità Stati Indip. (ex URSS)                       | 1.170                 | 140                                 |
|                                                                       |     | Africa                                                | 1.070                 | 130                                 |
|                                                                       |     | <b>Totale</b>                                         | <b>35.280</b>         | <b>4.840</b>                        |

\* Passeggeri paganti per chilometro (RPK).

\*\* Tonnellate paganti per chilometro (RTK).

Fonte: Boeing, *Current Market Outlook 2013-2032*; i valori in dollari sono prezzi di catalogo

Stime di mercato solo lievemente inferiori offre Airbus, il grande concorrente europeo di Boeing, che prevede una crescita media annua del 4,7 per cento dei passeggeri mondiali, con una conseguente richiesta di 29.220 nuovi velivoli: il loro valore è stimato in 4.400 miliardi di dollari. Entrambi i costruttori concordano tuttavia sul fatto che, per alcuni decenni a venire, non si riparerà di trasporto aereo supersonico: il Concorde, già largamente fuori mercato nei suoi ultimi anni di esercizio, resterà a lungo senza eredi. Si ritiene più conveniente puntare su aerei ad autonomia sempre maggiore che, riducendo le frequenti soste del «divora-carburante» anglo-francese, consentano di contenere i costi di esercizio, offrendo nel contempo tempi di percorrenza ragionevoli e comunque non molto più lunghi di quelli del Concorde.

Tabella 2.2 – Evoluzione della domanda di velivoli civili per tipologia

| Velivoli in servizio (2012 e stime 2032) |               |               | Domanda per dimensione (2013-2032, stime) |                |                              |
|------------------------------------------|---------------|---------------|-------------------------------------------|----------------|------------------------------|
| Dimensione                               | 2012          | 2032          | Dimensione                                | Nuovi velivoli | Valore (miliardi di dollari) |
| Wide-body grandi                         | 780           | 910           | Wide-body grandi                          | 760            | 280                          |
| Wide-body medi                           | 1.520         | 3.610         | Wide-body medi                            | 3.300          | 1.090                        |
| Wide-body piccoli                        | 2.310         | 5.410         | Wide-body piccoli                         | 4.530          | 1.100                        |
| A corridoio singolo                      | 13.040        | 29.130        | A corridoio singolo                       | 24.670         | 2.290                        |
| Jet regionali                            | 2.660         | 2.180         | Jet regionali                             | 2.020          | 80                           |
| <b>Totale</b>                            | <b>20.310</b> | <b>41.240</b> | <b>Totale</b>                             | <b>35.280</b>  | <b>4.840</b>                 |

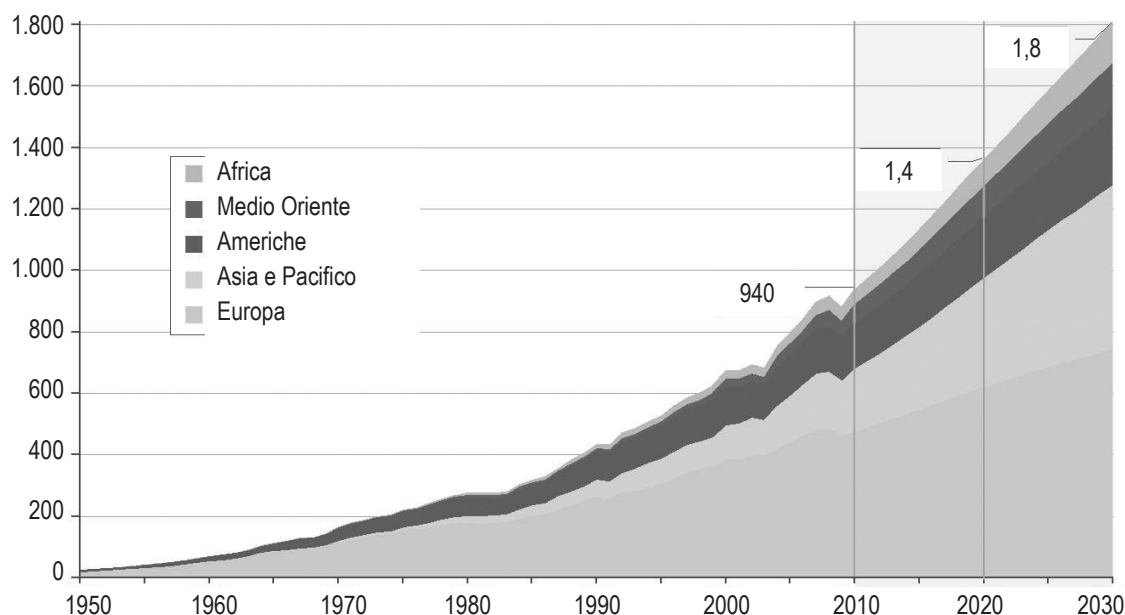
Fonte: Boeing, *Current Market Outlook 2013-2032*; i valori in dollari sono prezzi di catalogo

Che il volàno delle costruzioni aeronautiche sia sempre meno militare lo dimostra un caso da manuale: Sukhoi, il maggior costruttore di aerei da combattimento russo, dal 2015 realizzerà nel settore civile metà del proprio fatturato.

**Le nuove dimensioni del turismo.** A partire dalla seconda metà del secolo scorso, il turismo ha messo in luce un processo estremamente regolare di espansione. In termini quantitativi, il numero di arrivi turistici era intorno ai 270 milioni nel 1980, è quasi raddoppiato nei successivi quindici anni (528 milioni nel 1995) e nuovamente quasi raddoppiato tra il 1995 e il 2012, quando gli arrivi turistici hanno superato il miliardo. Obiettivo che probabilmente, senza la crisi, sarebbe stato centrato già nel 2009 o nel 2010. I livelli turistici pre-crisi sono stati in ogni

caso raggiunti e superati nel 2011, grazie soprattutto al marcato aumento di turisti provenienti dai paesi emergenti (figura 2.4).

Figura 2.4 – La crescita del turismo a livello globale, 1950-2030 (arrivi in milioni, scala sinistra; previsioni, a destra, in miliardi)



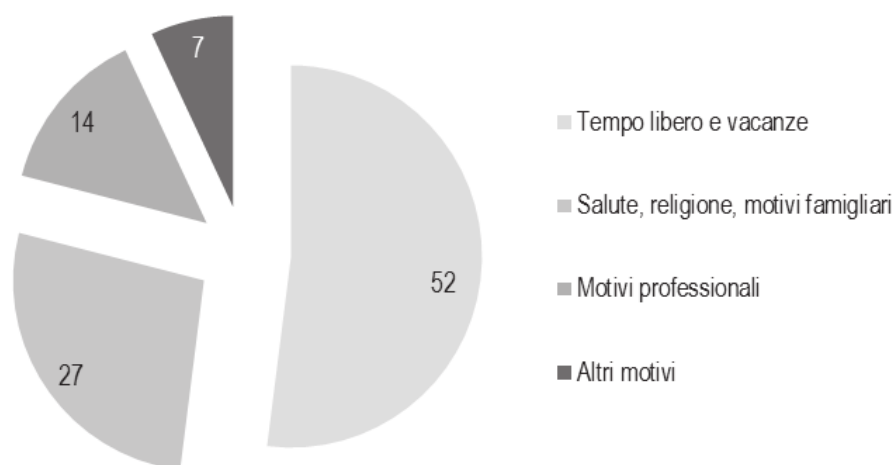
Fonte: UNWTO, *Tourism Highlights*, edizione 2013

Naturalmente, una crescita di questa portata si è accompagnata a diversificazioni profonde. La durata media dei soggiorni si è ridotta, passando dalla domanda di segmenti ad alto reddito, con molto tempo libero per «le vacanze», a segmenti dal reddito medio e medio-basso, con poco tempo libero per «le ferie». Gli spostamenti turistici avvengono sempre più con aerei che consentono ormai di offrire a prezzi accettabili destinazioni molto lontane dal paese di residenza.

Le destinazioni, a loro volta, vedono un naturale allargamento dall'Europa (che pure continua ad attirare poco più di metà delle destinazioni complessive) al resto del mondo. La Francia guida la classifica per paesi, nella quale l'Italia, un tempo leader, è ormai scivolata al quinto posto, preceduta, oltre che dai «cugini» d'Oltralpe, dagli Stati Uniti, dalla Cina e dalla Spagna. La presenza della Cina è in qualche modo sorprendente perché incrina il mito che il turismo sia soprattutto un settore da paesi ricchi. Spiega perché nel maggio 2013 la società francese Club Med sia stata acquistata da un gruppo comprendente la società cinese Fosun e perché nei suoi programmi ci sia la costruzione di sei nuovi villaggi turistici in Cina.

Le motivazioni dei viaggi turistici hanno subito un forte cambiamento. Il tempo libero e le vacanze rappresentano poco più della metà del totale, mentre hanno acquistato spazio la visita ai parenti emigrati, il «turismo sanitario» (ossia il viaggio all'estero per curare una malattia o sottoporsi a un'operazione chirurgica a un costo più basso di quello che si dovrebbe sopportare all'interno), nonché il «turismo religioso», attività nella quale si comprendono i pellegrinaggi, specialmente cattolici e musulmani (figura 2.5).

Figura 2.5 – Le motivazioni dei viaggi turistici, 2012 (valori percentuali sul totale)



Fonte: UNWTO, *Tourism Highlights*, edizione 2013

Anche il modo di «fare turismo» ha subito forti cambiamenti: ai tradizionali alberghi si stanno aggiungendo, specie nei paesi avanzati, i cosiddetti *Bed&Breakfast*, generalmente abitazioni private, in ambiente campestre o nei piccoli centri, una parte delle quali è adibita all'ospitalità ai turisti, con solo trattamento di prima colazione.

Secondo le stime della UNWTO, se dovesse continuare al ritmo attuale il numero degli arrivi turistici dovrebbe raggiungere il livello di 1,8 miliardi l'anno nel 2030 (figura 2.4 sopra). Tali stime sono peraltro basate sull'estrapolazione dei tassi attuali, mentre il turismo è nettamente influenzato dall'evoluzione generale della congiuntura, dai rischi di guerra e dalla situazione politica internazionale.

**Le guerre stellari dell'informatica.** Il 2 settembre 2013 la società britannica Vodafone (al 36° posto nella classifica mondiale per valore di mercato) ha venduto alla società americana Verizon (al 32° posto) la

sua quota nella società congiunta Verizon Wireless (in pratica, una filiale americana della Vodafone) per la più che rispettabile cifra di 130 miliardi di dollari. Il giorno successivo la società finlandese Nokia, produttrice di diffusissimi modelli di telefoni cellulari, ha venduto alla società americana Microsoft precisamente le sue attività di produzione dei suddetti telefoni cellulari. Due vendite europee, due acquisti americani.

La prima operazione dimostra che una grande impresa industriale è pronta a pagare una somma eccezionale per ottenere il controllo di un operatore di telefonia mobile attivo negli Stati Uniti. Ne deriva che in termini di valore di mercato gli Stati Uniti sono assai più quotati dell'Europa: al prezzo a cui è avvenuta la vendita di Vodafone a Verizon, quest'ultima (che non è presente in alcun altro paese oltre gli Stati Uniti) vale 280 miliardi di dollari. La francese Orange, operante in una quarantina di paesi con 230 milioni di clienti, ha un valore di mercato pari a 70 miliardi di dollari. Verizon Wireless da sola vale più di tutte le attività di telefonia mobile di Telefónica (spagnola), Deutsche Telekom (tedesca) e Orange (francese) messe assieme.

Il motivo deve essere ricercato negli andamenti di mercato: negli Stati Uniti il settore delle telecomunicazioni va bene (forse perché gli americani hanno imparato a spostarsi un po' di meno e a telefonare un po' di più) mentre in Europa va relativamente male, con vendite in calo dopo decenni di storiche salite. E occorre ricordare, di passaggio, che gli americani nella Silicon Valley hanno inventato non solo il cellulare ma anche l'iPhone e il sistema Android, la piattaforma base di gran parte dei nuovi cellulari. Di lì provengono i *social networks* come Facebook e Twitter. Gli Stati Uniti sono al centro di questo nuovo settore produttivo, specie dopo i recenti acquisti (cfr. riquadro).

L'Europa, dal canto suo, dopo che Nokia ha gettato la spugna, non produce più alcuno *smartphone*; nella fabbricazione dei componenti elettronici di base, i *microchips*, è rappresentata soltanto dalla società franco-italiana STMicroelectronics, ma gli attori principali del mercato sono l'americana Qualcomm e la coreana Samsung. Inoltre, piattaforme e servizi elettronici sono statunitensi (i già ricordati Facebook e Twitter, Google, Google Maps, eccetera). Una debolezza tira l'altra: gli operatori europei, spesso in cattiva salute finanziaria, investono meno nelle nuove reti di quanto non facciano Verizon e ATT. Minori investimenti significano minor sviluppo delle imprese europee di hardware elettronico come la francese Alcatel-Lucent, mentre una parte del mercato europeo è oggi in mano alla cinese Huawei.

Questa ritirata del Vecchio Continente è da attribuire in parte a errori e miopie degli industriali europei. Anche Bruxelles e i diversi governi dei paesi membri dell'Unione hanno però la loro quota di responsabilità, per la fondamentale non comprensione del mercato e per un ascolto troppo grande a quanto dicono le organizzazioni dei consumatori<sup>5</sup>.

### Un anno fra «bolle» e battaglie

#### ■ Aprile 2012

Dal software allo hardware. *Vodafone, il colosso britannico di telefonia mobile, acquista Cable & Wireless, storica impresa anch'essa britannica inizialmente di cavi e ora di reti elettroniche. Prezzo: 1,04 miliardi di sterline.*

#### ■ Maggio 2012

L'informatica entra in libreria. *Microsoft conclude un accordo con la catena libraria Barnes & Noble per investire 300 milioni di dollari nelle attività informatiche (libri digitali) della stessa catena.*

Il saliscendi delle quotazioni azionarie. *Dopo una quotazione iniziale da record, con valori attorno a 35-40 dollari per azione, il social network Facebook fa registrare una forte caduta in Borsa, scendendo a tratti sotto i 20 dollari tra luglio e novembre. Dopo l'agosto 2013, una netta risalita lo porta a superare quota 45 dollari per azione.*

#### ■ Luglio 2012

Anche le imprese informatiche possono sbagliare. *Microsoft azzerà il valore contabile (ben 6,2 miliardi di dollari) di aQuantitative, impresa di pubblicità online, rilevata cinque anni prima.*

#### ■ Agosto 2012

Le battaglie legali. *Citata in tribunale dall'americana Apple per uso illecito dei suoi brevetti, la coreana Samsung è condannata a pagare oltre 1 miliardo di dollari. La battaglia ha fasi alterne, ed era ancora in atto al momento della chiusura di questo Rapporto.*

## ■ Marzo 2013

Un'altra faccia della ritirata europea. *L'impresa franco-italiana di semiconduttori STMicroelectronics vara un nuovo piano strategico che prevede l'uscita dalla telefonia mobile e lo scioglimento della joint-venture con Ericsson.*

## ■ Settembre 2013

Delude il nuovo Blackberry Z10, la società si vende. *La canadese Blackberry, produttrice di smartphones destinati soprattutto all'uso aziendale, annuncia di aver aperto una trattativa con Fairfax Financial, holding di partecipazioni canadese e suo primo azionista, dopo avere formalizzato in agosto la decisione di mettersi in vendita. Tale decisione è effetto dei deludenti risultati di mercato del nuovo modello Z10; la società, che taglierà 4.500 posti di lavoro, ha dichiarato di prevedere perdite fino a 1 miliardo di dollari nel 2013 e le sue azioni sono crollate.*

## ■ Ottobre 2013

Sbarco a Wall Street per Twitter. *Il social network Twitter – oltre 200 milioni di utenti a fine giugno 2013 – annuncia (con un tweet) di aver depositato il progetto di collocamento in Borsa. Ricavi nei primi sei mesi del 2013: 253,6 milioni di dollari, oltre il doppio dello stesso periodo del 2012. Perdita: 69,3 milioni di dollari (80 nel primo semestre del 2012).*

Mario Deaglio

Una seconda «guerra stellare» è quella che vede i due leader mondiali dei nuovi prodotti di consumo, *smartphones* e *tablets*, ossia Apple e Samsung, affrontarsi in tutto il mondo a colpi di modelli inediti, sconti sui modelli vecchi e battaglie in tribunale (cfr. riquadro). Sotto a queste contese c'è una profonda differenza di impostazione: Apple utilizza per iPad e cellulari la piattaforma iOS, che ha creato e presentato nel 2007; Samsung, al contrario, ha adottato la piattaforma Android, che ha la caratteristica di essere *open source*, ossia di essere un sistema che tutti possono consultare per creare programmi specifici («applicazioni») per le esigenze più varie.

## 2.2. La crisi corregge la mappa del capitalismo di mercato

### *Che cosa è il potere di mercato*

Il quadro globale che emerge da quanto sin qui illustrato vede prevalere confusione e incertezza riguardo alle tendenze di fondo. A questo punto appare opportuno spostare l'attenzione su un aspetto dell'economia globale – ossia il potere che si manifesta attraverso il mercato – che, dopo essere affiorato nello studio dei mercati oligopolistici degli anni Trenta, è stato in seguito largamente trascurato<sup>6</sup>. In assenza di schemi economici e in base a schemi sociologici e politologici, il potere di mercato può essere definito:

- in termini di risorse (*resource power*) come la capacità delle imprese di attirare sui mercati le risorse necessarie per raggiungere gli obiettivi desiderati – ossia di aggregare capitali in un mercato finanziario libero, conquistando la fiducia degli investitori globali – per realizzare progetti imprenditoriali e acquistare imprese concorrenti;
- in termini di comportamento (*behavioural power*) come la capacità delle imprese di sviluppare effettivamente politiche che consentano di raggiungere gli obiettivi desiderati<sup>7</sup>.

Va inoltre ricordato che la capitalizzazione di mercato di un'impresa contiene un elemento di proiezione verso l'avvenire, in quanto il prezzo dell'azione esprime, oltre al giudizio sui risultati del passato, anche le aspettative per il futuro. Queste aspettative tengono poi conto di un più generale giudizio sul paese o sui paesi in cui la società opera e sulla moneta in cui la quotazione è espressa. In altre parole, si può considerare la capitalizzazione di mercato come una misura sintetica della fiducia degli investitori non solo verso l'impresa e verso la «bontà imprenditoriale» del suo operato, ma anche verso l'ambiente in cui si trova ad agire.

La misura del peso dei vari paesi sul totale mondiale consente di disegnare una «mappa» del capitalismo mondiale di mercato; questa è interessante in sé, ma lo è ancor più osservarne i cambiamenti nel tempo. Più volte in edizioni passate di questo *Rapporto* è stato compiuto tale esercizio di mappatura, da ultimo nella decima<sup>8</sup> su dati del 2004 (di seguito *Rapporto 2005*). Da allora, anche in conseguenza della crisi iniziata nel 2007-2008, il mondo è cambiato profondamente. L'anno 2008 in particolare, con il fallimento di Lehman Brothers, ha rappresentato un vero e proprio spartiacque. Appare quindi importante interrogarsi sui mutamenti

che possono essere intervenuti nell'importanza relativa, dal punto di vista finanziario, dei principali paesi e delle principali società multinazionali.

### *Valore di mercato per paesi e grandi aree geografiche*

Nel 2013 la capitalizzazione di mercato delle prime 500 società mondiali è pari a 27.200 miliardi di dollari, rispetto ai 18.900 miliardi del 2005 (di qui in avanti, salvo diversa indicazione, i dati sulla capitalizzazione di mercato sono quelli relativi all'ultimo giorno borsistico dell'anno considerato). La tabella 2.3 mostra il quadro relativo ai primi 15 paesi, che costituivano complessivamente il 95 per cento della capitalizzazione di mercato nel 2005 e ne rappresentano il 94 per cento nel 2013 (nella tabella compaiono 18 paesi perché i primi 15 non sono gli stessi nei due anni considerati).

Tabella 2.3 – Incidenza della capitalizzazione di mercato dei singoli paesi sul totale mondiale, 2005 e 2013 (valori percentuali)

| Paesi       | 2005 | 2013 | Paesi         | 2005 | 2013 |
|-------------|------|------|---------------|------|------|
| Stati Uniti | 50,0 | 42,8 | Brasile       | 0,7  | 2,3  |
| Cina*       | 1,2  | 9,8  | Russia        | 0,7  | 1,6  |
| Regno Unito | 9,6  | 7,9  | India         | 0,5  | 1,4  |
| Giappone    | 6,9  | 5,3  | Corea del Sud | 0,8  | 1,2  |
| Francia     | 5,3  | 4,1  | Svezia        | 0,9  | 1,2  |
| Svizzera    | 3,2  | 3,7  | Spagna        | 1,8  | 1,2  |
| Germania    | 3,6  | 3,6  | Italia        | 2,5  | 0,9  |
| Canada      | 2,6  | 3,4  | Paesi Bassi   | 2,2  | 0,8  |
| Australia   | 1,5  | 2,7  | Belgio        | 0,8  | 0,6  |

\* Il dato della Cina comprende anche Hong Kong.

Elaborazione su dati Financial Times, FT500, 2005 e 2013

La situazione delineata in tabella vede una perdita di 7,2 punti, pari a circa il 14,3 per cento, nella quota degli Stati Uniti. Misurata con i dati di fine settembre 2013, tale perdita sarebbe risultata inferiore di 2-3 punti (e così, seppur in misura minore, per gli altri paesi avanzati) a seguito della forte avanzata delle quotazioni di Borsa nei paesi ricchi, specie

dopo la decisione della Fed di mantenere, per il momento, la politica di espansione monetaria (cfr. cap. 1, par. 1.1). La tabella mostra inoltre che nel confronto con il 2005 i paesi emergenti hanno guadagnato un po' di peso e quelli europei lo hanno perso, con tre eccezioni: Svizzera e Svezia hanno aumentato la propria quota e quella della Germania è rimasta costante, al 3,6 per cento del totale mondiale.

Tenendo presenti anche mappature precedenti, che avevano messo in luce una lieve tendenza alla perdita di importanza degli Stati Uniti, si può concludere che la crisi ha probabilmente accelerato tale tendenza, ma non stravolto l'architettura del sistema. In altre parole, la supremazia americana permane, per quanto affievolita. Questa conclusione è degna di nota perché ribadisce il ruolo centrale degli Stati Uniti, che pure era stato intaccato nella prima parte della crisi (nelle fasi più acute, fra 2008 e 2009, la loro quota scese a valori intorno al 30 per cento del totale).

Può essere significativo riproporre l'aggregazione per aree presentata nel *Rapporto 2005* e confrontarla con la situazione del 2013. In particolare, è interessante verificare l'incidenza dei Paesi anglosassoni (Stati Uniti, Regno Unito, Canada, Australia, Nuova Zelanda) sul totale mondiale nonché la sua variazione, in quanto tali paesi hanno in comune, oltre alla lingua, anche le strutture giuridiche del diritto societario, e i flussi finanziari tra di essi costituiscono la principale intelaiatura dell'economia globale. Il confronto è oggetto delle figure 2.6a e 2.6b.

Figura 2.6a – La «mappa» della capitalizzazione di mercato nel 2005 (classificazione 2005)

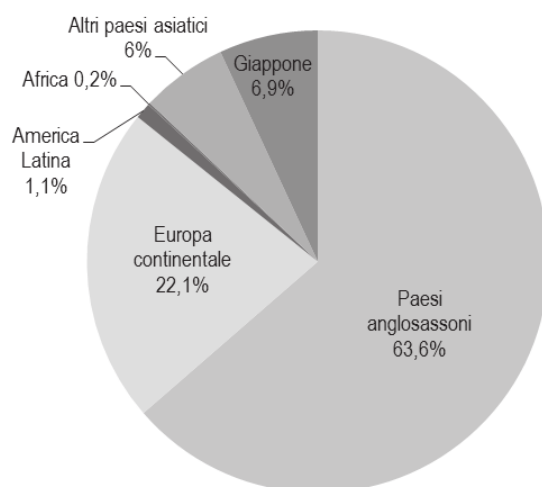
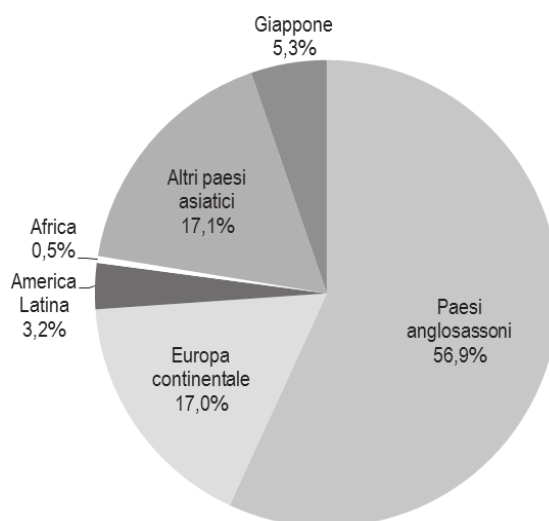


Figura 2.6b – La «mappa» della capitalizzazione di mercato nel 2013 (classificazione 2005)



Come si può agevolmente constatare, l'area anglosassone subisce una variazione più piccola di quella dei soli Stati Uniti, passando dal 63,6 al 56,9 per cento in quanto la contrazione degli Stati Uniti è stata compensata dall'avanzata di Canada e Australia, legata al maggior prezzo delle risorse petrolifere.

Perdono fortemente di peso l'Europa continentale (dal 22,1 al 17 per cento) e il Giappone (dal 6,9 al 5,3 per cento). Si nota come il «mondo atlantico» e il suo strategico alleato nipponico abbiano perso, in totale, oltre 13 punti percentuali negli ultimi otto anni. Per contro, risultano nettamente in aumento gli Altri paesi asiatici (dal 6 al 17,1 per cento, il che assorbe i punti percentuali perduti complessivamente dai Paesi anglosassoni e dall'Europa continentale). Questo è naturalmente dovuto all'avanzata della Cina, ma progressi importanti si devono anche all'India e a tutte le altre piazze asiatiche.

Nell'area Altri paesi asiatici, però, sono annoverati tutti i paesi del continente, dalla Cina a Israele, passando per la penisola arabica e la Russia. Si tratta di un'area geograficamente molto vasta e da diversi punti di vista poco uniforme, perché i paesi coinvolti sono portatori di identità culturali, politiche ed economiche forti e distinte tra loro. Oggi il mondo globalizzato può essere più opportunamente osservato attraverso nuove categorie geopolitiche: Paesi anglosassoni, Europa continentale, America Latina, Africa, Giappone, Russia, Estremo Oriente & India, Medio Oriente<sup>9</sup>. Il criterio di aggregazione adottato è di tipo politico-culturale: i gruppi di paesi sono delineati per comunanze storiche e culturali e/o rapporti di potere tra gli attori coinvolti e/o interdipendenza economica.

In questa nuova classificazione (figure 2.7a e 2.7b), l'Estremo Oriente & India si colloca, in un ipotetico *ranking* di area, al terzo posto con il 14,5 per cento del totale della capitalizzazione di mercato, subito dopo l'Europa continentale. Il contributo della sola Cina alla quota asiatica è pari al 6,2 per cento; per contro, il contributo aggregato delle «tigri asiatiche» (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan), delle cosiddette «tigri minori» (Indonesia, Malesia e Thailandia) nonché dell'India, unica rappresentante dell'Asia meridionale, si attesta all'8,3 per cento. Sommando i dati di Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica si ottiene il peso dei BRICS (12 per cento sul totale della capitalizzazione di mercato globale), ossia delle economie emergenti più dinamiche. Tale dinamismo si è riflesso naturalmente nell'importanza di quelle Borse.

Confrontando i dati della produzione mondiale con quelli della capitalizzazione di mercato, si rileva una significativa differenza rispetto a quanto osservato nel *Rapporto 2005*. Allora si era ipotizzato che l'aumento decisamente superiore della capitalizzazione di mercato rispetto

al prodotto interno lordo potesse costituire un elemento tipico della globalizzazione di mercato. Oggi la situazione si è sostanzialmente capovolta (tabella 2.4).

Figura 2.7a – La «mappa» della capitalizzazione di mercato nel 2005 (classificazione 2013)

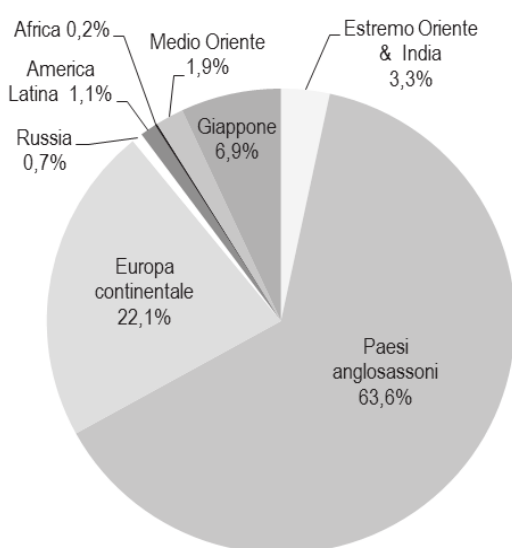
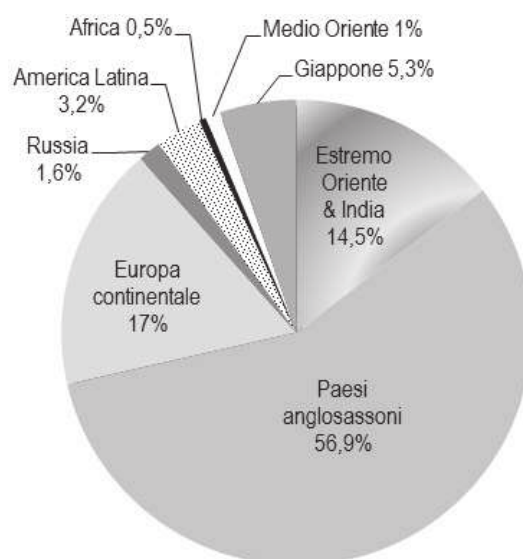


Figura 2.7b – La «mappa» della capitalizzazione di mercato nel 2013 (classificazione 2013)



Elaborazione su dati Financial Times, *FT500*, 2005 e 2013

Tabella 2.4 – PIL e capitalizzazione a confronto (in migliaia di miliardi di dollari)

| PIL*              | 1993   | 2003   | Var. % | 2004   | 2012   | Var. % |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                   | 24.999 | 37.528 | 50,1   | 42.229 | 71.707 | 69,8   |
| Valore di mercato | 1994   | 2004   | Var. % | 2005   | 2013   | Var. % |
|                   | 8.802  | 21.084 | 139,5  | 18.949 | 27.179 | 43,4   |

\* In dollari a prezzi correnti.

Elaborazione su dati Financial Times, *FT500*, 2005 e 2013, FMI e *Rapporto 2005*

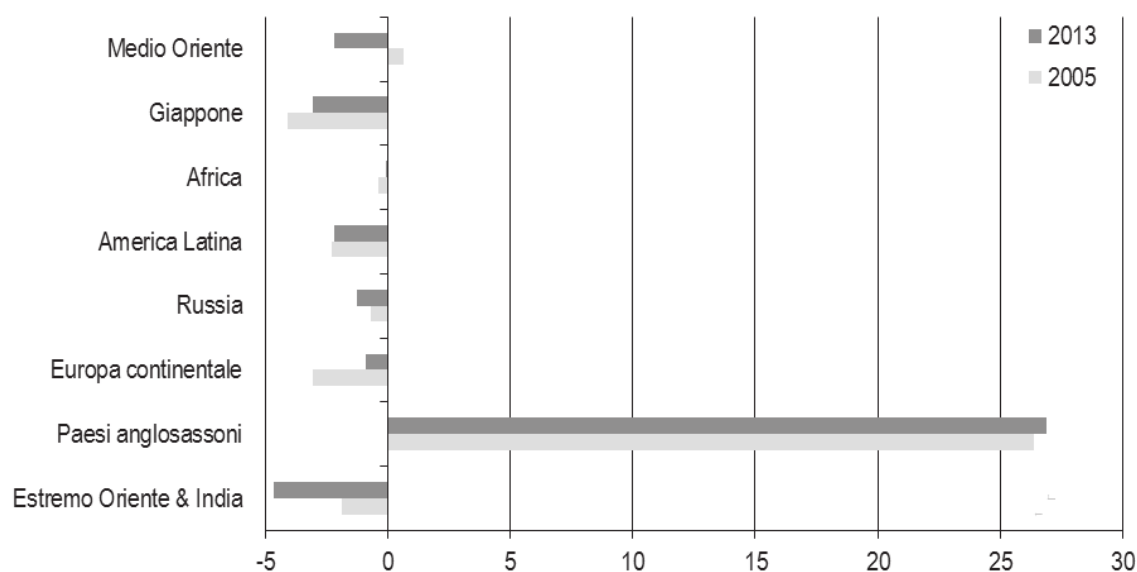
Guardando al rapporto «valore di mercato/PIL», infatti, si osserva come nel 2013 la capitalizzazione delle prime 500 imprese quotate sia pari al 37,9 per cento del PIL mondiale, 7 punti in meno rispetto al 2005, quando lo stesso rapporto era del 44,9 per cento. Negli ultimi otto anni, il mercato sembra dunque essere stato interessato da un'impor-

tante «definanziarizzazione». Tale tendenza, peraltro, appariva ancor più evidente nel 2012: il rapporto «valore di mercato/PIL» risultava un anno fa di ben 9 punti inferiore al 2005, e il tasso di crescita degli aggregati finanziari pari a metà di quello degli aggregati reali. Parrebbe dunque che la tendenza si sia nuovamente invertita e questo, insieme ad altri fattori di cui si discuterà in seguito, porta a ipotizzare che il mercato vada moderatamente nella direzione del ripristino degli andamenti pre-crisi.

### *Potere di mercato assoluto e relativo*

Si possono ora costruire gli indici del potere di mercato assoluto e relativo per grandi aree e paesi. Per meglio comprendere il senso di tale esercizio, si consideri che il prodotto interno lordo degli Stati Uniti nel 2012 costituisce il 21,9 per cento della produzione globale, mentre il valore di mercato delle società degli Stati Uniti comprese nelle prime 500 per capitalizzazione rappresenta il 42,8 per cento del valore complessivo di Borsa delle stesse 500 imprese, che possono essere considerate i veri «motori» dei mercati finanziari. Tale differenza può essere definita «potere di mercato», la misura cioè della capacità di un paese o area economica di attrarre imprese e detentori di capitale a operare nel proprio mercato (figura 2.8).

Figura 2.8 – Potere di mercato in termini assoluti per area, 2005 e 2013



Elaborazione su dati Financial Times, FT500, 2005 e 2013, e FMI

Si può notare che il potere di mercato assoluto è concentrato nell'area Paesi anglosassoni, l'unica con valori positivi per entrambi gli anni: questa, in quanto molto legata alle performance degli Stati Uniti e in seconda battuta del Regno Unito, ha conosciuto tra il 2005 e il 2013 un leggero incremento del potere di mercato, dal 26,4 al 26,9 per cento, della propria capacità di attrarre capitali. Estremo Oriente & India e Medio Oriente, al contrario, hanno visto un peggioramento importante di questa capacità rispetto al 2005, e così la Russia, anche se in misura più lieve. Per tutte le altre aree, invece, tra 2005 e 2013 si è avuta una riduzione, talvolta impercettibile, dei valori negativi: si va dal +0,1 per cento dell'America Latina al +0,3 dell'Africa, al +1,1 del Giappone, fino al +2,2 per cento dell'Europa continentale.

A livello delle singole piazze finanziarie e dei paesi in cui sono collocate, si osserva come la capacità di aggregare risorse finanziarie appartenga a un gruppo ristretto di paesi: Stati Uniti, Regno Unito, Svizzera e Hong Kong. Canada, Francia e Singapore presentano valori positivi, minimi tuttavia, per entrambi gli anni considerati (nel 2013 al gruppo si aggiunge l'Australia). Gli Stati Uniti vedono una leggera flessione del proprio potere di mercato (21,9 per cento nel 2005 contro 20,9 nel 2013), mentre il Regno Unito, al contrario, registra un lieve incremento. Il calo americano può essere annoverato tra i perduranti effetti della crisi finanziaria del 2008. Nel 2009 infatti, ossia a un anno di distanza, il potere di mercato degli Stati Uniti aveva toccato quota 16, in forte discesa rispetto al picco del 2000 (23,7 per cento). Il recupero registrato nel 2013 conferma che gli Stati Uniti sembrano essere sulla via del ritorno ai livelli pre-crisi.

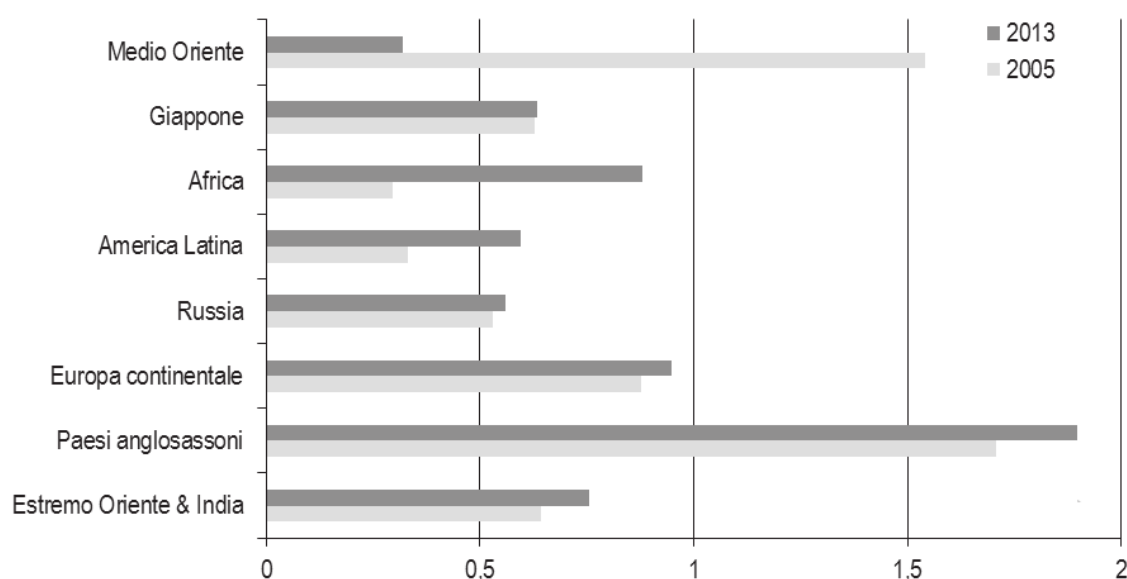
Oltre che in termini assoluti, il potere di mercato può essere misurato in termini relativi, ossia in rapporto alle dimensioni dell'economia dell'area considerata: valori superiori a 1 per una determinata area o paese indicano un potere di mercato superiore al peso in termini di PIL di quella economia sull'economia globale. Nella figura 2.9 è riportato il calcolo per gli anni 2005 e 2013.

Le aree per le quali tale indice nell'arco di tempo considerato ha fatto registrare incrementi significativi sono, nell'ordine: Africa, America Latina, Paesi anglosassoni, Estremo Oriente & India. Il dato evidenzia la tendenza verso una crescente «finanziarizzazione» delle economie emergenti in generale, e dell'area dei BRICS in particolare. I Paesi anglosassoni a loro volta confermano il proprio peso determinante, nonostante i cambiamenti che hanno interessato e plasmato l'architettura del potere di mercato a livello globale.

Nel caso dell'area africana, qui rappresentata dal Sudafrica, il forte incremento segnala il dinamismo finanziario di quel paese. Il valore di

mercato delle società del Sudafrica è aumentato in modo importante, così come quello delle società dell'area Estremo Oriente & India, a fronte di un aumento della produzione nazionale non altrettanto considerevole, soprattutto negli anni post-2009. Questo ha fatto sì che il rapporto capitalizzazione di mercato/prodotto interno lordo crescesse di due volte e mezza rispetto al 2005, passando da 13,4 a 33,4 per cento.

Figura 2.9 – Potere di mercato in termini relativi per area, 2005 e 2013



Elaborazione su dati Financial Times, FT500, 2005 e 2013, e FMI

Concentrando l'attenzione sull'ultimo anno, a livello di paese si osserva come in termini relativi Hong Kong e Svizzera emergano in modo netto: nonostante le loro economie reali pesino sul totale della produzione mondiale rispettivamente 0,4 e 0,9 per cento, questi paesi si distinguono per la capacità straordinaria (rispetto alle loro dimensioni) di attrarre capitali. In misura minore, Regno Unito, Stati Uniti, Svezia, Singapore, Canada e Francia si confermano centri finanziari di discreta rilevanza, dotati di un potere di mercato superiore al peso della propria economia, e in questo gruppo di paesi entra nel 2013 anche l'Australia.

Questa classifica non premia l'Italia: penultima dell'area Europa continentale, raggiunge un potere di mercato relativo pari a 0,31. Solo Emirati Arabi Uniti, Finlandia, Malesia, Cile e Turchia hanno valori inferiori. Dal 2005 al 2013 la produzione nazionale italiana è scesa ai livelli del 2000 e nello stesso arco di tempo il valore di mercato delle società quotate italiane ha subito un vero e proprio tracollo (-51 per cento). Il rapporto ca-

pitalizzazione di mercato/prodotto interno lordo è passato a sua volta dal 27,2 all'11,6 per cento. In altre parole, il valore di mercato delle grandi imprese è crollato da oltre un quarto a poco più di un decimo del PIL del paese, a conferma dell'asprezza della crisi di questi anni. Quest'ultimo dato significa anche che la capitalizzazione di mercato delle grandi imprese italiane è pari a poco più di un decimo del prodotto interno lordo.

### *Grandi imprese e settori produttivi*

Se dai paesi torniamo alle prime 500 società del mondo per capitalizzazione di mercato da cui era partita l'analisi, vediamo che nel 2005-2013, benché la geografia globale sia profondamente mutata, i vertici della classifica, ossia le imprese ai primi dieci posti, lo sono assai meno: l'entrata di PetroChina nel club è un fatto certamente importante, tuttavia nei due anni considerati quattro società rimangono saldamente in testa, e sono le americane General Electric, Exxon Mobil, Microsoft e Wal-Mart Stores. Non sembra dunque che la dinamicità che ha riguardato il resto della classifica abbia influenzato i colossi statunitensi al vertice. Anzi, come mostra la tabella 2.5, dove accanto al paese è indicato anche il settore produttivo di appartenenza<sup>10</sup>, tutte le società in vetta nel 2013, e che non erano tali nel 2005, eccezion fatta per la svizzera Nestlé e per la citata PetroChina, battono bandiera americana.

Si può inoltre osservare che le 500 grandi multinazionali sono ben lontane dall'essere di dimensioni relativamente uniformi. Si direbbe anzi che un gruppo di giganti svetti su un insieme di (quasi) nani: la capitalizzazione di mercato delle prime 100 società quotate equivale all'incirca al 60 per cento del totale, mentre 400 società si spartiscono il restante 40 per cento. Questa distribuzione è rimasta pressoché invariata rispetto al 2005 (e anche al 2009, l'anno post-crisi per il quale si è proceduto a una ricognizione sommaria); anzi, sembra si possa osservare un rafforzamento di tale tendenza negli ultimi anni. All'interno di questo gruppo, però, le «grandissime» hanno perso relativamente di peso, come si può vedere nella figura 2.10. Si potrebbe forse dire che il gigantismo ha i suoi limiti, ma al riguardo sarebbero necessari ulteriori approfondimenti.

Da ultimo, al fine di una valutazione complessiva, è interessante effettuare un approfondimento per settori produttivi. Per rendere comparabile la presente analisi con quella pubblicata nel *Rapporto 2005*, sono stati riproposti sei macro-comparti: energia, materiali, industria, beni di consumo, finanza, tecnologia dell'informazione e telecomunicazioni<sup>11</sup>. Un primo spaccato della situazione nel 2013 è contenuto nella

figura 2.11. A confronto con il 2005, si conferma la stabilità dei comparti energia e finanza; si segnalano poi gli incrementi percentuali registrati dal comparto beni di consumo (3,2 punti) e materiali (2,1 punti). Perdono invece rilevanza il comparto industria (–2,5 per cento) e IT e telecomunicazioni (–2,7 per cento).

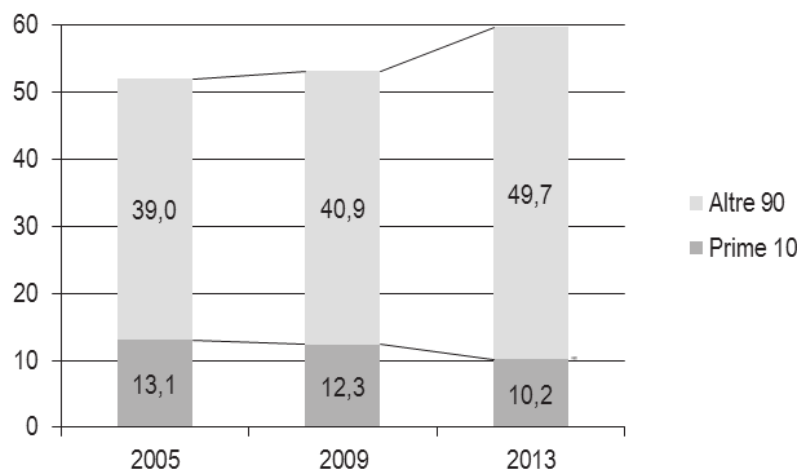
Un ulteriore utile esercizio è poi quello di guardare alle grandi imprese presenti in classifica sotto il profilo, insieme, dell'appartenenza di area geografica e dell'appartenenza di settore. In sostanza, l'esercizio consente di rispondere a due domande, la prima essendo «fatto 100 il valore di mercato delle società dell'area, com'è ripartito tra i diversi settori produttivi?» e la seconda «fatto 100 il valore di mercato del settore y, come si distribuisce fra le singole aree geopolitiche?».

Tabella 2.5 – Le prime dieci società per capitalizzazione di mercato, 2005 e 2013

| 2005              |                    |                                  | 2013               |              |                                              |
|-------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------|--------------|----------------------------------------------|
| <i>Società</i>    | <i>Paese</i>       | <i>Settore</i>                   | <i>Società</i>     | <i>Paese</i> | <i>Settore</i>                               |
| General Electric  | Stati Uniti        | Produzioni industriali diverse   | Apple              | Stati Uniti  | Hardware, apparati tecnologici               |
| Exxon Mobil       | Stati Uniti        | Distribuzione gas e oli minerali | Exxon Mobil        | Stati Uniti  | Estrazione e raffinazione gas e oli minerali |
| Microsoft         | Stati Uniti        | Software e servizi informatici   | Berkshire Hathaway | Stati Uniti  | Servizi assicurativi non vita                |
| Citigroup         | Stati Uniti        | Servizi bancari                  | PetroChina         | Cina         | Estrazione e raffinazione gas e oli minerali |
| BP                | Regno Unito        | Distribuzione gas e oli minerali | Wal-Mart Stores    | Stati Uniti  | Grande distribuzione                         |
| Wal-Mart Stores   | Stati Uniti        | Grande distribuzione             | General Electric   | Stati Uniti  | Produzioni industriali diverse               |
| Royal Dutch Shell | Olanda/Regno Unito | Distribuzione gas e oli minerali | Microsoft          | Stati Uniti  | Software e servizi informatici               |
| Johnson & Johnson | Stati Uniti        | Farmaceutico e biotecnologie     | IBM                | Stati Uniti  | Software e servizi informatici               |
| Pfizer            | Stati Uniti        | Farmaceutico e biotecnologie     | Nestlé             | Svizzera     | Alimentare                                   |
| Bank of America   | Stati Uniti        | Servizi bancari                  | Chevron            | Stati Uniti  | Estrazione e raffinazione gas e oli minerali |

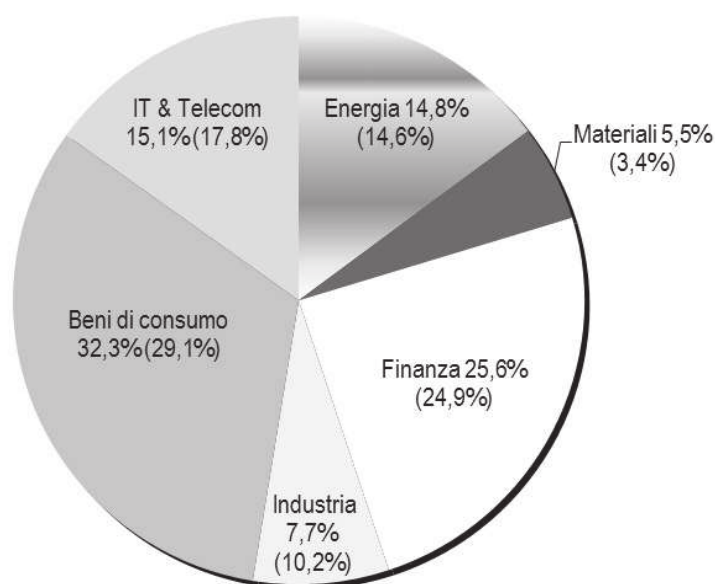
Elaborazione su dati Financial Times, *FT500*, 2005 e 2013

Figura 2.10 – La concentrazione del potere di mercato nel 2005, 2009 e 2013 (incidenza percentuale sul totale delle prime 100 società per capitalizzazione di mercato)



Elaborazione su dati Financial Times, *FT500*, 2005 e 2013

Figura 2.11 – Capitalizzazione di mercato per settori produttivi, 2005 (fra parentesi) e 2013



Elaborazione su dati Financial Times, *FT500*, 2005 e 2013

Utilizzando questa prospettiva, si scopre, e non sorprende, che gli investimenti russi sono per il 71 per cento diretti al **comparto energia** (in calo tuttavia dal 90 per cento del 2005, indizio di una certa diversificazione di quell'economia). Né stupisce che il 60 per cento circa del valore di mercato del comparto energetico derivi da società dei Paesi

anglosassoni: la sola Exxon Mobil ne detiene il 10 per cento e la Chevron il 5,7, seguite dalla britannica BP e dalla britannico-olandese Royal Dutch Shell. A PetroChina, unica rappresentante del mondo cosiddetto emergente nella top ten del *FT500*, va il 6,3 per cento, mentre alla nazionale Sinopec, a Petrobras (Brasile) e a Gazprom (Russia) spettano quote intorno al 2,5-2,8 per cento.

Nel **comparto finanza**, caratterizzato da notevole frammentazione (la società assicurativa americana Berkshire Hathaway, terza nella classifica Financial Times 500, ne detiene la quota maggiore, con un peso però che non supera il 3,8 per cento), si registrano significativi mutamenti.

- Nei Paesi anglosassoni il peso della finanza sul totale della capitalizzazione di area è rimasto pressoché invariato rispetto al 2005; il peso dell'area sul totale della capitalizzazione di comparto si è invece ridotto di quasi 12 punti.
- Per l'Europa continentale si è registrata una dinamica analoga, accompagnata però da una significativa flessione (−11,6 punti) anche del peso della finanza sulla capitalizzazione totale di area.
- In America Latina, all'opposto, sono cresciuti tanto il peso della finanza sul totale dell'area (16,3 punti) quanto la rilevanza dell'area sul totale di settore, passata dallo 0,7 al 4 per cento a opera soprattutto di società brasiliane.
- In Asia, infine, con il 44,4 per cento, la finanza è diventata il comparto di maggiore rilevanza e l'area pesa per il 26,2 per cento, al secondo posto dopo i Paesi anglosassoni, sul totale di settore. Le società cinesi ICBC, China Construction, Agricultural Bank of China e Bank of China, che pesano ciascuna fra il 3,4 e il 2 per cento sul totale di comparto, hanno tuttavia nell'insieme perso qualche posizione nella classifica generale.

Al riguardo, *The Economist* osserva che nel 2009, quando i colossi statali dei paesi emergenti erano ai vertici della classifica, molti erano stati indotti a concludere frettolosamente che il successo sul mercato dipendesse ormai non più da processi innovativi e dalla conquista di nuovi consumatori, bensì dalle connessioni con la burocrazia governativa (e concessioni annesse). Il 2013, tuttavia, sembra smentire la tesi: passate le turbolenze della crisi finanziaria, le società private anglosassoni erano infatti tornate a occupare la ribalta<sup>12</sup>. Se ne contavano più di quaranta tra le prime cinquanta quotate.

Nel **comparto beni di consumo**, la capitalizzazione di mercato è cresciuta in modo vistoso non solo nei paesi avanzati ma anche in quelli in via di sviluppo. Ciò nonostante, le società più importanti continuano

ad appartenere all'area atlantica: si tratta di Wal-Mart Stores, Coca-Cola, Procter & Gamble, Nestlé, Unilever, Johnson & Johnson, Pfizer, Roche, per citarne qualcuna. Sul totale di settore, tuttavia, la quota dei Paesi anglosassoni si riduce in misura significativa (–13,3 punti); l'area asiatica, che partiva da zero nel 2005, segna nel 2013 il 6,3 per cento, effetto delle performance, nei *leisure goods*, del gigante Samsung, al tredicesimo posto nella classifica generale, delle società sudcoreane nel settore automobilistico (Hyundai Motors, Hyundai Mobis e Kia Motors), dell'indiana ITC nel settore tabacco e dell'hongkonghina China Sands nel settore *travel & leisure*.

Il **comparto IT e telecomunicazioni** conferma, nel passaggio dal 2005 al 2013, la presenza strategica dei colossi americani (Apple, Microsoft, IBM, Google e molti altri). Negli stessi anni, l'area asiatica ha visto consolidarsi il proprio peso sul totale di settore, pur riducendosi la rilevanza dello stesso sul totale della capitalizzazione di area. Nel solo sub-comparto delle telecomunicazioni mobili, alle società dell'area Estremo Oriente & India, capeggiate da China Mobile (la quale detiene il 51 per cento del settore), corrisponde un valore di mercato pari a oltre il 37 per cento del totale.

Per quanto riguarda il **comparto industria**, la quota di area europea sul totale è passata dal 18,5 al 21,9 per cento. Inoltre, è interessante osservare come tra il 2005 e il 2013 il peso del settore sul totale della capitalizzazione dell'area asiatica sia sceso dal 10,2 al 4,7 per cento, mentre la rilevanza della regione sul totale della capitalizzazione dell'industria è salita dal 3,4 all'8,9 per cento.

In conclusione, nell'arco dell'ultimo decennio la geografia mondiale del potere di mercato è mutata profondamente per quanto riguarda l'incidenza delle grandi imprese delle diverse aree all'interno dei singoli settori. Nuovi centri di potere, ormai non più trascurabili nel disegno degli equilibri globali, si sono affermati con vigore. La Cina, insieme ad altre piazze finanziarie asiatiche ed emergenti, ha aggiunto forte dinamicità al quadro, e le società dei paesi emergenti si sono poste, nella configurazione del potere di mercato globale, quali dirette concorrenti o, almeno, alternative di investimento sul mercato finanziario rispetto alle controparti anglosassoni ed europee. Alla luce dell'ultimo *FT500*, tuttavia, gli Stati Uniti e le loro società mantengono la primazia sul mercato globale e, benché la Cina abbia raggiunto la terza posizione in classifica, la differenza di peso tra i due paesi sul totale della capitalizzazione di mercato rimane molto sensibile; così come marcatamente diversa resta la natura delle rispettive imprese.

La presenza simultanea di alternanza e continuità rispetto allo *status quo ante*, sia esso finanziario o politico, emersa in quest'analisi del potere di mercato, induce a ipotizzare che negli anni a venire il globo sarà sempre più animato e governato da differenti centri di potere, tendenti ad assumere le sembianze di vere e proprie «isole» nell'arcipelago della globalizzazione di mercato<sup>13</sup>.

## 2.3. Locale, globale, culturale

### *La terza dimensione*

La crisi che dal 2007 ha investito l'economia mondiale, colpendo i mercati finanziari e a seguire quelli reali, ha rimescolato le carte su quel tavolo tridimensionale che è il globo terrestre, per anni protagonista della copertina di questo *Rapporto*. Accanto a economia e politica, in questo paragrafo ne considereremo la terza dimensione, quella legata a cultura e società.

La globalizzazione è un processo che investe anche la sfera sociale, e che può contare su canali di diffusione molto efficaci nel superare i confini geopolitici dei singoli stati o continenti. La società, intesa come insieme di individui accomunati da «qualcosa» che li fa sentire uniti, parte di una medesima comunità, è in continua via di definizione. Cambia al mutare dei riferimenti culturali nei quali le persone si riconoscono, e per questo può assumere varie forme.

Non è facile utilizzare direttamente strumenti economici nel trattare di temi come cultura e società. Il motivo è semplice: si tratta di definire fenomeni che sono il risultato di comportamenti umani solo in parte legati a grandezze misurabili come gli scambi di merci e servizi. Per questo motivo qui li si affronterà indirettamente, studiando le tendenze che caratterizzano due mercati legati all'avanzamento culturale o anche solo all'intrattenimento: il mercato cinematografico e il mercato dell'editoria. Se qualche fondamento di verità c'è in espressioni comuni come «dimmi cosa guardi e ti dirò chi sei» oppure «dimmi cosa leggi e ti dirò chi sei», l'analisi dei dati di vendita, produzione, diffusione di film e libri potrebbe fornire indicazioni, o quantomeno suggestioni, utili a capire qualcosa su chi siamo e chi stiamo diventando.

### Il mercato cinematografico

Ogni anno nel mondo si producono migliaia di film. Durante la crisi, che ha investito anche il settore cinematografico, la spesa mondiale per l'acquisto o la visione di film è stata sostenuta soprattutto dallo sviluppo dei mercati asiatici ed è arrivata a superare i 62 miliardi di dollari nel 2012. Per costruire uno spaccato sull'industria cinematografica, la tabella 2.6 ne considera sia i ricavi, limitando l'analisi alle vendite al «botteghino», ossia al pagamento del biglietto d'ingresso per assistere alla proiezione di un film, sia la produzione, in termini di numero di film. Rimangono quindi esclusi gli acquisti di DVD e simili, nonché gli acquisti di spettacoli cinematografici «scaricati» dagli utenti sul proprio computer.

Tabella 2.6 – Il mercato cinematografico

| Paesi                | Ricavi al botteghino (milioni di dollari) |                  | Film prodotti     |
|----------------------|-------------------------------------------|------------------|-------------------|
|                      | 2012                                      | 2009 (posizione) | 2009 (posizione)* |
| Stati Uniti e Canada | 10.800                                    | 10.493 (1)       | 775 (3)**         |
| Cina                 | 2.700                                     | 906 (9)          | 475 (4)           |
| Giappone             | 2.400                                     | 2.200 (2)        | 448 (5)           |
| Francia              | 1.700                                     | 1.710 (4)        | 230 (7)           |
| Regno Unito          | 1.700                                     | 1.470 (5)        | 126 (12)          |
| India                | 1.400                                     | 1.860 (3)        | 1.288 (1)         |
| Germania             | 1.300                                     | 1.360 (6)        | 216 (8)           |
| Corea del Sud        | 1.300                                     | 854 (10)         | 158 (10)          |
| Russia               | 1.200                                     | 735 (11)         | 253 (6)**         |
| Italia               | 783                                       | 940 (7)          | 131 (11)          |
| Spagna               | 780                                       | 928 (8)          | 186 (9)           |
| <b>Mondo</b>         | <b>34.700</b>                             | <b>29.900</b>    | <b>7.193</b>      |

\* Al secondo posto si colloca la Nigeria, con 987 film, che però non compare nei primi posti della classifica dei ricavi.

\*\* Dati parziali.

Fonti: *Theatrical Market Statistics Report*, 2009 e 2012, per i ricavi; UNESCO per la produzione

Tra il 2009 e il 2012, i ricavi mondiali derivanti dalla vendita dei biglietti nelle sale cinematografiche sono saliti di più del 15 per cento, avvicinandosi ai 35 miliardi di dollari. La Cina è il paese che ha guadagnato

più posizioni in classifica, partendo dal nono posto nel 2009 e arrivando a proporsi nel 2012 come secondo mercato dopo quello statunitense. Il valore delle proiezioni nelle sale è aumentato anche in altri due paesi BRIC, la Russia (passata dall'undicesimo al nono posto) e il Brasile (non presente nella tabella) dove ha fatto registrare incrementi superiori al 60 per cento. In flessione sono invece le vendite in India e in diversi paesi europei (tra questi Germania, Spagna e Italia), mentre la Francia mantiene il quarto posto.

Il quadro cambia notevolmente se invece dei dati legati alle vendite si considera la produzione vera e propria, ossia il numero di quelle che una volta erano pellicole e oggi sono invece prodotti elettronici anche privi di supporto fisico e «scaricabili» su computer, ma che hanno in comune con le pellicole di una volta il fatto di essere realizzati per essere venduti; non si tratta quindi di spot pubblicitari o simili, e li indichiamo con il generico nome di «film».

Chi non si è mai occupato di industria cinematografica deve prepararsi a due sorprese.

- La prima sorpresa è il gran numero di titoli che vengono distribuiti nelle sale cinematografiche oppure diffusi come home video ogni anno: nel solo 2009 nel mondo sono stati prodotti più di 7.000 film.
- La seconda sorpresa è che nelle prime due posizioni della classifica dei paesi produttori non compaiono gli Stati Uniti, pur essendo Hollywood universalmente riconosciuta come capitale mondiale del cinema. Nel 2009, al primo posto, con il 18 per cento dei film prodotti nel mondo, c'è l'India. Il grosso della produzione è localizzato in una città per lungo tempo conosciuta come Bombay, da cui la denominazione del distretto cinematografico indiano: Bollywood. Abbandonato il nome coloniale, la città è stata ribattezzata Mumbai, e il fermento economico e culturale che la caratterizza ha fatto sì che il mercato cinematografico indiano abbia scardinato già da tempo il primato americano, almeno in termini di numero di prodotti.

Al secondo posto c'è un paese che non compare nella classifica degli incassi dalla vendita di biglietti, e che quindi è un grande assente nella tabella 2.6, perché i suoi numerosissimi prodotti hanno un basso valore commerciale: la Nigeria. Nel 2009 l'industria cinematografica nigeriana, fantasiosamente soprannominata Nollywood, ha prodotto quasi 1.000 film. Si tratta di produzioni rivolte prevalentemente al mercato degli home video e dei DVD, che non generano il tipo di ricavi associati alla proiezione nelle sale cinematografiche di cui tengono conto le classifiche nelle prime due colonne della tabella 2.6. I valori in campo sono

comunque importanti: alcune stime vogliono che il mercato nigeriano valga tra i 250 e i 500 milioni di dollari l'anno.

La Nigeria non è il solo paese produttore non incluso in tabella (tutti i paesi ivi elencati hanno prodotto più di 100 film). La produzione è infatti significativamente delocalizzata a livello globale. Stando all'UNESCO, dei 115 paesi per i quali sono stati raccolti dati ben 97 hanno prodotto almeno un film nel 2009. Il panorama, naturalmente, è molto variegato: si va dai 1.000 e più titoli in uscita dagli studi cinematografici dell'India, dei quali si è già detto, all'unico film prodotto in paesi come le Isole Figi o l'Honduras. La cosa forse più interessante da osservare è che un po' ovunque ci si cimenta in quest'arte.

C'è qualcosa nella natura del film come mezzo di comunicazione che lo rende universalmente apprezzato e apprezzabile. Proiettare immagini in movimento, spesso abbinate al sonoro, è forse il mezzo più semplice e potente per trasmettere un messaggio a un pubblico potenzialmente molto ampio ed eterogeneo. Non serve saper leggere o scrivere né una grande capacità critica per seguire una storia che si svolge come la pellicola davanti ai nostri occhi, e che ha un inizio e una fine nel breve arco di una o due ore. Ed è grazie a queste caratteristiche che l'industria cinematografica ferve in molte aree del pianeta indipendentemente dal grado di sviluppo dei paesi che la ospitano.

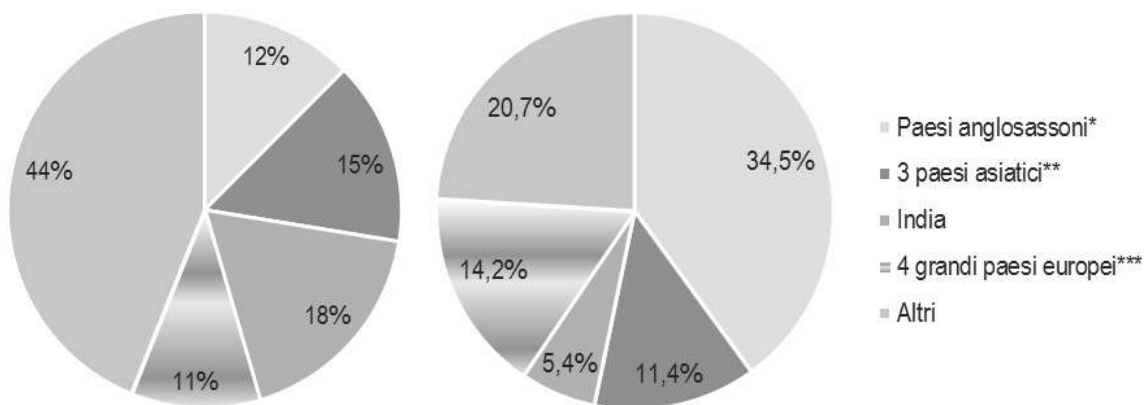
Quale sia l'impatto globale di queste pellicole è un altro discorso. Da un lato c'è la produzione dei paesi emergenti o in via di sviluppo, che si rivolge a un pubblico prevalentemente locale. Si tratta spesso di film dalla trama poco spendibile sul mercato internazionale, come le produzioni di Bollywood, o dalla qualità tecnica scarsa, come quelle di Nollywood. Anche industrie cinematografiche importanti, come quella egiziana, che si rivolge a un pubblico di lingua araba, e come molte produzioni asiatiche, sono di respiro circoscritto a paesi culturalmente simili. A ottenere risultati notevoli sono alcune produzioni dell'Estremo Oriente: Cina, Giappone, Corea del Sud hanno esportato diversi film che hanno avuto successo sul mercato mondiale; basti pensare alle opere di registi come Ang Lee, Zhang Yimou e, più indietro nel tempo, Akira Kurosawa. Ma a dominare le classifiche di vendita sono da sempre le produzioni o co-produzioni statunitensi.

Scorrendo l'elenco dei 50 film campioni di incassi della storia del cinema, le prime 15 posizioni sono occupate da opere che hanno superato il miliardo di dollari, con in testa *Avatar* e *Titanic*, girati entrambi dal regista James Cameron (rispettivamente nel 2009 e nel 1997). Più in basso, storie di maghi, pirati, supereroi, cartoni animati, e un'unica costante: dal film più datato, il primo della serie *Guerre stellari* di George

Lucas, uscito nel 1977 (al quarantaquattresimo posto), a quello che chiude la classifica al cinquantesimo posto, *Matrix Reloaded*, uscito nel 2003 e girato dai fratelli Wachowski, sono sempre le grandi produzioni americane a fare la parte del leone al botteghino.

Il predominio degli Stati Uniti emerge anche quando si scorrono le classifiche dei film più visti in un anno in un determinato paese. La rilevante presenza di titoli anglosassoni ai primi dieci posti è una costante sia che si guardi a un paese del Sudamerica come l'Argentina sia che si guardi a una ex repubblica sovietica come la Georgia. Tanto che per arginare questo fenomeno e contrastare l'importazione di film stranieri, alcuni paesi, come Iran o Pakistan, proiettano esclusivamente film di produzione locale. Altri, come Cina e Russia, hanno introdotto o pensano di introdurre un sistema di quote, mentre la Francia e molti altri paesi sostengono finanziariamente la produzione interna. A questo proposito, vale la pena inserire una nota per rilevare che l'incremento dei ricavi nel mercato cinese del 2012 è in parte riconducibile alla decisione di ammettere alla proiezione nelle patrie sale cinematografiche 34 film stranieri, superando il tetto dei 20 previsti in precedenza.

Figura 2.12 – Produttori, prodotti, profitti nel 2009, per paese (film prodotti, a sinistra; ricavi al botteghino, a destra)



\* Paesi anglosassoni: Stati Uniti, Canada, Regno Unito.

\*\* 3 paesi asiatici: Cina, Giappone, Corea del Sud.

\*\*\* 4 grandi paesi europei: Francia, Germania, Italia, Spagna.

Fonte: *Theatrical Market Statistics Report*, 2009, per i ricavi; UNESCO per la produzione

Il successo dei prodotti cinematografici riconducibili all'industria dei paesi anglosassoni (figura 2.12) si può attribuire, oltre che all'estrema professionalità delle produzioni – gli attori hanno perlopiù alle spalle

grandi scuole di recitazione, e l'eccellenza tecnologica contraddistingue pressoché ogni aspetto della produzione, dall'attrezzatura alla scenografia al montaggio –, a un'affermata rete di distribuzione. Non va inoltre trascurata la diffusione mondiale della lingua inglese, accompagnata dalla pratica del doppiaggio dei dialoghi originali in lingua locale, ormai consolidata in molti paesi.

Questi fattori spiegano però solo parte della storia. Al giorno d'oggi infatti le competenze necessarie a girare un film si ritrovano, a livelli più o meno elevati, un po' ovunque. Una parte sicuramente importante della spiegazione va quindi ricercata altrove, nei contenuti. Le produzioni anglosassoni sono probabilmente capaci di catturare un gusto trasversale che permea di sé la cultura occidentale ma si estende anche almeno alle classi fornite di redditi alti e medio-alti di moltissimi altri paesi del mondo. A leggere i titoli dei film campioni d'incassi, questa componente potrebbe forse essere identificata con la ricerca di evasione dalla realtà, la necessità di «sognare» che pare accomunare gli spettatori di tutto il mondo.

Se alla produzione anglosassone si aggiungono i dati delle altre nazioni, l'industria cinematografica mostra un mondo nel quale molti paesi emergenti e in via di sviluppo riconoscono l'importanza del film come mezzo di comunicazione sociale semplice e immediato. In aree del pianeta che stanno cercando di affermarsi, si scelgono spesso temi e linguaggi riconoscibili dalla società locale, che forse anche attraverso i film si vuole contribuire a formare. Le grandi produzioni dei paesi più avanzati, dall'identità già ben definita, continuano dal canto loro a diffondere ovunque e con successo immagini e messaggi in linea con i canoni occidentali.

### *Il mercato dell'editoria*

Lo studio del mercato dell'editoria fornisce informazioni in qualche modo complementari a quelle che si ottengono analizzando l'industria cinematografica. La diversa natura dell'oggetto di scambio permette infatti di completare un quadro del panorama culturale globale, indicativo per quanto approssimativo, utilizzando un'altra prospettiva.

A differenza di quanto detto a proposito della visione di un film, leggere un libro richiede un minimo livello di alfabetizzazione, tempo, e capacità logiche che non tutti possiedono. A questo proposito è sintomatico che le Nazioni Unite, attraverso l'UNESCO, raccolgano dati sul numero e il tipo di libri pubblicati annualmente in ogni paese con lo scopo dichiarato di ottenere indicazioni sul tenore di vita, il livello

d'istruzione e, cosa interessante ai fini della nostra analisi, il grado di consapevolezza del paese considerato.

Procedendo con ordine, iniziamo con il dare qualche numero. Dal punto di vista economico, il mercato mondiale dell'editoria, con un giro d'affari di circa 105 miliardi di euro all'inizio di questo decennio, ha un valore pressoché triplo rispetto a quello cinematografico. Come mostra la prima colonna della tabella 2.7, anche in questo mercato ai primi posti si trovano gli Stati Uniti d'America, qui considerati per semplicità insieme al Canada, e la Cina. Il divario di valore tra questi due mercati è considerevole – quello statunitense vale tre volte quello cinese – ma va riducendosi.

In questa particolare classifica, i paesi avanzati occupano una posizione di preminenza in termini sia di valore di mercato sia di numero di titoli per milione di abitanti. I paesi del G7 da soli rappresentano il 59 per cento del mercato mondiale dell'editoria. Inoltre, ogni anno i paesi avanzati offrono, per ogni milione di abitanti, nuovi titoli e riedizioni che vanno dai quasi 700 del Giappone ai più di 9.000 della Norvegia. Mercati più giovani, come quello indiano, stanno guadagnando rapidamente terreno, ed è a essi che guardano con interesse i più importanti gruppi editoriali operanti a livello mondiale.

Tabella 2.7 – Il mercato dell'editoria nel 2012 (il valore di mercato è espresso in prezzi al consumo)

| Paesi                | Valore di mercato<br>(milioni di euro) | Nuovi titoli e riedizioni<br>(per milione di abitanti) |
|----------------------|----------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Stati Uniti e Canada | 33.342*                                | 1.080                                                  |
| Cina                 | 10.602                                 | 245                                                    |
| Germania             | 9.734                                  | 1.172                                                  |
| Giappone             | 7.129                                  | 586**                                                  |
| Francia              | 4.587                                  | 1.242                                                  |
| Regno Unito          | 4.080                                  | 2.459                                                  |
| Italia               | 3.417                                  | 956                                                    |
| Spagna               | 2.890                                  | 1.692                                                  |
| Brasile              | 2.546                                  | 285                                                    |
| India                | 2.500                                  | 87**                                                   |
| Canada               | 2.342                                  | –                                                      |
| Corea del Sud        | 2.013                                  | 849                                                    |
| <b>Mondo</b>         | <b>105.614</b>                         | <b>–</b>                                               |

\* Valori stimati per Stati Uniti d'America (31 miliardi di euro di valore, 1.080 titoli) e Canada (2.342 milioni di euro, nessun dato sui titoli).

\*\* Dati forniti in Nielsen, 2011 *International Book Market Overview*.

Fonte: International Publishers Association, *Global Map of Publishing Markets 2012*

Le case editrici che dominano il mercato internazionale sono di proprietà prevalentemente nordamericana ed europea. La tabella 2.8 fornisce alcune informazioni presentando dati sulle 50 case editrici che hanno registrato i ricavi maggiori nel 2011, attribuendone la nazionalità al paese di appartenenza del gruppo che le possiede. Ad esempio, Thomson Reuters, che si trova negli Stati Uniti, è di proprietà canadese e quindi conta come casa editrice in Canada. Se sono più società a possedere una casa editrice, come nel caso di Reed Elsevier che è in parte olandese, in parte statunitense e in parte britannica, il valore dei ricavi è per semplicità diviso in parti uguali tra i paesi dove le società proprietarie sono registrate. È inoltre possibile che, come è verosimilmente il caso della De Agostini e di altri, accanto ai ricavi dei libri veri e propri la fonte della tabella 2.8 abbia conteggiato anche quelli di carte geografiche, diari, opere vendute a dispense e simili.

Tabella 2.8 – Le 50 maggiori case editrici a livello mondiale nel 2011

| Paesi         | Ricavi<br>(milioni di dollari) | Numero,<br>per paese* | Più importante, per paese<br>(e sua posizione in classifica) |
|---------------|--------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------|
| Stati Uniti   | 13.744                         | 8+2q                  | McGraw-Hill Education (7)                                    |
| Regno Unito   | 12.379                         | 3+1q                  | Pearson (1)                                                  |
| Giappone      | 7.306                          | 7                     | Shueisha (14)                                                |
| Canada        | 6.823                          | 2+1q                  | Thomson Reuters (3)                                          |
| Paesi Bassi   | 6.255                          | 1+1q                  | Wolters Kluwer (4)                                           |
| Germania      | 5.999                          | 6                     | Random House (8)                                             |
| Francia       | 3.780                          | 4                     | Hachette Livre (5)                                           |
| Italia        | 3.391                          | 4                     | De Agostini Editore (13)                                     |
| Spagna        | 3.240                          | 2                     | Grupo Planeta (6)                                            |
| Svezia        | 1.411                          | 1+1q                  | Bonnier (25)                                                 |
| Corea del Sud | 983                            | 2                     | Woongjin ThinkBig (29)                                       |
| Danimarca     | 703                            | 1                     | Egmont Group (28)                                            |
| Brasile       | 678                            | 2                     | Abril Educação (40)                                          |
| Singapore     | 502                            | 1q                    | Springer Science and Business Media (19)                     |
| Finlandia     | 446                            | 1                     | Sanoma (37)                                                  |
| Cina          | 445                            | 1                     | China Education and Media Group (38)                         |
| Belgio        | 442                            | 1                     | Media Participations (39)                                    |
| Russia        | 330                            | 1                     | AST (45)                                                     |

\* La «q» indica che una società in quel paese possiede una quota di una casa editrice.  
Elaborazione su dati Rudiger Wischenbart Content & Consulting

Facendo un rapido calcolo, nel 2011 le 50 più grandi case editrici hanno realizzato 69 miliardi di dollari di ricavi, il 95 per cento dei quali è concentrato nei paesi avanzati. È britannica la più importante realtà editoriale mondiale, Pearson, che da sola ha generato ricavi superiori agli 8 miliardi di dollari, seguita a distanza da un altro colosso dell'editoria, in parte sempre britannico, Reed Elsevier (quasi 5,7 miliardi di dollari).

I paesi in via di sviluppo occupano ancora una posizione di secondo piano. Tra i BRIC si nota l'assenza dell'India, che a oggi ospita tante piccole case editrici locali accanto a più blasonati e potenti gruppi editoriali stranieri che stanno aprendo succursali nel paese. Il potenziale del mercato indiano è infatti ben noto e fa gola a tutti gli operatori del settore: si stima che nel solo primo semestre del 2011 il suo valore, inizialmente assai basso, sia aumentato del 40 per cento<sup>14</sup>.

Ma che cosa si legge nel mondo? Per individuare i titoli che hanno avuto più successo, si può fare riferimento alle classifiche dei libri più venduti. La scrittura è un'arte antica, e qui l'analisi si limiterà ai testi scritti da metà Ottocento in poi, escludendo opere tra le quali la Bibbia, il best-seller di tutti i tempi. Ponendo come ulteriore condizione per l'inclusione quella di avere venduto più di 30 milioni di copie, si arriva a un elenco che comprende 45 titoli. Di questi, 34 sono stati scritti in lingua inglese, 2 in italiano, 2 in russo e 1 a testa in francese, svedese, norvegese, olandese, tedesco, portoghese e spagnolo.

Il libro al primo posto in classifica, con 200 milioni di copie vendute, è un classico, *Racconto di due città* di Charles Dickens. Sui due gradini più bassi del podio seguono un fantasy, *Il signore degli anelli* di J.R.R. Tolkien (150 milioni di copie), e una favola, *Il piccolo principe* di Antoine de Saint-Exupéry (140 milioni di copie). Per trovare il primo titolo italiano si deve scendere al ventesimo posto, dove si colloca *Il nome della rosa* di Umberto Eco, che ha raggiunto la ragguardevole quota di 50 milioni di copie vendute. Ed è quattordici posizioni più in basso che appare un classico della letteratura per ragazzi, *Le avventure di Pinocchio* di Carlo Collodi (35 milioni di copie). A fini statistici, va segnalato che non sono presenti titoli asiatici, mentre il continente sudamericano è rappresentato da *L'alchimista* di Paulo Coelho e *Cento anni di solitudine* di Gabriel García Márquez.

A tutti, come lettori, sono probabilmente noti i titoli delle opere più famose di autori contemporanei o classici elencate sopra. Forse più difficile è cogliere l'importanza di casi editoriali che si rivolgono a un pubblico più di nicchia, quali sono le serie di opere fantasy o di libri per ragazzi. La classifica che si ottiene applicando gli stessi criteri selettivi di cui sopra alle serie di libri fornisce, infatti, informazioni meno

scontate. Sono 58 le serie che hanno superato i 30 milioni di copie vendute: 48 in lingua inglese, 3 francesi, 2 svedesi, 2 giapponesi, 1 norvegese, 1 olandese e 1 cinese. Al primo posto c'è la saga dedicata alle avventure di Harry Potter scritta da J.K. Rowling, che ha venduto nel mondo 450 milioni di copie, una cifra impressionante, pari quasi al 90 per cento della popolazione dell'intera Unione Europea. Seguono una serie di brevi romanzi horror per ragazzi in 62 volumi intitolata *Goosebumps* (letteralmente, «pelle d'oca»), in Italia nota come *Piccoli brividi*, e la serie in 82 libri su Perry Mason, l'avvocato americano protagonista dei gialli di Erle Stanley Gardner, che hanno venduto entrambe circa 300 milioni di copie nel mondo. Sempre a fini statistici, non ci sono titoli italiani nell'elenco delle serie più vendute, un dato che può portare a riflettere sul fatto che in Italia non esista la «cultura» del best-seller: a prodotti come le serie campioni di incasso, opere spesso costruite a tavolino sull'onda del successo del romanzo capostipite, si preferiscono prodotti più di nicchia che spesso si ammantano della definizione di letteratura d'autore. I successi editoriali hanno un carattere unico e quasi casuale, tratto indicativo di una certa difficoltà del mondo dell'editoria italiana a concepire il libro come un prodotto, costruito fin dall'inizio in modo tale da potersi rivolgere a un mercato internazionale e cosmopolita.

È interessante notare che in queste classifiche appaiono opere anche molto recenti. Se limitassimo l'analisi a ciò che è stato scritto nel nuovo millennio, troveremmo cinque libri che in pochi anni hanno venduto dal minimo di 30 milioni di copie di *Uomini che odiano le donne*, di Stieg Larsson, al massimo di quasi 90 milioni di copie de *Il codice Da Vinci*, di Dan Brown. Larsson compare nuovamente con la sua *Millennium Trilogy* anche tra le sei serie campioni di vendite, insieme alla Stephanie Meyer di *Twilight*, al primo posto con 116 milioni di copie vendute, e a Christopher Paolini che con *Il ciclo dell'eredità* (33 milioni di copie vendute) chiude la classifica. Senza contare E.L. James, che ha trasformato un successo di pubblico su Internet in un controverso caso editoriale da *Cinquanta sfumature* e 65 milioni di copie vendute in meno di tre anni.

I mercati del cinema e dell'editoria hanno molto in comune. Ad esempio, i successi editoriali contemporanei spesso si trasformano in film. Accadeva già in passato, ma oggi l'effetto che moltiplica il potenziale economico delle opere originali è di un altro ordine di grandezza. Per trarre il maggior profitto possibile da un'idea narrativa, case editrici e studi cinematografici sono entrambi a caccia di un particolare tipo di autore, quello capace di rivolgersi a un pubblico vasto e inter-

nazionale, dunque potenzialmente immenso. Secondo aspetto non trascurabile, il successo di autori capaci di scrivere questo tipo di storie dipende sempre meno dalla disponibilità di canali editoriali tradizionali.

Internet sta contribuendo a creare una comunità di lettori, e non solo, attratti dalla possibilità di far parte di qualcosa di più grande del loro paese, e in cerca di un minimo comune denominatore che loro stessi possono contribuire a formare. Si tratta di un nuovo tipo di pubblico che si potrebbe definire una base «diffusa e partecipe» di fruitori di contenuti di varia natura. Basti pensare alle opere che nascono in rete: sono il risultato del lavoro non solo del loro ideatore o autore principale, ma anche dei contributi di decine, se non migliaia, di persone che commentano e propongono modifiche all'opera originale. È anche il caso dei siti d'informazione concepiti come blog ai quali tutti possono partecipare, di enciclopedie come Wikipedia che si arricchiscono delle informazioni fornite dagli utenti, di romanzi di fan-fiction e non, costantemente sottoposti alle recensioni dei lettori.

### *Un mondo, due identità*

I dati sulla produzione, vendita, diffusione di film e libri sembrano suggerire che accanto a lavori rivolti a un pubblico locale ci siano opere pensate e acquistate da una pluralità di individui, indipendentemente dal loro retaggio culturale e dalla loro collocazione geografica.

Pare delinearsi un mondo in cui esistono due identità che possono o meno convivere nella stessa persona. Una è legata alla realtà geografica nella quale si vive, ed è definita da norme di comportamento e regole che si trasmettono fisicamente, attraverso il sistema educativo, la famiglia o più in generale la comunità di appartenenza. L'altra è quella che non conosce confini, che ognuno definisce per se stesso a seconda delle informazioni che più o meno criticamente riceve e fornisce, informazioni che sono disponibili in gran quantità in rete e anche nei più tradizionali strumenti di comunicazione.

Quanto conti la spinta alla creazione di una comunità sovranazionale rispetto alle spinte frantumatrici che a tratti coinvolgono la sfera economico-politica, è una domanda alla quale è difficile rispondere. L'identità cosmopolita e «da internauta» potrebbe infatti tradursi in esperienze reali, nascere in rete e poi essere portata nella società geografica di appartenenza, ma è un passaggio non obbligato né tantomeno ovvio. Un primo limite sta nella natura stessa della rete, che permette di far sentire la propria voce senza esporsi necessariamente al mondo reale. Il

che non è di per sé un problema: le battaglie moderne spesso si combattono a colpi d'informazione e sono efficaci in quanto tali. Un secondo limite sta nella semplice constatazione che la rete, per quanto diffusa, non raggiunge ancora tutte le aree del pianeta, e non è alla portata di tutti. Dei sette miliardi di persone che popolano il pianeta meno del 39 per cento utilizza Internet, con differenze importanti per area geografica: si passa dal 77 per cento di utenti nei paesi sviluppati al 31 per cento dei paesi in via di sviluppo<sup>15</sup>.

Se da un lato si deve valutare l'impatto di fenomeni che nascono in rete tenendo presente che non sempre ciò che ha successo nella comunità di Internet si traduce in un successo di uguale proporzione nella società reale, dall'altro lato non si può ignorare la possibilità che si abbiano due identità, una radicata nel territorio e una cosmopolita. E che pertanto i consumatori richiedano due tipologie di prodotti, in risposta a due bisogni differenti. Per questo, nei dati di vendita dell'offerta d'intrattenimento non è difficile intravedere una consapevole strategia di mercato, realizzata dalle imprese, che porta a differenziare i consumatori e ha implicazioni importanti: in attesa di capire se un'identità prevarrà sull'altra, si sta sviluppando un mercato duale che a ognuno affida la scelta di definire cosa leggere, cosa vedere, in qualche modo chi essere.

<sup>1</sup> I beni di Giffen sono un particolare tipo di «beni inferiori» il cui consumo aumenta alla riduzione del reddito.

<sup>2</sup> *Vers une société d'abondance frugale. Contresens et controverses sur la décroissance*, Mille et une nuits, Paris 2011 (trad. it. *Per un'abbondanza frugale. Malintesi e controversie sulla decrescita*, Bollati Boringhieri, Torino 2012).

<sup>3</sup> Cfr. Alain-Gabriel Vedevoye, «Le bas coût est-il l'avenir de l'automobile?», *La Tribune*, 5 luglio 2013.

<sup>4</sup> Cfr. Sara Todaro, «India: Glivec, no della Corte Suprema a brevetto Novartis», *Il Sole 24 Ore*, 1 aprile 2013.

<sup>5</sup> Guillaume de Calignon, dossier «Le planète télécoms en ébullition», *Les Échos*, 3 settembre 2013.

<sup>6</sup> Il potere di mercato a livello di paese si può distinguere in assoluto e relativo. Il potere assoluto di mercato può essere indicato con una semplice formula:

$$M = V_i/V_t - Y_i/Y_t$$

M è il potere di mercato,  $V_i$  la capitalizzazione di mercato (in dollari, al cambio corrente) complessiva della Borsa del paese  $i$ -esimo,  $V_t$  la capitalizzazione di mercato di tutte le Borse mondiali,  $Y_i$  è il prodotto interno lordo del paese  $i$  e  $Y_t$  il prodotto lordo mondiale. La somma dei poteri di mercato assoluti dei

singoli paesi o aree è pari a zero in quanto il potere di mercato può assumere anche valori negativi.

Il potere relativo di mercato può essere indicato con la formula:

$$S = (V_i/V_T/Y_i/Y_T)$$

Così un paese il cui mercato borsistico copra il 50 per cento del valore mondiale delle società quotate in Borsa in un determinato istante, mentre il suo  $Y$  è pari al 25 per cento, ha un potere assoluto di mercato pari a  $0,5 - 0,25 = 0,25$ . Lo stesso paese ha un potere relativo di mercato pari a 2. Cfr. anche Mario Deaglio, *La fine dell'euforia. Sesto rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2001, p. 108, e Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena, *Il sole sorge a Oriente. Decimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2005, p. 52.

<sup>7</sup> Cfr. Robert O. Keohane e Joseph S. Nye Jr, «Power and Interdependence in the Information Age», *Foreign Affairs*, 77, 1988, n. 5, pp. 81-94 e, più in generale, Mario Deaglio, *A quando la ripresa? Quarto rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 1999, pp. 69 e segg.

<sup>8</sup> Anna Lo Prete, «Come cambia il potere nel mercato globale», in Mario Deaglio, Giorgio S. Frankel, Pier Giuseppe Monateri, Anna Caffarena, *Il sole sorge a Oriente. Decimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, cit., pp. 51-66.

<sup>9</sup> Per l'anno 2005 i 32 paesi rappresentati dalle 500 maggiori società quotate in Borsa sono stati così aggregati: Paesi anglosassoni (Australia, Canada, Regno Unito e Stati Uniti), Europa continentale (Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Norvegia, Olanda, Portogallo, Spagna, Svezia e Svizzera), Giappone, Altri paesi asiatici (Arabia Saudita, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Hong Kong, India, Israele, Russia, Singapore, Taiwan e Thailandia), America Latina (Brasile e Messico), Africa (Sudafrica). Per l'anno 2013, i 35 paesi rappresentati nel *FT500* sono stati così aggregati: Paesi anglosassoni (Australia, Canada, Regno Unito e Stati Uniti), Europa continentale (Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Norvegia, Olanda, Spagna, Svezia e Svizzera), Giappone, Altri paesi asiatici (Arabia Saudita, Cina, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Hong Kong, India, Indonesia, Israele, Malesia, Qatar, Russia, Singapore, Taiwan, Thailandia e Turchia), America Latina (Brasile, Cile e Messico), Africa (Sudafrica).

<sup>10</sup> I settori per l'anno 2005 erano classificati secondo il sistema «FTSE Global Classification». Nel 2013 è stato utilizzato l'«Industry Classification Benchmark» (ICB), sistema ufficialmente adottato dal *Financial Times* in anni recenti. Inoltre, lo stesso ICB è servito come guida nell'aggregazione dei vari settori nei diversi anni analizzati. Per una visione dettagliata dell'ICB, cfr. <http://www.icbenchmark.com/>.

<sup>11</sup> Cfr. la nota precedente.

<sup>12</sup> «A World Turned Upside Down», *The Economist*, 21 settembre 2013.

<sup>13</sup> Mario Deaglio, *Postglobal*, Laterza, Roma-Bari 2004, p. 117.

<sup>14</sup> Dati forniti da Nielsen BookScan India.

<sup>15</sup> I dati si riferiscono alle stime per il 2013 calcolate dalla International Telecommunication Union, agenzia delle Nazioni Unite.



## 3. Globalizzazione a geometria variabile\*

### 3.1. Disegnare scenari

*Il crescente disagio di chi guarda al futuro*

Ci sono parecchie buone ragioni per interrogare la realtà internazionale disegnando «scenari». Come ben sanno gli autori di romanzi e sceneggiature con finali aperti, suggerire alternative plausibili è un modo eccellente di sollecitare l'interlocutore. Ciascuno può costruire la conclusione che meglio rispecchia le proprie sensibilità, aspettative e paure, trovando conforto o nuovi motivi di allarme, a seconda di ciò che detta il temperamento. Chi scrive, dal canto suo, evita di assumersi la responsabilità di indicare un destino e uno soltanto, lasciando al contempo aperta la porta per un *sequel*, come si usa chiamare oggi la puntata successiva di una storia qualsiasi. Coinvolgere il lettore, costruire le condizioni per continuare – domani – il discorso, evitare di formulare una previsione che, in quanto basata su un calcolo probabilistico, comporta sempre il rischio di commettere un errore: tutto ciò è ragionevolmente anche nei desideri di chi studia gli sviluppi della politica mondiale. Non sorprende dunque che proporre scenari, comunque li si chiami, sia pratica diffusa.

Quel che dovrebbe stupire, forse disturbare, è che tratteggiare «mondi alternativi» – *Alternative Worlds* è il titolo del più recente Rapporto, reso pubblico nel dicembre 2012, del National Intelligence Coun-

---

\* Autori di questo capitolo sono Anna Caffarena (par. 3.1 e par. 3.4) e Paolo Migliavacca (par. 3.2 e par. 3.3).

cil, centro per l'analisi strategica di lungo periodo della comunità di *intelligence* americana, che così si rivolge ai *decision-makers* – stia diventando la modalità *privilegiata* da studiosi e osservatori per mettere le proprie conoscenze a disposizione di chi ha il compito di prendere decisioni. Perché l'affermarsi di questa particolare forma di traduzione del sapere a fini pratici possa suscitare qualche perplessità è presto detto. Allontanandoci dall'Ottantanove, che ha rimescolato assai profondamente le carte della politica mondiale, era legittimo attendersi che l'iniziale difficoltà nell'interpretare l'evoluzione del sistema politico internazionale lasciasse spazio a una maggiore limpidezza di visione. Così non è stato, e – anzi – con il passare del tempo si ha l'impressione di un crescente disagio. È infatti ragionevole concludere che stiano diminuendo le certezze, se ogni occasione è buona per delineare un ampio repertorio di futuri plausibili, dai più rassicuranti ai più allarmanti. Operazione, peraltro, sovente accompagnata da una puntualizzazione che deve suonare disarmante a chi, nella lettura di studi e rapporti, cerca coordinate utili a prendere decisioni che avranno ricadute sulla vita di intere comunità: lo sbocco delle dinamiche in atto potrebbe non combaciare con alcuno degli scenari delineati, ma rivelare a chi ne sarà testimone una combinazione di tratti ignorata dalla pur ricca casistica proposta. Come riconosce apertamente il Rapporto 2030 (cfr. infra), in realtà il futuro probabilmente avrà elementi di tutti gli scenari studiati<sup>1</sup>.

Dopo quasi venticinque anni di analisi ed esercizi di interpretazione, la logica di funzionamento del sistema internazionale erede del bipolarismo non è stata dunque catturata. Resta «una sorta di mistero, un enigma», scrive Bertrand Badie, professore all'Institut d'Études Politiques di Parigi, in apertura del suo ultimo libro<sup>2</sup>. Non a caso viene usualmente definito post-bipolare, come se, in effetti, una fisionomia propria non l'avesse. Mancando di una logica di funzionamento, è ragionevole rassegnarsi al fatto che sia privo anche di una logica evolutiva, sembra dirci chi coltiva la pratica del disegnare scenari. Osservare in sequenza i report dedicati dal National Intelligence Council americano ai *Global Trends*, per quanto puramente suggestivo, è illuminante.

### *Al posto delle grandi visioni, solo un modesto pragmatismo*

Gli studi in questione, prodotti con cadenza quadriennale, hanno come obiettivo di indagare le tendenze globali di medio-lungo periodo e il loro impatto sulla politica mondiale. Poiché si tratta di do-

cumenti pubblici, da una parte si deve intendere che non siano prodotti a esclusivo beneficio del Governo americano, e dall'altra occorre tenere conto che, per questa stessa ragione, essi hanno anche una significativa valenza comunicativa verso l'esterno – sono, cioè, uno strumento di *public diplomacy* –, aspetto che certamente non sfugge a estensori e committenza. Anche questa operazione potrebbe esser fatta rientrare nell'esercizio del *soft power*, ovvero dell'influenza americana<sup>3</sup>.

- *Global Trends 2010*, il primo della serie, reso noto nel 1997, è un documento assai tradizionale che indaga il futuro di alcuni paesi chiave e regioni del mondo. Il secondo, licenziato nel 2000, abbraccia un orizzonte temporale che va sino al 2015 e si intitola *A Dialogue about the Future with Nongovernment Experts (Dialogo sul futuro con esperti non governativi)*. Ai nostri fini varrà la pena di sottolineare che nel titolo si menziona il futuro, un futuro «unitario» dunque, benché il documento si concluda con l'indicazione di quattro «futuri globali alternativi» certamente considerati marginali, essendo stati relegati in un'appendice di due pagine, al fondo del Rapporto.
- Un'assai maggiore visibilità acquistano gli scenari nell'edizione pubblicata nel 2004, che spinge lo sguardo in avanti sino al 2020. Il titolo è *Mapping the Global Future*, che si potrebbe tradurre *Geografia del futuro globale*, un futuro che resta dunque condiviso nell'immaginario degli autori. L'atto del «mappare», tuttavia, è una delle varianti del comunicare «per immagini» amate dagli internazionalisti, proprio come costruire scenari: due attività legate tra loro in quanto la prima è spesso considerata funzionale alla seconda. In *Global Trends 2020* si enfatizza l'aspetto del cambiamento e si propongono quattro scenari che rendono altrettanti tratti specifici della politica mondiale. L'edizione pubblicata nell'autunno del 2008 – *A Transformed World (Un mondo trasformato)* –, che guarda al 2025, insiste sull'aspetto del cambiamento e delinea quattro «*global scenarios*» legati a quattro variabili chiave per il futuro del pianeta.
  - ① *A World Without the West* (Un mondo senza Occidente): l'avvicendamento al vertice della gerarchia del potere;
  - ② *October Surprise* (La sorpresa di ottobre): il deterioramento delle condizioni ambientali e il loro impatto sulla disponibilità di cibo e acqua;
  - ③ *BRICs' Bust-Up* (La bancarotta dei BRIC): un maggior rischio di conflitti;
  - ④ *Politics is Not Always Local* (La politica non è solo locale): la frammentazione del sistema internazionale e lo sfibramento del multilateralismo come modalità di gestione dei problemi collettivi.

- In *Global Trends 2030: Alternative Worlds* (Mondi alternativi), pubblicato nell'autunno del 2012, gli scenari prendono il sopravvento sin dal titolo del Rapporto e i futuri (plausibili) della politica mondiale assumono una fisionomia ben definita, seppur aperta a contaminazioni. Le quattro immagini proposte sono, come ci si poteva attendere, assai efficaci: *Stalled engine* (Motore in panne), *Fusion* (Fusione), *Gini-out-of-the-bottle* (Il genio scappa dalla bottiglia)<sup>4</sup> e infine *Non-state World* (Un mondo senza stati).

I quattro «mondi» che si profilano all'orizzonte sono la risultante dell'interazione fra alcune grandi tendenze di lungo periodo (megatrend), costanti negli anni a venire<sup>5</sup>, e un numero più elevato di variabili definite *game changers*, ossia elementi che «cambiano il gioco» dando origine a nuove tendenze, l'impatto delle quali è naturalmente condizionato dall'intervento umano, ovvero dalle scelte che i decisori sono chiamati ad assumere da oggi a quel giorno.

*Stalled engine* è lo scenario più pessimistico: aumenta il rischio di conflitti, la globalizzazione si inceppa come un motore imballato ap-punto, gli Stati Uniti si ritirano.

*Fusion* propone un esito diametralmente opposto, segnato in positivo dalla collaborazione fra Cina e Stati Uniti in funzione del governo – efficace – dei problemi collettivi.

*Gini-out-of-the-bottle* è lo scenario nel quale le diseguaglianze esplodono facendo aumentare il livello di insicurezza globale.

*Non-state World*, il quarto esito considerato plausibile, propone i mutamenti più radicali, suggerendo che siano in futuro attori privati a prevalere nella gestione dei problemi collettivi.

La varietà di condizioni politico-internazionali (ed esistenziali) che i quattro scenari prefigurano di certo incoraggia il ragionamento strategico – come è esplicitamente nelle intenzioni degli estensori di *Global Trends 2030* –, ma in quanto tale rivela una grande e crescente incertezza circa gli sviluppi della politica mondiale. L'interrogativo cruciale è quale atteggiamento questo dato possa ragionevolmente suscitare in chi è chiamato a decidere, cioè nei destinatari di queste complesse riflessioni.

Soprattutto nei paesi meno culturalmente attrezzati e meno interessati a investire – in termini anche economici – nella propria politica estera, una aspettativa di perdurante incertezza facilmente spingerà i *decision-makers* ad adottare una linea improntata a un pragmatismo di basso profilo, tipico di chi, non riuscendo a vedere lontano, «naviga a vista»<sup>6</sup>. Ma che cosa significa fare del «piccolo cabotaggio» in politica estera?

In un recente commento non a caso dedicato alle crescenti difficoltà «non solo di prevedere il futuro, ma addirittura di immaginarlo», per effetto dell'attuale fase di «decostruzione» del sistema internazionale, lo ha detto efficacemente Roberto Toscano: «navigare a vista» significa innanzitutto tenere «ben presenti valori e interessi di ciascun paese [...] e concepire [...] le relazioni internazionali come un sistema [...] che dovrà procedere attraverso un insieme di geometrie variabili, di accordi bilaterali, di organizzazioni internazionali sia governative che non governative»<sup>7</sup>. Se negli anni a venire la «tenuta» del sistema internazionale dipenderà dalla qualità della *governance* globale, la pratica di un simile modesto pragmatismo – che spesso mette assieme, con effetti deleteri, una definizione miope dell'interesse nazionale e una sostanziale insofferenza nei confronti dei vincoli imposti dalla pratica del multilateralismo – non autorizza alcun ottimismo. Qualche segnale è già ben visibile, ma ci torneremo in conclusione del capitolo (cfr. par. 3.4).

### **3.2. I game changers: demografia e alterazione del quadro energetico**

#### *Il peso della demografia*

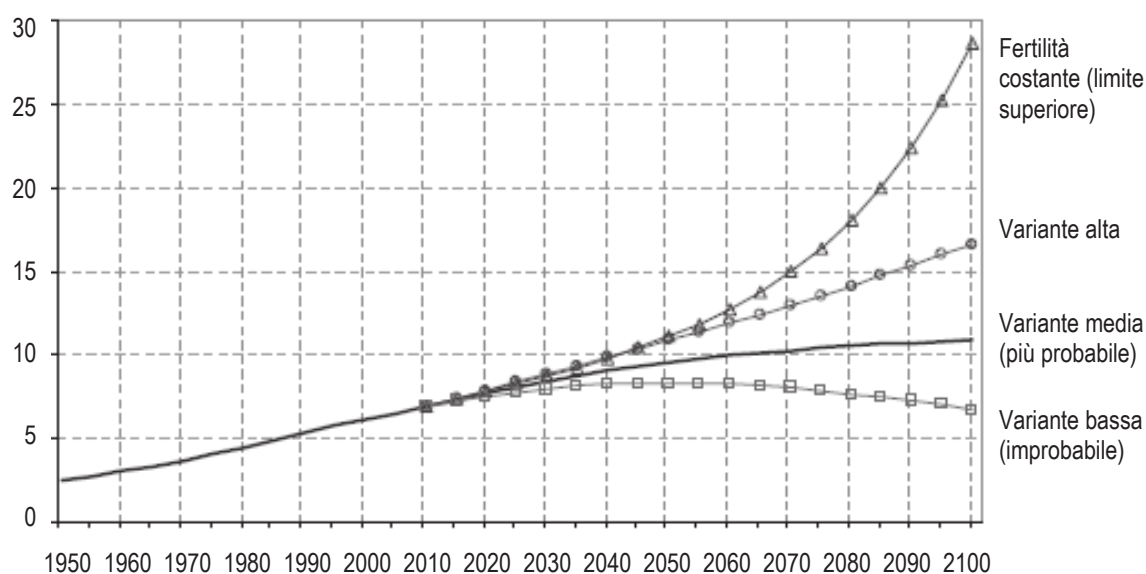
L'insoddisfazione crescente per gli scenari ci ha portato a concentrare l'attenzione sui fattori di cambiamento (i *game changers* del paragrafo precedente).

Uno dei maggiori *game changers*, del quale non sembra essersi tenuto sufficientemente conto nelle previsioni di tipo strategico – anche per la rapidità con cui ha fatto irruzione sulla scena internazionale – è rappresentato dall'affermarsi di una nuova forma di energia, il cosiddetto *shale gas*, che potrebbe cambiare radicalmente la mappa delle riserve e delle disponibilità energetiche mondiali e incidere fortemente sui rapporti di forza economici, politici e militari. Allo *shale gas* e alle sue conseguenze è dedicata gran parte di questo capitolo, che, proprio per le premesse, non indulge in discorsi di scenari ma pone in luce il poco che si sa su alcune tendenze che sicuramente avranno un grande effetto futuro.

Prima di affrontare questo argomento è peraltro opportuno fare menzione del fattore demografico, anche se il suo andamento è deci-

samente più lento. La più recente revisione delle previsioni, effettuata dalle Nazioni Unite nel 2012, ha posto in luce un aumento superiore alle attese della popolazione mondiale nel 2050. Si effettuano qui diverse proiezioni, il cui elemento base è il tasso di fertilità; la «proiezione mediana», ritenuta generalmente la più attendibile, stima a metà secolo in 9,6 anziché 9,3 miliardi di persone la popolazione del pianeta, attualmente valutata attorno a 7,2 miliardi (figura 3.1).

Figura 3.1 – Popolazione mondiale dal 1950 al 2100 (in miliardi di unità) secondo diverse proiezioni e varianti



Fonte: United Nations Secretariat, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, *World Population Prospects: The 2012 Revision*, United Nations, New York 2013

In questo quadro generale acquista interesse la suddivisione per paesi e aree: in particolare, intorno al 2028 la popolazione dell'India dovrebbe superare quella della Cina e per il 2050 la popolazione della Nigeria dovrebbe superare quella degli Stati Uniti. Metà della crescita totale della popolazione mondiale dovrebbe verificarsi in Africa, mentre in molti paesi europei il calo demografico risulta impressionante (–12,3 per cento in Germania).

Fin qui gli andamenti quantitativi. Il già citato *Global Trends 2030* cerca di rispondere in maggior dettaglio e calcola la cosiddetta «finestra di opportunità demografica», la quale fornisce una sintesi importante degli andamenti qualitativi della popolazione. Per «finestra di opportunità demografica» si intende il periodo di tempo, nell'evoluzione demografica di una nazione, in cui la percentuale di popolazione in età

di lavoro è particolarmente elevata, e così quella della popolazione giovane, mentre l'incidenza della popolazione anziana è particolarmente bassa. Se si considera che questa finestra sia aperta quando contemporaneamente la popolazione in età giovane (0-14 anni) non supera il 30 per cento (come invece avviene in numerosi paesi della riva sud del Mediterraneo, in cui l'eccesso di popolazione giovane costituisce un problema grave per la difficoltà a occuparla) e la popolazione anziana (65 anni e più) è inferiore al 15 per cento, si ottengono i risultati presentati nella tabella 3.1.

La «finestra» si apre in genere quando l'età mediana è compresa tra i 26 e i 45 anni e si chiude presto nei paesi in cui la vita si allunga vistosamente nell'età anziana o in cui il tasso di natalità scende molto in fretta. Normalmente rimane aperta per 30-40 anni, un periodo nel quale si verifica di solito una crescita economica molto consistente.

Tabella 3.1 – La «finestra di opportunità demografica»

| Paese       | Età mediana |      | Finestra di opportunità demografica |
|-------------|-------------|------|-------------------------------------|
|             | 2010        | 2030 |                                     |
| Brasile     | 29          | 35   | 2000-2030                           |
| India       | 26          | 32   | 2015-2050                           |
| Cina        | 35          | 43   | 1990-2025                           |
| Russia      | 39          | 44   | 1950-2015                           |
| Iran        | 26          | 37   | 2005-2040                           |
| Giappone    | 45          | 52   | 1965-1995                           |
| Germania    | 44          | 49   | ante 1950-1990                      |
| Regno Unito | 40          | 42   | ante 1950-1980                      |
| Stati Uniti | 37          | 39   | 1970-2015                           |

Fonte: National Intelligence Council, *Global Trends 2030 – Alternative Worlds*, Washington, dicembre 2012

Dalla tabella 3.1 si può osservare che la «finestra di opportunità demografica» per i paesi europei (qui rappresentati da Germania e Regno Unito) era spalancata al tempo dei «miracoli economici» degli anni Sessanta e si è richiusa negli anni Ottanta e Novanta. Un andamento analogo è quello del Giappone, in cui la chiusura è indicata al 1995, mentre negli Stati Uniti la «finestra» sta per chiudersi (nel 2015). Dieci anni dopo (nel 2025) si chiuderà anche per la Cina.

Brasile e Iran, al contrario, sono entrati in questa particolare fase rispettivamente nel 2000 e nel 2005, mentre per l'India la finestra si aprirà nel 2015 e durerà probabilmente fino al 2050. Stando al solo fattore demografico (e quindi con notevoli limitazioni), da questi tre paesi deriverà gran parte della crescita dei prossimi decenni. È un elemento destinato ad avere implicazioni non solo economiche, ma anche geostrategiche, finora scarsamente studiate.

### *La rivoluzione del fracking: Eldorado o collasso?*

Veniamo quindi all'*hydraulic fracking*, ovvero frantumazione idraulica delle rocce. È questo il singolare nome di un nuovo «genio» uscito da quella «lampada di Aladino» che sono i laboratori di ricerca della Halliburton, una grande multinazionale di ingegneria petrolifera, con sede a Houston nel Texas, nota più per i suoi chiacchierati coinvolgimenti nelle operazioni belliche americane, in Iraq e altrove, che per la sua considerevole eccellenza tecnica. Questo nuovo «genio» si aggira per il mondo dell'energia non solo, o non tanto, rivoluzionando le tecniche di estrazione degli idrocarburi, ma soprattutto modificando in maniera abbastanza radicale prospettive pessimistiche consolidate sulla durata delle riserve. Si tratta quindi, per usare il linguaggio del paragrafo precedente, del principale *game changer* comparso sull'orizzonte mondiale negli ultimi decenni.

In conseguenza dell'*hydraulic fracking* (di qui in avanti semplicemente *fracking*), invece di un incombente «picco di Hubbert», che si sarebbe collocato alla fine dello scorso decennio – con il connesso, inesorabile declino della produzione di petrolio e gas – saremmo oggi alle porte di un periodo piuttosto lungo di offerta sovrabbondante grazie ai cosiddetti «idrocarburi non convenzionali» che tale tecnica consente di estrarre, i quali andrebbero a sommarsi alla produzione ottenuta con tecniche «tradizionali». E questo nonostante la previsione di una ripresa della domanda di petrolio e gas – che si prospetta nel prossimo ventennio, dopo l'attuale, lunga crisi economica – più contenuta per il greggio (+14,1 per cento), dagli attuali 91,1 milioni di barili/giorno (mb/g) ai 99 del 2020 e ai 104 del 2030, e più sensibile per il metano (+47,3 per cento), da 3.223 a 4.750 miliardi di metri cubi<sup>8</sup>. Domanda che proverrà soprattutto dai paesi emergenti, in forte e costante crescita economica, dai BRICS all'ASEAN, passando per l'Africa e buona parte dell'America Latina. Oltre, naturalmente, all'Estremo Oriente, benché sia atteso un certo rallentamento dei suoi straordinari tassi di sviluppo.

La prospettiva di una lunga e costante sovrapproduzione rispetto alla domanda è basata su un'autentica rivoluzione nel mondo energetico che

dobbiamo attenderci per questo e, probabilmente, per il prossimo decennio: un'era di prezzi bassi, al limite della sostenibilità dell'intero sistema, che rischia d'implodere se non riuscirà a garantire, con una remunerazione adeguata, le attività di ricerca di nuove risorse e, soprattutto, quella estrattiva. Fino a quando non interverranno le leggi del mercato con un'inversione riequilibratrice sul piano dell'offerta, forse con un deciso taglio produttivo che genererà un terzo shock petrolifero.

«Entriamo in un mondo nuovo. L'energia costerà sempre meno», è l'efficace titolo di una breve ma essenziale intervista rilasciata il 29 maggio 2013 a *La Stampa* da Steve Hanke, uno dei più noti economisti finanziari americani, membro del *board* del Fondo Monetario e del noto *think tank* Cato Institute, il quale prevede profonde e durature ripercussioni sugli equilibri produttivi nel campo degli idrocarburi.

Il continuo aumento della produzione è comunque una costante nella storia dell'energia (oggi si estrae il triplo del petrolio e il quadruplo di gas rispetto a mezzo secolo fa), interrotta soltanto da piccole pause nei periodi di più acuta crisi economica. Come ha scritto Leonardo Maugeri, uno dei maggiori esperti italiani di problemi energetici: «Nel corso di una crisi petrolifera come quella che stiamo continuando a vivere dall'inizio di questo secolo, è difficile ricordare che le regole del mercato del petrolio (così come del gas e del carbone) nel XX secolo sono stati i costi contenuti e la costante tendenza alla sovrapproduzione, di per sé fattore di ribasso dei prezzi stessi. Le lunghe fasi di mercato debole sono state di tanto in tanto interrotte da brevi ma intensi periodi di crisi, il più famoso e protratto dei quali si è verificato negli anni Settanta, con due shock petroliferi...»<sup>9</sup>.

Questa costante ha però dovuto continuamente fare i conti con le riserve residue disponibili, uno dei principali indicatori di sostenibilità del sistema energetico. Il che tira in ballo uno dei più classici «numeri dell'energia», il tasso di sostituzione delle riserve (il rapporto, cioè, tra nuovi ritrovamenti e quanto estratto e consumato in un anno). Per tutte le grandi società energetiche, ma anche per i paesi che hanno nazionalizzato le proprie risorse d'idrocarburi – e quindi per l'intero settore petro-gassifero mondiale – esso dev'essere rigorosamente almeno eguale a uno, il che significa che per ogni barile di petrolio o metro cubo di gas estratto un altro barile o un altro metro cubo deve essere «scoperto» e quindi aggiunto alle riserve. In caso contrario sono possibili gravi ripercussioni sulle quotazioni di Borsa o sulla posizione all'interno dell'OPEC o comunque, di riflesso, sul «peso» internazionale della società o del paese in questione<sup>10</sup>. Il tasso di sostituzione, in vari paesi e per alcune delle più importanti società, nell'ultimo quindicen-

nio si è fatto via via più esiguo, avvicinandosi tendenzialmente a quel fatidico «uno»<sup>11</sup>, segno di un sistema che stava entrando nel tunnel di una crisi duratura. Fino a quando è giunto il *fracking* a fare la differenza (cfr. riquadro).

L'introduzione del *fracking*, consentendo di dilatare le disponibilità, rappresenta quindi un mutamento davvero epocale di scenario. Non solo in termini di quantità effettivamente estratte, come si è detto (anche se ciò, come vedremo, potrebbe causare forti ripercussioni sui prezzi e quindi sulla governabilità dell'intero sistema), ma anche di maggiore consistenza delle riserve messe a disposizione dell'apparato produttivo globale. Del resto, far durare il più a lungo possibile tali riserve, sia ritrovando nuove risorse sia consumando in modo sempre più efficiente le risorse esistenti, è da sempre l'obiettivo ultimo dell'intero sistema energetico. Non a caso, un impegno prioritario dell'Occidente – un tempo il vero, grande divoratore d'idrocarburi: quarant'anni fa l'OCSE consumava il 75 per cento del greggio e del gas mondiali, ora a malapena la metà – è stato proprio quello di puntare a una costante diminuzione dell'**intensità energetica** (la quantità di energia necessaria a generare una quantità data di prodotto) per combattere i continui aumenti dei prezzi del greggio, ma anche per migliorare l'efficienza delle proprie produzioni: nel trentennio 1981-2010 l'intensità energetica si è ridotta in media dello 0,8 per cento annuo, con un risparmio totale del 20,8 per cento<sup>12</sup>. E questa tendenza appare destinata ad accentuarsi, grazie ai progressi di cui è accreditata la Cina nel prossimo futuro: all'orizzonte del 2030 è previsto un ulteriore taglio del 31 per cento dell'intensità energetica frutto di una riduzione media annua dell'1,9 per cento in questo decennio e del 2,2 per cento nel prossimo (figura 3.2).

### **Che cos'è il fracking**

*Si tratta di una metodologia estrattiva che abbina alcune tecnologie d'avanguardia, come la perforazione orizzontale, ad altre più tradizionali (l'uso di acqua pressurizzata), ma perfezionate nell'ultimo decennio. In sostanza, si «spara» ad altissima pressione acqua mista ad additivi chimici per frantumare le rocce (in genere scisti) che imprigionano idrocarburi, consentendone così la fuoriuscita e il recupero. Lo scavo dei pozzi avviene dapprima in verticale; poi, dopo il ritrovamento di un «filone» di sci-*

*sti promettente, in orizzontale, in modo da massimizzare il recupero del gas o del greggio.*

*Il fracking presenta comunque rischi di non poco conto per l'ecosistema:*

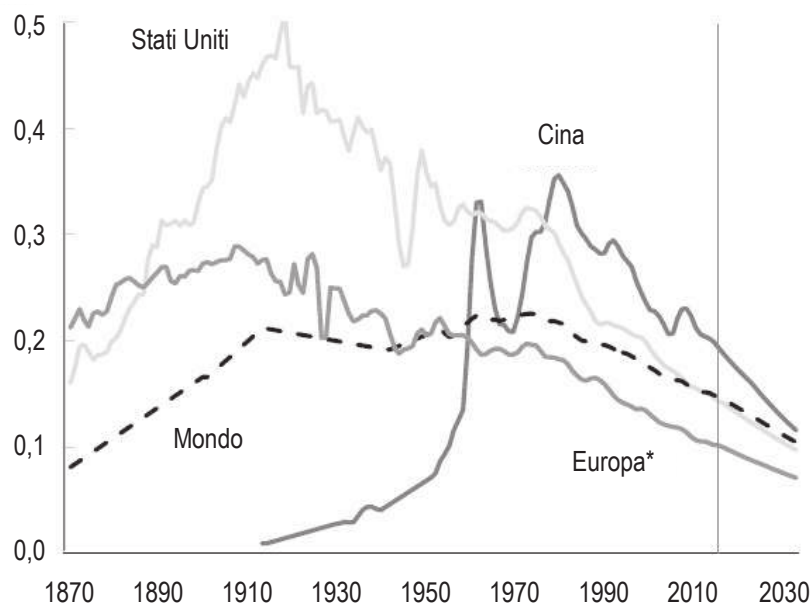
- *occorre perforare migliaia di pozzi per ogni giacimento;*
- *ogni pozzo richiede enormi quantità di acqua (da 10 a 20 milioni di litri), di cui attualmente si recupera appena il 50-70 per cento (e solo mediante accurati e stringenti controlli svolti dalle autorità locali, considerata la tendenza delle società operatrici a «dimenticare» questa pratica);*
- *inoltre, l'acqua iniettata richiede la presenza di liquidi viscosi (nella misura massima dell'1 per cento) allo scopo di ridurre gli attriti di perforazione. Ciò significa che migliaia di litri di prodotti tossici penetrano nel terreno, mettendo a rischio le falde freatiche. Cosa di fatto impossibile – replicano le aziende che operano nel fracking – in quanto le falde utilizzate dall'uomo sono poste molto più in superficie. Ma senza poter escludere del tutto la possibilità di risalita dei liquidi contaminati verso queste zone.*

*La conseguenza più inquietante è però che si determinano frequenti micro-terremoti nelle aree di scavo, che in Oklahoma (Stati Uniti) raggiunsero negli anni Cinquanta, nell'epoca pionieristica e sperimentale del sistema, il 5° grado della scala Richter. Per questa somma di ragioni alcuni Stati americani, nonché la contea del Lancashire, in Gran Bretagna, e Francia e Bulgaria hanno vietato ogni attività connessa con l'hydraulic fracking.*

*Un recente studio dell'International Energy Agency (Golden Rules for a Golden Age of Gas, pubblicato nel maggio 2012) ha perciò previsto una serie di misure cautelari con cui effettuare questo tipo di perforazione: informare sempre chi vive nei territori coinvolti nelle attività estrattive; controllare costantemente l'enorme volume di acque utilizzate secondo indicatori concordati; minimizzare la quantità di terreno sottratta agli usi civili; monitorare con attenzione gli effetti del fracking su eventuali faglie sismiche. In sintesi, la IEA propone di creare una «licenza sociale» per operare in modo corretto nel settore, che dovrebbe determinare un aggravio (peraltro sopportabile) di costi del 7 per cento rispetto alle attività finora condotte negli Stati Uniti.*

Paolo Migliavacca

Figura 3.2 – Intensità energetica, per regione (in tonnellate di petrolio equivalente, per 1.000 dollari 2011 di PIL)



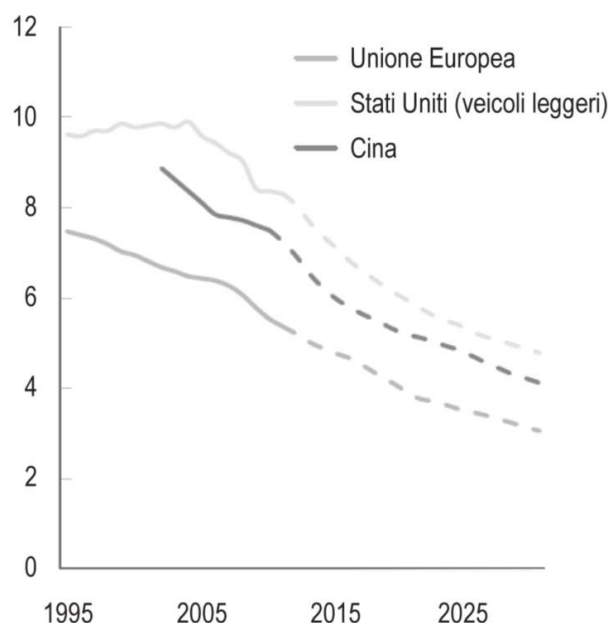
\* Europa a quattro paesi (Francia, Germania, Italia, Regno Unito) prima del 1970.

Fonte: *BP Energy Outlook 2030*, p. 18

Bisogna inoltre considerare i continui **risparmi di energia** generati dal progresso tecnologico: automobili, autocarri e aerei sempre più parchi nei consumi di carburante, ad esempio, consentono di economizzare da 1 a 2 miliardi di barili di greggio l'anno (pari a circa il 3-5 per cento dei consumi annui totali)<sup>13</sup>. Oppure, in alternativa, di far funzionare un paio di centinaia di milioni di nuovi veicoli, a parità di petrolio globalmente consumato. Tali risparmi energetici implicano anche enormi vantaggi per la bilancia commerciale dei paesi maggiori consumatori.

Gli Stati Uniti divorano ancora oggi un quinto dei consumi mondiali di greggio (ma nel 2005 giunsero a sfiorare il 25 per cento), con ben 18,55 milioni di barili/giorno (mb/g) nel 2012, pari al 20,7 per cento, in buona misura dilapidati negli insaziabili serbatoi delle loro vetture. Come si può vedere dalla figura 3.3, si calcola infatti che, se i motori delle auto americane scendessero a una cilindrata di tipo europeo (circa 2.000 cc, più che sufficienti per rispettare i severi limiti di velocità imposti dai vari stati, quasi tutti oscillanti tra 120 e 130 km/h), ciò consentirebbe un risparmio immediato di circa 5 mb/g, oltre un quarto dei consumi petroliferi attuali del paese. Tradotto in termini valutari, per gli Stati Uniti significherebbe un risparmio di oltre 110 miliardi di dollari l'anno.

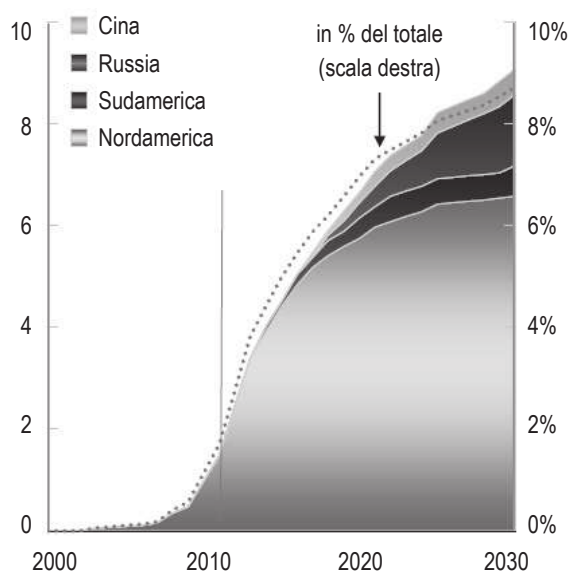
Figura 3.3 – Risparmi di carburante delle nuove auto (litri per 100 km)



Fonte: *BP Energy Outlook 2030*, p. 30

### *Gli Stati Uniti verso una nuova era energetica*

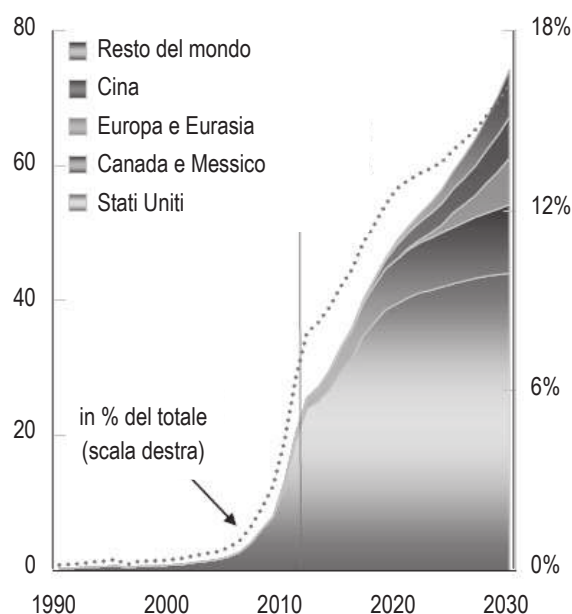
La conferma più convincente dell'inizio di una nuova era energetica viene da ciò che sta accadendo negli Stati Uniti, paese leader nella produzione degli idrocarburi da scisti e nella messa a punto della relativa tecnologia estrattiva. Nella campagna elettorale per le presidenziali del 2012 uno dei principali punti programmatici nella piattaforma di entrambi i candidati (Barack Obama e Mitt Romney) – e l'unico che ha visto un sostanziale accordo bipartisan – è stato il drastico abbattimento della dipendenza energetica del paese dall'estero, da raggiungere nel prossimo decennio. Ipotesi in bilico tra la fantascienza e l'utopia se formulata soltanto un quinquennio prima, ma che ora vanta autorevoli sostenitori, come il già citato Leonardo Maugeri<sup>14</sup> o l'amministratore delegato del gigante energetico ConocoPhillips, Ryan Lance. Questi, alla vigilia del vertice semestrale OPEC del giugno 2012, sosteneva che «il Nord America può diventare autosufficiente tanto per il gas quanto per il petrolio entro il 2025»<sup>15</sup>. Quasi certamente, l'autosufficienza in campo petrolifero non sarà raggiunta e resterà un gap produttivo da colmare con importazioni dai mercati esteri, ma queste potrebbero essere ridotte (3 mb/g) se considerate rispetto al fabbisogno attuale netto (11,3 mb/g, tra greggio e prodotti raffinati) e al picco di 12,5 mb/g raggiunto nel 2005 (figura 3.4).

Figura 3.4 – Produzione di *tight oil* (mb/g; dal 2012, previsioni)

Fonte: *BP Energy Outlook 2030*, p. 34

L'obiettivo dell'autosufficienza appare invece realistico per il gas (e c'è addirittura chi ipotizza una piccola disponibilità per l'export). La svolta è dovuta agli spettacolari risultati che gli Stati Uniti stanno realizzando con il *fracking* (figura 3.5). Si sono infatti ottenuti incrementi medi del 45 per cento l'anno tra il 2005 e il 2010 nell'estrazione di gas cosiddetti «non convenzionali» (soprattutto lo *shale gas*, ma anche il *tight gas* e il *coalbed methane*) (cfr. riquadro). E questi si rivelano sempre più competitivi quanto a costi di produzione rispetto al gas convenzionale, trascinando al ribasso i corsi dell'intero comparto: come ricorda il politologo americano Joseph S. Nye, che è stato anche sottosegretario alla Difesa, dal 2008 a oggi il prezzo del prodotto è sceso negli Stati Uniti da 13 a 4 dollari per milione di BTU (British Thermal Unit) e ciò ha consentito forti vantaggi competitivi rispetto alle industrie europea e nipponica, che in media lo pagano tre o quattro volte di più)<sup>16</sup>.

In un decennio lo *shale gas* è giunto a costituire il 25 per cento della produzione globale statunitense (quota destinata a salire nel 2035, secondo la Energy Information Administration, l'agenzia federale americana per l'energia, al 46 per cento), la quale è balzata a sua volta, tra il 2005 e il 2011, da 511 a 681,4 miliardi di metri cubi (+33,3 per cento), il livello più alto degli ultimi quarant'anni. Le riserve di *shale gas* di cui sono dotati gli Stati Uniti sono stimati in 24.400 miliardi di metri cubi (pari al 13 per cento del totale planetario), contro 8.500 miliardi di riserve convenzionali rimanenti. Ciò porta a mezzo secolo la durata delle riserve nazionali complessive, agli attuali livelli di consumo.

Figura 3.5 – Produzione di *shale gas* (miliardi di piedi cubici al giorno; dal 2012, previsioni)

Fonte: BP Energy Outlook 2030, p. 44

### Mini-glossario sul fracking per i non addetti ai lavori

*Lo shale gas, il più noto dei gas non convenzionali, in natura si trova imprigionato in rocce sedimentarie, solitamente scisti argillosi, vecchie di centinaia di milioni di anni. Queste rocce trattengono il gas in modo molto tenace, ma, grazie all'hydraulic fracking, si possono fratturare, permettendone il recupero. Si ritiene che lo shale gas offra, a livello planetario, risorse economicamente recuperabili per oltre 200 mila miliardi di metri cubi.*

*Il tight gas (gas stretto) rivela anche dal nome la tenacia con cui aderisce alle rocce che lo contengono e, quindi, la difficoltà di estrarlo. Si ritrova in rocce a bassa porosità (inferiore al 10 per cento) e permeabilità, di solito arenarie ma anche carbonati. Non è facile distinguerlo dallo shale gas se non per le rocce-madri, ma la procedura di estrazione è di fatto la medesima. La consistenza globale delle sue riserve è valutata in 76 mila miliardi di metri cubi.*

*Il gas che si sprigiona nei giacimenti di carbone (un tempo noto e temuto dai minatori come «grisù») è conosciuto come coal-*

**bed methane.** È anche definito «gas dolce», perché risulta privo di acido solfidrico associato. Data la sua origine, tra i paesi più ricchi di questa risorsa figurano quelli con i maggiori giacimenti di carbone: Cina, Russia, Stati Uniti, Canada, Australia, Indonesia. Si stima vi siano 47 mila miliardi di metri cubi di risorse totali estraibili.

Il greggio leggero racchiuso in formazioni rocciose scarsamente permeabili è detto **light tigh oil (LTO)**. Il suo sfruttamento richiede la procedura di fracking.

**Petroleum play** è il nome che indica un gruppo di giacimenti petroliferi con analoga conformazione geologica.

**Fracking fluid** è la miscela che si inietta nel sottosuolo per frantumare le rocce. È composta di acqua e sabbia (99 per cento) con aggiunta di cloruro di sodio, glicole etilenico, borati, carbonati di sodio, potassio e altri reagenti chimici.

Paolo Migliavacca

Il fenomeno *fracking* si sta rapidamente estendendo anche al settore petrolifero americano, con un aumento dell'estrazione del 32,2 per cento, da 6,734 a 8,905 mb/g, dal 2008 al 2012, dopo un quarto di secolo di costante diminuzione. La ragione è presto detta: gli Stati Uniti vantano risorse probabilmente immense, ben 2.120 miliardi di barili (pari al 75 per cento del totale mondiale, che è stimato in 2.826 miliardi di LTO) secondo lo United States Geological Service (USGS).

Se anche (per difficoltà di collocazione, costi elevati di estrazione, problemi ambientali e così via, come accade per lo *shale gas*) si accreditasse cautelativamente come «economicamente estraibile» solo una quota del 40 per cento, si tratterebbe comunque di 850 miliardi di barili, oltre la metà dell'attuale totale convenzionale mondiale di 1.669 miliardi.

Queste risorse risultano sempre più sfruttate: il giacimento di Bakken, nel North Dakota, dovrebbe varcare la soglia produttiva di 1 mb/g entro il 2015 rivelandosi, secondo l'analista petrolifero John Kemp, uno dei maggiori della storia del greggio mondiale, paragonabile al mitico Ghawar, il più grande mai scoperto, che tuttora, dopo oltre mezzo secolo di sfruttamento, contribuisce per metà della produzione saudita ed è accreditato ancora di riserve per 70 miliardi di barili<sup>17</sup>.

*Il boom delle risorse disponibili*

Il boom partito dagli Stati Uniti sembra pronto a ripetersi in molte altre parti del mondo. Secondo i dati della EIA nel suo studio del giugno 2013<sup>18</sup> (tabella 3.2), le risorse mondiali di *shale gas* accertate ammontano a ben 456 mila miliardi di metri cubi, il 40 per cento circa dei quali ritenuti economicamente estraibili quanto a difficoltà tecnica e quindi a costi sostenibili. Il mondo avrebbe perciò a disposizione altri 206 mila miliardi di metri cubi (218 mila secondo le stime della IEA, l'International Energy Agency che ha sede a Parigi), una quantità superiore ai 187 mila miliardi di risorse convenzionali stimate dallo *Statistical Review of World Energy 2013* della BP. A questa dotazione occorre poi sommare i 47 mila miliardi di metri cubi ottenibili dal *coalbed methane* e i 76 mila dal *tight gas*.

Tabella 3.2 – I primi dieci paesi per risorse di *shale gas* economicamente estraibili (migliaia di miliardi di piedi cubici)

|                        |              |              |                |
|------------------------|--------------|--------------|----------------|
| 1                      | Cina         | 1.115        |                |
| 2                      | Argentina    | 802          |                |
| 3                      | Algeria      | 707          |                |
| 4                      | Stati Uniti* | 665          | (1.161)        |
| 5                      | Canada       | 573          |                |
| 6                      | Messico      | 545          |                |
| 7                      | Australia    | 437          |                |
| 8                      | Sudafrica    | 390          |                |
| 9                      | Russia       | 285          |                |
| 10                     | Brasile      | 245          |                |
| <b>Totale mondiale</b> |              | <b>7.299</b> | <b>(7.795)</b> |

\* Stime EIA in ordine di classifica. Stime ARI (Advanced Resources International) fra parentesi.

Fonte: US Energy Information Administration, *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*, 10 giugno 2013, tabella 6

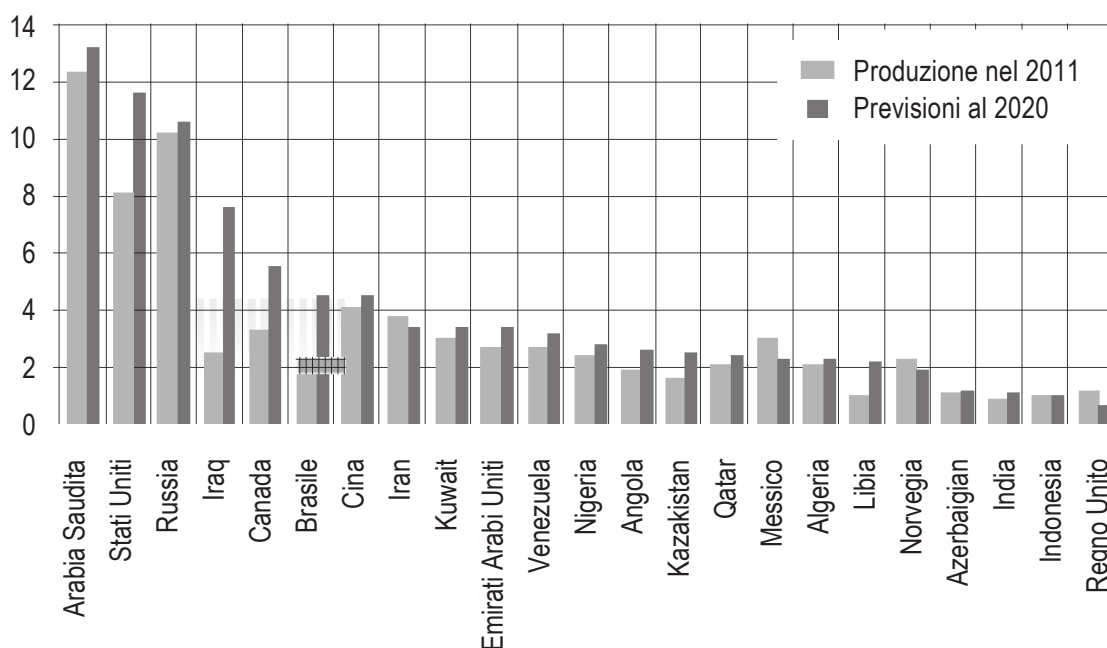
Tutto questo gas è distribuito in modo abbastanza «democratico» e abunda quasi in ogni continente. Le maggiori risorse si trovano in Cina (36 mila miliardi di metri cubi, oltre dieci volte le riserve convenzionali accertate), Argentina (22 mila), Messico (19.300), Sudafrica (13.700), Australia (11.200) e Canada (11 mila). L'Europa – *more solito* alquanto

povera di risorse, con meno di 12 mila miliardi di metri cubi, rispetto ai neppure 5 mila miliardi di riserve convenzionali rimanenti – dispone però di buone risorse sull'uscio di casa: il Maghreb vanta riserve di *shale gas* per circa 15 mila miliardi di metri cubi.

In prospettiva, la vera, grande notizia sta però nel fatto che, ai livelli attuali di consumo, questa enorme quantità durerebbe ben 153 anni. Se invece si ipotizza un incremento dei consumi nell'ordine del 3-5 per cento annuo (media tenuta nell'ultimo decennio), una stima prudentiale porta a concludere che vi sono risorse certe per almeno 120-130 anni.

Un boom ancora maggiore è atteso per il petrolio (figura 3.6), anche se in questo caso le cifre in gioco differiscono molto a seconda della fonte. Segno, questo, che le stime risentono di una grande incertezza, legata anche al prezzo cui sarà quotato il greggio, il che ne renderà economicamente estraibile o meno una parte considerevole.

Figura 3.6 – Produzione di petrolio nel 2011 e previsioni al 2020 (primi 23 paesi)



Fonte: Leonardo Maugeri, *Oil: The Next Revolution*, Discussion Paper 2012-10, Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School, giugno 2012, p. 3, figura 2

Lo *shale oil* promette comunque di essere un autentico Eldorado per il settore petrolifero: a proposito degli Stati Uniti, abbiamo ipotizzato riserve mondiali per 2.826 miliardi di barili, oltre il 70 per cento in più dei 1.652 miliardi di riserve convenzionali accertate. Anche se si adotta la stima prudentiale del 40 per cento economicamente estraibile, si trat-

terebbe comunque di quasi 1.130 miliardi di barili, di fatto il raddoppio delle riserve convenzionali. In gran parte concentrate negli Stati Uniti, è vero (850 miliardi) – anche se, come vedremo, altre fonti americane ridimensionano questi valori –, con le enormi conseguenze economico-strategiche cui accenneremo. Ma i 280 miliardi rimanenti (equivalenti alla dotazione di un'altra Arabia Saudita) sono ripartiti un po' ovunque nel mondo, dall'Africa (Congo, Marocco) all'Asia (Cina, Birmania e quasi tutta la regione centrale), dal Sudamerica (Brasile e Argentina)<sup>19</sup> al Medio Oriente (Israele e Giordania) all'Europa (Russia, Estonia e addirittura l'Italia, cui sono attribuiti fra 30 e 40 miliardi potenziali, posti soprattutto in Sicilia, corrispondenti a 55-75 anni di consumi ai livelli attuali, da un quindicennio peraltro cedenti).

Ma non basta. Ben altre sarebbero le risorse teoricamente disponibili. Per il già citato USGS<sup>20</sup> e il World Energy Council<sup>21</sup>, la dotazione totale di petrolio di cui è fornita la Terra (Original Oil in Place, OOP, quantità totale di petrolio presente sulla crosta terrestre) è di ben 8-9 mila miliardi di barili. Da questo «forziere» l'umanità ha prelevato finora 1.000 miliardi. Anche se lo stesso USGS ritiene che non più del 35 per cento (e forse meno) dei rimanenti 7-8 mila miliardi di OOP sia economicamente estraibile, ciò implica che da 2.450 a 2.800 miliardi di barili siano effettivamente classificabili come riserve disponibili per soddisfare i bisogni futuri dell'umanità, benché non ancora esattamente individuate<sup>22</sup>.

Stime assai più prudenti fornisce invece l'EIA nel suo studio già ricordato, che, mentre rivede lievemente al rialzo le stime per lo *shale gas* (+9,8 per cento rispetto al 2012), abbatte a 345 miliardi di barili quelle dello *shale oil*, di cui appena 58 presenti negli Stati Uniti (tabella 3.3).

La possibilità di estrarre crescenti quantità di questi idrocarburi lascia dunque intravedere profonde implicazioni geo-economiche globali, oltre che energetiche. Certo, che il «picco di Hubbert» prima o poi si verifichi è nell'ordine naturale delle cose: viviamo su un pianeta dalle risorse finite e anche quelle energetiche fossili, in quanto non rinnovabili, sono destinate a esaurirsi. Il *fracking* e i suoi frutti, spostando in là nel tempo di alcuni decenni l'inizio del calo dell'attività produttiva, possono tuttavia mutare a fondo gli scenari finora prospettati. La maggiore novità, infatti, è che, con ogni probabilità, gli idrocarburi dureranno assai più di quanto si prevedesse soltanto una decina di anni or sono, quando si riteneva che, in termini di fattibilità tecnologica ed economica e non di risorse OOP, ci restassero petrolio per 45 anni e gas per poco più di 50. Ciò lascia intravedere, di riflesso, enormi conseguenze sulla durata e la stabilità dei modelli di sviluppo di tipo «tradizionale», fortemente legati all'offerta di energia in quantità crescenti ma a prezzi non

particolarmente elevati, la cui sorte è stata forse troppo presto data per segnata dai fautori della decrescita o dello «sviluppo zero». Ma soprattutto, in ultima analisi, sulla possibilità per l'umanità di disporre di energia certa per tempi decisamente più lunghi.

Tabella 3.3 – I primi dieci paesi per risorse di *shale oil* economicamente estraibili (miliardi di barili)

|                        |              |            |              |
|------------------------|--------------|------------|--------------|
| 1                      | Russia       | 75         | (48)         |
| 2                      | Stati Uniti* | 58         |              |
| 3                      | Cina         | 32         |              |
| 4                      | Argentina    | 27         |              |
| 5                      | Libia        | 26         |              |
| 6                      | Australia    | 18         |              |
| 7                      | Venezuela    | 13         |              |
| 8                      | Messico      | 13         |              |
| 9                      | Pakistan     | 9          |              |
| 10                     | Canada       | 9          |              |
| <b>Totale mondiale</b> |              | <b>345</b> | <b>(335)</b> |

\* Stime EIA in ordine di classifica. Stime ARI (Advanced Resources International) fra parentesi.

Fonte: US Energy Information Administration, *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*, 10 giugno 2013, tabella 5

### *Fra ambizione e fattibilità*

Ecco dunque come si prospetta, in estrema sintesi, il futuro energetico globale di medio-lungo periodo. Grazie a quanto è contenuto in scisti e argille e ad altri tipi di risorse non convenzionali, conosciute ma di fatto fino a pochi anni fa non estraibili per costi e difficoltà tecnologiche troppo elevati, avremo petrolio ancora per un secolo circa e gas per 120-130 anni. Consentendo così, insieme alle riserve accertate di carbone (altri 120 anni) e di uranio (oltre due secoli)<sup>23</sup>, di portare l'umanità, in materia di dotazione da fonti non rinnovabili, ben dentro il XXII secolo, quando dovrebbe realizzarsi il sogno di produrre energia in misura pressoché illimitata, ambientalmente pulita (perché genera scarsa radioattività e non crea plutonio utilizzabile a fini militari) e a prezzi ragionevoli, mediante la fusione nucleare controllata<sup>24</sup>.

La sperimentazione di questa forma di energia è in fase di avvio a Cadarache (Provenza), nell'ambito del progetto ITER (International Thermonuclear Experimental Reactor), l'unico programma realmente

globale attualmente in corso nel mondo, vedendo coinvolti i 28 maggiori paesi del pianeta, che ne rappresentano l'80 per cento del PIL. Se tutto andrà per il meglio (se cioè la tecnologia del confinamento magnetico del plasma, che raggiunge temperature nell'ordine di 100-150 milioni di gradi ed è quindi estremamente difficile da controllare, si rivelerà fattibile ed economicamente riproducibile su scala industriale), entro la fine di questo secolo dovrebbe essere pronto il prototipo di una centrale elettronucleare a fusione, la cui adozione su larga scala consentirà di superare ogni problema di approvvigionamento energetico. «Sotto molti aspetti, è la fonte perfetta di energia», è la definizione data da Steven Cowley, direttore del Center for Fusion Energy di Culham (Regno Unito)<sup>25</sup>, che sollecita il proseguimento delle ricerche nel settore, considerato che il loro costo totale è inferiore a 2 miliardi di dollari l'anno.

Sarà davvero questo l'esito degli sforzi congiunti dell'umanità in un settore così cruciale per il suo futuro? Al di là di ogni auspicio favorevole circa il conseguimento di questo traguardo, è ovvio che il percorso si presenta irto di ogni genere di ostacoli, da quelli tecnologici *in primis* (da anni gli obiettivi dei tempi di mantenimento del deuterio e del trizio allo stato di plasma vengono continuamente spostati in avanti per le difficoltà di conseguirli, e comunque la reale sostenibilità intrinseca del processo non è ancora verificata) a quelli finanziari (un po' tutti i maggiori partecipanti hanno tagliato i loro impegni di spesa, a causa della generale crisi economica). Ma è altrettanto ovvio che, allo stato attuale delle conoscenze scientifiche, non si vedono alternative credibili su cui puntare rispetto a questo scenario di futuro energetico.

In questo contesto – alla luce, cioè, della necessità di «accompagnare» il mondo, quanto a risorse disponibili, fino alla soglia della fusione nucleare generalizzata e diffusa – riacquistano quindi grande importanza gli idrocarburi, di fatto destinati a penalizzare, nel prossimo ventennio, l'apporto di altre fonti produttive. In particolare il nucleare «tradizionale» (da fissione) – la cui incidenza resterà invariata (intorno al 16-17 per cento della produzione elettrica totale), e soltanto grazie ai massicci programmi d'impianti portati avanti soprattutto da Cina, India e Russia (sono loro 47 delle 70 centrali in costruzione e 95 delle 173 pianificate)<sup>26</sup> – scontrerà in Occidente gli effetti dell'incidente di Fukushima, occorso in Giappone nel marzo 2011, con il progressivo abbandono di quasi tutte le centrali attualmente operative. L'intero parco di centrali euro-americane, ormai al limite dell'obsolescenza (l'età media di progetto degli impianti, 30-50 anni, è superata nel 95 per cento dei casi e solo costosi programmi di estensione possono prorogarne di

pochi anni l'attività), non verrà di fatto sostituito da modelli cosiddetti «di terza generazione»<sup>27</sup>. Il tribolatissimo impianto di Olkiluoto, in costruzione in Finlandia con tecnologia francese, in ritardo di sei anni sull'effettiva entrata in funzione e con un costo forse triplo rispetto a quanto inizialmente previsto, è emblematico del malinconico destino del settore: a oggi, in Occidente soltanto 10 impianti risultano in costruzione e 32 in progetto, rispetto ai 272 ancora funzionanti.

Neppure le fonti rinnovabili sembrano destinate a svolgere un ruolo rilevante in assoluto. In tutte le proiezioni dei consumi futuri, a esse viene sì accreditata un'importanza crescente, con un incremento del 7,6 per cento annuo nel prossimo ventennio, ma sul totale complessivo saliranno da poco più del 2 per cento attuale al 6 per cento nel 2030, restando essenzialmente confinate alla produzione di energia elettrica, a cui dovrebbero contribuire per l'11-12 per cento sul totale del comparto. Né sorte più brillante sembra riservata all'idrogeno. Con buona pace del suo alfiere Jeremy Rifkin, esso potrà assumere un ruolo rilevante soltanto *dopo* lo sviluppo e la diffusione dell'energia da fusione nucleare, con la quale diverrebbe energeticamente ed economicamente vantaggiosa l'elettrolisi dell'acqua (separazione d'idrogeno e ossigeno), consentendo così di disporre del combustibile ideale per il trasporto su terra, abbondante, a costo contenuto e, in quanto a emissioni zero, ambientalmente pulito, in grado quindi di «mandare in pensione» il petrolio anche per quello che è ormai il suo utilizzo principale.

Naturalmente, il ricorso a gas e petrolio da scisti, ottenuto grazie al *fracking*, non rappresenta la soluzione ottimale, priva di effetti negativi, alla futura domanda di energia. Anzi, la loro estrazione implica conseguenze, dirette e indirette, che vanno attentamente valutate. Come anche l'effettiva convenienza del loro utilizzo, alla luce di alcuni punti deboli che si vanno profilando. Occorre infatti tenere nel dovuto conto il loro impatto ambientale globale, che si annuncia devastante (sulla composizione dell'atmosfera e, dunque, sul clima) a causa dell'immissione di quantità sempre maggiori di CO<sub>2</sub> nell'aria che potranno determinare. Già ora, infatti, gli obiettivi di riduzione dell'8 per cento delle emissioni rispetto ai livelli raggiunti nel 1990, come prevede il Protocollo di Kyoto (nonostante la crisi economica generalizzata nell'ultimo quinquennio sia stata paradossalmente un ottimo alleato dell'ambiente, rallentando i ritmi dello sviluppo industriale e quindi della domanda d'idrocarburi), sono ben lontani dall'essere realizzabili. Anzi, si calcola<sup>28</sup> che le emissioni tra il 2011 e il 2030 aumenteranno del 26 per cento, soprattutto a causa dell'accresciuto ricorso a combustibili fossili, idrocarburi da scisti in testa<sup>29</sup>.

Tuttavia, a destare preoccupanti interrogativi è in particolare l'impatto sul mercato globale dell'energia che deriverà dall'uso massiccio dello *shale oil*. Occorre anzitutto stabilire se la fase di «Eldorado energetico» che esso prefigura, con greggio abbondante e a prezzi bassi per tutti, sarà realmente lunga e stabile. Alcuni esperti sembrano dubitarne. Leonardo Maugeri, che pure si dichiara convinto di un'imminente «Next Oil Revolution», in un recente intervento sulle carenze della politica energetica europea sottolineava, più che i rischi ambientali, una grave debolezza tecnica di fondo: «Il problema è che, se anche esistessero grandi formazioni di *shale* a basso costo in Europa – cosa alquanto dubbia –, sarebbe necessario perforarle di continuo a ritmi impressionanti, perché **la produzione di ogni singolo pozzo decresce drasticamente in pochi mesi [...]** L'Europa e l'Italia non solo non hanno i mezzi tecnici per affrontare un processo così invasivo, ma non potrebbero mai accettare l'intensità che questo implica, ossia **una perforazione senza precedenti di migliaia di pozzi ogni anno**<sup>30</sup> in aree densamente popolate come quelle del nostro continente»<sup>31</sup>.

Ciò significa che, oltre alle note difficoltà di ordine socio-ambientale<sup>32</sup>, i costi di produzione tenderanno quasi sempre a lievitare rapidamente, rendendo in prospettiva conveniente estrarre solo là ove i giacimenti di *shale* sono ricchi e posti in regioni poco abitate: di fatto, negli Stati Uniti, in Asia centrale, in alcune regioni di Cina e Russia, in Congo, Giordania e Marocco (ma in questi due ultimi casi la carenza d'acqua appare un ostacolo formidabile).

Queste considerazioni riportano inevitabilmente alla *vexata quaestio* del prezzo internazionale del greggio, il vero fattore di equilibrio del mercato. Se una ripresa irresistibile della domanda riporterà le quotazioni a livelli elevati (indicativamente, tra 120 e 150 dollari al barile), verranno garantiti gli investimenti nei progetti più ambiziosi, consentendo nel contempo di sfruttare anche le risorse marginali e quelle di paesi con dotazioni ridotte. Ma verrà pure favorito, inevitabilmente, il passaggio verso altre fonti energetiche più a buon mercato, con un effetto tendenziale di livellamento dei corsi verso il basso. Inoltre, come accennato, pur alimentando virtuosamente il risparmio energetico e la durata delle riserve, un prezzo elevato agirà da potente freno allo sviluppo di alcuni settori chiave dell'economia mondiale (automotive e aerospazio su tutti, fortemente influenzati dalle quotazioni del greggio), rallentando la ripresa dell'economia globale e, quindi, anche la domanda energetica stessa.

Se invece a prevalere sarà una tendenza «ottimistica» sui livelli produttivi, ossia la previsione di una prolungata abbondanza petrolifera

(*oil glut*)<sup>33</sup>, l'elevata capacità produttiva residuale (oltre i 10 mb/g rispetto alla domanda) potrebbe determinare un crollo dei prezzi sotto la soglia-limite dei 70-50 dollari reali, al di là della quale cadrebbe pressoché ogni convenienza allo sfruttamento delle risorse da *shale*, ma anche di una parte cospicua di quelle convenzionali, determinando un crollo rovinoso del sistema energetico così come si è strutturato nell'ultimo mezzo secolo.

Con una serie di brutali contraccolpi negativi: chiusura dei giacimenti marginali, divenuti anti-economici; drastico taglio degli investimenti di ricerca e sviluppo con, nel medio periodo, una conseguente, forte contrazione produttiva da parte di chi non vedrà convenienza a vendere a prezzi cedenti e attenderà un naturale riequilibrio del mercato; riduzione dell'attività estrattiva da parte dei maggiori paesi produttori, che tenderebbero a soddisfare di preferenza la domanda interna riducendo le quote destinate all'export, in attesa di prezzi più remunerativi. Sarebbe il crollo delle attuali, mirabolanti promesse del *fracking*.

È però possibile (anzi, prevedibile) che il mercato trovi un naturale equilibrio sulle quotazioni attuali (90-110 dollari al barile, una forbice entro cui si sono mantenuti i corsi negli ultimi due anni e mezzo), non così alte da deprimere la domanda ma neppure tanto basse da penalizzare l'offerta. La lunga fase di *oil glut* si ridurrebbe a una contenuta abbondanza produttiva che frenerebbe ogni eccesso rialzista, confinando l'enorme massa di petrolio non convenzionale disponibile (da scisti, ma anche da sabbie bituminose) alla funzione di «esercito di riserva», cui attingere con facilità nei momenti di crisi del mercato (guerre o tensioni nei paesi produttori, catastrofi naturali) per realizzare rapidi riaggiustamenti estrattivi e, quindi, delle quotazioni.

### 3.3. I riflessi internazionali dei mutamenti energetici

#### *OPEC al tramonto?*

In ogni caso, a uscire perdente dal mutamento del quadro energetico, almeno nel breve-medio periodo, dovrebbe essere l'OPEC. Questo cartello manterrà un potere residuale fondato sulle proprie riserve convenzionali, che costituiscono quasi il 75 per cento del totale mondiale

e che, a lungo termine, torneranno a rappresentare un *atout* essenziale. Ma nell'arco del prossimo decennio almeno, a causa dello *shale oil* che si renderà disponibile (le cui risorse sono quasi tutte poste fuori dai paesi membri dell'OPEC), dovrebbe perdere ulteriore capacità di «fare il mercato». Infatti, fornendo ormai solo il 30 per cento della produzione mondiale, resterebbe confinato in un ruolo abbastanza marginale rispetto allo strapotere che abbiamo conosciuto negli anni Settanta e Ottanta del secolo scorso, quando, con minime manovre delle quantità estratte, era in grado di condizionare a fondo le quotazioni dei greggi di riferimento. Gli introiti dell'OPEC dovrebbero tendenzialmente calare<sup>34</sup>, tanto in valore nominale quanto in valore assoluto, nonostante i tentativi dei paesi membri con posizioni di bilancio più solide (gli emirati del Golfo Persico e, in parte, l'Arabia Saudita) di sostenerli mediante periodiche e momentanee riduzioni di quote produttive, rese però inefficaci dalla possibilità di riequilibrare l'estrazione mancante mediante lo *shale oil* e la capacità produttività residuale. La tendenza a prezzi cendenti (o comunque alla loro stabilità nominale coniugata con una ripresa, anche contenuta, dell'inflazione mondiale) porrà in forte tensione gli equilibri interni all'OPEC: i «soci» più deboli – soprattutto quelli più popolosi come Iran, Nigeria, Venezuela, Algeria, maggiormente sensibili alle tensioni sociali interne – potrebbero non reggere a ribassi anche ridotti degli introiti dovuti a tagli produttivi «difensivi», causando conflittualità e contrasti tra i paesi membri, fino a possibili spaccature deleterie. Senza dimenticare il profondo contrasto extra-energetico che divide l'Iran sciita dal resto dei membri arabo-sunniti, nel quale l'arma dei rialzi produttivi per abbattere i corsi del greggio e quindi gli introiti del «nemico» – già in passato usata dagli emirati del Golfo – potrebbe tornare a giocare un ruolo cruciale.

Avvisaglie di questa prospettiva conflittuale intestina si sono avute alla vigilia dell'ultima riunione estiva dell'OPEC, la centosessantreesima, quando un inedito fronte africano – Nigeria, Angola, Algeria – ha chiesto (invano) una riduzione delle quote produttive per difendere la propria produzione minacciata dalla presenza sempre più massiccia sul mercato statunitense dello *shale oil* nazionale<sup>35</sup>. Esso costituisce un'insidia al ruolo assunto in quello stesso mercato, all'inizio dello scorso decennio, dai greggi del Continente Nero, di buona qualità e un'ottima alternativa alla dipendenza da quelli mediorientali, la cui estrazione e quotazione appare a Washington troppo legata a condizionamenti di ordine politico. Ruolo che la presidenza Obama ha peraltro curiosamente invertito riportando, tra il 2009 e il 2012, la quota dell'import petrolifero dal Medio Oriente da meno del 18 al 25 per cento del totale americano.

*Il Medio Oriente ridimensionato*

Che impatto avrà sugli equilibri geopolitici internazionali l'abbondanza energetica che si delinea in un futuro non troppo lontano? Poiché gli Stati Uniti ne sono la causa e i più immediati beneficiari, essa appare in grado di frenare in modo significativo (se non invertire) il trend che nell'ultimo decennio ha visto Washington perdere molto terreno, a partire proprio dall'economia<sup>36</sup>, nella competizione globale con Pechino, inducendo gli analisti a parlare sempre più apertamente di un «declino americano» simmetrico alla crescita esponenziale cinese.

Sul piano strategico, per gli Stati Uniti resta aperta l'opzione di un isolazionismo strisciante, favorito proprio dalla tentazione di una «autarchia energetica», che del resto è nei programmi di entrambi i partiti, tanto il repubblicano quanto il democratico. Ma una decisa svolta isolazionista anche sul piano politico-strategico, che è alla base dell'ideologia dei repubblicani, dovrebbe avere scarse possibilità di adozione effettiva, almeno nel prossimo triennio di gestione democratica, benché il presidente Obama sia favorevole a ridurre la dipendenza dall'estero negli acquisti di idrocarburi. Ciò non significa, però, che gli Stati Uniti non stiano progettando un radicale riorientamento della loro politica estera alla luce dei nuovi equilibri energetici globali.

Anche se non si avrà il rapido e massiccio disimpegno dal Medio Oriente auspicato nell'ultima campagna elettorale da Mitt Romney – fatto salvo il mantenimento dello storico legame con Israele –, ora che il suo valore energetico per Washington si sta molto attenuando, è comunque probabile che nel secondo mandato Obama diluisca la cruciale importanza storicamente attribuita alla regione fino alla presidenza di George W. Bush Jr (culminata con l'invasione di Iraq e Afghanistan) a causa, soprattutto, della presenza in loco di oltre due terzi delle riserve mondiali di greggio convenzionale<sup>37</sup>. Il nuovo *pivot* (come l'ha definito Obama) degli interessi americani per questo secolo sarà infatti l'Estremo Oriente e il Pacifico<sup>38</sup>, regione che Washington ritiene decisiva anche per la presenza di alleati *de jure* (Giappone, Corea del Sud, Filippine, Taiwan, con cui sono in vigore trattati di difesa che impegnano gli Stati Uniti a un intervento diretto in caso di attacco militare esterno: nei primi due sono inoltre dislocati oltre 60 mila militari americani) o *de facto* (il resto dell'ASEAN, con addirittura il Vietnam in testa, ma anche l'India) che, a vario titolo e con diversa intensità, sono favorevoli a contenere l'espansionismo politico-economico della Cina e chiedono tutti un aiuto tangibile in questa direzione. Ma, soprattutto,

l'Asia ha sostituito il Vecchio Continente nel ruolo di partner commerciale elettivo: verso l'APEC si dirige ormai oltre il 60 per cento dell'export di beni americani e il 40 per cento di quello dei servizi, verso l'Europa meno del 20 per cento.

**Questo riorientamento, tuttavia, non dovrebbe comportare il sostanziale abbandono del Medio Oriente da parte degli Stati Uniti:** l'apparato strategico schierato nell'ultimo ventennio, a partire dalla V Flotta per finire alle basi militari principali (in Bahrein, Arabia Saudita, Oman, Kuwait), resterà in gran parte immutato, benché alleggerito rispetto a quello oggi dispiegato (il costo globale è stimato in circa 50 miliardi di dollari annui: se fosse confermato il taglio di 487 miliardi nell'arco di un decennio al budget del Pentagono, deciso nell'agosto 2011, è verosimile un sensibile calo degli stanziamenti anche per il Medio Oriente), mentre si accentuerà il distacco dagli affari interni dei singoli paesi della regione<sup>39</sup>.

Risulterà probabilmente attenuata anche la determinazione americana a intervenire direttamente in caso di conflitti regionali a bassa intensità (sia israelo-arabi sia iraniano-arabi). Soltanto la minaccia da parte dell'Iran di una chiusura dello **Stretto di Hormuz** (via cruciale dei traffici petroliferi mondiali, poiché vi transita il 40 per cento di tutto il greggio trasportato via mare, ben 17 mb/g) o un suo attacco diretto a **Israele** (peraltro divenute entrambe ipotesi molto più remote dopo l'elezione alla presidenza, il 14 giugno 2013, del moderato Hassan Rouhani e le sue pronte aperture all'Occidente nel cruciale settore nucleare) o, ancora, un improvviso collasso della monarchia saudita, con la minaccia dell'ascesa al potere di estremisti religiosi anti-americani, costituirebbero un'emergenza assoluta, capace di comportare un'intromissione immediata e massiccia. Questa minore propensione a un coinvolgimento regionale diretto potrebbe tuttavia avere conseguenze fatali sulla solidità dei residui regimi filo-occidentali (su tutti **Bahrein, Giordania e Kuwait**), finora sostenuti dagli Stati Uniti, che la «primavera araba» da un triennio va erodendo dall'interno.

Rimane tutta da valutare la capacità di tenuta dei regimi sorti dal successo di questo movimento: la **Libia**, la **Tunisia** e soprattutto l'**Egitto** mostrano di non aver saputo esprimere coalizioni di governo capaci di coniugare la richiesta popolare di cambiamenti profondi in senso democratico con le istanze conservatrici e tradizionaliste in genere espresse da movimenti islamici (come i Fratelli musulmani) solidamente radicati tra le masse popolari, sempre in bilico tra integralismo e democrazia. Ricorrenti moti di piazza, in grado di produrre profondi cambiamenti nell'orientamento dei regimi al potere o addirittura di

abbatterli, sono il segno tangibile di un'instabilità destinata a durare ancora a lungo. Che può tradursi, come in Egitto, in un colpo di Stato militare che sacrifica le richieste di democrazia partecipativa sull'altare del controllo del potere affidato alle tradizionali *élites* filo-occidentali. Ma può anche generare, in ogni momento, conflitti civili di estrema ferocia, come quello che da due anni e mezzo insanguina la **Siria** e ha causato finora oltre 100 mila vittime e quasi 3 milioni di profughi.

Proprio contro il regime di Bashar al-Assad, al potere dal 2000, che avrebbe usato armi chimiche per stroncare i propri oppositori in armi, gli Stati Uniti hanno a lungo minacciato un intervento militare diretto, sotto forma di attacchi aerei mirati agli obiettivi militari più sensibili (basi aeronavali, depositi di missili). Questa *escalation*, che non resta affatto esclusa, potrebbe aver determinato, con l'implicito consenso di Russia e Cina, alleate di Assad, l'offerta di porre il vasto arsenale di armi chimiche, valutato dagli Stati Uniti in 1.000 tonnellate, sotto il controllo dell'ONU. L'iniziativa appare in grado, se non d'interrompere la spirale della guerra civile, quanto meno di scongiurare un allargamento internazionale del conflitto, anche se le alleanze esterne (Cina, Russia e Iran per Assad, Arabia Saudita, Qatar, Turchia, gli Stati Uniti e, in misura variabile, il resto dell'Occidente per gli insorti) restano assai attive nel fornire ai contendenti armi, mercenari e addestratori.

Tutto il Medio Oriente, fortemente dipendente dall'export di idrocarburi, vedrà dunque sminuita la propria importanza, considerato il taglio che subiranno le rendite energetiche e il simultaneo sviluppo delle ingenti risorse di altre regioni (**Sudamerica**, **Sudafrica**, **Australia**). E, con il Medio Oriente, saranno ridimensionati quanti nel resto del mondo (soprattutto **Russia**<sup>40</sup>, **Venezuela** e **Nigeria**) hanno bilanci statali eccessivamente legati alle entrate derivanti dalla vendita d'idrocarburi convenzionali.

Il progressivo vuoto lasciato in Medio Oriente dagli Stati Uniti, comunque, sarà presto colmato. Almeno sotto il profilo della domanda energetica. Un ruolo crescente dovrebbero giocarlo la **Cina** (soprattutto per il petrolio, poiché per il gas potrebbe presto diventare anch'essa quasi autosufficiente, essendo accreditata delle maggiori risorse mondiali di scisti gassiferi) e l'**India**, la cui dipendenza dagli idrocarburi della regione appare destinata ad aumentare in modo esponenziale<sup>41</sup>. New Delhi, infatti, da decenni intesse ottimi rapporti con tutti i paesi della regione, tanto con quelli arabi del Golfo quanto con l'Iran. Questa dipendenza accentuerà tuttavia la vulnerabilità delle rotte energetiche marittime di entrambi i paesi, costituendo un prezioso punto di vantaggio per gli Stati Uniti, che appaiono intenzionati a mantenere, come massima priorità strategica, una forza navale predominante su scala plane-

taria. A cominciare – come già accennato – dalla V flotta nel Golfo Persico e nel Mar Arabico.

Resta però tutto da valutare l'impatto strategico globale di una minore importanza attribuita da Washington alle regioni mondiali finora grandi esportatrici di energia (Medio Oriente, Africa, Asia centrale). Saranno anch'esse abbandonate di fatto ai colossali interessi cinesi e, in minore misura, indiani? A quale prezzo geopolitico? Difficile credere a una spontanea e duratura auto-emarginazione di così grande portata. È probabile che negli Stati Uniti si crei una lobby bipartisan per cercare di contrastare questa tendenza<sup>42</sup>. Una delle principali ragioni per mobilitare l'interesse sul problema è di ordine economico, oltre che geostrategico. Gli Stati Uniti (ma anche il resto dell'Occidente, Giappone compreso) non possono permettersi di veder cadere le altre enormi risorse in materie prime di queste regioni – solo l'Africa detiene dal 20 al 70 per cento delle riserve accertate dei principali minerali, oltre a gran parte delle terre coltivabili ancora disponibili – in mani potenzialmente ostili: il potere di ricatto di chi controllasse in forma esclusiva questi autentici tesori sarebbe enorme e insostenibile<sup>43</sup>.

C'è un ulteriore, decisivo fattore politico che dovrebbe indurre gli Stati Uniti a mantenere la massima influenza possibile sulle principali aree produttive di energia (e materie prime): il rischio di favorire la crescita del principale rivale geostrategico. L'espansione della domanda petrolifera cinese implica infatti un inevitabile mutamento negli equilibri globali. «La Cina diverrà la principale forza geopolitica mondiale entro i prossimi vent'anni e ciò accadrà sulla spinta di una semplice ragione: assicurarsi su scala planetaria il proprio fabbisogno d'idrocarburi», prevede Matthew Hulbert, uno dei maggiori esperti statunitensi di energia, in un lungo saggio che sottolinea l'effetto nefasto della volontà americana di autosufficienza energetica sugli equilibri geostrategici globali<sup>44</sup>. E questo perché il trasferimento del principale centro d'interessi americani verso l'Asia e il Pacifico rischia di lasciare sguarniti non solo Medio Oriente e Africa<sup>45</sup>, ma anche il «cortile di casa»: l'America Latina e il Canada sono sempre più insidiati da aziende cinesi che comprano diritti di prospezione, giacimenti, raffinerie, pipeline senza badare al prezzo.

Meglio un'intesa globale oggi – suggerisce Hulbert –, tale da assicurare una divisione ragionevole delle sfere d'influenza o una qualche forma di cogestione, che un ritiro entro i propri confini dettato da un eccesso di superbia, che sarebbe pagato in pochi anni con un potenziamento politico-economico della Cina smisurato. In questo accordo potrebbe (anzi, dovrebbe) inserirsi anche l'Europa, pena la perdita di

ogni residua capacità d'influenza globale: se gli Stati Uniti pensano seriamente di guardare altrove, l'Europa rischia di trovarsi sola ad affrontare la fame energetica (e le ambizioni geostrategiche) di Pechino. E ne uscirebbe inevitabilmente sconfitta.

### 3.4. Problemi comuni, Stati divisi

Osservando, di fatto rassegnato, lo svolgersi del G20 di San Pietroburgo del 5-6 settembre 2013 conclusosi con un gelo generale (cfr. cap. 1, par. 1.2), Philip Stephens del *Financial Times*<sup>46</sup> proponeva di interpretare quell'evento come una finestra spalancata sul futuro delle relazioni internazionali. Un futuro nel quale «la competizione prevale sulla cooperazione e gretti interessi nazionali hanno la meglio sul rispetto delle regole». E che fosse proprio il G20 a suggerire questa evoluzione ha qualcosa di paradossale: era infatti stato creato allo scopo di «ampliare e rafforzare il sistema internazionale, riflettendo la redistribuzione del potere da Occidente a Oriente, mentre finisce per fare da specchio alle spaccature e alle divisioni che attraversano l'ordine emergente».

La preoccupazione del commentatore derivava dall'apparente incapacità della comunità internazionale di trovare una posizione comune sulla sanzione da comminare alla Siria per l'allora supposto – poi confermato dal rapporto delle Nazioni Unite – utilizzo di armi chimiche nel corso della sanguinosa guerra civile in atto nel paese. Senza entrare in una questione assai spinosa – l'eventuale intervento militare punitivo allora caldeggiato dall'America resta controverso sotto vari profili, compreso quello dell'efficacia –, colpisce che il ragionamento sia stato immediatamente declinato in termini di una già palese e progressiva fragilità dell'ordine internazionale.

Se sia giustificato o meno istituire un nesso diretto, quasi automatico, tra un caso specifico – peraltro complesso – e la traiettoria evolutiva del sistema delle relazioni internazionali nel suo insieme, potrebbe essere oggetto di una appassionante discussione. La verità è che la preoccupata previsione di Stephens riflette la condizione di difficoltà generalizzata in cui la cooperazione internazionale versa da tempo.

In un recentissimo studio dal titolo eloquente: *Divided Nations. Why Global Governance Is Failing, and What We Can Do about It*<sup>47</sup>, Ian Gol-

din traccia un bilancio sconcertante. Dal 2007 gli sforzi per superare la crisi economica globale sono stati modesti rispetto alla portata della sfida. Il G20, dopo una prima fase in cui si è mostrato reattivo, ha rivelato la sua debolezza: c'è chi ha spiegato questo ripiegamento con il fatto che era venuta meno la pressione iniziale, l'istituzione stava andando «a regime». Una spiegazione che non ha convinto, e dopo l'ultimo, sterile vertice del 5-6 settembre gli scettici sono ancora più numerosi. Difficoltà non minori si sono registrate nel campo della cooperazione per l'ambiente alla conferenza Rio+20, tenutasi in Brasile nel giugno del 2012, per non parlare della travagliata navigazione del Doha/Development round della WTO, iniziato nel lontano 2001 e da tempo incagliato.

Vi sono molte ragioni per le quali cooperare a livello internazionale è oggi particolarmente difficile, faticoso e spesso non porta da nessuna parte. La più generale, evidenziata dallo stesso Goldin<sup>48</sup>, è che la natura delle sfide con le quali ci confrontiamo oggi richiederebbe una cooperazione fluida e veloce, non esattamente favorita dalle forme istituzionali che ci ritroviamo. Non meno trasversali sono i problemi di efficacia e legittimità che tormentano le organizzazioni internazionali nate dopo la Seconda guerra mondiale. Si tratta di problemi denunciati da tempo, di recente aggravati dal cambiamento nei rapporti di forza fra gli attori e che gli organismi internazionali fanno fatica a recepire, spesso complici i loro più antichi associati poco disposti a perdere le loro preziose prerogative. L'incertezza della quale si è detto in apertura del capitolo (cfr. par. 3.1) non favorisce naturalmente l'adozione di orizzonti temporali ampi e l'elaborazione di interessi più inclusivi (e lungimiranti).

Vari impedimenti hanno poi la loro origine all'interno degli stati: i paesi meno economicamente sviluppati spesso sono carenti in termini di risorse umane e finanziarie. Per negoziare e poi implementare soluzioni condivise occorrono competenze e investimenti che non sono alla portata di tutti. Alcuni paesi, poi, fanno fatica a percepire l'entità del vantaggio che potrebbero trarre da una cooperazione efficace, e la sacrificano sull'altare di interessi spiccioli, spesso promossi da lobby che sostengono interessi locali. Sottrarsi alla condivisione degli oneri resta sempre molto attraente, e la difficile congiuntura economica lo rende viepiù tale. In conclusione, Goldin suggerisce che la cooperazione potrà tornare a essere efficace soltanto se sarà ripensata in termini molto diversi rispetto al passato multilaterale che conosciamo. Sono forme innovative di relazione reticolare e il coinvolgimento di nuovi attori, come le imprese, a offrire – se mai – qualche ragione di speranza che un giorno la *governance* torni all'altezza delle sfide da affrontare.

E se non fosse? La domanda è legittima. Poiché non esiste una risposta certa, l'unica soluzione possibile (come abbiamo anticipato nel par. 3.1) è proporre qualche scenario. In questo ci aiuta la riflessione che Alessandro Colombo svolge in conclusione de *La disunità del mondo*<sup>49</sup>. Nel suo discorso, natura ed efficacia della *governance* sono legate alla conservazione della globalità dello spazio politico – prerequisito di quella «tenuta» del sistema politico internazionale che menzionavamo nel par. 3.1 – e i **quattro mondi possibili** che egli delinea occupano «una scala discendente dal massimo al minimo della globalità»<sup>50</sup>, appunto.

Nel **primo scenario**, denominato *Uno spazio gerarchico e cosmopolitico*, forme più sviluppate di *governance* condivisa sostituiscono quelle tipicamente novecentesche. Poiché un simile sbocco incontra ostacoli non piccoli, si prevede un **secondo scenario**, denominato *Uno spazio gerarchico ed egemonico*, nel quale campeggia il ruolo statunitense che garantisce maggior efficienza al governo comune, ma anche questo non è privo di significative e crescenti vulnerabilità in termini di legittimità/inclusività. Il **terzo scenario** prevede *Uno spazio multicentrico e competitivo*, costruito per *grandi aree regionali*. Se questo si desse, scrive Colombo, «tanto le interdipendenze del sistema quanto, più intensamente, le istituzioni della società internazionale e i linguaggi della società transnazionale tenderebbero a divergere ancora più nettamente tra una regione e l'altra [...] ciò che resterebbe della globalità diplomatica e strategica della politica internazionale sarebbe, invece, la relazione competitiva tra i grandi spazi»<sup>51</sup>. Infine, il **quarto scenario** – quello che ci augureremmo di non sperimentare mai – dipinge *Uno spazio a-centrato e caotico*, nel quale «l'inceppamento della *governance* globale non sarebbe compensata dall'emergere di forme efficaci di organizzazione politica, economica e giuridica a livello regionale. [...] A questo stadio la globalità sopravviverebbe soltanto in forma di disordine»<sup>52</sup>.

<sup>1</sup> Nel *Global Trends 2030* si legge: «il considerevole numero di *game changers* e le complesse interazioni fra questi suggeriscono una varietà infinita di scenari». Il Rapporto propone quattro «archetipi», ma «in realtà il futuro probabilmente rivelerà elementi di tutti gli *alternative worlds*» (p. 108).

<sup>2</sup> Bertrand Badie, *Diplomacy of Connivance*, Palgrave Macmillan, New York 2012, p. 1.

<sup>3</sup> Cfr. 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).

<sup>4</sup> *Gini-out-of-the-bottle* gioca con l'assonanza tra *genie*, il genio che fuggirebbe dalla lampada per cambiare l'ordine delle cose, e Gini, lo statistico italiano che dà il nome alla più nota misura di disuguaglianza del reddito e della ricchezza.

<sup>5</sup> I quattro megatrend sono: 1) l'*empowerment* individuale per effetto della diminuzione della povertà e quindi del miglioramento delle condizioni di vita delle persone; 2) la diffusione del potere tra un crescente numero di soggetti, ma anche il cambiamento della natura del potere stesso (sempre più multidimensionale e contestualizzato rispetto al passato); 3) la riduzione dell'instabilità prodotta da fattori demografici; 4) il nesso cibo, acqua, energia per l'impatto che avrà sulla vita collettiva.

<sup>6</sup> Questa opzione viene presentata, in relazione al caso italiano, nell'edizione 2010 dell'Annuario IAI/ISPI *La politica estera dell'Italia*, a cura di Alessandro Colombo e Gianni Bonvicini, Il Mulino, Bologna 2011. In un paragrafo del rapporto introduttivo dal titolo *Quale scelta di politica estera per l'Italia: gli scenari possibili*, accanto a varie alternative viene appunto menzionato il «piccolo cabotaggio». L'adozione di questa linea appare probabile, agli estensori del rapporto, se l'Italia non riesce a darsi un «preciso orientamento strategico [...] anche per l'oggettiva difficoltà di decifrare i trend emergenti» (p. 35). «In questo scenario – proseguono gli autori – l'Italia tenderebbe a barcamenarsi, vivendo un po' alla giornata: non rimetterebbe in discussione le alleanze e le partnership esistenti, ma non si impegnerebbe fino in fondo nell'attuazione degli impegni che ne derivano; cercherebbe di difendere con più decisione questo o quel suo interesse particolare nelle varie sedi istituzionali, ma senza contestarne le prerogative, ed evitando conflitti dirompenti; continuerebbe a contribuire alle varie missioni e iniziative internazionali, ma restando ai margini dei processi decisionali e del confronto sulle strategie per riformare l'ONU e gli altri strumenti e istituzioni della *governance* globale» (p. 36). Non è difficile intuire quali sarebbero gli effetti sulla politica internazionale se molti paesi abbracciassero una linea con simili caratteristiche.

<sup>7</sup> Roberto Toscano, «Nuova mappa per le grandi potenze», *La Stampa*, 26 luglio 2013.

<sup>8</sup> *BP Energy Outlook 2030*, gennaio 2013.

<sup>9</sup> Leonardo Maugeri, *Con tutta l'energia possibile*, Sperling & Kupfer, Milano 2011, p. 27.

<sup>10</sup> L'importanza che riveste il tasso di sostituzione (il principale parametro in base al quale una società petrolifera chiede ai risparmiatori di acquistare le proprie azioni, o alle banche di concederle crediti per finanziarne l'attività produttiva, o uno Stato cerca di attirare investimenti nel suo territorio per la ricerca d'idrocarburi) è comprovata dal clamoroso caso di falsificazione di dati da parte del gigante anglo-olandese Shell. Nel 2004, dopo una fuga interna di notizie riservate, l'azienda fu costretta a tagliare per cinque volte, in rapida successione, le riserve ufficiali dichiarate, abbattendole da 20 a meno di 13 miliardi di barili (Bloomberg, 3 febbraio 2005).

<sup>11</sup> A livello globale, le riserve petrolifere mondiali sono variate rispettivamente di +0,08 per cento nel triennio 1988-90, -1,31 per cento nel 1998, +0,75 per cento nel 2001 e +0,46 per cento nel 2004, a riprova che i ritrovamenti tenevano con crescente fatica il passo dei consumi.

<sup>12</sup> Sheldon Yoder, *Energy Intensity of Global Economy Rises, Reversing Long-time Trend*, WorldWatch Institute, 27 settembre 2012. È peraltro un fatto che, nel corso del suo sviluppo, l'intensità energetica di un sistema economico tenda progressivamente a calare, fino a stabilizzarsi su livelli costanti.

<sup>13</sup> La quantità si basa su un parco mondiale di automobili stimato nel 2007 in 820 milioni di unità. In base a un consumo medio valutato in circa 11 barili (1.750 litri) di petrolio l'anno (considerato un consumo indicativo di 9 barili per le auto europee e di 13 per quelle americane), si ottiene un valore di poco superiore a 9 miliardi di barili/anno (su una produzione totale mondiale di greggio pari in quell'anno a 31,5 miliardi). Considerati i progressi tecnologici compiuti nell'ultimo quadriennio, sia in Europa sia soprattutto negli Stati Uniti, si può considerare che l'attuale parco mondiale, stimabile in 1 miliardo circa di vetture nel 2011, con consumi migliorati del 12-13 per cento, assorba la stessa quantità di petrolio del 2007. Con una produzione globale salita nel frattempo a 32,1 miliardi di barili di greggio. Cfr. *World Car and Land Transport Fleet*, Andrew McKillop for Juno ME Asset Management, novembre 2007.

<sup>14</sup> Leonardo Maugeri, *Oil: The Next Revolution. The Unprecedented Upsurge of Oil Production Capacity and What It Means for the World*, Harvard Kennedy School, giugno 2012.

<sup>15</sup> John Kemp, «ConocoPhillips CEO Causes Stir with OPEC Warning», *Financial Times*, 14 giugno 2012.

<sup>16</sup> *Energy Independence in an Interdependent World*, 7 luglio 2012.

<sup>17</sup> *Is Bakken Set to Rival Ghawar?*, Reuters, 9 novembre 2012.

<sup>18</sup> *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*, US Energy Information Administration, 10 giugno 2013 [<http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/>].

<sup>19</sup> La ricchezza delle risorse argentine è quasi certamente alla base della rinazionalizzazione mediante esproprio della società YPF locale acquistata nel 1999 dalla spagnola Repsol. Il governo di Buenos Aires ha formalmente offerto un indennizzo di 5 miliardi di dollari, contro gli 11 richiesti, ma l'obiettivo più probabile dell'operazione argentina è di concentrare nella società lo sviluppo delle attività di messa in valore degli enormi giacimenti di *shale gas* e *shale oil*: secondo stime del febbraio 2012, il solo giacimento di Vaca Muerta, nello stato di Neuquén, conterrebbe 22,5 miliardi di barili di greggio economicamente estraibili con investimenti che il nuovo amministratore delegato Miguel Galluccio valuta nell'ordine di 15-25 miliardi di dollari in un decennio.

<sup>20</sup> United States Geological Survey (USGS), *World Petroleum Assessment 2000* [<http://pubs.usgs.gov/dds/dds-060/>].

<sup>21</sup> World Energy Council (WEC), *Survey of Energy Resources 2007* [[http://www.worldenergy.org/publications/survey\\_of\\_energy\\_resources\\_2007/default.asp](http://www.worldenergy.org/publications/survey_of_energy_resources_2007/default.asp)].

<sup>22</sup> In questo novero vanno ricomprese le risorse collocate nei poli Artico e Antartico, negli altissimi fondali sottomarini (oltre i 5.000 metri di profondità) e tutto ciò che i futuri sviluppi tecnologici potranno rendere estraibile in forma

conveniente, come sta accadendo per il *tight* e lo *shale oil*, nonché le sabbie bituminose del Canada o il greggio extra-pesante del Venezuela.

<sup>23</sup> OECD Nuclear Energy Agency, *Uranium Resources, Production and Demand. The Red Book*, luglio 2011. Cfr anche <http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=how-long-will-global-uranium-deposits-last>.

<sup>24</sup> Un grammo di deuterio e trizio, i due isotopi alla base della reazione di fusione nucleare ricavati dall'idrogeno, elemento comunissimo nell'universo e sulla Terra contenuto soprattutto nell'acqua, sviluppa energia equivalente a quella contenuta in 11 tonnellate di carbone. Cfr. anche <http://www.dummies.com/how-to/content/nuclear-fusion-the-hope-for-our-energy-future.html>.

<sup>25</sup> *Nuclear Fusion Is the «Perfect Energy Source»*: Steven Cowley alla CNN, 12 marzo 2013 [<http://edition.cnn.com/2013/03/12/opinion/fusion-nuclear-energy-future/>].

<sup>26</sup> Fonte: World Nuclear Association [<http://www.world-nuclear.org/info/Facts-and-Figures/World-Nuclear-Power-Reactors-and-Uranium-Requirements/>], ottobre 2013.

<sup>27</sup> Uno studio, ordinato lo scorso anno dalla Commissione UE per valutare la sicurezza delle centrali dell'Unione dopo il disastro di Fukushima, ha stimato che occorranza interventi urgenti per un costo valutabile fra 30 e 200 milioni di euro per ogni singolo impianto; il totale, per l'intero parco di 132 centrali, oscilla fra 10 e 25 miliardi. Cfr. *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on the Comprehensive Risk and Safety Assessments («Stress Tests») of Nuclear Power Plants in the European Union and Related Activities*, Bruxelles, 4 ottobre 2012, p. 8.

<sup>28</sup> *BP Energy Outlook 2030*, cit., slide 79.

<sup>29</sup> La Cina, ormai il paese più inquinante del mondo, nel giugno scorso ha deciso di aprire a Shenzhen una «Borsa del carbonio»: per cominciare, essa riguarderà 635 imprese industriali. L'obiettivo è di estendere l'iniziativa all'intero territorio cinese per ridurre, entro il 2020, del 40-45 per cento per unità di PIL la quantità di diossido di carbonio emessa rispetto ai livelli del 2005.

<sup>30</sup> Nel solo giacimento gigante di Bakken (Stati Uniti) si prevedono ben 33 mila perforazioni nei prossimi 16 anni. La perforazione di ciascun pozzo ha attualmente un costo stimato in 9 milioni di dollari. John Kemp, *Bakken Revolution Is Only Half-Complete*, Reuters, 21 novembre 2012.

<sup>31</sup> Leonardo Maugeri, «Ed è impossibile la rivoluzione shale», *L'Espresso*, 6 giugno 2013, p. 113.

<sup>32</sup> In Francia, per esempio, la Corte Costituzionale ha confermato l'11 ottobre 2013 la validità di una legge approvata il 13 luglio 2011 che vieta il *fracking* sul territorio nazionale per ragioni di tutela dell'ambiente [[www.lemonde.fr](http://www.lemonde.fr), 11 ottobre 2013].

<sup>33</sup> Secondo il citato studio *Oil: The Next Revolution. The Unprecedented Up-surge of Oil Production and What It Means for the World*, entro il 2020 dovremo attenderci un incremento dell'attività estrattiva di ben 49 mb/g, frutto soprattutto dei «miracoli» del *fracking* e della messa in produzione di parte dei giacimenti artici e marini di altissima profondità. Pur detratto il calo produttivo di vari giacimenti giunti in fase di esaurimento, ciò consentirà un aumento

netto della produzione di ben 29 mb/g. Il che dovrebbe determinare una capacità produttiva globale di 110 mb/g, cui farà riscontro una domanda che resterà inferiore alla soglia faticosa delle tre cifre (98-99 mb/g). Un tale differenziale non è mai stato raggiunto neppure nelle fasi di prolungato boom economico dell'immediato secondo dopoguerra, e appare destinato – anche se mantenuto in gran parte come «riserva strategica» attivabile solo in momenti di necessità – a deprimere stabilmente i mercati.

<sup>34</sup> Si prevede che nel 2013 l'OPEC incasserà 955 miliardi di dollari contro i 1.052 miliardi incamerati nel 2012; a potere d'acquisto costante (in dollari del 2005), si tratta di un calo del 10 per cento circa, da 895 nel 2012 agli 800 stimati per il 2013. Ogni dollaro di variazione della quotazione del greggio equivale, per il cartello, a circa 10 miliardi di maggiori o minori introiti. Cfr. EIA, *OPEC Revenues Fact Sheet*, 21 dicembre 2012 [<http://www.eia.gov/countries/regions-topics.cfm?fips=OPEC>].

<sup>35</sup> «Lo *shale oil* ci minaccia», affermò la nigeriana Alison-Maduke. «Se le entrate continueranno a scendere, lo *shale oil* ci obbligherà a ridurre la spesa pubblica», aggiunse allarmato il ministro delle Finanze algerino Karim Djoudi. («Il nuovo petrolio USA spacca il fronte OPEC», *La Stampa*, 29 maggio 2013).

<sup>36</sup> Citigroup valutava nel 2012 che il boom energetico statunitense valesse da 2 a 3 punti di PIL annui e fosse in grado di rafforzare nettamente il dollaro, senza tuttavia determinare impatti troppo negativi sulla competitività della produzione industriale del paese. Restano però tutti aperti gli interrogativi sulla tenuta del sistema finanziario americano (cfr. cap. 1, par. 1.3). La «rendita» petrolifera rischia forse di arrivare tardi e di essere inferiore, almeno nelle fasi iniziali, a quanto sperato.

<sup>37</sup> Un ulteriore elemento che potrebbe indurre gli Stati Uniti a considerare sotto una nuova luce la loro presenza mediorientale è la prossima indipendenza energetica che conseguiranno soprattutto Israele ma anche, più marginalmente, Libano, Cipro e, in minima parte, pure la Striscia palestinese di Gaza. Negli ultimi anni sono stati infatti scoperti alcuni giacimenti di gas *off-shore* e di *shale oil* sulla terraferma con riserve per complessivi 3,4 miliardi di barili di greggio e 9.700 miliardi di metri cubi di metano. Al netto di (probabili) contese nella delimitazione delle acque territoriali in cui si trova il gas, l'improvvisa abbondanza potrebbe rivelarsi una spinta verso un'intesa economico-strategica definitiva nella regione gravitante su Israele: di solito ci si scanna più facilmente sulle briciole che sull'abbondanza di risorse.

<sup>38</sup> L'allora Segretario di Stato, Hillary Clinton, nel novembre 2011 pubblicò su *Foreign Policy* un lunghissimo saggio – quasi un programma d'azione per la seconda presidenza di Barack Obama – dall'eloquente titolo «America's Pacific Century. The future of politics will be decided in Asia, not Afghanistan or Iraq, and the United States will be right at the center of the action».

<sup>39</sup> La «lezione» incassata con il sostanziale fallimento dell'intervento in Libia (peraltro frutto prevalente di una inedita riedizione della storica alleanza franco-britannica) ha portato a un'evidente cautela dell'amministrazione Obama sia verso le altre cosiddette «primavere arabe» sia verso le conseguenze che i vari *regime changes* stanno determinando negli equilibri regionali. Non a caso

gli Stati Uniti si sono finora ben guardati (pur minacciandolo ripetutamente) da un intervento diretto nella guerra civile che sconvolge da quasi un biennio la Siria, preferendo un ruolo più defilato di fiancheggiamento materiale della galassia di ribelli al regime di Bashar al-Assad.

<sup>40</sup> Mosca potrebbe veder nettamente ridotta la sua capacità di ricatto energetico nei confronti dell'Europa. Il forte aumento di disponibilità globale di gas riporterà per un lungo periodo il mercato nelle mani degli acquirenti, consentendo all'Unione Europea di rivolgersi ad altri fornitori anche lontani (grazie al grande sviluppo del mercato di GNL, il gas liquefatto, che nel 2012 è giunto a rappresentare il 31,7 per cento dell'intero volume di scambi mondiali di gas), benché a prezzi probabilmente più elevati di quelli praticati dalla Russia, permettendo così di riequilibrare almeno in parte il rapporto strategico bilaterale.

<sup>41</sup> L'India è oppressa da una spesa galoppante per l'import petrolifero (144 miliardi di dollari nel 2012-13, non meno di 210 miliardi stimati per l'esercizio in corso), che ha indotto il governo Singh a valutare ulteriori aumenti dei prezzi dei carburanti, difficilmente sostenibili per la massa di piccoli utenti, e razionamenti che avrebbero un impatto devastante sul sistema produttivo. La scelta tra finanziare il budget energetico e sostenere settori di investimento ormai trainanti per lo sviluppo del paese come l'informatica, le biotecnologie e l'aerospaziale e, più in generale, la ricerca e sviluppo nonché l'istruzione di alto livello, rischia di produrre un risultato comunque paralizzante.

<sup>42</sup> C'è già chi sollecita un nuovo ribaltamento del centro d'interessi statunitensi dall'Estremo al Medio Oriente, data l'accelerazione che la crisi in atto nella regione ha subito nell'ultimo anno: Martin Indyk, «The Re-Pivot: Forget Asia. It's time for Obama to put his focus back on the Middle East», *Foreign Policy*, 20 novembre 2012.

<sup>43</sup> Un esempio concreto del pericolo viene dall'uso assai disinvolto che Pechino da vari anni fa del suo controllo pressoché assoluto sulle cosiddette «terre rare». Si tratta di 17 minerali di ridottissima produzione (circa 80 mila tonnellate complessive l'anno), per il 95 per cento estratti in Cina, indispensabili per la produzione di materiali avanzati destinati a costruire superconduttori, supermagneti, catalizzatori, veicoli ibridi, per l'optoelettronica e così via, che il gigante asiatico vende (o rifiuta di vendere) in diretta funzione dello stato dei rapporti politici con l'acquirente. Recentemente il Giappone si è visto negare per vari mesi ogni fornitura (con forti contraccolpi sulla propria produzione industriale) dopo il riesplodere del contenzioso sulla sovranità delle isole Senkaku/Diaoyu.

<sup>44</sup> «America Will Deeply Regret Its Fixation on Energy Independence», *Forbes*, 19 agosto 2012.

<sup>45</sup> La recente guerra civile in Mali (inverno 2012-primavera 2013) ha dimostrato una volta di più l'incapacità della Francia di controllare la sua antica area d'influenza africana. L'operazione «Serval», che ha visto l'intervento di 4 mila soldati francesi, è giunta a un esito positivo solo grazie all'aiuto logistico di Stati Uniti ed Europa. E alcune settimane dopo il «successo» è iniziato il rapido ritiro del corpo di spedizione, nel timore di dover pagare eccessivi costi umani

ed economici. «Françafrique», l'ambizioso disegno gollista e di tutta la V Repubblica di mantenere un rapporto privilegiato ed esclusivo con il proprio ex impero coloniale, è un sogno definitivamente tramontato, come ha dovuto riconoscere di recente lo stesso presidente François Hollande. Ciò lascia, almeno in apparenza, campo libero alla Cina per il controllo del Continente Nero. Solo debolmente contrastata dagli Stati Uniti.

<sup>46</sup> Philip Stephens, «There Is No One Left to Enforce Global Rules», *Financial Times*, 6 settembre 2013, p. 7.

<sup>47</sup> Ian Goldin, *Divided Nations. Why Global Governance Is Failing, and What We Can Do about It*, Oxford University Press, Oxford 2013.

<sup>48</sup> Ivi, p. 55.

<sup>49</sup> Alessandro Colombo, *La disunità del mondo. Dopo il secolo globale*, Feltrinelli, Milano 2010.

<sup>50</sup> Ivi, pp. 332 e segg.

<sup>51</sup> Ivi, p. 341.

<sup>52</sup> Ivi, p. 342.

## 4. L'economia italiana e la ripresa possibile\*

### 4.1. Come siamo arrivati al 2013

*2002-2012, frena il PIL e si deteriora la qualità del debito pubblico europeo*

Il 1° gennaio 2012 la Danimarca, paese non centrale per gli equilibri dell'Unione Europea, ne assume la presidenza di turno. La Danimarca è pressoché priva di problemi economici: il paese è fiscalmente virtuoso, non ha avuto necessità di manovre fiscali, i consumi non si sono contratti, l'economia reale è forte. Semmai il problema è quello opposto: a causa della sua stabilità, anche bancaria, la corona danese sta infatti seguendo le sorti del franco svizzero, ossia sta diventando una moneta-rifugio. Fuori dell'euro ma dentro l'Europa: tutto sommato una scelta lungimirante, anche se impossibile da imitare per l'Italia, che non è un piccolo paese ed è parte della zona euro.

Chissà se il primo ministro danese aveva messo in conto quel che sarebbe approdato di lì a poco sulla sua scrivania di Bruxelles? Il 13 gennaio 2012 Standard & Poor's declassa il debito governativo francese (portandolo ad AA-) nonché quello italiano (portandolo a BBB+), il che fa perdere all'Italia anche l'ultima A. Nel declassamento sono coinvolti anche la Spagna, il Portogallo e l'Austria. In realtà, il degrado della qualità del debito pubblico europeo è evidente da parecchio tempo: la fiducia si era consumata nel corso del 2011, alle aste mancavano possibili acquirenti, so-

---

\* Autori di questo capitolo sono Giuseppe Russo (par. 4.1 e par. 4.2), Anna Lo Prete (par. 4.3) e Mario Deaglio (par. 4.4).

prattutto stranieri. Proprio la pressione delle istituzioni europee e del mercato finanziario mondiale aveva contribuito massicciamente a indurre il Parlamento italiano ad accettare, il 16 novembre 2011, un governo «tecnico» appoggiato dai due maggiori partiti, tra loro avversari storici.

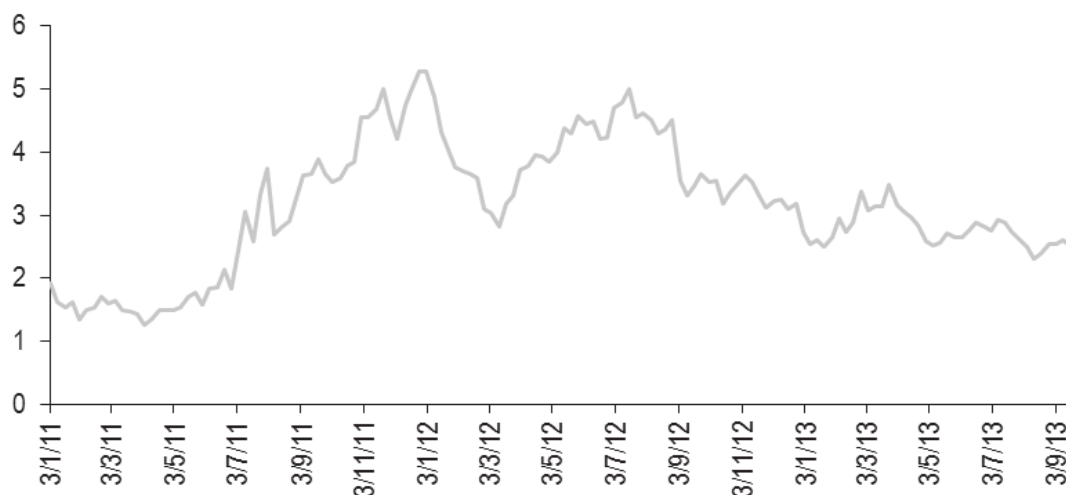
Con il nuovo Governo migliorano, nel corso del 2012, le condizioni di mercato del debito pubblico italiano, tanto che lo spread dei rendimenti dei BTp decennali rispetto a quelli tedeschi scende dai 500 punti di inizio anno ai 260 punti di dicembre. Il miglioramento del primo semestre dipende dalle misure urgenti di stabilizzazione della finanza pubblica, in definitiva consistenti in un aumento della pressione fiscale generale di 2,2 punti percentuali di PIL – dal 42,5 al 44,7 per cento – grazie al quale il bilancio pubblico consegue, alla fine del 2012, un avanzo primario (ossia prima degli interessi) pari a 3 punti percentuali del PIL. Inoltre, la riforma pensionistica cancella il regime delle pensioni di anzianità e impone il sistema contributivo a tutti i lavoratori, mettendo in sicurezza, nel lungo periodo, la dinamica delle prestazioni previdenziali.

L'aumento di pressione fiscale non accontenta però i mercati, che dalla tarda primavera fanno «ripartire lo spread», come mostra la figura 4.1. Il vero motivo di questa perdita di fiducia non è l'Italia, bensì l'Europa, con le sue istituzioni. Siccome l'Italia potrebbe comunque aver bisogno di assistenza finanziaria qualora si prolungasse la recessione, l'euro non può essere difeso solo dall'aumento delle imposte pagate dagli italiani, serve qualcosa di più. Quel «qualcosa» arriva dopo l'estate. A ottobre nasce l'ESM, lo European Stability Mechanism, con una dotazione che può raggiungere i 700 miliardi di euro destinata all'acquisto di titoli sovrani di paesi in temporanee difficoltà di mercato. Passa un mese, e a novembre Moody's declassa anche l'ESM, negandogli la tripla A e indicando un *outlook* negativo. Se i mercati questa volta non danno ascolto ai rating e continuano a premiare l'Italia, facendone scendere l'onere di rinnovo del debito, il giudizio di Moody's non deve essere sottovalutato.

Da un lato, la costruzione monetaria europea è evidentemente incompleta ed è stata lasciata a se stessa tra il 2002 e il 2012: dieci anni di modernizzazione mancata, che avrebbero dovuto creare le condizioni strutturali per evitare la crisi dei debiti sovrani. D'altra parte, i paesi europei soffrono di una crisi della loro economia reale, oltre che di istituzioni monetarie incomplete e inadeguate. L'euro, per dirla tutta, non ha mantenuto le promesse, non solo quelle fatte agli italiani, ma anche quelle fatte agli altri europei, e questo perché la sua nascita non si è accompagnata a quell'impulso degli scambi e della crescita del reddito che la moneta unica avrebbe dovuto suscitare. Tutto l'opposto. È

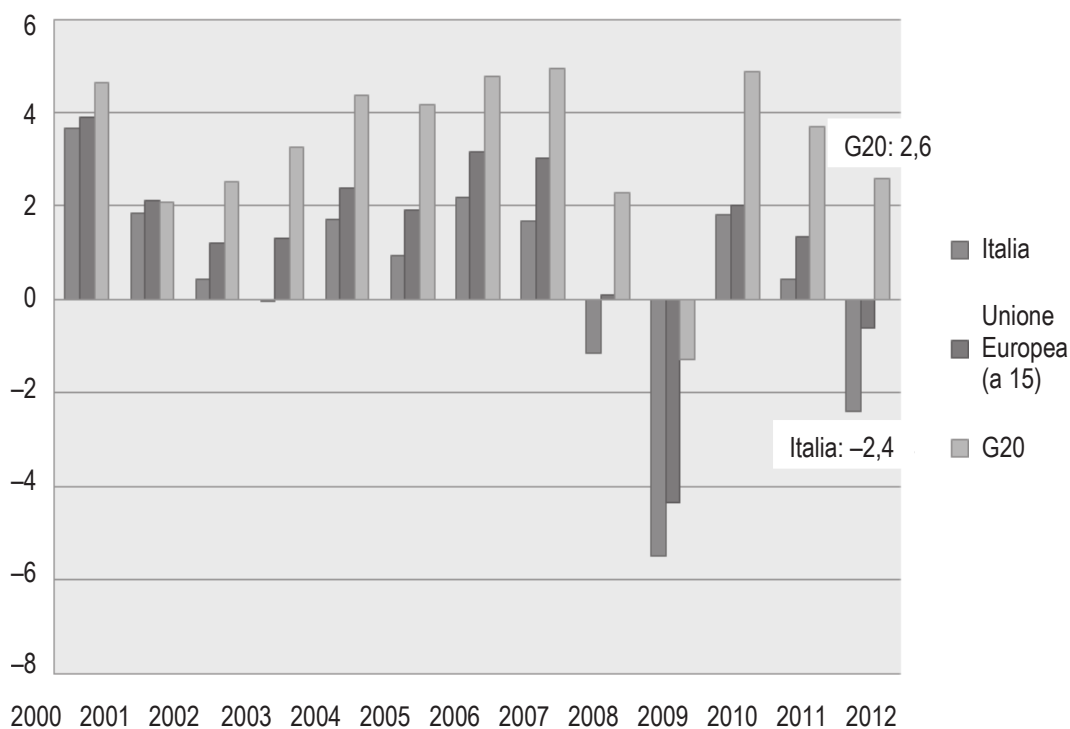
proprio dal 2002 che, come si vede dalla figura 4.2, l'Unione Europea (a 15) comincia a mostrare segni di debolezza nel quadro del G20.

Figura 4.1 – La crisi finanziaria del debito pubblico italiano. Spread fra i rendimenti dei titoli governativi decennali italiani e tedeschi (2011-2013)



Elaborazione su dati [www.bullbear.it](http://www.bullbear.it)

Figura 4.2 – Tassi di variazione percentuale del PIL reale nel G20, nell'eurozona e in Italia (2000-2012)



Elaborazione su dati OCSE

Come si può osservare, il tasso di variazione del PIL dell'eurozona è costantemente al disotto di un buon paio di punti percentuali rispetto alla linea del G20. L'origine del divario si può collocare agli albori dell'euro.

L'Italia presenta un profilo del tutto simile, in peggio, a quello dell'eurozona. La sua dinamica di crescita (o di decrescita) non racconta una storia differente da quella europea, anche se nel 2008 l'economia del Belpaese entra in recessione prima delle altre e nel 2010 ne esce dopo e con minor vigore. Nel 2012, inoltre, l'Italia, insieme a qualche altro paese, fa l'esperienza del *double dip* (cfr. infra), ossia di quella rara evenienza per cui una seconda recessione si avvia quando il livello della produzione (e dell'occupazione) non ha ancora recuperato i livelli persi nel corso della prima.

Ma qual è stata l'origine della debolezza europea e italiana? Le previsioni ottimistiche alla base dell'Unione Monetaria erano fondate sull'ipotesi che i tassi di interesse favorevoli avrebbero stimolato l'attività di investimento e la moneta unica avrebbe consentito a ogni paese di specializzarsi in ciò che sapeva fare meglio, in parte in base al principio ricardiano del vantaggio comparato, in parte in base alle economie di scala che avrebbero favorito il sorgere di imprese oligopolistiche operanti secondo il principio della concorrenza imperfetta. Non ci si preoccupò del fatto che la zona euro poteva non essere un'area monetaria ottimale e neppure del persistere di meccanismi di regolazione del sistema bancario solidamente impostati su base nazionale e fortemente divergenti tra loro. In realtà, i tassi favorevoli hanno stimolato l'indebitamento pubblico più dell'investimento privato, specie nei paesi mediterranei. In alcuni paesi, gli euro-tassi miti hanno portato a un aumento nella produzione di abitazioni, senza una domanda effettiva o potenziale che la giustificasse. In sostanza, i mercati hanno servito il risparmio su un piatto d'argento a governi che con esso hanno finanziato la crescita della spesa pubblica corrente (come in Grecia, Portogallo e Spagna) o l'hanno impiegato non per fare le riforme, ma per vivacchiare grazie a un costo del debito pari a quello di paesi virtuosi (è il caso italiano).

Quanto alle specializzazioni secondo i vantaggi comparati, l'analisi ricardiana è normalmente condotta sulla base di due paesi mentre il mondo è costituito da molti paesi, e le produzioni non più convenienti in Italia o, più in generale, in Europa hanno cercato e trovato alternative di localizzazione non tanto nell'eurozona, bensì nei paesi con lavoro a basso costo fuori dell'Unione o che vi sono entrati da poco come quelli dell'Europa centro-orientale. L'avvio della moneta unica ha in-

fatti coinciso con il boom della globalizzazione, che ha eroso il vantaggio degli scambi intraeuropei e sollecitato gli scambi globali.

Insomma, erano troppo labili e ampiamente sopravvalutate le basi teoriche dei benefici economici della moneta unica, i cui vantaggi promessi non si sono mai dispiegati. Si potrebbe addirittura sostenere che il maggior vantaggio della moneta unica sia stato quello di costringere gli stati nazionali che vi hanno aderito a muoversi più rapidamente verso l'armonizzazione delle loro politiche economiche e verso una vera unione politica.

### *L'Italia è un'anatra più zoppa delle altre*

Di fatto, nei primi anni della sua introduzione, la moneta unica aveva comportato una serie di distorsioni. Dal 2002 aveva reso il credito più abbondante e a buon mercato in tutto il continente europeo, ma gli usi del credito non erano stati all'altezza delle attese, sia che si guardi all'impiego del denaro preso a prestito dagli stati e dagli enti locali, sia che si guardi a quello preso a prestito dai settori privati, Internet inclusa. I vantaggi commerciali dell'euro non comparirono perché gli scambi intraeuropei, invece di aumentare il loro peso sul PIL, diminuirono, per la crescita degli scambi extraeuropei. La globalizzazione stava infatti costringendo l'industria del Vecchio Continente ad adeguarsi ai nuovi canoni, e a trasferire verso Est la manifattura dei beni standardizzati di largo consumo, mentre nei paesi dell'euro cominciava ad aumentare la capacità produttiva inutilizzata. Il disimpegno industriale dell'Europa fu reso meno visibile dal fatto che in un primo tempo il tasso di disoccupazione addirittura diminuì, ma ciò accadeva perché le generazioni che entravano nel mercato del lavoro intorno al 2000 erano numericamente quasi dimezzate rispetto a quelle che ne uscivano. Insomma, l'inversione della piramide della popolazione, che comporta più rischi che opportunità per l'economia, celava tra il 2000 e il 2008 la gravità della deindustrializzazione europea e la gracilità della crescita dell'eurozona.

Se anziché guardare alle grandezze economiche aggregate, gonfiate tra il 2002 e il 2008 dal credito troppo abbondante e a buon mercato nonché dalla facilità di finanziamento dei deficit pubblici, si fosse posta maggiore attenzione alle evidenze microeconomiche, i rischi dell'eurozona sarebbero risultati palesi. Secondo l'indice di fiducia aggregato delle famiglie dell'eurozona, già nel 2005 le famiglie che ogni anno denunciavano più difficoltà a trovare un'occupazione, a guadagnare e a risparmiare superavano quelle che riuscivano a farlo più facilmente.

Dal 2007, il saldo tra la percentuale di ottimisti e pessimisti scende a causa della crisi da -15 a -52 (nel 2009). Rimbalza verso la quota di -30 nel 2010, ma dal 2011, ossia quando inizia la crisi greca e si hanno le prime tensioni sui titoli di Stato italiani, riprecipita a quota -50, dove più o meno si trova all'inizio del 2013.

Per quanto tra la fine del 2011 e la fine del 2012 i riflettori europei si siano concentrati proprio sull'Italia, a causa dell'impatto che la sua crisi finanziaria avrebbe potuto avere sull'economia e sulla moneta dell'eurozona, l'Italia in realtà non è l'unica anatra zoppa, ma semmai l'ultima anatra zoppa di una fila di tante anatre zoppe europee. In altri termini:

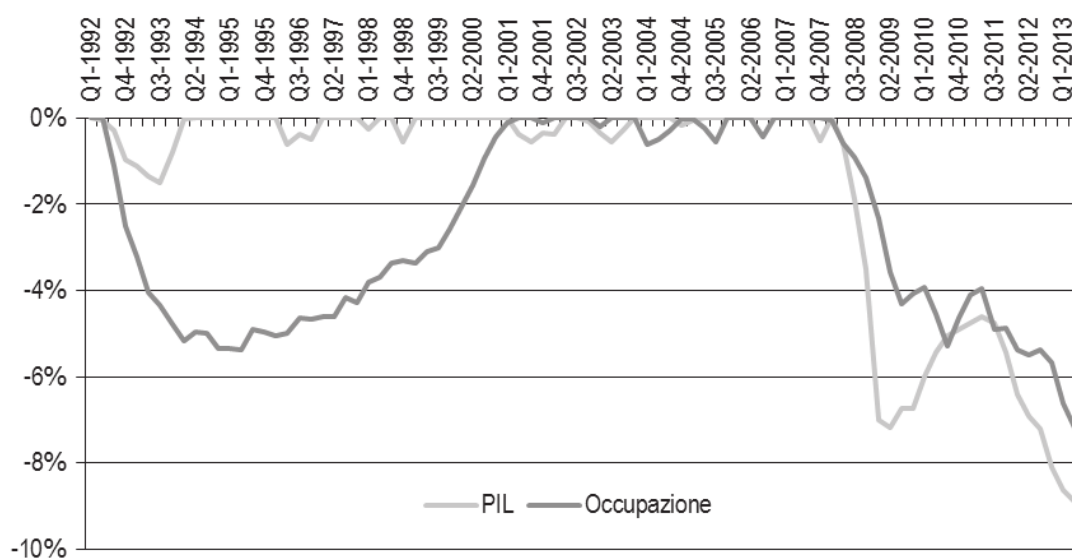
- l'avvio dell'euro è coinciso con la fine di un ciclo economico di lungo periodo cui i *policy-makers* non hanno prestato adeguata attenzione;
- il denaro troppo a buon mercato ha distratto gli imprenditori dalla propria funzione sociale, che è di innovare, e ha migliorato i bilanci delle imprese e delle amministrazioni pubbliche a colpi di finanza;
- una volta sollevato il velo della finanza, affiorano le incoerenze e i conti non tornano più, né per i privati che avevano investito male il risparmio, né per i governi che lo avevano destinato a pagare comune spesa corrente;
- tutto ciò ha significato mortificare l'accumulazione, l'innovazione, la crescita.

Si può quindi concludere che la crisi dell'economia reale non viene dal crack Lehman, ma ha radici intorno al 2000 ed è conseguenza di errori di politica economica. Analogamente, la «flessione a W» (*double dip*) anziché a V dell'economia italiana del 2012 non si può considerare una semplice fase congiunturale negativa, ma piuttosto il risultato di un aggiustamento strutturale. È vero che le manovre finanziarie sui conti pubblici hanno comportato una ovvia depressione dei consumi e una pressione deflazionistica sui salari; tuttavia, se facessimo dipendere la recessione del 2012 dalla sola finanza e dalla sola appartenenza all'Europa, dimostreremmo di non comprendere che la crisi del 2008 non è ancora finita, perché ha profonde radici nell'economia reale e ha segnato l'avvio di aggiustamenti che probabilmente richiederanno molti anni e il cui esito è, sia di là che di qua dell'Atlantico, tutt'altro che scontato. Se accettassimo una spiegazione meramente congiunturale, avallerebbe la tesi secondo la quale, a finanze pubbliche stabilizzate, la ripresa sarebbe dietro l'angolo. Il che non è vero, come dimostra il fatto che il FMI, sempre piuttosto ottimista, già afferma che l'Italia resterà in recessione per tutto il 2013 e per buona parte del 2014.

*2012, il double dip e la crescita dell'export*

A questo punto, l'attenzione deve spostarsi sulla recessione italiana del 2012. Essa è stata particolarmente grave: -2,4 per cento, dicono le statistiche, ma il grafico proposto nella figura 4.3, e relativo all'andamento dell'economia italiana dal 1992 al 2013, è più esplicito.

Figura 4.3 – Variazioni percentuali rispetto al massimo precedente del PIL e dell'occupazione italiana (1992-2013)



Elaborazione su dati Istat

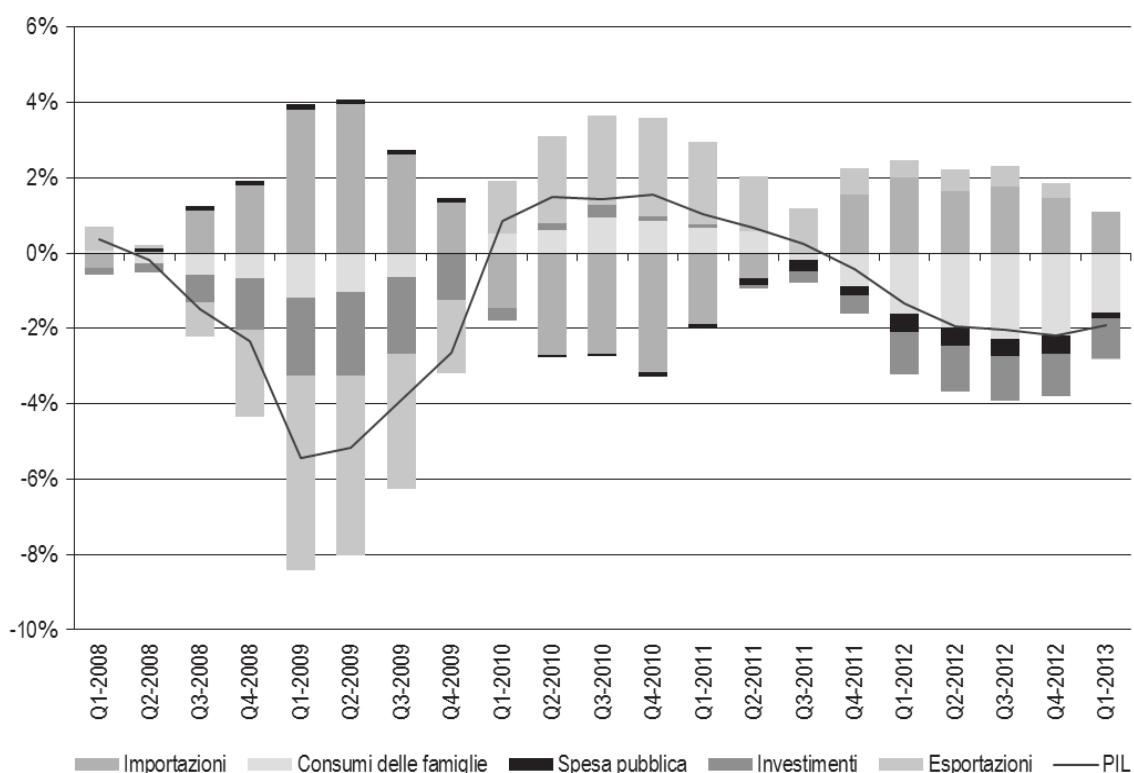
L'asse orizzontale posto in alto indica il massimo precedente. Per un'economia in crescita costante, il prodotto lordo e l'occupazione non si discostano da tale asse, quale che sia la velocità di crescita, perché i valori di ogni anno superano quelli dell'anno precedente. Le linee della figura 4.3, relative appunto a PIL e occupazione, indicano quindi gli scostamenti percentuali dal massimo precedente. La crisi, cominciata nel 2007, appare in tutta la sua gravità, con una caduta di prodotto lordo e occupazione che ancora nel primo trimestre del 2013 non mostrava segni di rallentamento (questi, peraltro, sono comparsi più avanti nell'anno, accompagnati in numerosi settori da timidi segnali positivi).

Come si vede, dal 2007 (ultimo anno di picco) a oggi il *drawdown* del PIL è già stato del 9 per cento; quello dell'occupazione del 7 per cento. Vale a dire, in quattro anni la crisi ha dissolto la produzione di un'economia come quella di tutto il Piemonte e tutta la Valle d'Ao-

sta. Il che mostra ancora una volta che non di crisi congiunturale si tratta, ma di una contrazione del sistema produttivo molto difficile da arrestare.

La dinamica della recessione italiana si chiarisce ulteriormente considerando la variazione delle singole componenti del prodotto lordo (figura 4.4), che si prestano ad almeno tre considerazioni.

Figura 4.4 – Tassi di variazione tendenziali (anno/anno) del PIL e componenti della domanda cui sono attribuibili (2008-2013)



Elaborazione su dati Istat

La prima considerazione è che nel 2012 la «qualità» della recessione risulta diversa da quella del 2009. Allora, come si vede nella figura 4.4, cedettero improvvisamente tutte le componenti della domanda e questo cedimento si riflesse fortemente sul PIL. In particolare, la flessione delle componenti estere della domanda fu pari a quella delle componenti interne. Quattro anni più tardi, il *double dip* si realizza a causa del vuoto di domanda interna, con valori di contrazione dei consumi privati e degli investimenti storicamente molto elevati, mentre la dinamica della domanda internazionale risultava, sia pur di poco, positiva. Appare chiaramente la relazione della dinamica dei

consumi e degli investimenti interni con la crisi del debito italiano del 2011 e la stabilizzazione finanziaria del 2012, che ha comportato un aumento della pressione fiscale: l'austerità, in altre parole, applicata rigorosamente – com'era probabilmente inevitabile nel 2012 – fa calare il PIL.

Il calo del tasso di investimento è stato determinato, in larga misura, dalla caduta ininterrotta del settore delle costruzioni, dovuta non solo all'aumento del costo del denaro per effetto della crisi, ma anche al cambiamento delle decisioni di portafoglio delle famiglie, che hanno nettamente ridotto l'investimento in abitazioni. Di questo si dà colpa all'IMU, in realtà prima o poi doveva accadere. Gli italiani hanno sempre detenuto una quota particolarmente elevata della propria ricchezza in immobili: retaggio non solo dell'inflazione, ma anche di mercati finanziari poco sviluppati e di difficoltà a comprenderne i meccanismi. Proprio per questo, la storia del prezzo reale delle abitazioni in Italia è sempre stata una storia a lieto fine, con molte flessioni ma con una tendenza generale a salire. Le due condizioni che lo avevano permesso, ossia la crescita della popolazione e la crescita dei redditi personali disponibili, non esistono più oggi sul mercato immobiliare. Fino a che esistevano entrambe, era difficile fermare l'ascesa dei prezzi delle case; da adesso in poi non sarà più così.

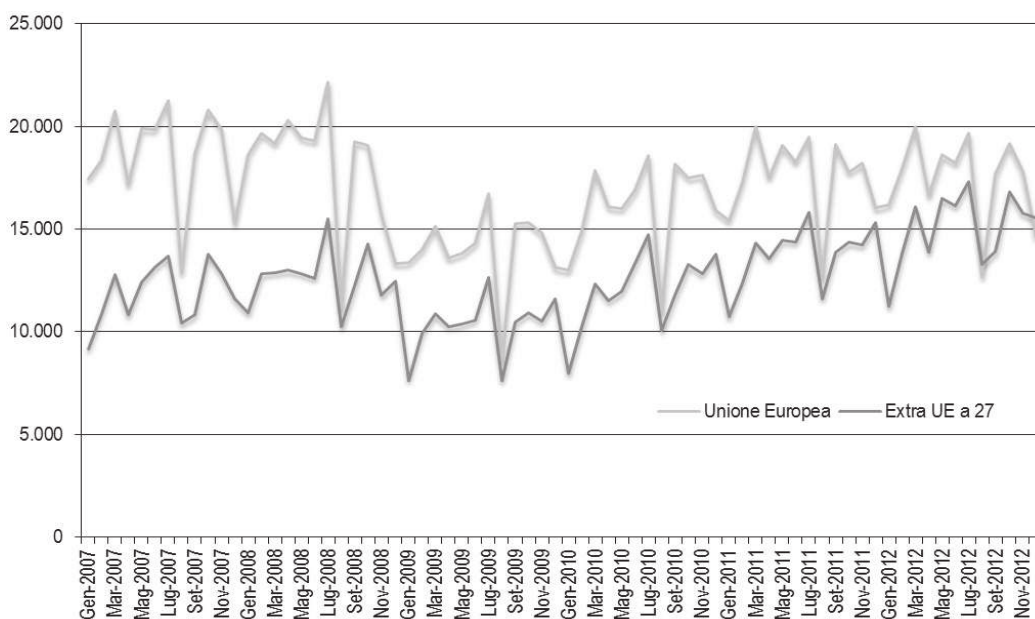
Infine, l'aumento delle esportazioni si realizza in un quadro di profondo mutamento strutturale (cfr. riquadro). Esso sorprende già nel 2011, ma ancor più nel 2012, anno nel quale l'UE, principale mercato di destinazione delle esportazioni italiane, ha subito una recessione. Se ne può dedurre che l'Italia è più competitiva della media europea, nonostante il punto debole costituito dal costo del lavoro? La cosa è possibile, ma potrebbe anche essere che le imprese italiane abbiano attivamente ricercato nuove destinazioni per i loro prodotti, specie su mercati in cui il fattore qualità può giocare molto.

Il vero interrogativo, a questo punto, deve essere formulato così: tenuto conto del nuovo dinamismo delle esportazioni verso i paesi emergenti, è sufficiente l'apporto positivo del commercio internazionale a sconfiggere la crisi reale dell'economia italiana? Per rispondere occorre guardare ai diversi settori produttivi dell'economia italiana. L'analisi verrà condotta in due fasi: nella prima verrà classificato l'output dei principali macrosettori secondo la destinazione finale dei beni prodotti; nella seconda l'attenzione verrà rivolta ai principali comparti merceologici di specializzazione dell'economia italiana.

### Dove vanno le esportazioni italiane?

*Il cambiamento strutturale della dinamica geografica del nostro export è stato radicale. Prima del crack Lehman l'Italia esportava mensilmente verso gli altri paesi dell'UE beni e servizi per circa 20 miliardi di euro; solo 10 miliardi erano invece diretti fuori dell'Unione. In conseguenza della crisi, le esportazioni intraeuropee sono scese da 20 a 15 miliardi (–25 per cento), segno che l'intera UE, come si è già sostenuto, è in crisi dal 2008, mentre le esportazioni extraeuropee sono salite da 10 a 15 miliardi (+50 per cento) e, in termini di composizione, valgono sul totale dell'export la stessa quota delle esportazioni intraeuropee.*

Le esportazioni mensili italiane dalla crisi in poi, per grandi regioni di destinazione (2007-2012; milioni di euro)



Elaborazione su dati Istat

*La crescita delle esportazioni extraeuropee in soli cinque anni (+50 per cento) è assai maggiore della crescita del commercio mondiale (+5,4 per cento in media ventennale e +20,7 per cento negli ultimi cinque anni), il che significa – e questa è veramente una delle poche buone notizie – un certo successo dei prodotti italiani nell'agganciare le dinamiche di crescita del resto del mondo.*

Giuseppe Russo

## **4.2. Perché bisogna «toccare il fondo»**

### *I principali macrosettori*

Quando si ha a che fare con una crisi congiunturale, i grafici della produzione normalmente mostrano, come si è detto sopra, un rimbalzo a V. Le flessioni congiunturali sono dovute a shock temporanei della domanda, e il recupero avviene non appena le cause dello «stop degli acquisti» sono rimosse. Il ruolo delle politiche di stabilizzazione macroeconomica è appunto quello di evitare che una crisi congiunturale si prolunghi e la domanda aggregata scenda definitivamente di uno scalino, destinato a non essere più recuperato. Quella in corso, però, è una crisi strutturale, per tre ragioni:

- la già ricordata necessità di un forte avanzo primario dei conti pubblici con la sottrazione alla spesa finale di almeno 3 punti di PIL all'anno, per pagare spese effettuate in passato;
- la necessità che il tasso di risparmio per l'intera economia, e quindi non solo a livello delle famiglie ma comprendendo anche le imprese e l'amministrazione pubblica, torni a essere positivo. In caso contrario non sarà possibile investire nei settori promettenti, il che, nuovamente, indebolisce la spesa interna, oppure lo si potrà fare solo con un massiccio, e oggi improbabile, apporto di capitali esteri;
- infine, la necessità che molte imprese scelgano di ristrutturarsi anziché di vivacchiare. Queste situazioni devono venire allo scoperto. Il calo generalizzato della domanda sta andando in questa direzione perché colpisce la prima riga dei bilanci delle imprese (ossia i ricavi o il fatturato), mettendone in luce le debolezze strutturali; queste possono essere di prodotto, di costo marginale, di costo unitario, di struttura finanziaria. Fino a quando il fatturato cresce annualmente più dell'inflazione, le debolezze stentano a venire fuori, ora però cominciano ad apparire in tutta la loro portata.

Solo quando si siano ricreate le condizioni di provvista dell'investimento (ossia il risparmio sia cresciuto) e una volta che le imprese si siano ristrutturate, l'economia può scegliere i nuovi settori di specializzazione, in accordo con il mutato contesto della domanda e della concorrenza globale.

L'economia italiana sta attraversando una crisi strutturale che comporta il passaggio attraverso tutte le fasi sopra citate. L'aggiustamento

delle finanze pubbliche è in corso; le famiglie hanno tagliato la spesa per i consumi per rifare spazio al risparmio; le imprese si stanno ristrutturando e l'onda delle ristrutturazioni non è ancora finita: da una media di 2.500 fallimenti trimestrali nel 2009, si è arrivati fino a una media di 3.500 nel 2012 (+36 per cento in tre anni). I processi di ristrutturazione finiranno quando questo trend si invertirà.

In termini di dinamica economica, stiamo assistendo alla distruzione ed eliminazione del capitale investito in eccesso e/o nei settori in declino. Il costo di questo «smaltimento» degli errori del capitalismo italiano è ben sintetizzato dalle sofferenze del settore bancario, che alla fine del 2012 hanno lambito, sempre in crescita, la soglia di 120 miliardi di euro, con un incremento annuo di circa il 17 per cento. A metà 2013 le sofferenze rappresentavano il 7,4 per cento degli impieghi bancari contro il 5,6 per cento alla fine del 2011. Anche in questo caso, intuiremo la fine dei processi di ristrutturazione quando la tendenza delle sofferenze a crescere si invertirà.

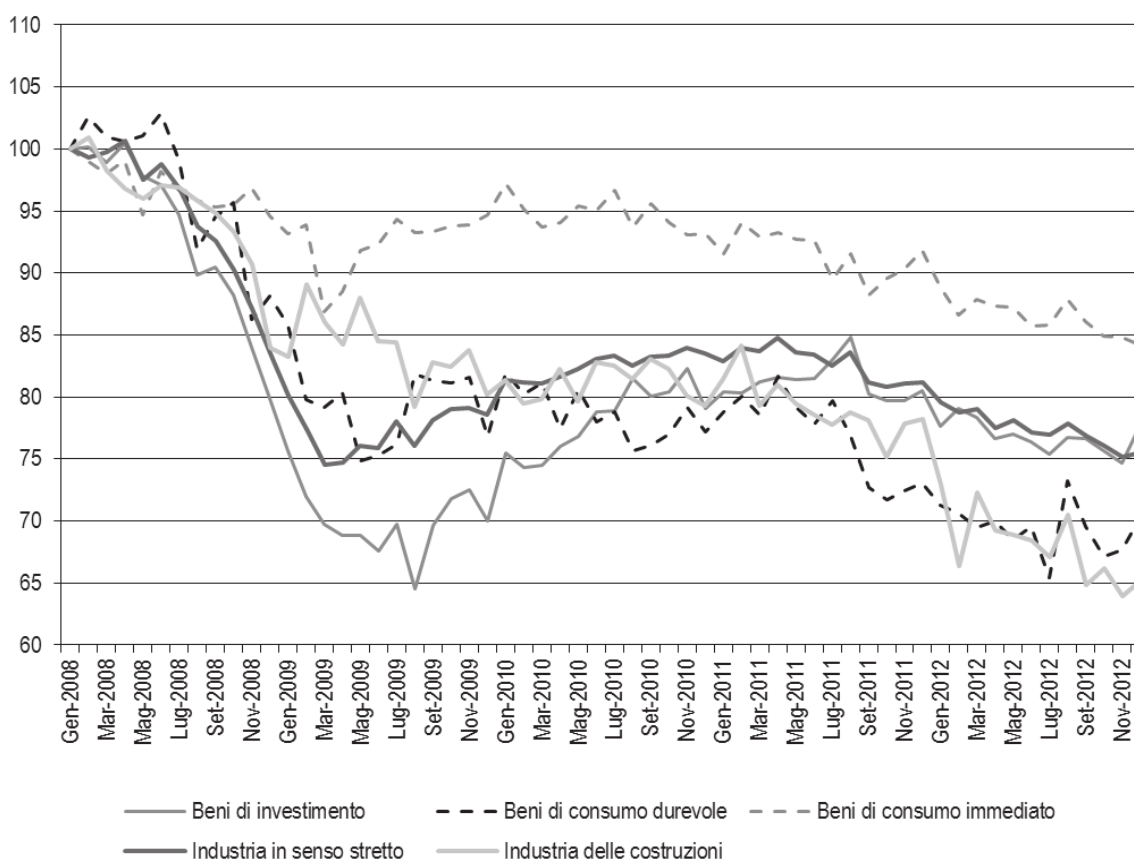
Mentre in una crisi congiunturale le politiche economiche cercano di impedire che «si tocchi il fondo», negli aggiustamenti strutturali «il fondo si deve toccare» altrimenti si hanno solo false ripartenze. Tutto il capitale non più produttivo deve essere espulso dal meccanismo economico e i nuovi investimenti devono essere orientati dove ci sono margini e volumi interessanti. Se non si tocca il fondo, il sistema fiscale, ossia la collettività, si fa carico di settori e imprese non più competitivi; si trasferiscono quindi a settori in declino risorse che si sarebbero impiegate meglio in settori in crescita.

Poiché si deve toccare il fondo, è normale che i grafici della produzione industriale (figura 4.5), dopo il primo improvviso shock del 2009, mostrino un certo rimbalzo, senza ritornare, tuttavia, al tasso di crescita precedente. Gli imprenditori devono riconoscere la natura strutturale del calo della domanda e, a seconda dell'importanza di questo calo, intervengono le ristrutturazioni, che in certi casi prendono la piega delle chiusure o dei fallimenti.

Come si vede dalla figura 4.5, l'indice della produzione manifatturiera in senso stretto è sceso da 100 (gennaio 2008) a 76 (dicembre 2012), ossia è calato del 24 per cento. Un quarto del volume della produzione manifatturiera italiana si è dissolto e va sottolineata una verità scomoda: molto probabilmente i volumi e prodotti non si raggiungeranno più dopo la crisi negli stessi termini e negli stessi settori. Siccome il rimbalzo, quando ci sarà davvero, non sarà solamente un rimbalzo congiunturale, il peso relativo dei settori è destinato a mutare profondamente. La produzione ricomincerà a salire quando il sistema

avrà toccato il fondo, ma quando finalmente recupererà i livelli del 2008 sarà merceologicamente diversa, fatta da imprese che in molti casi prima non esistevano e che produrranno beni nuovi o radicalmente modificati. Questo è il senso profondo di una crisi strutturale, già illustrato da Schumpeter<sup>1</sup>.

Figura 4.5 – Evoluzione degli indici della produzione nell'industria e nelle costruzioni, per settore di destinazione finale della produzione (2008-2012; base gennaio 2008=100)



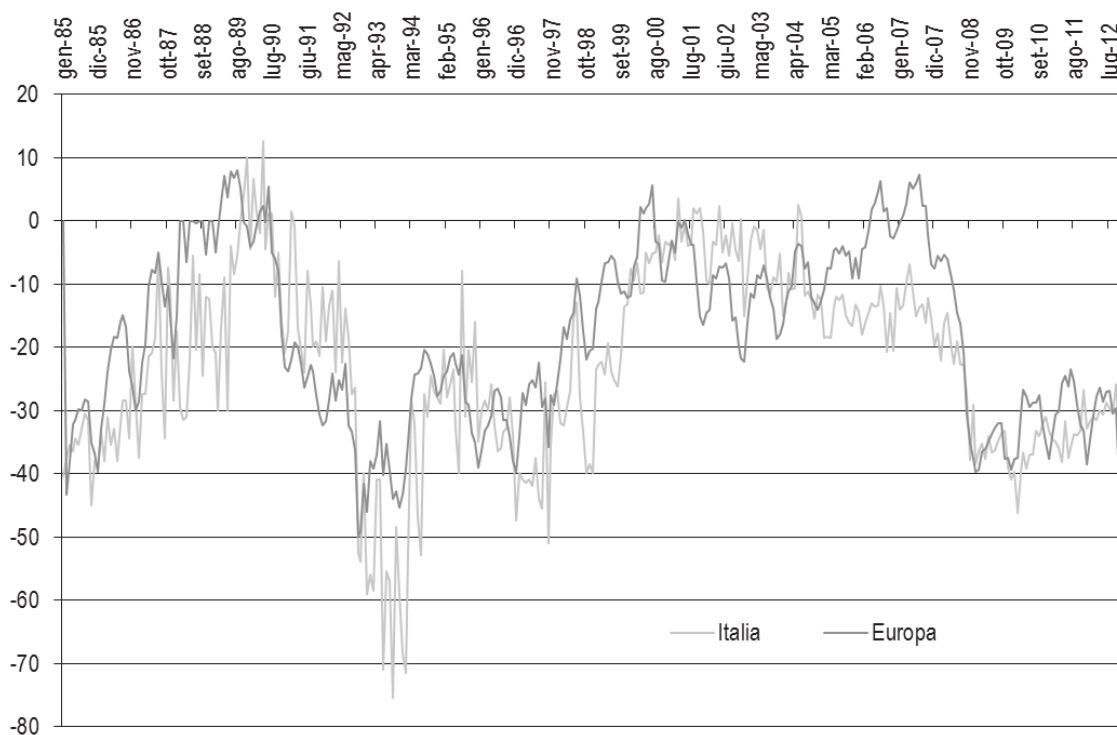
Elaborazione su dati Istat

Già oggi si può osservare che il declino e il riordino strutturale non hanno lasciato inalterato alcun settore. Ne è stata duramente colpita persino la produzione di beni di consumo immediato, di solito il settore più resistente alla crisi: all'inizio del 2012 si trovava ancora a quota 87, fatto pari a 100 il livello del 2000. La crisi temporaneamente più profonda, ma anche quella a evoluzione più rapida, riguarda la produzione di beni strumentali: l'indice tocca quota 64 (–36 per cento in diciotto mesi) nell'estate del 2009. Tuttavia, il settore in questione non solo si riporta velocemente in linea con la media ma-

nifatturiera, che riaggua nel 2011, ma verso la fine del 2012 sembra accelerare rispetto a quest'ultima. Infatti, è verosimile che qui operino alcune delle imprese che sono riuscite ad agganciare la crescita extraeuropea e che, al tempo stesso, hanno iniziato i processi di ristrutturazione.

Un discorso a parte merita il settore delle **costruzioni**, che nel 2012, come si vede dalla figura, ha continuato a perdere peso: gli investimenti in costruzioni, secondo l'ANCE (Associazione Nazionale dei Costruttori Edili), hanno fatto registrare una flessione del 7,6 per cento in termini reali, peggiore di quella del 2011 (-5,3). La caduta degli investimenti è simile a quella subita nel 2009, ossia all'inizio della crisi, e oltre tutto si va a sommare a quella, perché, a differenza degli altri settori, le costruzioni non hanno avuto la ripresina del 2010. Dal 2008 al 2013, è mancato circa il 34 per cento degli investimenti. In molti comparti si trovano dati anche peggiori: -54,2 per cento la produzione di nuove abitazioni; -31,6 l'edilizia non residenziale privata; -42,9 le opere pubbliche. Con 350 casi a trimestre, il settore delle costruzioni è il primo per numero di fallimenti e pesa da solo per il 12 per cento del totale.

Figura 4.6 – Indicatore di fiducia del settore delle costruzioni in Europa e in Italia (1985-2013)



Elaborazione su dati Commissione Europea, *Business and Consumer Surveys*

La domanda di costruzioni, in realtà, subisce effetti negativi tanto di ordine generale (la contrazione dei redditi dovuta alla crisi) quanto specifici (ossia legati all'andamento ciclico del settore). Le costruzioni, infatti, hanno un proprio ciclo fisiologico, con fasi molto marcate: la produzione edilizia, in altre parole, non può mai essere «livellata» come la produzione alimentare o quella tessile, deve procedere per *stop and go*. Questo avviene per molte ragioni, principalmente perché il ciclo di una costruzione edilizia, dall'acquisto del terreno fino alla vendita del prodotto, richiede anni. Quando l'economia generale va bene, la domanda di case aumenta insieme ai prezzi. Lievitano così i prezzi dei terreni e vengono aperti molti cantieri. Alla fine di un ciclo economico, la domanda di case cala all'improvviso, ma i prezzi non possono scendere perché i terreni sono stati già pagati quando i prezzi erano massimi e i cantieri devono essere ultimati, anche se le prospettive di vendita vengono a mancare. La conseguenza è che per alcuni anni il mercato resta congelato: le transazioni si riducono, i venditori fanno la coda per vendere mentre gli acquirenti stanno alla finestra.

Lo scongelamento può avvenire o a causa di una pressione demografica – ciò che ha fatto ripartire (ancora in maniera molto moderata) il mercato immobiliare americano nel 2012 – o perché si trova un nuovo equilibrio, normalmente a prezzi più bassi, o, ancora, perché i redditi generali tornano a crescere e spostano verso l'alto l'asticella del bisogno di abitazioni. In Italia è probabile che il fondo sia stato toccato, ma nessuna delle condizioni di ripresa del mercato sembra essere presente (pressione demografica, crescita del reddito e caduta dei prezzi delle case), il che significa, con tutta probabilità, che l'edilizia è destinata a rimanere un settore ristagnante anche nel 2013, peraltro come nel resto d'Europa. Come si vede dalla figura 4.6, sia in Italia sia in Europa la fiducia degli operatori nel settore delle costruzioni ha subito cadute nette e appare lontanissima dal recuperare i livelli precedenti.

### *I «settori del rilancio potenziale»*

Come sarà l'economia dopo la recessione e dopo le ristrutturazioni? È assai difficile cogliere i processi di ristrutturazione dell'offerta mentre avvengono. Se ne possono misurare i costi, attraverso il numero delle persone senza lavoro, i fallimenti e le sofferenze bancarie, ma l'efficienza della ristrutturazione di un sistema economico si scopre normalmente *ex post*, ossia quando, nei settori di nuovo impegno, il nuovo capitale abbia prodotto (per l'appunto *ex post*) un aumento della produttività totale dei fattori.

Il responso circa la validità di una ristrutturazione è sempre dato dal mercato, e avviene quando i produttori domestici sono preferiti e preferibili (per prezzo e prodotti) ai produttori esteri nel mercato interno e, sui mercati esteri, allargano le proprie quote. Occorrerà aspettare qualche anno per conoscere «la fine della storia», ossia per sapere se le ristrutturazioni avranno in effetti avuto successo e se dopo la crisi la produttività media sarà aumentata, il che dovrebbe aprire gli spazi per la crescita dei salari e quindi per il riassorbimento dei disoccupati, principalmente nei servizi. Per intanto ci si deve accontentare delle «impressioni di rilancio» che si possono cogliere analizzando e mettendo a confronto, settorialmente, la dinamica del fatturato interno e quella del fatturato estero delle imprese italiane, considerato che, come si è visto, la parte più dinamica dell'economia italiana è quella che esporta. L'analisi si articola in due parti.

- ❶ La prima parte, illustrata dalla tabella 4.1, è dedicata al fatturato interno. Le tre colonne riportano, per i settori rappresentati sulle righe, la caduta di fatturato interno durante la crisi, la sua successiva ripresa e infine la performance complessiva tra il 2005 e il 2012.
- ❷ Nella seconda parte, illustrata dalla tabella 4.2, la stessa analisi viene ripetuta per il fatturato estero.

Si è preso in esame il fatturato (e non altro, come gli ordini) perché è la già menzionata caratteristica della prima riga dei bilanci a fornire indicazioni significative: una riduzione o persistente stagnazione indica la necessità di una ristrutturazione, un aumento segnala i primi effetti della vendita di nuovi prodotti e della comparsa di nuovi clienti. Inoltre, i ricavi si muovono in anticipo rispetto al valore aggiunto, quindi una loro analisi permette di dare uno sguardo (approssimativo) a cosa c'è dietro l'angolo.

In entrambe le tabelle i 21 settori sono riportati nell'ordine che più interessa, ossia l'ordine di massima crescita del fatturato estero tra il 2010 e il 2012. Dalla tabella 4.1 emergono le seguenti osservazioni:

- in termini di fatturato interno, la crisi ha causato una perdita media del 58 per cento nei 21 settori di indagine. Nel periodo di ripresa (ossia 2010-2012) la variazione media di tutti i settori è purtroppo ancora negativa (-5,4 per cento);
- 7 settori su 21 hanno avuto un calo di fatturato interno superiore al 70 per cento durante la crisi: tra essi spiccano sia la fabbricazione di parti e componenti per auto sia la fabbricazione degli altri mezzi di trasporto;
- durante la crisi, il settore alimentare è stato il meno colpito (-18,4 per cento). Dopo la crisi, è uno dei 6 settori con una ripresa effettiva delle vendite sul mercato domestico (+8,2 per cento) e quello con la maggiore crescita complessiva (2005-2012: +21,7 per cento);

Tabella 4.1 – Tassi di variazione dei fatturati interni dei principali settori manifatturieri durante la crisi, durante la ripresa e nell'intero periodo 2005-2012 (l'ordine rispecchia la reattività di ripresa del fatturato estero, dal settore migliore al peggiore)

| Settori manifatturieri                                                                                                                 | 2008-2009    | 2010-2012   | 2005-2012   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------|-------------|
| Installazione di macchine e apparecchiature industriali                                                                                | -20,9        | -16,7       | 18,4        |
| Fabbricazione di strumenti e forniture mediche e dentistiche                                                                           | -63,9        | 2,6         | -9,9        |
| Fabbricazione di prodotti chimici                                                                                                      | -44,5        | 12,1        | -2,5        |
| Fabbricazione di articoli sportivi                                                                                                     | -43,0        | -15,9       | -5,9        |
| Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo esclusi macchinari e attrezzature                                                   | -69,3        | 11,4        | -7,6        |
| Fabbricazione di gioielleria, bigiotteria e articoli connessi, lavorazione delle pietre preziose                                       | -86,3        | -3,7        | -26,7       |
| Fabbricazione di macchinari e apparecchiature NCA                                                                                      | -61,2        | -11,8       | -26,5       |
| Fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e i loro motori                                                                     | -70,4        | 2,7         | -22,3       |
| Industrie tessili, dell'abbigliamento, articoli in pelle e simili                                                                      | -40,7        | -2,5        | -12,1       |
| Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche e di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi               | -55,5        | -8,0        | -19,0       |
| Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici                                                             | -46,7        | -3,1        | 12,0        |
| Fabbricazione di autoveicoli                                                                                                           | -58,4        | -15,7       | -14,2       |
| Fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche                                         | -67,5        | 1,4         | -4,2        |
| Industrie alimentari                                                                                                                   | -18,4        | 8,2         | 21,7        |
| Fabbricazione di mobili                                                                                                                | -73,5        | -20,5       | -26,0       |
| Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili), fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio | -70,7        | -11,4       | -22,3       |
| Fabbricazione di strumenti musicali                                                                                                    | -80,9        | -29,8       | -71,7       |
| Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione, orologi           | -58,2        | -1,5        | -8,5        |
| Fabbricazione di carta e di prodotti di carta                                                                                          | -40,0        | 7,2         | 7,6         |
| Fabbricazione di giochi e giocattoli                                                                                                   | -76,9        | -4,1        | 28,7        |
| Fabbricazione di altri mezzi di trasporto                                                                                              | -72,1        | -14,3       | -13,2       |
| <b>Totale settori manifatturieri</b>                                                                                                   | <b>-58,0</b> | <b>-5,4</b> | <b>-9,7</b> |

Elaborazione su dati Istat

Tabella 4.2 – Tassi di variazione dei fatturati esteri dei principali settori manifatturieri durante la crisi, durante la ripresa e nell'intero periodo 2005-2012 (l'ordine rispecchia la reattività di ripresa del fatturato estero, dal settore migliore al peggiore)

| Settori manifatturieri                                                                                                                 | 2008-2009    | 2010-2012   | 2005-2012   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------|-------------|
| Installazione di macchine e apparecchiature industriali                                                                                | -37,0        | 128,1       | 197,6       |
| Fabbricazione di strumenti e forniture mediche e dentistiche                                                                           | -48,4        | 45,8        | 69,0        |
| Fabbricazione di prodotti chimici                                                                                                      | -37,7        | 43,4        | 30,2        |
| Fabbricazione di articoli sportivi                                                                                                     | -46,1        | 43,2        | 31,4        |
| Metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo esclusi macchinari e attrezzature                                                   | -62,6        | 39,3        | 38,8        |
| Fabbricazione di gioielleria, bigiotteria e articoli connessi, lavorazione delle pietre preziose                                       | -69,6        | 38,4        | -10,9       |
| Fabbricazione di macchinari e apparecchiature NCA                                                                                      | -61,1        | 34,5        | 33,9        |
| Fabbricazione di parti e accessori per autoveicoli e i loro motori                                                                     | -57,3        | 32,7        | 18,0        |
| Industrie tessili, dell'abbigliamento, articoli in pelle e simili                                                                      | -39,6        | 24,8        | 23,7        |
| Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche e di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi               | -49,6        | 24,3        | 9,2         |
| Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici                                                             | -33,6        | 23,0        | 51,0        |
| Fabbricazione di autoveicoli                                                                                                           | -66,2        | 20,1        | 27,8        |
| Fabbricazione di apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche                                         | -57,4        | 20,0        | 9,6         |
| Industrie alimentari                                                                                                                   | -14,9        | 18,5        | 68,8        |
| Fabbricazione di mobili                                                                                                                | -66,0        | 18,2        | 5,9         |
| Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili), fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio | -63,8        | 17,4        | -0,6        |
| Fabbricazione di strumenti musicali                                                                                                    | -63,5        | 17,0        | -43,4       |
| Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione, orologi           | -43,6        | 12,2        | 1,2         |
| Fabbricazione di carta e di prodotti di carta                                                                                          | -24,8        | 9,6         | 15,4        |
| Fabbricazione di giochi e giocattoli                                                                                                   | -64,3        | 9,6         | 17,4        |
| Fabbricazione di altri mezzi di trasporto                                                                                              | -64,1        | 4,6         | 53,1        |
| <b>Totale settori manifatturieri</b>                                                                                                   | <b>-51,0</b> | <b>29,8</b> | <b>30,8</b> |

Elaborazione su dati Istat

■ la crescita media complessiva dei settori industriali italiani (2005-2012), limitatamente alla quota di fatturato interno, è comunque pesantemente negativa (-9,7 per cento), il che prova che quella italiana è una crisi strutturale, iniziata, come si è detto, ben prima del crack Lehman. La tabella 4.2, che riporta i tassi di variazione dei fatturati esteri dei principali settori manifatturieri, consente di perfezionare quest'analisi sommaria:

- in primo luogo, la performance complessiva del fatturato estero è fortemente positiva per tutti i settori (+30,8 per cento tra il 2005 e il 2012, nonostante la crisi del 2009-2010);
- la crisi del 2008 ha avuto sul fatturato estero un effetto quasi pari a quello sul fatturato interno (-51 per cento contro -58 per cento). Successivamente le cose sono andate in modo diverso. Il fatturato estero nel triennio 2010-2012 è cresciuto del 29,8 per cento, mentre quello interno si è ulteriormente contratto del 5,4 per cento;
- la ripresa degli ultimi tre anni non è stata omogenea. La sua differente intensità offre un'indicazione, imprecisa ma utile, dei settori maggiormente in grado di uscire dalla crisi attraverso la leva dell'internazionalizzazione;
- al primo posto vi è l'installazione di macchine e apparecchiature industriali. Il settore mostra una crescita internazionale del 128,1 per cento pur senza essere riconosciuto come esempio del *made in Italy*, a differenza dell'industria alimentare e della moda. L'impiantistica industriale occupa 600 mila persone in Italia, attivando una filiera di subfornitura di almeno altre 300 mila persone. Acquista servizi ad alto valore aggiunto ed è uno dei motori dell'innovazione tecnologica e di processo. Sta a tutti gli effetti approfittando della crescita che si realizza nel resto del mondo, concorrendo testa a testa con i paesi a tecnologia avanzata;
- al secondo posto vi è la produzione di strumenti e di forniture mediche (+45,8 per cento la crescita internazionale nella ripresa e +69 per cento nel periodo 2005-2012);
- la fabbricazione di parti e accessori per auto, tradizionale vocazione subalpina, è a metà classifica. Perde il 57,3 per cento del fatturato estero nella crisi e ne recupera il 32,7 per cento. La performance complessiva è piuttosto soddisfacente (+18 per cento), sebbene al disotto della media dei settori industriali di successo, ma questo non deve mettersi in relazione con la competitività del settore quanto piuttosto con il fatto che nel 2012 l'immatricolazione e la produzione di automobili sono fortemente arretrate in tutta l'Europa.

*L'indicatore NILO dice che la ripresa è possibile*

Per quanto sopra esposto, si può concludere che la transizione dell'economia italiana, volta a recuperare produttività e giusta allocazione del capitale, è già in atto. Potrà essere agevolata o contrastata. Per esempio, le liberalizzazioni di molte attività protette, pur ostacolate per evidenti ragioni lobbystiche, la agevolerebbero. Se l'aggiustamento verrà intralciato anziché favorito in termini di decisioni pubbliche, esso sarà più lungo.

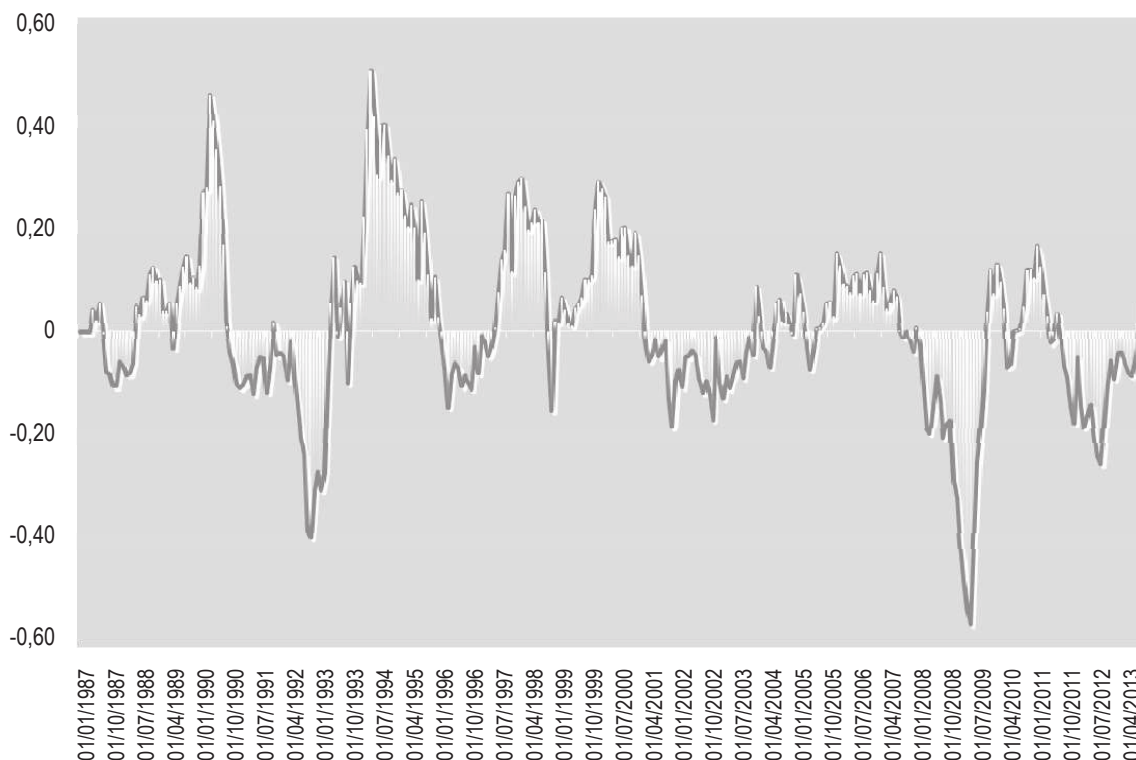
A pesare sulla durata e sull'esito del processo in corso sarà però anche largamente l'andamento della domanda globale. In altri termini, dato per acquisito il fatto che la ripresa, quando ci sarà, lascerà comunque molte ferite aperte (alcune delle quali, purtroppo, non si rimargineranno), al vantaggio competitivo nelle esportazioni del settore manifatturiero resta affidato il compito di far crescere il PIL aggregato quel tanto che basta a bloccare il deterioramento. Perché il deterioramento del PIL in un'economia con un alto debito ne comporta l'avvitamento.

Le condizioni attuali dell'economia italiana, infatti, sono come quelle di un giocatore di scacchi che a fine partita ha progressivamente esaurito o consunto tutte le strategie. Le sue mosse sono obbligate e il successo non dipende solo da lui. Anche l'Italia può fare, in prima approssimazione, un gioco solo, quello delle esportazioni, del quale naturalmente non ha il pieno controllo: se la domanda mondiale non fa la prima mossa in avanti, anche la crescita basata sulle esportazioni potrebbe rivelarsi o debole o addirittura nulla.

Per cercare di capire la direzione e l'entità del mutamento, è stato sviluppato NILO (Neural Italian Leading Outlook), un indicatore composto del ciclo congiunturale italiano basato su una rete neurale artificiale (RNA), capace di anticipare di circa 4-6 mesi l'andamento del prodotto interno lordo. NILO aggrega 10 indicatori congiunturali mensili. Filtra la stagionalità. Trasforma le serie in indici stazionari, le aggrega e infine correla il risultato con la variazione tendenziale del PIL, anticipandola di 4 mesi attraverso una RNA<sup>2</sup>.

La figura 4.7 mostra l'andamento di NILO su oltre un quarto di secolo, ossia dal 1987 al giugno 2013. Limitando l'analisi agli ultimi anni, si può constatare che l'indice ha anticipato la fine del precedente ciclo espansivo già nei primi mesi del 2007. È sceso sotto la linea dello zero all'inizio del 2008. Ha indicato l'avvio di una ripresina nella primavera del 2009 e il suo definitivo fallimento alla fine del 2010. Negli ultimi mesi, NILO ha iniziato a riprendersi e ha passato, dal basso verso l'alto, l'asse orizzontale, che segna il confine tra andamenti negativi e positivi.

Figura 4.7 – NILO, indicatore del ciclo congiunturale dell'economia italiana basato su 10 serie storiche (1987-2013)



Elaborazione su dati di fonti varie

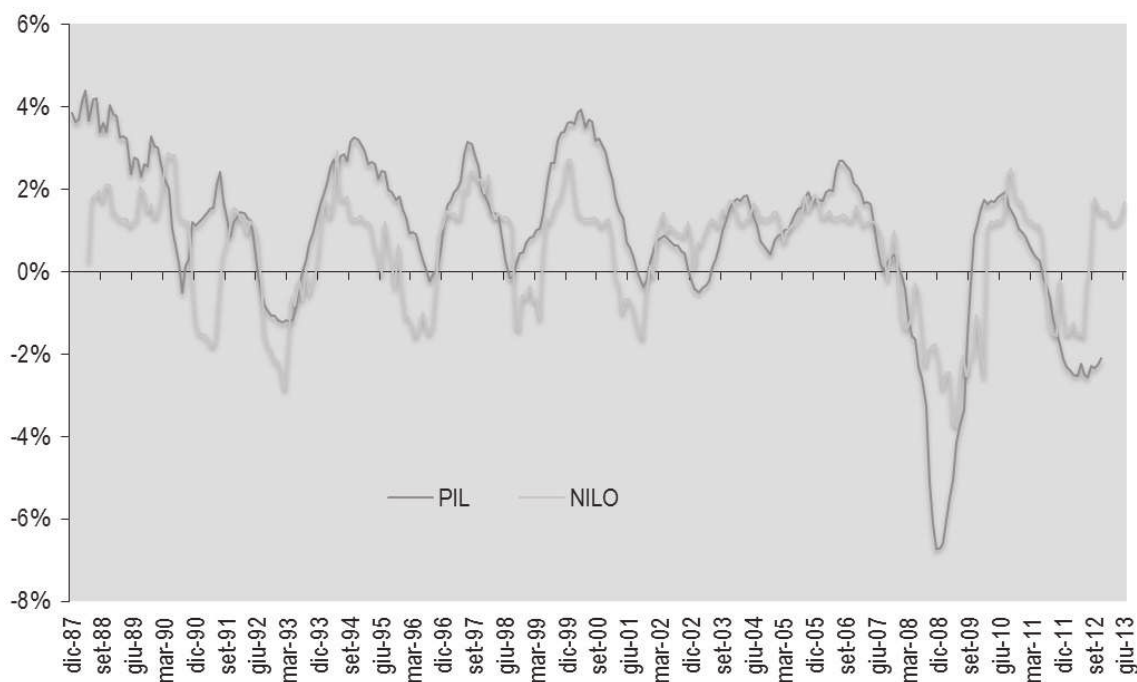
Al fine di «leggere» la previsione di NILO circa la fase congiunturale attuale, occorre porlo a confronto e integrarlo con un indicatore del ciclo economico, nel caso di specie relativo al PIL<sup>3</sup>. Questo esercizio, riportato nella figura 4.8, autorizza la conclusione che la crescita del PIL potrebbe tornare positiva già agli inizi dell'autunno 2013.

Perché? La ripresa (possibile) dell'economia italiana secondo questo indicatore è basata sulle tendenze incorporate nei dieci indicatori componenti. I meccanismi che potrebbero generarla sono quelli dell'«elastico» dei beni durevoli (la cui sostituzione può essere postposta, ma non eliminata) nonché del pendolo delle aspettative. Quando le aspettative pessimistiche si cumulano per numerosi anni, determinano eccessi di prudenza nella spesa che prima o poi vengono abbandonati. Vi è un analogo pendolo fiscale.

Il rimbalzo congiunturale d'autunno è quindi una prospettiva possibile, con due *caveat*. I cambiamenti radicali dello scenario macroeconomico internazionale non sono considerati da NILO, le cui previsioni, come quelle di tutti gli indicatori congiunturali, valgono a condizione

di una relativa stabilità del quadro economico globale e dell'assetto geopolitico. In secondo luogo, la politica deve essere in grado di sostenere il miglioramento delle aspettative. E questa pare la sfida più difficile da vincere.

Figura 4.8 – Previsioni del tasso di crescita del PIL tendenziale attraverso l'indicatore NILO



Elaborazione Centro Einaudi

### *Ma il giocatore ha le mani legate*

L'opinione di chi scrive è che, tornando all'esempio del giocatore di scacchi con una strategia sola, la politica economica italiana non abbia spazi di azione, perché tutto ciò che favorirebbe immediatamente la domanda si rifletterebbe sul bilancio pubblico, provocandone l'espansione. Per contro, la proposta di un menù «dell'offerta» – ossia di un menù di politiche volte a restituire produttività e competitività alle imprese, elasticità ed efficienza alla spesa pubblica, spazio di mercato privo di burocrazie eccessive, libertà di intraprendere nei tanti settori «riservati» – avrebbe probabilmente un impatto non istantaneo, il che la rende di difficile attuazione in una fase caratterizzata da instabilità politica e possibile ritorno alle urne ravvicinato, sicché tendono comunque a prevalere considerazioni di breve o brevissimo periodo.

Eppure la ragione per intervenire sull'offerta l'ha appena fornita, questa volta senza grande clamore, nuovamente Standard & Poor's, che a luglio ha limato di un altro *notch*, di un altro dentello, il rating del debito italiano. Esagerati? Non tanto. Standard & Poor's non mette in discussione la legge di stabilità o l'avanzo primario, si limita a dire che l'economia non cresce. Sì, perché quando il debito è del 133 per cento del PIL, senza crescita, se il tasso di disoccupazione continua a salire prima o poi il bilancio pubblico torna a espandersi e l'equilibrio finanziario salta.

### **4.3. Dov'è finita la produttività perduta**

#### *L'allarme suona e subito si spegne*

Nella primavera del 2013 le pagine economiche di molti giornali e siti d'informazione denunciavano con toni allarmati il calo della produttività del nostro paese. Era marzo, la Commissione Europea aveva appena pubblicato il rapporto trimestrale sull'occupazione e sulla produttività nell'Unione Europea, e i dati parlavano chiaro. L'Italia faceva registrare l'incremento di disoccupazione più accentuato (+0,5 per cento) e la perdita di produttività più marcata (-2,8 per cento) rispetto al trimestre precedente.

Sull'ondata di attenzione generata da questi dati, il termine «produttività» ha per breve tempo goduto di una certa risonanza mediatica, senza però riscuotere il successo del più quotato «spread». Dopo qualche settimana, dei campanelli d'allarme suonati a livello europeo non si sentiva che un'eco lontana.

Il dibattito sulla produttività perduta che dà il titolo a questo paragrafo ha avuto vita breve, più breve di quanto meritasse. Le ragioni sono molteplici. Alcune di ordine formale: i numeri sulla produttività sono meno semplici da interpretare di un differenziale sui tassi d'interesse o di un indice di Borsa, e quindi hanno minor impatto sul pubblico dei lettori. Altre ragioni sono sostanziali: competitività e politiche industriali sono temi che in Italia non si affrontano volentieri. Sottendono problemi strutturali che richiederebbero soluzioni di medio e lungo termine, responsabilità che non molti sono disposti ad assumersi.

Gli indici di produttività forniscono però informazioni rilevanti che vale la pena di considerare almeno nelle pagine di questo *Rapporto*. Tecnicamente, misurano l'apporto dei singoli fattori produttivi alla produzione finale. L'attenzione per lo più si concentra sulla produttività del lavoro. Questa si calcola dividendo una misura di output, ossia di prodotto, quale può essere il prodotto interno lordo (PIL) o il valore aggiunto (VA), per una misura di lavoro impiegato, come il numero di ore lavorate o il numero di persone impegnate nella produzione. Per fare un esempio, nel 2011 l'Italia ha prodotto un volume di valore aggiunto pari a circa 1.300 miliardi di euro, utilizzando 44 miliardi di ore lavorate. Il rapporto tra queste due grandezze è un numero che rappresenta quanto valore aggiunto è stato mediamente prodotto con un'unità di lavoro. Più che la grandezza del numero in sé, che facendo i calcoli è pari a 29,4 euro, conta il suo peso in termini relativi, ossia le sue variazioni nel tempo.

Le misure di produttività sono indici sintetici dei risultati ottenuti da diversi paesi e settori nel tempo, e consentono di analizzare l'efficienza della produzione in ottica comparativa. Si tratta di capire chi utilizza in modo migliore le risorse che ha a disposizione; come varia l'efficienza produttiva nel tempo; in quali paesi, settori, anni si registrano i livelli di competitività maggiori.

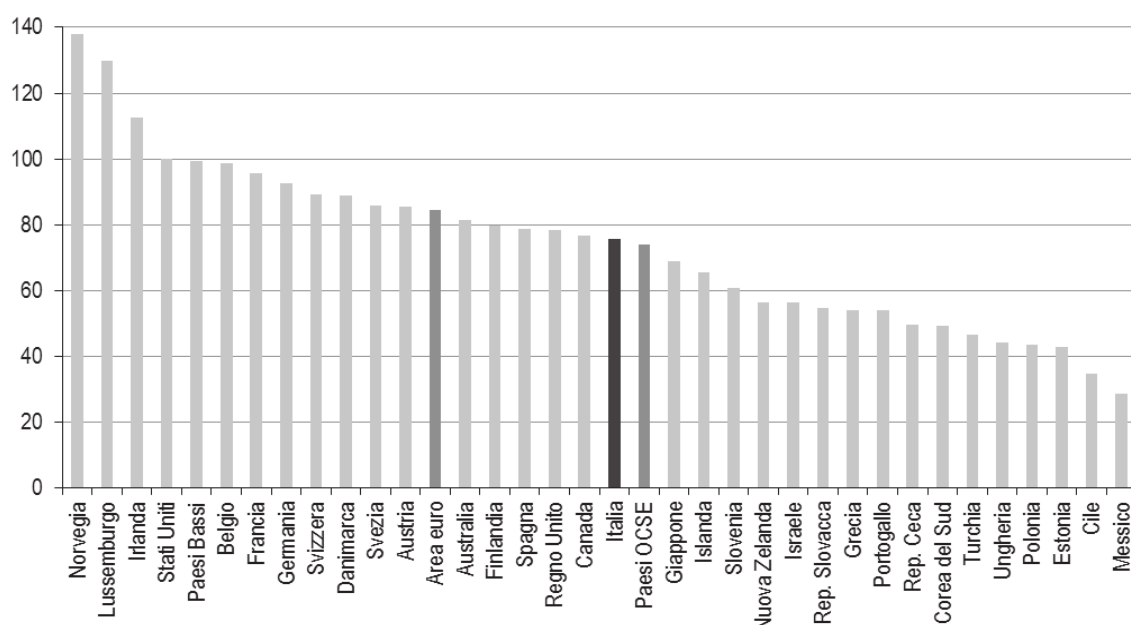
### *L'Italia a confronto con i partner europei*

I motivi di preoccupazione denunciati a marzo erano principalmente due: il ritardo competitivo del nostro paese rispetto alle principali economie europee; e il fatto che la produttività in Italia non solo avesse fatto registrare un calo superiore a quello delle altre economie europee a fine 2012, ma fosse in una situazione di stallo dall'inizio del 2000.

Quanto alla prima preoccupazione, la figura 4.9 mostra come si è posizionata l'Italia rispetto alle economie dei paesi più avanzati nel 2011. Nel gruppo dei paesi OCSE, l'Italia è lontana dai livelli di produttività delle più importanti economie continentali e anglosassoni con le quali dovrebbe confrontarsi. Ponendo pari a 100 la produttività del lavoro negli Stati Uniti, l'Italia occupa il diciottesimo posto in classifica con il punteggio di 76, che suona come una sufficienza scarsa. A differenza delle due maggiori economie europee, Francia e Germania, che si attestano su livelli vicini a quello statunitense, pari a circa 96 e 93 rispettivamente, l'Italia chiude un gruppo di inseguitori che fanno meglio della media OCSE ma non troppo: Regno Unito, Spagna e Canada. La vicinanza con queste economie potrebbe indurre a sottovalutare il ritardo competitivo italiano, ma per tor-

nare con i piedi per terra basta cambiare gruppo di riferimento. Se invece di considerare i 34 paesi dell'OCSE considerassimo i 17 dell'area euro, classe nella quale la produttività media è superiore a 84, l'Italia si collocherebbe al decimo posto, lasciandosi alle spalle solo la Grecia, il Portogallo e paesi che hanno adottato la moneta unica in tempi più recenti (in figura non compaiono i due paesi dell'area euro che non fanno parte dell'OCSE, Malta e Cipro).

Figura 4.9 – Produttività del lavoro nei paesi OCSE nel 2011 (il livello della produttività del lavoro è calcolato come PIL per ora di lavoro ponendo il livello degli Stati Uniti pari a 100)



Fonte: stime OCSE

Non è immediato affiancare un giudizio a questo numero. Confermato che di ritardo si può parlare, rimane infatti da capire se la produttività sia in fase di recupero oppure se il paese stia percorrendo una china pericolosa che potrebbe condurlo a perdere ulteriori posizioni in futuro. Il che porta a chiedersi se e quanto sia fondato il secondo motivo di preoccupazione denunciato nel marzo del 2013, ossia la dinamica della produttività italiana.

Utilizzando i dati sulla struttura produttiva forniti dall'OCSE, che consentono di arrivare al dettaglio dei singoli comparti di ogni macrosettore produttivo (primario, secondario e terziario), è possibile studiare l'andamento della produttività in diversi paesi tra il 2000 e il 2011. Qui analizzeremo i risultati dell'Italia confrontandoli con quelli di Francia e Germania, le due economie che ci precedono per importanza nella

zona euro. La scelta di non considerare paesi che per produttività sono più simili al nostro, come la Spagna e il Regno Unito, è giustificata non solo dalla più limitata disponibilità dei dati<sup>4</sup>, ma anche dalla volontà di confrontarsi con i primi della classe, perché sono i paesi con i quali l'Italia deve aspirare a competere.

La prima riga della tabella 4.3 presenta i dati sulla produttività del lavoro in Italia, il cui livello, come si è visto all'inizio di questa sezione, nel 2011 era pari a 29,4. I numeri nelle ultime due colonne si ottengono invece cumulando le variazioni percentuali annuali del livello della produttività; essi danno un'idea dell'entità del cambiamento avvenuto tra il 2000 e il 2011. Il quadro che si prospetta è quello di una sostanziale assenza di dinamismo: anche sommando la variazione cumulata tra il 2000 e il 2007 con la variazione cumulata tra il 2007 e il 2011, si scopre che la produttività del lavoro è complessivamente aumentata di appena 2,2 punti percentuali. La crisi non ha certamente aiutato, ma non può essere una giustificazione se consideriamo quanto ottenuto nello stesso periodo da Francia e Germania, entrambe a doppia cifra con variazioni positive nell'ordine, rispettivamente, di 11 e 15 punti percentuali cumulati.

Tabella 4.3 – Produttività del lavoro in Italia nel 2011 e variazioni cumulate (il livello della produttività del lavoro è calcolato come volume del valore aggiunto per ora di lavoro)

|                                             | Produttività<br>del lavoro | % valore<br>aggiunto | % ore<br>lavorate | Variazione % cumulata<br>2000-2007 | Variazione % cumulata<br>2007-2011 |
|---------------------------------------------|----------------------------|----------------------|-------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| <b>Totale produzione</b>                    | <b>29,4</b>                |                      |                   | <b>2,2</b>                         | <b>0,0</b>                         |
| Servizi                                     | 31,2                       | 73,2                 | 69,0              | 1,4                                | -0,3                               |
| Manifatturiero                              | 29,1                       | 16,7                 | 16,9              | 6,2                                | 1,4                                |
| Costruzioni                                 | 20,3                       | 5,4                  | 7,7               | -6,5                               | -10,1                              |
| Elettricità, gas, acqua                     | 63,4                       | 2,2                  | 1,0               | 4,2                                | 5,0                                |
| Agricoltura, caccia,<br>silvicoltura, pesca | 12,1                       | 2,2                  | 5,2               | 3,7                                | 7,0                                |
| Minerario ed estrattivo                     | 82,7                       | 0,4                  | 0,1               | -5,6                               | 1,5                                |

Elaborazione su dati STAN, *Database for Structural Analysis* (ISIC Rev. 4)

Scendendo più in dettaglio, le righe successive della tabella 4.3 offrono uno spaccato sull'andamento dei macrosettori che compongono il sistema produttivo. In Italia, come in tutte le economie avanzate, i servizi sono il settore che oggi impiega la maggior parte degli occupati

e produce più valore aggiunto. Seguono il settore secondario, che comprende il manifatturiero, le costruzioni e l'industria energetica, e i comparti del settore primario. La contrazione più vistosa si è registrata nel settore delle costruzioni, che, in Italia come in Francia, ha perso più di 15 punti percentuali di produttività tra il 2000 e il 2011. Per quanto riguarda i due comparti produttivi più grandi, servizi e manifatturiero, l'Italia ha un settore terziario quasi statico, che ha accumulato appena 1,1 punti percentuali di crescita tra il 2000 e il 2011, e un settore manifatturiero poco dinamico. Le differenze rispetto ai nostri partner europei sono sostanziali. Nello stesso periodo, la produttività del lavoro nei servizi in Francia ha registrato un incremento di quasi 8 punti percentuali, e quella del manifatturiero di quasi 27. In Germania l'incremento è stato anche superiore, con un +9,8 nei servizi e un +32 nella manifattura. Tenendo a mente questo ritardo rispetto alle prime due economie europee, di seguito l'analisi si concentrerà sull'andamento della produttività nel settore che più di altri genera valore aggiunto e innovazione: il manifatturiero.

### *Che cosa è accaduto nel settore manifatturiero*

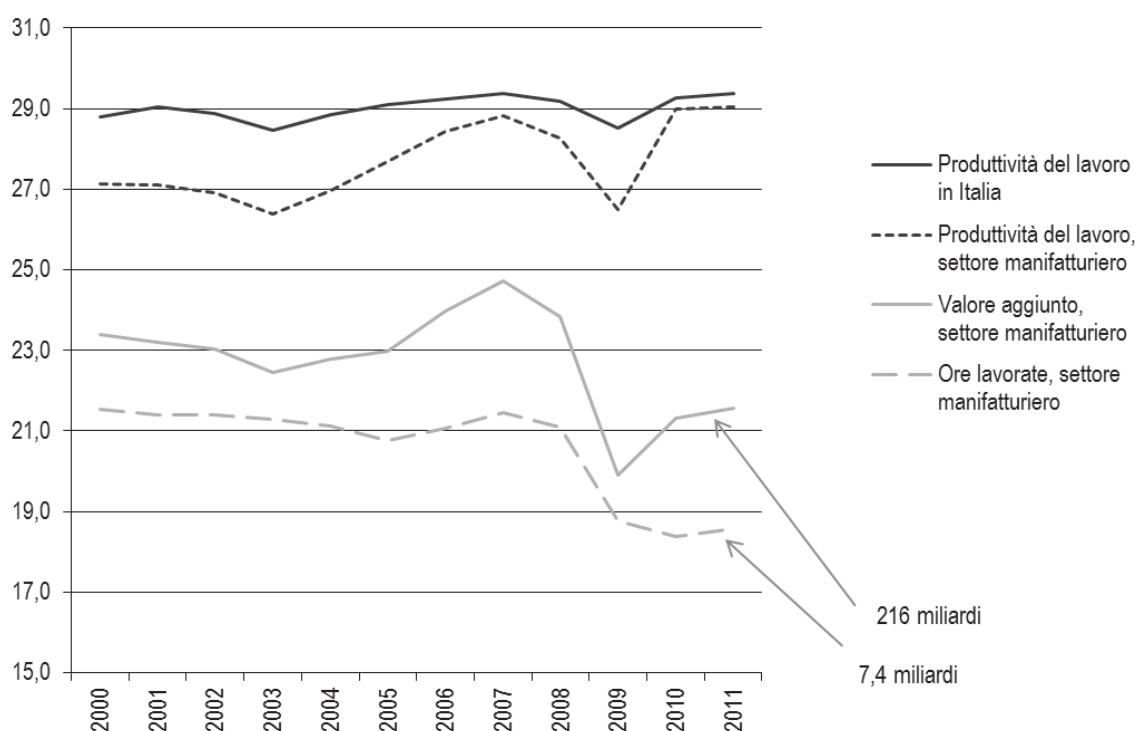
Il settore manifatturiero, come si è ricordato nell'edizione precedente di questo *Rapporto*<sup>5</sup>, è il cuore del sistema produttivo. I dati sulla variazione cumulata della produttività presentati nella tabella 4.3 suggeriscono che sia stato proprio questo settore a sostenere il pur scarso incremento aggregato fatto registrare dal sistema produttivo italiano tra il 2000 e il 2011. A differenza dei servizi, infatti, l'industria ha espresso un incremento di 6,2 punti percentuali complessivi negli anni che hanno preceduto la crisi, e un contenuto aumento tra il 2007 e il 2011.

Questo maggior dinamismo è visibile anche nella figura 4.10, dove le due linee più in alto mettono a confronto la produttività aggregata con quella dell'industria manifatturiera, mentre le due linee più in basso descrivono l'andamento del valore aggiunto e delle ore lavorate nel solo settore manifatturiero. Affiancare questi dati permette non solo di analizzare l'evoluzione nel tempo della produttività, ma anche di capire se il suo cambiamento sia derivato da una variazione più che proporzionale del valore aggiunto, a numeratore nella formula che ne calcola il livello, o delle ore lavorate, che in quella stessa formula si trovano a denominatore.

L'Italia ha fatto registrare l'incremento di produttività del lavoro più significativo tra il 2003 e il 2007, quando il valore aggiunto è cre-

sciuto più delle ore lavorate. Negli anni seguenti la crisi ha determinato una contrazione sia dei fattori produttivi impiegati nella produzione sia della produzione stessa, tendenza che si è però interrotta nel 2009. Tra il 2009 e il 2011, a un incremento del valore aggiunto non è corrisposto un equivalente incremento dell'impiego del fattore produttivo lavoro; l'occupazione ha risposto meno velocemente di altre grandezze al mutare delle condizioni macroeconomiche, comportamento che non sorprende, specie in paesi dove il mercato del lavoro è più protetto.

Figura 4.10 – Produttività del lavoro in Italia tra il 2000 e il 2011



Elaborazione su dati STAN, *Database for Structural Analysis* (ISIC Rev. 4)

A questo punto è chiaro che dire che la produttività del lavoro aumenta non equivale ad affermare che le condizioni macroeconomiche sono migliorate nell'arco di tempo considerato. L'incremento della produttività del settore manifatturiero registrato in Italia tra il 2000 e il 2011, pari al 7 per cento, è un dato ottenuto dividendo due grandezze che erano più piccole nel 2011 di quanto non fossero nel 2000: il livello del valore aggiunto nel 2011 era solo pari al 92 per cento di quello all'inizio del nuovo millennio, e quello delle ore lavorate all'86 per cento.

Così com'è utile precisare che, anche se a volte basta un piccolo numero preceduto dal segno positivo per sentir parlare di ripresa, il +7,6 per cento che misura la produttività cumulata del settore manifatturiero e che ha mantenuto l'indice della produttività su un terreno positivo a livello aggregato è un dato da prendere per quello che è: preoccupante se considerato in termini relativi, rispetto a quanto ottenuto in Francia e Germania, e da analizzare avendo in mente quale tipo di informazione può fornire e che cosa per sua natura non dice. Dietro al dato che abbiamo considerato finora ci sono infatti tante storie, che si perdono nel computo dell'indice aggregato ma hanno un peso notevole nel definirlo.

Il settore manifatturiero si contraddistingue per la grande eterogeneità delle industrie che lo compongono. Nel *Rapporto* dello scorso anno è già stata presentata un'analisi della struttura dell'industria italiana in un confronto europeo utilizzando i dati del 2007<sup>6</sup>. L'analisi di «come eravamo» prima della crisi aveva messo in luce alcuni aspetti di quella che spesso viene additata come l'«anomalia italiana». Aspetti che si possono riassumere così: dal punto di vista strutturale, rispetto a un ipotetico paese che ha le caratteristiche medie di Spagna, Francia, Germania e Regno Unito, l'Italia ha sviluppato maggiormente i settori del *made in Italy* (che comprendono tessile, abbigliamento e le industrie che producono macchinari e attrezzature generici) nonché i settori legati alla produzione e lavorazione dei metalli e degli altri minerali non metalliferi. Se si esclude la produzione di macchinari generici, sono tutte industrie caratterizzate da bassa produttività e basso contenuto tecnologico.

Queste scelte produttive hanno naturalmente un impatto sulla produttività aggregata di cui ci stiamo occupando. Per capire quale, la tabella 4.4 considera i singoli comparti del settore manifatturiero e per ognuno mostra le variazioni annuali cumulate dell'indice di produttività del lavoro accanto alle variazioni cumulate delle due variabili che lo compongono: il valore aggiunto (in volume) e le ore lavorate. I comparti del settore manifatturiero sono ordinati inserendo nella metà superiore della tabella i settori più tradizionali – nei quali, come ricordavamo prima, l'Italia ha investito più di altri paesi – e nella metà inferiore quelli che registrano una produttività superiore alla media.

Tra il 2007 e il 2011 la crisi ha colpito tutti i comparti. Gli aumenti della produttività registrati nella prima colonna della tabella 4.4 non sono infatti legati a un aumento della produzione, quanto piuttosto a una diminuzione delle ore lavorate più che proporzionale rispetto alla riduzione del valore aggiunto. I settori industriali più in difficoltà sono gli stessi che hanno fatto registrare maggiori sofferenze sui prestiti

bancari: tessile, abbigliamento, nonché mezzi di trasporto. Dai dati relativi agli anni tra il 2000 e il 2007 si deduce inoltre che i primi settori in tabella, quelli a più bassa produttività, non godevano di buona salute neanche prima della crisi: tessile, abbigliamento e industria del legno fanno registrare contrazioni del valore aggiunto e dell'occupazione da oltre dieci anni. Un discorso simile vale per combustibili e chimica, comparti che però possono contare su un livello di produttività superiore e la cui crisi è il riflesso di una sovra-capacità produttiva, nel primo caso, e del declino della grande industria chimica italiana nel secondo.

Tabella 4.4 – Variazione percentuale cumulata di produttività, valore aggiunto e ore lavorate tra il 2000 e il 2011

|                                                      | Produttività |            | Valore aggiunto |            | Ore lavorate |             |
|------------------------------------------------------|--------------|------------|-----------------|------------|--------------|-------------|
|                                                      | 2007-11      | 2000-07    | 2007-11         | 2000-07    | 2007-11      | 2000-07     |
| <b>Totale manifatturiero</b>                         | <b>1,4</b>   | <b>6,2</b> | <b>-11,8</b>    | <b>5,8</b> | <b>-13,7</b> | <b>-0,4</b> |
| Tessile e abbigliamento                              | 4,4          | 5,0        | -17,2           | -13,4      | -20,9        | -18,0       |
| Legno, carta, editoria                               | -2,5         | 5,4        | -16,5           | -1,9       | -14,3        | -7,1        |
| Mobili, manutenzione, altro non classificato altrove | 3,1          | 2,8        | -15,3           | 8,1        | -18,7        | 5,4         |
| Metalli di base                                      | 0,7          | 9,2        | -11,7           | 19,0       | -13,6        | 9,8         |
| Gomma, plastica, minerali non metalliferi            | -1,8         | 9,3        | -17,6           | 6,2        | -16,4        | -2,8        |
| Alimentari e tabacco                                 | -0,5         | -6,8       | -2,3            | -4,3       | -1,6         | 3,2         |
| Mezzi di trasporto                                   | 1,4          | 6,2        | -21,1           | 5,0        | -23,4        | -1,9        |
| Combustibili                                         | -26,3        | -15,5      | -26,4           | -18,8      | -0,5         | -1,1        |
| Chimica                                              | -10,8        | -1,5       | -12,3           | -5,7       | -2,4         | -4,1        |
| Farmaceutica                                         | 6,6          | 24,2       | -1,4            | 19,5       | -7,8         | -4,7        |
| Macchinari elettrici                                 | 1,5          | 13,5       | -9,6            | 16,7       | -11,5        | 3,1         |
| Altri macchinari                                     | 5,0          | 9,1        | -2,0            | 18,0       | -8,5         | 8,7         |
| Computer, elettronica, ottica                        | 4,9          | 6,4        | -8,9            | 8,8        | -14,0        | 2,6         |

Elaborazione su dati STAN, *Database for Structural Analysis* (ISIC Rev. 4)

I risultati migliori sono quelli messi a segno dall'industria farmaceutica, dalla produzione di macchinari elettrici e generici, computer, apparecchiature elettroniche e strumenti ottici, nonché dalla lavorazione dei metalli di base. Sono questi settori che hanno sostenuto la produttività aggregata negli ultimi anni. La tabella 4.5 mostra come la composizione

dell'indice della produttività del lavoro del comparto manifatturiero sia cambiata negli ultimi anni.

Tabella 4.5 – Produttività, livello e composizione, 2000-2011

|                                                         | Produttività,<br>indice | Quota<br>VA | Composizione % dell'indice di produttività |                     |                     |
|---------------------------------------------------------|-------------------------|-------------|--------------------------------------------|---------------------|---------------------|
|                                                         |                         |             | Nel 2011                                   | Rispetto<br>al 2000 | Rispetto<br>al 2007 |
| <b>Totale manifatturiero</b>                            | <b>29,1</b>             |             |                                            |                     |                     |
| Tessile e abbigliamento                                 | 22,1                    | 9,9         | 7,1                                        | -1,3                | -0,1                |
| Legno, carta, editoria                                  | 24,1                    | 6,6         | 5,2                                        | -0,5                | -0,3                |
| Mobili, manutenzione, altro<br>non classificato altrove | 23,2                    | 9,7         | 7,3                                        | 0,2                 | -0,1                |
| Metalli di base                                         | 27,7                    | 16,8        | 15,1                                       | 2,7                 | -0,4                |
| Gomma, plastica, minerali<br>non metalliferi            | 28,9                    | 9,2         | 8,6                                        | 0,1                 | -0,7                |
| Alimentari e tabacco                                    | 27,8                    | 11,0        | 10,0                                       | -0,7                | 1,0                 |
| Mezzi di trasporto                                      | 33,8                    | 5,7         | 6,3                                        | -0,4                | -0,6                |
| Combustibili                                            | 80,7                    | 1,6         | 4,2                                        | -7,8                | -2,3                |
| Chimica                                                 | 33,9                    | 3,7         | 4,0                                        | -1,3                | -0,6                |
| Farmaceutica                                            | 65,8                    | 3,0         | 6,3                                        | 2,7                 | 1,1                 |
| Macchinari elettrici                                    | 31,7                    | 4,7         | 4,9                                        | 1,2                 | 0,1                 |
| Altri macchinari                                        | 36,5                    | 13,9        | 16,4                                       | 4,4                 | 1,7                 |
| Computer, elettronica, ottica                           | 37,5                    | 4,0         | 4,8                                        | 0,7                 | 0,3                 |

Elaborazione su dati STAN, *Database for Structural Analysis* (ISIC Rev. 4)

Per calcolare il contributo dei singoli comparti del manifatturiero, la produttività di ciascuno è stata pesata per il valore aggiunto del settore. Un esercizio che non tiene conto delle ore lavorate, ma che approssima bene le differenze della produttività aggregata negli anni considerati: 2000, 2007 e 2011. Una prima caratteristica del sistema Italia, alla quale si è già accennato sopra, è il peso della quota di valore aggiunto prodotta da industrie la cui produttività è inferiore alla media. I primi cinque settori in tabella contano per più del 50 per cento del totale della produzione, e, come mostra l'ultima colonna, sono quelli che hanno contribuito meno a mantenere in terreno positivo la produttività aggregata negli anni della crisi. Le industrie che hanno dato il contributo maggiore sono quelle del settore farmaceutico e quelle che producono macchinari, generici e non, industrie che

in termini di valore aggiunto contavano nel 2011 poco più di un quarto del totale.

Non sono dati incoraggianti: suggeriscono una sofferenza del settore manifatturiero italiano che non traspare chiaramente dai dati aggregati. Tornando alla primavera del 2013, quando il termine più ricorrente nelle sezioni economiche dei giornali era «produttività», associato a espressioni dalla connotazione chiaramente negativa come «a picco» e «al palo», si può concludere che i problemi di competitività del sistema Italia, e più in particolare del settore manifatturiero, erano e sono reali. Eppure da allora di produttività si è parlato sempre meno.

Dopo l'estate lo scenario è cambiato: la parola d'ordine è diventata «ripresa». I toni sono cauti ma possibilisti, e le tinte fosche della primavera hanno lasciato il posto a colori più sfumati. Se il quadro economico-produttivo di un paese cambiasse rapidamente come le mode mediatiche, non servirebbe ricordare che la lenta ripresa economica che ora pare alle porte non fornirà soluzione a problemi strutturali per troppo tempo trascurati.

#### **4.4. I fili d'erba della crescita e il pericolo delle gelate**

*Da imprese e consumatori timidi segnali di fiducia...*

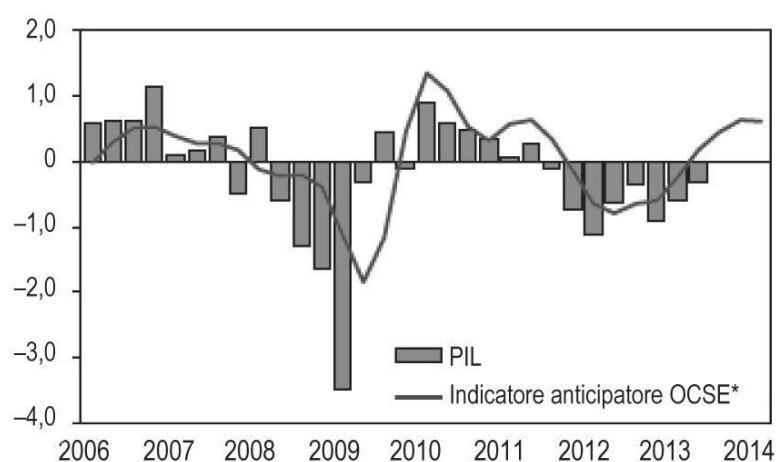
A molti lettori sarà sicuramente capitato di passeggiare su un prato alla fine dell'inverno. E di notare che in quella stagione la terra è una crosta dura per effetto delle gelate, mentre l'erba che resta è come avvizzita, di un colore quasi marrone. Ripassando di lì, magari la settimana successiva, sarà loro capitato di notare che la terra è diventata più morbida; guardando meglio, vi avranno scorto dei piccoli fili d'erba verde che hanno rotto la crosta e stanno crescendo.

Questa metafora campestre è molto efficace per descrivere lo stato dell'economia italiana lungo buona parte del 2013: l'inverno, ossia la flessione produttiva che ha avuto il punto di massimo nelle cadute del 2012, è stato molto lungo e molto duro, poi sono iniziati a comparire alcuni segnali di ripresa. Come esili fili d'erba, i segni positivi hanno cominciato a spuntare nelle tavole statistiche, per mesi coperte pressoché unicamente di tristissimi segni negativi. I dati Istat di aprile mostravano,

rispetto a marzo, un pallido  $+0,2$  per cento sia per i beni intermedi sia per i beni di consumo non durevoli. A settembre i medesimi dati erano, rispettivamente,  $0$  e  $+0,4$  per cento.

Non si tratta certo di una salita lineare, ma di un per ora incerto movimento di ripresa che si manifesta attraverso andamenti irregolari degli indici (va anche rilevato che i dati di luglio e agosto, influenzati da ferie di entità variabile, sono statisticamente meno «buoni» degli altri). L'indicatore anticipatore della congiuntura messo a punto dall'OCSE, che normalmente è spostato in avanti di due trimestri, ha cominciato a recuperare a maggio, e su questa base a ottobre il Centro Studi della Confindustria prevedeva una debole ma generalizzata ripresa produttiva già nel 2013 (figura 4.11). È interessante notare che tutti gli indicatori, compreso NILO (cfr. par. 4.2), segnalano con chiarezza una ripresa imminente, differendo tra loro solo di pochi mesi.

Figura 4.11 – Italia: in vista un recupero del PIL (variazioni percentuali congiunturali, dati trimestrali destagionalizzati)



\* L'indice anticipatore OCSE è spostato avanti di due periodi. Terzo trimestre 2013: media luglio-agosto. Elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Istat e OCSE

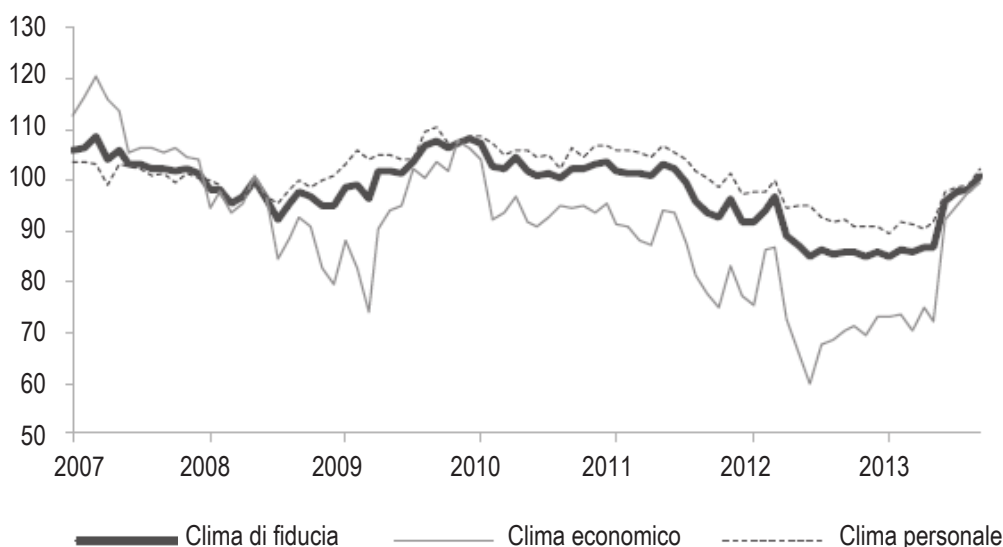
A luglio, ordini ed esportazioni, pur in uno scenario europeo e mondiale di rallentamento (cfr. cap. 1, par. 1.5), hanno confermato l'attenuazione della recessione nell'industria. La produzione manifatturiera aveva sostanzialmente smesso di scendere, pur rimanendo terribilmente bassa e lontana dai livelli pre-crisi, mentre risultava ancora in contrazione l'attività dei servizi e dell'edilizia. Il cambiamento di rotta era favorito dal maggior dinamismo del contesto internazionale (contenimento della fles-

sione produttiva cinese, conferme di una pur non esilarante ripresa negli Stati Uniti, ripartenza del Giappone, robusto apporto all'incremento della domanda mondiale da parte dei paesi emergenti nel loro complesso, nonostante il rallentamento dei BRIC; cfr. cap. 1). I consumi interni, peraltro, continuavano a essere penalizzati dalla necessità di ricostituire il risparmio e dalla difficoltà di ottenere credito, mentre ancora non si profilava una ripresa dell'occupazione: il che peraltro è naturale, se la ripresa deve collegarsi a un incremento di produttività<sup>7</sup>.

Naturalmente, l'erba della ripresa futura potrebbe improvvisamente smettere di crescere vuoi perché bruciata da una gelata esterna, che purtroppo non si può proprio escludere, anche per la situazione di instabilità internazionale collegata a motivi politici come le crisi di un arco di paesi che va dalla Libia alla Siria, vuoi perché soffocata internamente dalla burocrazia e dalle riforme non fatte. Rimane il fatto che, pur ancora ben lontane dall'essere soddisfacenti, le prospettive economiche italiane risultavano, a inizio autunno, apprezzabilmente migliori di un anno prima.

Se si considera importante il segnale che proviene dall'indagine periodica dell'Istat sul clima di fiducia dei consumatori, occorre notare che a settembre esso risultava in crescita da quattro mesi. Il miglioramento della fiducia riguardava sia il quadro personale degli intervistati sia il quadro economico generale (figura 4.12) e presentava andamenti analoghi nelle principali circoscrizioni geografiche, ossia una diffusione abbastanza uniforme, da non sottovalutare.

Figura 4.12 – Per la congiuntura è arrivata la primavera?



Fonte: Istat, Statistiche Flash, Fiducia dei consumatori, 25 settembre 2013

*... accanto a gravi indizi di debolezza istituzionale*

Questo quadro si accompagna, tuttavia, a preoccupanti segnali di debolezza «istituzionale», messi in luce dalle vicende parallele di Telecom Italia e Alitalia, due società di primissimo piano nel panorama italiano dei servizi in rete: entrambe paiono destinate a essere tra breve controllate da gruppi stranieri già presenti nel loro capitale (la spagnola Telefónica per la prima, la francese Air France-KLM per la seconda), e fin qui non ci sarebbe nulla di male. Non vi è però alcuna garanzia che i nuovi proprietari assegnino alle reti italiane un elevato grado di priorità, il che può tradursi in un rapido degrado delle reti stesse e, nel caso di Alitalia, in una posizione nettamente marginale dell'Italia nei collegamenti aerei globali. Siccome le reti sono un bene collettivo, queste vicende riguardano tutti e non solo gli azionisti di queste due società.

La storia di una Telecom indipendente pare chiudersi malinconicamente: un'altra delle pochissime grandi multinazionali italiane, già ormai abbondantemente ridotta nelle sue partecipazioni estere, darà probabilmente l'addio in tempi brevi alle consociate brasiliana e argentina, forse il vero motivo dell'interesse della spagnola Telefónica. Per Telecom vi è la necessità di procedere a un piano di nuovi investimenti sia nella rete fissa sia nella rete mobile, e non è chiaro da dove possano arrivare le risorse finanziarie, visto che neppure Telefónica nuota nell'oro. Il problema principale non è quello della nazionalità dei proprietari bensì quello delle loro priorità e della loro effettiva forza finanziaria. La questione della nazionalità si pone soltanto per la rete di telefonia fissa, attraverso la quale passano pressoché tutti i dati sensibili del settore pubblico italiano, da quelli della polizia a quelli della diplomazia.

Alitalia è già scesa molto in basso lungo la china della scarsa rilevanza internazionale, una discesa avvenuta al costo di circa 5 miliardi di euro per un «salvataggio» evaporato in pochi anni, ma il vero problema è che Air France-KLM non darà certo molta priorità ai collegamenti internazionali di Alitalia e cercherà di spostare, per quanto possibile, i voli di lungo percorso in partenza da Roma e da Milano per indurre (in un certo senso obbligare) i passeggeri italiani a fare scalo prima a Parigi, con un sensibile allungamento dei tempi (e quasi certamente anche dei costi) dei voli. E vi è altresì il pericolo di un taglio della rete dei collegamenti interni italiani, molti dei quali presentano un risultato economico negativo in questi anni di crisi.

Sono vicende che fanno intravedere la necessità di una politica industriale italiana, di fatto inesistente da oltre un decennio. Anche chi ha

grande fiducia nel mercato può convenire che, sebbene non importi la nazionalità di chi gestisce una rete, questo gestore debba assicurare, nei modi appropriati, determinati livelli di frequenza e qualità dei servizi. Allo Stato deve essere riservata in ogni caso una *golden share*, ossia un diritto di veto ai passaggi di proprietà nel caso in cui vi sia il pericolo che interessi fondamentali del paese vengano lesi. Del resto, questa politica fu adottata da Margaret Thatcher negli anni Ottanta e mai abbandonata dai laburisti che successivamente andarono al potere.

Occorrerebbe inoltre domandarsi perché mai gli italiani non investano nelle proprie reti di comunicazioni e di trasporti e perché mai ci sia bisogno di capitale dalla Francia e persino dalla Spagna, un paese che la crisi la subisce almeno quanto l'Italia. La risposta a questi interrogativi chiama in causa sia gli imprenditori sia il mondo finanziario italiano: perché non osano investire come invece osano fare i loro «colleghi» di altri paesi? Che cos'è che li frena? Di che cosa hanno paura? Gli imprenditori hanno ragione a chiedere minori imposte, ma dovrebbero offrire contestualmente maggiore capacità di affrontare i rischi impliciti nel moderno modo di produzione, non solo dal punto di vista tecnico ma anche da quello finanziario, come avviene in gran parte degli altri paesi avanzati. In altri termini, il capitalismo familiare, al quale vanno riconosciuti molti meriti nella creazione di un modello originale italiano, dovrebbe cercare di aggiornarsi per tener conto delle nuove realtà della finanza globale<sup>8</sup>. Fino a che questo aggiornamento, del quale già si intravedono numerosi segnali, non sarà completato, è probabile che l'Italia continui a trovarsi in una situazione di debolezza imprenditoriale.

Del resto, la debolezza imprenditoriale risulta evidente dalle vicende di Telecom e Alitalia, e non è certo un caso che i difetti della rete telefonica e della rete del trasporto aereo costituiscano due aspetti preoccupanti dell'indebolimento economico italiano. L'Italia sembra avere fra i suoi punti deboli proprio la gestione delle moderne reti di ogni genere:

- la rete viaria, stradale e autostradale, contribuisce a far pesare particolarmente il costo della distanza, uno dei motivi che rendono scettici i possibili investitori stranieri;
- la rete elettrica, un tempo orgoglio del paese, offre energia a un prezzo nettamente più elevato della media europea;
- le reti locali della nettezza urbana in molte aree italiane sono al collasso, per la scarsità di discariche e i veti a costruire termovalorizzatori; quelle idriche sono nelle stesse condizioni, per una gestione inefficiente e la carenza di investimenti.

Far finta di nulla, limitarsi a poche reazioni di circostanza, come sembra essere il caso del mondo politico, sarebbe una ricetta sicura per uscire rapidamente dal gruppo dei paesi avanzati.

*Nonostante tutto, i fili d'erba sono spuntati*

Tornando alle considerazioni iniziali di questo paragrafo, naturalmente un filo d'erba non fa primavera; e si può aggiungere che le vicende politiche italiane sembrano fatte apposta per ridurre e non già per accrescere la fiducia.

L'impressione che qualcosa di strutturalmente – e non solo congiunturalmente – positivo si stia muovendo nell'economia italiana è però rafforzata dall'analisi, necessariamente aneddotica e qualitativa, delle strategie delle imprese impostate dall'estate 2012 in poi. A fianco di lamentevoli storie con risvolti giudiziari come quelle dell'ILVA (che mette in luce quanto sia difficile la comprensione della realtà dei processi industriali da parte di non addetti ai lavori, pur dotati di grande cultura giuridica), del gruppo Ligresti e del Monte dei Paschi di Siena, esistono esempi di strategie attuate da gruppi medi o medio-grandi che assicurano al sistema italiano una discreta vitalità, soprattutto in una parte dei suoi rapporti commerciali con il resto del mondo.

Il settore nel quale tale vitalità appare maggiore è quello alimentare, con riferimento anche alla filiera a monte (aziende agricole specializzate) e a valle (distribuzione dei prodotti alimentari stessi). In particolare, merita uno studio attento l'esperimento di **Eataly**, una catena di punti vendita (quasi sempre con annessi ristoranti) di prodotti alimentari di qualità a provenienza rigorosamente italiana, ideata dall'imprenditore piemontese Oscar Farinetti.

Come buona parte delle innovazioni aziendali che si rivelano durature, Eataly si basa su una «filosofia», quella cosiddetta dello *slow food*, che valorizza l'atto di consumo di qualità e cerca di ampliare la fascia di questo tipo di consumatori. Ciò conferisce alla catena una particolare fisionomia, in cui considerazioni di redditività si associano a considerazioni di qualità in maniera tale da indurre – la definizione è della stessa Eataly – una «democratizzazione» del gusto e della qualità alimentare.

Il piano imprenditoriale di Farinetti si configura sin dall'inizio (2007) come rivolto al mercato globale, il che ha portato Eataly ad avere una forte presenza a New York e in Giappone, con l'intenzione di aprire nuove sedi in altre parti del mondo.

Sempre in questo comparto, vanno ricordate le espansioni a livello globale di **Ferrero** nel settore dolciario, con un fatturato di 7,8 miliardi di euro nel bilancio chiuso all'agosto 2012, realizzato per il 77 per cento all'estero<sup>9</sup>; l'allargamento del campo d'azione di **Illy** (fatturato 2012 di 361 milioni, per più di metà realizzato all'estero), dal caffè al tè e al gelato; infine, l'attività di **Lavazza** (fatturato 2012 pari a 1,33 miliardi, 46 per cento del quale realizzato all'estero), con una notevole ricerca di innovazione in un prodotto tradizionale come il caffè. Del resto, si ha innovazione anche per quanto riguarda il **vino**: al di là dei prodotti legati a singoli vitigni, si hanno esperimenti di «nuovi vini», spesso derivanti da innovazioni nel processo produttivo, esportati poi in tutto il mondo.

L'espansione dell'alimentare italiano sta avvenendo in un contesto in cui l'acquisto di imprese estere e il parallelo acquisto di imprese italiane dall'estero paiono realizzarsi in una forma dinamica, come episodi di una risistemazione mondiale determinata dal sorgere di un mercato globale. Gli acquisti esteri di imprese italiane di qualità del settore alimentare, insomma, non sembrano aver portato a snaturamenti dell'attività delle imprese stesse, probabilmente perché queste sono fortemente legate al territorio, da cui deriva una parte non piccola del valore del loro prodotto.

Più complessa è la situazione per quanto riguarda altri settori del *made in Italy*, soprattutto nel campo della **moda**, dove si sono registrati importanti acquisti esteri, in larga maggioranza da parte di imprese francesi. In questi casi le imprese italiane vengono inserite in un diverso ambiente di mercato, in una strategia commerciale globale basata sulla molteplicità dei prodotti e dei marchi, senza tuttavia che questo implichi necessariamente un depauperamento della produzione, ma piuttosto la rinuncia a una visione strategica, che ovviamente si trasferisce dal venditore alla società acquirente.

L'Italia che uscirà da questa crisi non recupererà automaticamente tutti i punti di forza perduti ma è chiamata a trovare punti di forza nuovi, di portata tale da ridisegnare un futuro di crescita e un rinnovato ruolo internazionale per il paese: un progetto che dovrebbe coinvolgere i giovani preparati che oggi cercano (e trovano con successo) lavoro e soddisfazioni imprenditoriali all'estero. Sull'apparato istituzionale del paese grava la responsabilità sia di non ostacolare lo sviluppo del nuovo pur salvaguardando le garanzie di fondo del sistema italiano, sia di dare ai giovani – e, per conseguenza, al paese – quell'insieme di opportunità che sono state loro di fatto negate negli ultimi due decenni.

<sup>1</sup> Cfr. J.A. Schumpeter, *Capitalismo, socialismo e democrazia* [1942], Etas Libri, Milano 1977.

<sup>2</sup> Gli «ingredienti» di NILO sono i consumi (1 indicatore), l'edilizia (2 indicatori), la produzione industriale (2 indicatori), l'energia (1 indicatore), il turismo (1 indicatore), il commercio estero (2 indicatori), la finanza (1 indicatore).

<sup>3</sup> Lo si è fatto nella maniera seguente: dopo aver mensilizzato la serie del PIL italiano reale a prezzi costanti, si sono messi in relazione i tassi di variazione tendenziali di quest'ultimo (4 mesi in avanti) con l'indicatore NILO e si è applicato il filtro di una rete neurale artificiale in modo da proiettare in avanti il tasso di crescita del PIL medesimo. In definitiva, NILO aggiornato a giugno 2013 predice il PIL di ottobre 2013 (a beneficio dei lettori più esigenti, la RNA è a 1 strato nascosto e cinque nodi del medesimo strato nascosto). Il training ha coinvolto 141 osservazioni; la validazione, 61. Le osservazioni complessive del campione sono state 298, quindi il grafico nella figura 4.8 è a tutti gli effetti un chart estrapolativo per oltre la metà delle osservazioni (53 per cento).

<sup>4</sup> La banca dati STAN dell'OCSE, che utilizza la quarta versione della classificazione ISIC, alla data di stesura di questo *Rapporto* forniva dati fino al 2011 per 15 paesi.

<sup>5</sup> Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Sull'asse di equilibrio. Diciassettesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2012, pp. 159-167.

<sup>6</sup> *Ibidem*.

<sup>7</sup> Cfr. Centro Studi Confindustria, *Congiuntura Flash*, ottobre 2013.

<sup>8</sup> Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Sull'asse di equilibrio. Diciassettesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, cit., p. 156.

<sup>9</sup> Cfr. Emanuele Scarci, «Ferrero investe e sfida la crisi», *Il Sole 24 Ore*, 2 marzo 2013.



# Indice dei nomi

- A-330 84  
Abe, Shinzo 59-62  
Abril Educação 112tab  
Advanced Resources International (ARI) 135tab, 138tab  
Afghanistan 26, 144  
Africa 65, 85tab, 87 fig, 94fig, 95, 96fig, 97fig, 98, 99fig, 117n, 124, 126, 137, 147  
Agius, Marcus 32  
Agricultural Bank of China 103  
Airbus 86  
Air France 191, 192  
Alcaraz, Marina 72n  
Alcatel-Lucent 89  
Algeria 135tab, 136fig, 143  
Alison-Maduke, Diezani 154n  
Alitalia 191, 192  
Alternative für Deutschland 67  
*Alternatives économiques* 35, 72n  
Amazon 32, 72n  
America 41, 46, 87fig, 148, 155n  
America Latina 65, 85tab, 94fig, 95, 96fig, 97fig, 98, 99fig, 103, 117n, 126, 147  
America meridionale (o Sudamerica) 109, 132fig, 137, 146  
America settentrionale (o del Nord) 21, 85tab, 131, 132fig  
Amgen 83  
ANCE (Associazione Nazionale dei Costruttori Edili) 170  
Andornino, Giovanni B. 17, 58, 74n  
Android 89, 91  
Ang Lee 108  
Angola 143  
Annenberg, Walter H. 17  
Antartide 152n  
APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) 145  
Apple 90, 91, 101tab, 104  
«Apollo 13» 71  
aQuantitative 90  
Arabia Saudita 84, 117n, 136fig, 137, 143, 145, 146  
Arfaras, Giorgio 17, 80  
Argentina 28, 29, 109, 135, 135tab, 137, 138tab  
Artide 152n  
ASEAN (Association of South-East Asian Nations) 126, 144  
Ash, Michael 36, 72n  
Asia 58, 65, 85, 85tab, 87fig, 103, 137, 145, 147, 155n  
Asia centrale 141, 147  
Asia Development Bank 73n  
Asia meridionale 95  
Assad, Bashar al- 19, 146, 155n  
Assemblea Nazionale del Popolo (ANP) 50, 56  
AST 112tab  
Atlantico: *vedi* Oceano Atlantico  
AT&T 89  
Australia 93tab, 94, 95, 98, 99, 117n, 134, 135, 135tab, 138tab, 146, 181fig  
Austria 68, 74tab, 117n, 157, 181fig  
Azerbaijani 136fig  
Badie, Bertrand 120, 150n  
Bahrein 145  
Bakken 134, 153n

- Banca centrale degli Stati Uniti: *vedi*  
 Federal Reserve  
 Banca Centrale Europea (BCE) 29, 30, 72n  
 Banca centrale giapponese 61  
 Banca Mondiale 21  
 Bank of America 33, 44, 101tab  
 Bank of China 103  
 Barba Navaretti, Giorgio 72n  
 Barclays Bank 32  
 Bari 117n  
 Barnes & Noble 90  
 BCE: *vedi* Banca Centrale Europea  
 Beidahe 50  
 Belfer Center for Science and  
 International Affairs 136fig  
 Belgio 74tab, 93tab, 112tab, 117n, 181fig  
 Berkshire Hathaway 101tab, 103  
 Berlino 64, 74n  
 Berlusconi, Silvio 27  
 Bernanke, Ben 22-24, 24fig, 25, 31  
 Big Pharma 83  
 Birmania 137  
 Blackberry 91  
 Bloomberg 151n  
*Bloomberg Businessweek* 61fig  
 Boeing 85, 85tab, 86, 86tab  
 Bollywood 107, 108  
 Bologna 151n  
 Bombay: *vedi* Mumbai  
 Bonnier 112tab  
 Bonvicini, Gianni 151n  
 Borsa 37, 39, 47, 48, 66, 66fig, 75, 90, 91,  
 93, 95, 97, 116n, 117n, 127, 179  
 «Borsa del carbonio» 153n  
 Borsa di New York: *vedi* New York Stock  
 Exchange; Wall Street  
 Borsa di Shanghai 24  
 Borsa Italiana, 72n  
 BP 33, 101tab, 103, 130fig-133fig, 135,  
 151n, 153n  
 Brasile 11, 19, 22, 22fig, 29, 63, 84, 93tab,  
 95, 107, 111tab, 112tab, 117n, 125tab,  
 126, 135tab, 136fig, 137  
*Breakingview* 72n  
 Bremner, Brian 61fig  
 BRIC (Brasile, Russia, India e Cina) 22,  
 22fig, 107, 113, 121, 190  
 BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e  
 Sudafrica) 58, 95, 98, 126  
 British Bankers' Association 32  
 Bruxelles 59, 64, 67, 71, 90, 153n, 157  
 Buenos Aires 152n  
 Bulgaria 74tab, 129  
 Bureau of Economic Analysis 77fig  
 Bush, George W. Jr 144  
 Cable & Wireless 90  
 Cadarache 138  
 Caffarena, Anna 117n, 119n  
 California 17  
 Calignon, Guillaume de 116n  
 Cameron, David 64  
 Cameron, James 108  
 Canada 93tab, 94, 95, 98, 99, 106tab,  
 109fig, 111, 111tab, 112, 112tab, 117n,  
 133fig, 134, 135, 135tab, 136 fig,  
 138tab, 147, 153n, 180, 181fig  
 Cato Institute 127  
 CEIC 51fig  
 Center for Chinese Government  
 Innovations dell'Università di Pechino  
 73n  
 Center for Fusion Energy 139  
 Centro Einaudi 48, 49fig, 78fig, 80n,  
 178fig  
 Centro Studi Confindustria 189, 189fig,  
 195n  
 CEPS (Centre for European Policy  
 Studies) 72n  
 Cerretelli, Adriana 64, 74n  
 Chavagneux, Christian 72n  
 Chevron 101tab, 103  
 Chiesa, Fausta 72n  
 China Construction 103  
 China Education and Media Group  
 112tab  
 China Institute of International Studies  
 73n  
 China Institutes of Contemporary  
 International Relations 73n  
 China Mobile 104  
 China Sands 104  
 Chinese Academy of Social Sciences 73n  
*Chinese Journal of International Politics*  
 74n  
 Cile 99, 117n, 181fig  
 Cina o Repubblica Popolare Cinese  
 (RPC) 11, 17, 18, 20-22, 22fig, 29, 33,  
 49-59, 62, 63fig, 73n, 74n, 83-85, 87,  
 93tab, 95, 101tab, 104, 106, 106tab,  
 108, 109, 109fig, 111, 111tab, 112tab,  
 122, 124, 125, 125tab, 128, 130fig,

- 132fig, 134, 135, 135tab, 136fig, 137, 138tab, 139, 141, 144, 146, 147, 153n, 155n, 156n
- Cipro 64, 74tab, 154n, 181
- Citigroup 32, 101tab, 154n
- Clinton, Hillary 154n
- Club Med 87
- CNN 153n
- Coca-Cola 104
- Coelho, Paulo, 113
- Collodi, Carlo 113
- Colombia 28
- Colombo, Alessandro 150, 151n, 156n
- Columbia University 35
- Commissione Europea o Commissione UE 29, 30, 30fig, 153n, 170fig, 179
- Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) 85tab
- Concorde 86
- Congo 137, 141
- Congresso degli Stati Uniti 25, 84
- Connecticut 32
- ConocoPhillips 131, 152n
- Corea del Nord 18
- Corea del Sud 93tab, 95, 106tab, 108, 109fig, 111tab, 112tab, 117n, 144, 181fig
- Corriere della Sera* 72n
- Corte Costituzionale francese 153n
- Corte Suprema dell'India 83
- Couet, Isabelle 72n
- Cowley, Steven 139, 153n
- Culham 139
- Danimarca 74tab, 112tab, 117n, 157, 181fig
- Deaglio, Mario 17, 34, 72n, 75n, 80n, 117n, 157n, 195n
- De Agostini Editore 112, 112tab
- De Grauwe, Paul 35, 72n
- del Missier, Jerry 32
- Deng Xiaoping 50, 56
- De Santis, Giuseppina 17
- Deutsche Bank 32
- Deutsche Telekom 89
- Diamond, Robert 32
- Dickens, Charles 113
- Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti 24fig
- Djoudi, Karim 154n
- Doha 28, 59, 149
- Dow Jones, indice 24
- Eataly 193
- ECB Monthly Bulletin* 72n
- Eco, Umberto 113
- Economia italiana* 72n
- Egitto 20, 145, 146
- Egmont Group 112tab
- Elisabetta II, regina del Regno Unito 18
- Emirati Arabi Uniti 84, 99, 117n, 136fig
- Energy Information Administration (EIA) 132, 135, 135tab, 137, 138tab, 152n, 154n
- Ericsson 91
- Estonia 74tab, 137, 181fig
- Estremo Oriente 95, 96fig, 97fig, 98, 99, 99fig, 104, 108, 126, 144, 155n
- Euro STOXX 50 66fig
- Eurobarometro* 67, 68fig-71fig, 74tab
- Eurasia 133fig
- Europa 12, 21, 23, 37, 41, 59, 64, 65, 65fig, 67, 74n, 79, 81, 82, 84, 85tab, 87, 87fig, 89, 90, 130fig, 133fig, 135, 137, 141, 145, 147, 148, 152n, 155n, 157, 158, 160-162, 170fig, 171, 175
- Europa centro-orientale 160
- Europa continentale, 94fig, 95, 96fig, 97fig, 98, 99, 99fig, 103, 117n
- Europa meridionale 35, 66
- European Stability Mechanism (ESM) 158
- Exxon Mobil 100, 101tab, 103
- F-15 84
- F-18 84
- F-35 84
- Facebook 32, 72n, 79, 89, 90
- Fairfax Financial 91
- Fannie Mae (Federal National Mortgage Association) 33
- Farinetti, Oscar 193
- Fatiguso, Rita 72n
- Federal Open Market Committee (FOMC) 25
- Federal Reserve o Fed 22, 24, 24fig, 25, 39, 40, 46, 47, 54, 63, 78, 79, 94
- Ferrero 194, 195n
- Figi, Isole 108
- Filippine 144
- Financial Times* 72n, 80n, 93tab, 94fig, 96fig, 96tab, 97fig, 99fig, 101tab, 102fig, 103, 117n, 148, 152n, 156n

- Finlandia 74tab, 99, 112tab, 117n, 140, 181fig  
 Fischer, Joschka 64, 74n  
 Fondazione Annenberg 17, 18  
 Fondo Monetario Internazionale (FMI) 26, 30, 52, 63, 73n, 97fig, 99fig, 127, 162  
*Forbes* 155n  
*Foreign Affairs* 117n  
*Foreign Policy* 154n, 155n  
 Fosun 87  
 Fowley, John 72n  
 «Françafrique» 156n  
 Francia 29, 61fig, 68, 74tab, 87, 93tab, 98, 99, 106tab, 107, 109, 109fig, 111tab, 112tab, 117n, 129, 153n, 155n, 180, 181, 181fig, 182, 183, 185, 192  
 Frankel, Giorgio S. 117n  
 Fratelli musulmani 20, 145  
 FRED (Federal Reserve Economic Data) 38fig, 40fig  
 Freddie Mac (Federal Home Loan Mortgage Corporation) 33  
 Friedman, Milton 36  
 FTSE Global Classification 117n  
 Fukushima 27, 60, 139, 153n  
  
 G7 111  
 G8 19  
 G20 19, 28, 29, 31, 34, 59, 148, 149, 159, 159fig, 160  
 Gaggi, Massimo 72n  
 Galluccio, Miguel 152n  
 García Márquez, Gabriel 113  
 Gardner, Erle Stanley 114  
 Gaza, Striscia di 154n  
 Gazprom 103  
 General Electric 100, 101tab  
 Georgia 109  
 Germania 24, 59, 61fig, 66, 68, 74tab, 79, 93tab, 94, 106tab, 107, 109fig, 111tab, 112tab, 117n, 124, 125, 125tab, 180, 181, 181fig, 182, 183, 185  
 Ghawar 134  
 Giappone 30, 52, 59-61, 61fig, 62, 63fig, 64, 93tab, 94fig, 95, 96fig, 97fig, 98, 99fig, 106tab, 108, 109fig, 111, 111tab, 112tab, 117n, 125, 125tab, 139, 144, 147, 155n, 181fig, 190, 193  
 Giffen, beni di 116n  
 Gini, Corrado 151n  
  
 Giordania 137, 141  
 GlaxoSmithKline 33  
 Glivec 83, 116n  
*Global Trends* 119-122, 124, 125tab, 150n  
 Goldin, Ian 148, 149, 156n  
 Golfo del Messico 33  
 Golfo Persico 143, 146  
*Gongshi wang* 73n  
 Google 72n, 89, 104  
 Gran Bretagna 17, 31, 129  
 Grecia 26, 30, 64, 68, 74tab, 160, 181, 181fig  
 Greenspan, Alan 31  
 Grupo Planeta 112tab  
 GTA (Global Trade Alert) 29  
 Guanghua Wan 73n  
 Guangzhou 73n  
 Guangzhou Academy of Social Sciences 73n  
 Guomindang: *vedi* Partito nazionalista cinese  
  
 Hachette Livre 112tab  
 Halliburton 126  
 Hanke, Steve 127  
 Harvard University 35  
 Herndon, Thomas 36  
 Hofmann, Anett 73n  
 Hollande, François 156n  
 Hollywood 107  
 Honduras 108  
 Hong Kong 73n, 93tab, 95, 98, 99, 117n  
 Hormuz, Stretto di 145  
 Houston 71, 126  
 HSBC 22fig, 32, 33  
 Huawei 89  
 Hubbert, picco di 126, 137  
 Hu Jintao 50, 53  
 Hulbert, Matthew 147  
 Hyundai Mobis 104  
 Hyundai Motors 104  
  
 IAI (Istituto Affari Internazionali) 151n  
 IBM 45, 101tab, 104  
 ICBC 103  
 Il Houg Lee 73n  
 Illy 194  
*Il Sole 24 Ore* 72n, 74n, 195n  
 ILVA 193  
 IMU (Imposta Municipale Unica) 165

- Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani* 77, 78fig
- India 22, 22fig, 59, 62, 63, 63fig, 83, 84, 93tab, 95, 96fig, 97fig, 98, 99, 99fig, 104, 106tab, 107, 108, 109fig, 111tab, 113, 116n, 117n, 124, 125tab, 126, 136fig, 139, 144, 146, 155n
- Indonesia 29, 95, 117n, 134, 136fig
- Industry Classification Benchmark (ICB) 117n
- Indyk, Martin 155n
- Institut d'Études Politiques 120
- Integrator 84
- International Energy Agency (IEA) 129, 135
- International Herald Tribune* 72n
- International Publishers Association 111tab
- International Security* 74n
- International Telecommunication Union 117n
- Internet 32, 114-116, 161
- Intesa Sanpaolo 78fig
- iOS 91
- iPad 81, 91
- iPhone 81, 89
- Iran 27, 109, 125tab, 126, 136fig, 143, 145, 146
- Iraq 26, 126, 136fig, 144
- Irlanda 24, 26, 32, 74tab, 117n, 181fig
- Irlanda del Nord 19
- Islanda 181fig
- ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale) 151n
- Israele 95, 117n, 137, 144, 145, 154n, 181fig
- Istanbul 64
- Istat 38fig, 163fig, 164fig, 166fig, 169fig, 173fig, 188, 189fig, 190, 190fig
- Italia 12, 13, 27, 32, 43, 61fig, 66, 68, 74tab, 77, 79, 80, 84, 87, 93tab, 99, 106tab, 107, 109fig, 111tab, 112tab, 114, 117n, 137, 141, 151n, 157, 158, 159fig, 160-162, 165, 166, 170fig, 171, 175, 176, 179-181, 181fig, 182, 182tab, 183, 184, 184fig, 185, 187, 188, 189fig, 191, 192, 194
- Italia Oggi* 72n
- ITER (International Thermonuclear Experimental Reactor) 138
- ITC 104
- Jackson Hole 31
- Jakobson, Linda 74n
- James, E.L. 114
- Japan National Institute of Population and Social Security Research 61fig
- Jiang Zemin 50
- Johnson & Johnson 101tab, 104
- Johnston, Alastair I. 74n
- Journal of Contemporary China* 73n
- JP Morgan 32-34
- Juno ME Asset Management 152n
- Kaifu, Toshiki 18
- Kay, John 80n
- Kazakistan 136fig
- KC-46 84
- Kelly Services 45
- Kemp, John 134, 152n, 153n
- Kennedy, Anthony 18
- Keohane, Robert 177n
- Kia Motors 104
- Kishi, Nobusuke 60
- KLM 191
- Kluwer: *vedi* Wolters Kluwer
- Knox, Dean 74n
- Krugman, Paul 67, 74n
- Kuroda, Haruhiko 61
- Kurosawa, Akira 108
- Kuwait 136fig, 145
- Kyoto: *vedi* Protocollo di Kyoto
- La lettura* 72n
- Lancashire 129
- Lance, Ryan 131
- Larsson, Stieg 114
- La Stampa* 72n, 74n, 127, 151n, 154n
- Latouche, Serge 81
- La Tribune* 116n
- Lavazza 194
- Lehman Brothers 42, 92, 162, 166, 175
- Leading Small Groups 73n
- Les Échos* 72n, 116n
- L'Espresso* 153n
- Lettera economica* 80n
- Lettieri, Mario 72n
- Lettonia 74tab
- Libano 154n
- Libia 136fig, 138tab, 145, 154n, 190
- LIBOR (London Inter-Bank Offered Rate) 31-33
- Ligresti, gruppo 193

- Li Keqiang 50, 53, 59  
 Linx 84  
 Lituania 74tab  
 Liu Xueyan 73n  
 Lo Prete, Anna 75n, 117n, 157n  
 Lucas, George 108, 109  
 Lussemburgo 32, 74tab, 181fig  
  
 Maghreb, 136  
 Malesia, 95, 99, 117n  
 Mali 155n  
 Malta 74tab, 181  
 Mao Zedong 49, 50, 58n  
 Mar Arabico 147  
 Mar Cinese Meridionale 59  
 Marocco 137, 141  
 Marx, Barbara 18  
 Mastrolilli, Paolo 74n  
 Maugeri, Leonardo 127, 131, 136fig, 141, 151n-153n  
 McDonald's 45  
 McGraw-Hill Education 112tab  
 McKillop, Andrew 152n  
 Media Participations 112tab  
 Medio Oriente 11, 85tab, 87fig, 95, 96fig, 97fig, 98, 99fig, 137, 143-147, 155n  
 Mediterraneo 11, 19, 125  
 Merkel, Angela 67  
 Messico 117n, 133fig, 135, 135tab, 136fig, 138tab, 181fig  
 Meyer, Stephanie 114  
 Microsoft 89, 90, 100, 101tab, 104  
 Migliavacca, Paolo 74n, 119n, 129, 134  
 Milano 72n, 74n, 80n, 117n, 151n, 156n, 191, 195n  
 Ministero delle Finanze giapponese 61fig  
 Monateri, Pier Giuseppe 117n  
 Montagne Rocciose 31  
 Monte dei Paschi di Siena 193  
 Moody's 158  
 Morsi, Mohamed 20  
 Mosca 155n  
 MSCI Index 66fig  
 Mubarak, Hosni 20  
 Mumbai 107  
 Murtaza Syed 73n  
  
*Nanfang zhoumo* 57  
 Naoto Kan 60  
 National Intelligence Council 119, 120, 125, 126  
  
 Nazioni Unite o ONU 19, 59, 110, 117n, 124, 124fig, 146, 148, 151n  
 NBER 72n  
 Nestlé 100, 101tab, 104  
 Neuquén 152n  
 nEUROn 84  
 New Delhi 146  
 New York 32, 72n, 74n, 124fig, 150n, 193  
 New York Stock Exchange (*vedi anche* Wall Street) 24  
 Nielsen 111tab  
 Nielsen BookScan India 117n  
 Nigeria 106tab, 107, 108, 124, 136fig, 143, 146  
 NILO (Neural Italian Leading Outlook) 73n, 176, 177, 177fig, 178fig, 189, 195n  
 Nissan 82  
 Nixon, Richard 17  
 Noda, Yoshihiko 60  
 Nokia 65, 89  
 Nollywood 107, 108  
 North Dakota 134  
 Norvegia 111, 117n, 136fig, 181fig  
 Novartis 83, 116n  
 Nuova Zelanda 94, 181fig  
 Nye, Joseph Jr 117n, 132, 150n  
  
 Obama, Barack 17-20, 40, 131, 143, 144, 154n, 155n  
 Obama, Michelle 81  
 Occidente 49, 57, 84, 121, 128, 139, 140, 145-148  
 Oceano Atlantico o Atlantico 37, 162  
 Oceano Pacifico o Pacifico 58, 85, 85tab, 87fig, 104, 144, 147  
 OCSE o OECD (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, Organisation for Economic Co-operation and Development) 42, 62, 63fig, 65fig, 128, 159fig, 180, 181, 181fig, 189, 189fig, 195n  
 OECD Nuclear Energy Agency 153n  
 Oklahoma 129  
 Olanda: *vedi* Paesi Bassi  
 Olkiluoto 140  
 Oman 145  
 OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio): *vedi* WTO  
 ONU: *vedi* Nazioni Unite

- Onyx 83  
 OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) 127, 131, 142, 143, 152n, 154n  
 Orange 89  
 Oriente 148  
 Oxford 156n  
  
 Pacifico: *vedi* Oceano Pacifico  
 Paesi Bassi 24, 74tab, 93tab, 101tab, 112tab, 117n, 181fig  
 Pakistan 109, 117n  
 Palm Springs 17  
 Pan Wei 73n  
 Paolini, Christopher 114  
 Parigi 116n, 120, 135, 191  
 Parlamento della Cina: *vedi* Assemblea Nazionale del Popolo (ANP)  
 Parlamento del Regno Unito 31  
 Parlamento degli Stati Uniti: *vedi* Congresso degli Stati Uniti  
 Parlamento italiano 158  
 Partito comunista cinese (PCC) 17, 50, 54-57, 59, 73n  
 Partito dei Verdi tedesco 64  
 Partito democratico giapponese 60  
 Partito liberaldemocratico giapponese 60  
 Partito nazionalista cinese (Guomindang) 56, 57  
 Partito socialista greco 26  
 Pearl Harbor 62  
 Pearson 112tab, 113  
 Pechino 23, 29, 52, 53, 55, 56, 58, 59, 73n, 144, 148, 156n  
 Peck, Gregory 18  
 Peng-Hsiang Kao 73n  
 Pentagono 145  
 People's Bank of China (PBOC) 21, 24  
 Petrobras 103  
 PetroChina 100, 101tab, 103  
 Peugeot 29  
 Pfizer 101tab, 104  
 Phantom Eye 84  
 Pidna 19  
 Piemonte 163  
 Pitesti 82  
 PMI (Purchasing Managers' Index) 21, 22fig  
 Polibio 19  
 Political Economy Research Institute 72n  
 Pollin, Robert 36, 72n  
 Polonia 74tab, 181fig  
 Polotti, Franco 13  
 Popper, Karl R. 36  
 Portogallo 24, 26, 64, 74tab, 117n, 157, 160, 181, 181fig  
 Procter & Gamble 104  
 Protocollo di Kyoto 140  
 Provenza 138  
 Putin, Vladimir 19, 31  
  
 Qatar 117n, 136fig, 146  
 Qiu Shi 73n  
 Quaglia, Anna Paola 75n  
 Qualcomm 89  
  
 Raimondi, Paolo 72n  
 Rajan, Raghuram 63  
 Random House 112tab  
*Rapporto* 1999 117n  
*Rapporto* 2001 117n  
*Rapporto* 2005 92, 94, 95, 96tab, 100, 117n  
*Rapporto* 2011 80n  
*Rapporto* 2012 45, 73n, 185, 195n  
 Reagan, Nancy 17  
 Reagan, Ronald 17  
 Reed Elsevier 112, 113  
 Regno Unito 32, 74tab, 93tab, 94, 98, 99, 101tab, 106tab, 109fig, 111tab, 112tab, 117n, 125, 125tab, 136fig, 139, 180, 181fig, 182, 185  
 Rehn, Olli 31  
 Reinhart, Carmen 35, 36, 72n  
 Renault 82  
 Repsol 152n  
 Repubblica Ceca 74tab, 181fig  
 Repubblica Popolare Cinese (RPC): *vedi* Cina  
 Reserve Bank of India 63  
 Reuters 21, 72n, 152n, 153n  
 Richter, scala 129  
 Rifkin, Jeremy 140  
 Rio+20, conferenza 149  
 Roche 83, 104  
 Rogoff, Kenneth 35, 36, 72n  
 Rolland, Sophie 72n  
 Roma 73n, 117n, 191  
 Romania 74tab  
 Romney, Mitt 131, 144  
 Rouhani, Hassan 27, 145  
 Rowling, J.K. 114

- Royal Bank of Scotland 32, 33  
 Royal Dutch Shell 101tab, 103, 151n  
 Rudiger Wischenbart Content & Consulting 112tab  
 Russia 19, 22, 22fig, 28, 29, 83, 84, 93tab, 95, 96fig, 97fig, 98, 99fig, 107, 109, 112tab, 117n, 125tab, 132fig, 134, 135tab, 136fig, 137, 138tab, 139, 141, 146, 155n  
 Russo, Giuseppe 17, 45, 72n, 78fig, 157n, 166  
 Saint-Exupéry, Antoine de 113  
 Samsung 89-91, 104  
 Sandel, Michael 35, 72n  
 Sanoma 112tab  
 San Pietroburgo 19, 29, 31, 34, 148  
 Scarci, Emanuele 195n  
 Schumpeter, Joseph A. 169, 195n  
 Schweller, Randall 74n  
 Seattle 28  
 Senkaku/Diaoyu, isole 155n  
 «Serval», operazione 155n  
 SFO (Serious Fraud Office) 32  
 Shanghai 73n  
 Shanghai Academy of Social Sciences 73n  
 Shell: *vedi* Royal Dutch Shell  
 Shenzhen 153n  
 Shueisha 112tab  
 Sichuan 51  
 Sicilia 137  
 Silicon Valley 89  
 Sinai, Allen 67, 74n  
 Sinatra, Frank 18  
 Singapore 95, 98, 99, 112tab, 117n  
 Singh, Manmohan 155n  
 Sinopec 103  
 SIPRI 74n  
 Siria 12, 19, 27, 31, 146, 148, 190  
 Slovacchia 74tab, 181fig  
 Slovenia 74tab, 181fig  
 Snowden, Edward 19  
 Spagna 74tab, 87, 93tab, 106tab, 107, 109fig, 111tab, 112tab, 117n, 157, 160, 180, 181fig, 182, 185, 192  
 Springer Science and Business Media 112tab  
 SPX Index 66fig  
 STAN 182tab, 184fig, 186tab, 187tab, 195n  
 Standard & Poor's (S&P) 47, 48, 157, 179  
 Stati Uniti 11, 18-20, 23, 24fig, 25, 27, 29, 33, 34, 37, 38fig, 39-47, 49fig, 52, 58, 60, 61fig, 62, 63fig, 65fig, 66, 77, 77fig, 78, 79, 84, 87, 89, 93, 93tab, 94, 95, 97-99, 101tab, 104, 106tab, 107, 109, 109fig, 111, 111tab, 112, 112tab, 117n, 122, 124, 125, 125tab, 129, 130, 130fig, 131, 131fig, 132, 133fig, 134, 135, 135tab, 136, 136fig, 137, 138tab, 141, 144-148, 152n-156n, 180, 181fig, 190  
 Stephens, Philip 148, 156n  
 Stevis, Matina 72n  
 Stiglitz, Joseph E. 35, 67, 72n  
 STMicroelectronics 89, 91  
 Sudafrica 29, 68, 95, 98, 99, 117n, 135, 135tab, 146  
 Suiheng Zhao 58n  
 Sukhoi 86  
 Summer School TOChina 73n  
 Sumner, Scott 72n  
 Sunnylands 17-20  
 Sun Yat-sen 57, 58n  
 Svezia 74tab, 93tab, 94, 99, 112tab, 117n, 181fig  
 Svizzera 59, 93tab, 94, 98, 99, 101tab, 117n, 181fig  
 Taiwan 83, 95, 117n, 144  
 Talley, Ian 72n  
 Taranis 84  
 Tarceva 83  
 Tartus 19  
 Telecom Italia 191, 192  
 Telefónica 89, 191  
 Terzo Mondo 28  
 Texas 126  
 Thailandia 95, 117n  
 Thatcher, Margaret 192  
*The Atlantic Monthly* 72n  
*Theatrical Market Statistics Report* 106tab, 109fig  
*The China Quarterly* 73n  
*The Economist* 103, 117n  
*The New York Times* 67, 74n  
*The Wall Street Journal* 30, 72n, 77fig  
*The Washington Post* 26fig  
 Thomson Reuters 32, 112, 112tab  
 Tien'anmen 56  
 Todaro, Sara 116n  
 Tokyo 52, 59, 62

- Tolkien, J.R.R. 113  
 Torino 73n, 116n, 150n  
 Toscano, Roberto 123, 151n  
 Tsang, Steve 73n  
 Tunisia 145  
 Turchia 11, 19, 63, 84, 99, 117n, 146, 181fig  
 Twitter 89, 90  
  
 UBI Banca 13  
 UBS 32  
 UNESCO 106tab, 108, 109fig, 110  
 Ungheria 74tab, 181fig  
 Unilever 104  
 Unione Europea o UE 12, 21, 26, 29, 30, 62, 65, 67, 70fig, 71, 90, 114, 131fig, 153n, 155n, 157, 159, 159fig, 160, 165, 166, 166fig, 179  
 Unione Monetaria 160  
 United Nations Secretariat 124fig  
 United States Geological Service (USGS) 134, 137, 152n  
 Università di Pechino 73n  
 University of Massachusetts (Amherst) 36  
 UNWTO (United Nations World Tourism Organization) 87fig, 88, 88fig  
 URSS 85tab  
  
 Vaca Muerta 152n  
 Valle d'Aosta 163  
 Vedevoye, Alain-Gabriel 116n  
 Venezuela 28, 136fig, 138tab, 143, 146, 153n  
 Verizon 88, 89  
 Verizon Wireless 89  
 Vietnam 144  
 Vodafone 88-90  
 Volkswagen 82  
  
 Wachowski, Larry e Andy, 109  
 Wagner, Richard 67  
 Wall Street (*vedi anche* New York Stock Exchange) 37, 47, 48, 91  
 Wal-Mart Stores 45, 100, 101tab, 104  
 Wang Gungwu 73n  
 Wang Yi 56  
 Wang Yizhou 73n  
 Washington 23, 52, 73n, 125tab, 143, 144, 147  
  
 Watergate 17  
 Wells Fargo 33  
 Wen-Hsuan Tsai 73n  
 Wen Jiabao 51, 53  
 White House Office of Management and Budget 26fig  
 Wikipedia 115  
 Wolters Kluwer 112tab  
 Woongjin ThinkBig 112tab  
 World Energy Council (WEC) 137, 152n  
 World Nuclear Association 153n  
 WorldWatch Institute 152n  
 WTO o OMC (World Trade Organization o Organizzazione Mondiale del Commercio) 28, 29, 59, 149  
 www.21ccom.net 73n  
 www.borsaitaliana.it 72n  
 www.bullbear.it 66fig, 159fig  
 www.centroeinaudi.it 80n  
 www.dummies.com 153n  
 www.eia.gov 152n, 154n  
 www.ft.com 80n  
 www.g20.org 72n  
 www.icbenchmark.com 117n  
 www.imf.org 73n  
 www.lemonde.fr 153n  
 www.scientificamerican.com 153n  
 www.worldenergy.org 152n  
 www.world-nuclear.org 153n  
 www.zerohedge.com 72n  
  
 Xiaoyu Pu 74n  
 Xi Jinping 17, 18, 21, 50, 53, 55-58, 73n  
*Xinhua* 73n  
  
 Yan Xuetong 74n  
 Yellen, Elizabeth 25  
 Yiang Jiechi 56  
 Yoder, Sheldon 152n  
 Yosemite 19  
 YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales) 152n  
 Yuemei Ji 72n  
  
 Zhang Yimou 108  
 Zheng Wang 74n  
 Zhongnanhai 49, 59  
 Zhou Xiaochuan 54  
 Zhu Rongji 53



*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 1.726 filiali, di cui 810 in Lombardia e 206 in Piemonte, ed è inoltre presente in alcune regioni del Centro e 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), online banking (IW Bank).*

*[dati al 30 giugno 2013]*

24122 Bergamo – Piazza Vittorio Veneto, 8  
+39.035.392111  
[www.ubibanca.it](http://www.ubibanca.it)



*Il Centro Einaudi, che si ispira all'einaudiano «conoscere per deliberare», nel 2013 festeggia i 50 anni di vita. All'interno della tradizione liberale, svolge attività di ricerca, su progetti propri o in partnership, nella filosofia politica, nell'economia, nelle scienze sociali. Il Centro pubblica libri e periodici su carta e online – la rivista «Biblioteca della libertà», «Agenda Liberale», «Lettera Economica» –, organizza seminari, conferenze, convegni, cura la formazione di giovani studiosi.*

*Dal 2011 viene pubblicata annualmente l'Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, svolta in collaborazione con Intesa Sanpaolo, che prosegue l'esperienza del Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia, pubblicato dal 1984 in collaborazione con BNL-BNP Paribas.*

*Il Rapporto annuale sull'economia globale e l'Italia, dal 2009 realizzato in collaborazione con UBI Banca, nasce nel 1996. I primi quindici Rapporti sono disponibili su [www.centroeinaudi.it](http://www.centroeinaudi.it).*

*Il Laboratorio di Politica Comparata e Filosofia Pubblica (LPF) – creato nel 2008 e sostenuto da Compagnia di San Paolo – promuove lo studio e il dibattito sulle trasformazioni della sfera politica nelle democrazie contemporanee e si è arricchito di un Laboratorio di Bioetica (La.B) e un Laboratorio Welfare (WeL).*

*Dal 2011 è attivo il progetto Percorsi di secondo welfare [[www.secondowelfare.it](http://www.secondowelfare.it)].*

*Dal 2012 il Centro realizza il Rapporto «Giorgio Rota» su Torino, giunto alla quattordicesima edizione, a cui dal 2014 si accompagneranno i Rapporti «Giorgio Rota» su Roma e su Napoli.*

10121 Torino – Via Ponza, 4  
+39.011.5591611 – [segreteria@centroeinaudi.it](mailto:segreteria@centroeinaudi.it)  
[www.centroeinaudi.it](http://www.centroeinaudi.it)

