

la **RIPRESA,** *e se* **TOCCASSE** **A NOI?**

a cura di
MARIO DEAGLIO

contributi di

**Giorgio Arfaras, Anna Caffarena,
Gabriele Guggiola, Paolo Migliavacca,
Anna Paola Quaglia,
Giuseppe Russo, Giorgio Vernoni**

XX RAPPORTO SULL'ECONOMIA GLOBALE E L'ITALIA | 1996-2015
YEARS



**GUERINI
E ASSOCIATI**



Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

Questo Rapporto annuale sull'economia globale e l'Italia – giunto alla ventesima 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; Fili d'erba, fili di ripresa (2013), a cura di Mario Deaglio; Un disperato bisogno di crescere (2014), a cura di Mario Deaglio.

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

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



Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

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



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

La ripresa, e se toccasse a noi?

a cura di Mario Deaglio

contributi di

Giorgio Arfaras, Anna Caffarena, Gabriele Guggiola,
Paolo Migliavacca, Anna Paola Quaglia,
Giuseppe Russo, Giorgio Vernoni

GUERINI

E ASSOCIATI

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

© 2015 UBI Banca, Bergamo
<http://www.ubibanca.it>

© 2015 Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, Torino
e-mail: segreteria@centroeinaudi.it
<http://www.centroeinaudi.it>

Edizioni Angelo Guerini e Associati SpA
via Comelico, 3 - 20135 Milano
e-mail: info@guerini.it
<http://www.guerini.it>

Cura dei testi di Concetta Fiorenti

Prima edizione: novembre 2015

Ristampa: V IV III II I 2015 2016 2017 2018 2019

Copertina di Donatella D'Angelo
Immagine di copertina: © IPGGutenbergUKLtd - iStock

Printed in Italy

ISBN 978-88-6250-607-6

Sommario

Presentazione <i>di Franco Polotti</i>	11
<i>La ripresa, e se toccasse a noi?</i>	17
Introduzione / Il Rapporto ha vent'anni, uno sguardo d'insieme	19
1. L'onda lunga del cambiamento	23
<i>di Mario Deaglio, Giorgio Vernoni, Anna Paola Quaglia e Gabriele Guggiola</i>	
1.1. I problemi di un mondo multicentrico	23
Il «baricentro economico» si allontana da noi	23
Un miglioramento qualitativo con molti problemi	26
1.2. Le innovazioni che ci stanno cambiando la vita	31
La «distruzione creatrice» di Internet	31
«Energia» farà rima con «batteria»? E con «democrazia»?	34
L'auto si guiderà da sola? E la vita diventerà «intelligente»?	35
L'economia della condivisione, dell'istruzione e della salute. E delle monete elettroniche	39
1.3. Il faticoso adattamento dei mercati del lavoro	42
Per molti la stabilità resta (o diventa) un miraggio	42
Quali mestieri resisteranno?	45
Una ripresa «riluttante» tra <i>mismatch</i> e polarizzazioni	47
1.4. La riorganizzazione degli spazi nel capitalismo globale	50
L'urbanizzazione, inarrestabile, continua	50
La città, come spazio economico, ieri e oggi	53
Conclusione / La libertà economica nel mondo	57
L'Italia in altalena	60

2. L'onda breve della tempesta	65
<i>di Mario Deaglio, Giuseppe Russo e Giorgio Arfaras</i>	
Introduzione / I «cigni neri» volano sul mondo	65
2.1. Il tramonto della seconda Europa	67
L'«assedio» all'Unione Europea	67
La crisi interna	69
La «tragedia greca»	73
Le crisi esterne	77
Un'ulteriore sfida dietro una sigla: TTIP	78
2.2. C'era una volta l'America	80
PIL: obiettivo raggiunto, ma...	80
L'«ascensore sociale» non funziona più	85
La revisione del consumismo	87
Al centro, Wall Street	90
2.3. La prospettiva di una stagnazione secolare	94
La crescita rallentata di capitale e lavoro	94
La dimensione finanziaria	98
2.4. Uno sguardo in avanti: sorpresa, cresce l'Africa!	102
L'Africa deve crescere al tasso del 6 per cento	102
Alle origini del «miracolo africano»	105
La «fase due»: industrializzare l'Africa	109
■ <i>Quando l'auto parla africano</i>	
di Giuseppe Russo	111
Chi vuole il miele deve avere il coraggio	
di affrontare le api	114
3. L'evoluzione dell'ordine internazionale	121
<i>di Paolo Migliavacca e Anna Caffarena</i>	
3.1. Il petrolio tra economia e politica	121
Tutte le cifre di un crollo	121
Una caduta del prezzo dovuta a un «complotto»?	124
Alla ricerca del «colpevole»	130
Energia, strategia, economia: alcuni scenari	
per il futuro	132
■ <i>Quale futuro energetico?</i>	
di Paolo Migliavacca	135
3.2. Il conflitto epocale che dall'Islam si allarga al mondo	136
Un Medio Oriente da ricostruire	136

■ <i>Musulmani, brevi note per non esperti</i>	
di Paolo Migliavacca	138
L'Iran, l'Arabia Saudita e Israele	141
3.3. Le tensioni in Estremo Oriente e nell'Europa dell'Est	146
Il confronto nel Mar Cinese Meridionale	146
Il Giappone e la «coalizione di fatto» anti-cinese	149
Prove di dialogo (e di forza) sul fronte ucraino	151
3.4. Dalla guerra guerreggiata ai «conflitti diffusi»	154
Paralisi delle armi e paralisi delle diplomazie	154
Un futuro proiettato sul mare	156
Conclusione / Il mondo dopo l'ordine liberale	160
Verso un nuovo Concerto?	162
4. Italia in ripresa, finalmente (?)	171
<i>di Giuseppe Russo e Mario Deaglio</i>	
4.1. La cartella clinica del malato Italia	171
Le cure producono i primi effetti	171
Le famiglie cominciano a uscire dalla «trincea dell'austerità»	175
Le imprese fuori dall'incubo della liquidità, qualche segnale positivo anche dall'occupazione	181
4.2. Davvero pronti a ripartire?	185
Uno sguardo dentro al nostro «motore produttivo»:	
a) le attività industriali	185
Uno sguardo dentro al nostro «motore produttivo»:	
b) il terziario	188
Le risposte delle imprese	194
■ <i>L'azione del Fondo Strategico Italiano</i>	
di Mario Deaglio	198
4.3. Le ferite strutturali	200
L'insostenibile arretratezza del Mezzogiorno	201
Le altre cicatrici «fresche»: debito pubblico e scivolamento sociale	207
Una sommessa conclusione	212
Indice dei nomi	217
UBI Banca	228
Il Centro Einaudi	229

Presentazione

Sono passati vent'anni da quando Mario Deaglio e il Centro Einaudi ebbero l'idea di studiare l'evoluzione della globalizzazione e il suo impatto sulle economie sviluppate e l'Italia. L'intuizione era corretta. Non vi è fenomeno che abbia toccato più da vicino e più in profondità le condizioni delle famiglie, delle imprese e delle banche italiane da allora a oggi.

UBI Banca è a fianco del Centro Einaudi dal 2009, perché il miglior modo di progettare il futuro, di essere vicini ai propri clienti e ai propri collaboratori, è partire da basi solide di conoscenza del quadro generale dell'economia in cui operiamo, giorno per giorno, nel nostro mestiere di banchieri. Un'attività nella quale è necessario prevedere per essere previdenti; e nella quale è opportuno essere coraggiosi, ma misurare le proprie forze per evitare i rischi eccessivi.

La globalizzazione si è sviluppata, nei vent'anni descritti dal *Rapporto*, passando attraverso diverse fasi.

La prima fase è stata caratterizzata da un entusiasmo quasi senza limiti per i vantaggi che tutti avrebbero potuto cogliere dall'abbattimento dei dazi e delle altre barriere protezionistiche. Le barriere doganali erano figlie di un mondo diviso in blocchi, andato in frantumi nel 1989 proprio perché le economie pianificate non erano in grado di reggere il confronto con il sistema capitalistico, il mercato, la democrazia. Le frontiere chiuse si erano rivelate il principale limite non solo degli scambi, ma del progresso *tout court*. È vero: non si riuscì ad abbattere dazi e barriere in un solo colpo. Ci vollero diversi round di negoziati, che partirono a Ginevra, in campo diremmo neutrale, nel 1947, all'indomani della fine della Seconda Guerra Mondiale.

Ma fu nel 1995 che intervenne il salto di qualità. I negoziati sui commerci, tipicamente bilaterali, divennero multilaterali in seno alla nuova istituzione: la WTO. Nello stesso anno il Centro Einaudi, intuendo la novità, si preparava con tempestività a realizzare il suo *Primo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, che venne pubblicato nel 1996.

I benefici della prima fase della globalizzazione riguardarono sia i Paesi emergenti sia i Paesi sviluppati. Ma l'euforia giocò il suo primo scherzo. I Paesi emergenti erano ancora fragili finanziariamente e le loro istituzioni non erano preparate al duro terreno di gioco del capitalismo globale. Nel 1997 e nel 1998 arrivarono le prime docce fredde: due crisi percorsero l'Asia, che dovette modificare le regole delle sue economie. Meno consumi e più investimenti. Salari contenuti e molte esportazioni. Per saltare le tappe di una lenta accumulazione di capitale, occorreva attrarlo dai Paesi sviluppati, che ne avevano forse troppo, e le condizioni per attrarlo erano date dalla mitigazione dei costi. Il capitalismo mondiale proseguì la sua corsa. L'Occidente comprava i prodotti dell'Oriente, dove investiva. L'Oriente comprava le attività finanziarie dell'Occidente, che erano però tutte e prevalentemente denominate in dollari. Mancava, al dollaro, uno sfidante. E perché non uno sfidante europeo?

Cinque anni dopo, nel 2000, e precisamente il 28 luglio, si compì un atto fra i più simbolici di un'ulteriore fase della globalizzazione: nella Zecca di Stato italiana si stampò l'ultima banconota da 5.000 lire. 12 Paesi europei, appartenenti ai 15 dell'allora Unione Europea, decisero di adottare l'euro come moneta unica. L'opportunità era ghiotta: si trattava di dar vita a una moneta stabile di un'area economica moderna, capace pertanto di attrarre gli investimenti del resto del mondo.

L'euro sfidava la supremazia del dollaro, e infatti la sua introduzione fu accompagnata da polemiche transatlantiche. In Europa, purtroppo, sottovalutammo ciò che l'euro avrebbe implicato per il sistema economico europeo, poiché avevamo fondato un'unione monetaria priva di un'unità fiscale e prima di un'unità politica. Il meccanismo del coordinamento delle politiche nazionali per evitare la divergenza dei tassi di interesse era estremamente delicato e, come scoprimmo in seguito, seriamente insufficiente.

Ad ogni modo, quanto meno all'inizio, l'euro diede a tutti i Paesi che lo adottarono il vantaggio di un ambiente di tassi di interesse moderati, che solo in parte e solo da alcuni venne sfruttato in senso virtuoso. L'Italia, purtroppo, mancò questa occasione.

La tecnologia, nel frattempo, lavorava in silenzio per cambiare ancora di più le regole degli scambi. Nel 2000 Internet c'era, ma collegava solo 394 milioni di persone. Oggi ne collega tre miliardi: il 40 per cento della popolazione mondiale è connessa alla grande rete, dalla quale trae opportunità, attraverso la quale si informa, realizza transazioni, fa acquisti online, impara una lingua, prende una laurea a distanza o si aggiorna. Con Internet si faranno, tra non molto, quasi tutte le operazioni bancarie. Dove le banche non sono così diffuse, altri operatori sfrutta-

no la tecnologia per offrire servizi alternativi a quelli delle banche. Se era difficile osservare i confini quando i Paesi si scambiavano solo materie prime e merci, figuriamoci dal 2000 in poi, con la crescita esponenziale dei servizi offerti globalmente attraverso la rete.

La notevole quantità dei progressi che la tecnologia e i cambiamenti politici avevano reso possibili si traduceva in un miglioramento senza precedenti delle condizioni di vita. Vent'anni fa, nel 1995, 1,6 miliardi di persone vivevano con meno di 1,25 dollari al giorno. Adesso sono 970 milioni. Il 93 per cento dei bambini del mondo viene iscritto a una scuola primaria (anche se uno su sei, nei Paesi emergenti, non riesce a completarla, e dunque c'è ancora molto da fare).

Questo progresso materiale e sociale non viene sempre seguito da prudenza e virtù nel settore finanziario. La finanza globale dapprima si entusiasma per le azioni delle società tecnologiche e la febbre del NASDAQ contagia le Borse di tutto il mondo, trascinandole in basso quando la bolla, come tutte le bolle, scoppia. Poi la scarsità di prudenza e di saggezza della finanza globale raggiunge il culmine nel 2007, quando una montagna di crediti dubbi viene generata (e questo, per un banchiere, è già di per sé un errore) e quindi rivenduta in tutto il mondo in modo poco riconoscibile. La crisi dei *subprime* è stata ed è una tappa fondamentale della globalizzazione. Essa ha scosso noi, cioè ha scosso i Paesi sviluppati che fino ad allora erano stati pressoché solo beneficiari della crescita globale dell'economia e dalla diffusione del modello capitalistico di sviluppo.

A doversi interrogare è il nostro capitalismo: quello dei Paesi ricchi. Abbiamo fatto del nostro meglio per dare al capitalismo le istituzioni migliori, più solide, resistenti, competitive? Negli anni dello scoppio della bolla dei *subprime* il *Rapporto* non ci offre una visione edulcorata della realtà: abbiamo mancato nella regolamentazione del settore finanziario e nei controlli. Ma questo è stato di sprone perché in Europa, in pochi anni, si affinassero gli strumenti (l'ESM) per resistere alle crisi finanziarie temporanee, si irrobustisse il sistema bancario (con il varo dell'Unione Bancaria) e si ponessero più controlli sui bilanci fiscali degli Stati europei. Si tratta di misure che incideranno profondamente, di progressi che consentiranno al sistema finanziario europeo e all'economia europea *tout court* di affrontare il futuro con responsabilità, nonché con maggiore serenità.

Arriviamo ai giorni nostri e la novità del *Rapporto* – che negli anni scorsi è sempre stato garbatamente e moderatamente scettico sulla qualità della ripresa e critico sulle capacità dell'Italia di agganciarla – è che si intravede uno scenario nuovo. C'è uno spiraglio. Dalla primavera del

2015 si apre, per l'Italia, una stagione di opportunità. Dopo aver superato le prove della crisi dello *spread* nel 2011 e 2012, l'Italia si è rim-boccata le maniche. La politica ha dovuto inasprire la pressione fiscale e il capitalismo ha dovuto liberarsi degli investimenti poco produttivi o divenuti obsoleti per il cambiamento dei comportamenti e dei modelli di consumo. Le banche hanno fatto da ammortizzatore in questa fase e, con il sostegno della Banca Centrale Europea, hanno potuto far fronte a una stagione eccezionale per i margini (bassi) e per le sofferenze (alte). Eppure il sistema bancario italiano ce l'ha fatta ad arrivare bene fin qui. Dobbiamo essere soddisfatti che gli ispettori della BCE, a settembre del 2015, abbiano lasciato l'Italia promuovendo le sue banche a seguito della revisione prudenziale dei requisiti patrimoniali, meglio nota come SREP.

L'Italia sta ripartendo, come ci dice il *Rapporto*, e il sistema bancario seguirà imprese e famiglie in questa avventura, che non è semplicemente quella di riconquistare posizioni che non esistono più in un mondo cambiato: è l'avventura di trovare nuovi fondamenti dello sviluppo, promuovendo l'innovazione, lo *start-up* di imprese creative e di alta tecnologia, rilanciando il settore delle costruzioni così come l'internazionalizzazione delle nostre migliori esperienze.

Leggiamo, nel *Rapporto*, che la globalizzazione procede adesso non più come una marea incontrastata e disordinata, come quando iniziò vent'anni fa, bensì con salti e discontinuità; in qualche caso, ha rallentato o addirittura è tornata indietro. Questo è un pericolo, perché tutte le volte che nel mondo si è chiuso un cancello, si è rinunciato a cogliere opportunità. Tuttavia, nonostante il suo rallentamento, il PIL mondiale è cresciuto a un tasso medio del 2,7 per cento negli ultimi due anni. Ma il mondo ha ancora importanti «giacimenti» di opportunità da sfruttare, come l'Africa: un continente giovane e sottostimato. Se trovasse la pace e la stabilità politica, come in parte sta cercando, l'Africa potrebbe generare un'ondata di sviluppo che si riverbererebbe sui Paesi più vicini e quindi interesserebbe anche l'Italia.

Siamo tornati a crescere, sebbene, a partire dall'estate del 2015, in un contesto di maggiore turbolenza. Essa è almeno in parte dovuta al rallentamento cinese, che frena la domanda di *commodities* e avvolge in una spirale di debolezza le economie produttrici di materie prime. Inoltre, il sistema finanziario globale fibrilla a tratti per la prospettiva che la politica monetaria espansiva degli Stati Uniti sia progressivamente neutralizzata. Si tratta di un passaggio che potrebbe avere conseguenze per il dollaro e per i tassi di interesse internazionali. Eppure si tratta di un passaggio che prima o poi dovrà essere avviato e che, con la ripresa,

potrà essere sopportato da istituzioni finanziarie più solide e da imprese e famiglie con bilanci migliori.

Nei prossimi mesi il capitalismo dei nostri giorni sarà impegnato in una prova della verità. Dovrà dimostrare di fondare la sua ripresa su basi tanto solide, in Europa e in Italia, da poterla proseguire nonostante le turbolenze. Le banche italiane saranno chiamate a fungere da cerniera tra l'economia del risparmio e le iniziative di investimento; continueranno a essere la cinghia di trasmissione della politica monetaria della BCE, che sostiene, con la sua azione, l'attività di impiego nei Paesi dell'Unione. Di ogni ripresa, il primo periodo di 12-24 mesi è sempre quello più delicato, perché in esso si produce il primo aumento del reddito, che successivamente sarà speso. In questo periodo, l'attenzione e la cura di banche, imprese e istituzioni dovrà essere massima affinché l'occasione che abbiamo di fronte sia sfruttata compiutamente.

Franco Polotti

Presidente Consiglio di Gestione
UBI Banca

Brescia, 4 novembre 2015

La ripresa, e se toccasse a noi?

Introduzione / Il *Rapporto* ha vent'anni, uno sguardo d'insieme

Il primo *Rapporto sull'economia globale e l'Italia* fu pubblicato vent'anni fa in un'edizione fuori commercio del Centro Einaudi che è diventata una rarità per bibliofili. Il suo titolo era *Il capitalismo difficile* e, nei turbinosi avvenimenti di questo ventennio, la «difficoltà» del capitalismo rappresenta uno dei pochi elementi costanti di una scena altrimenti assai mutevole, scandita da una martellante innovazione a un tempo tecnologica, istituzionale (con il nuovo assetto dei mercati mondiali), politico-strategica, finanziaria. Il continuo movimento, sempre più vorticoso, rende via via più difficile «fare il punto», genera instabilità e insicurezza, ha di fatto impedito in molti Paesi – tra cui l'Italia – la definizione di obiettivi e la costruzione di scenari di medio-lungo termine.

A cavallo di quest'insicurezza esistenziale, il capitalismo ha scoperto che l'innovazione può essere entusiasmante ma spesso anche assai scomoda, una «distruzione creatrice», come sosteneva Schumpeter: un nuovo modo di produrre, nuovi prodotti, un nuovo modo di «essere società», fortemente appoggiato ai social network di Internet, hanno sicuramente aumentato le possibilità umane ma non offrono soluzioni facili e mettono in discussione principi di ogni tipo. E, parallelamente, suscitano nuovi interrogativi, ci sfidano con nuovi problemi concreti, dal riscaldamento globale al sorgere improvviso del «Califfato», ai quali nessuno sembra in grado di fornire se non pallidissime risposte.

Il sottotitolo di quel primo *Rapporto* era: *Le tendenze, le regole, le imprese*. Indicava chiaramente il nostro programma di ricerca, volto al superamento delle analisi dell'economia internazionale che si facevano comunemente in quegli anni, fortemente incentrate sull'esame di dati macroeconomici nazionali quali il prodotto interno lordo, l'occupazione e l'inflazione con un'attenzione pressoché nulla a tutti gli altri aspetti dell'economia e della società. Le variabili politico-strategiche, poi, non erano ritenute «variabili» bensì meri parametri fissi.

Il *Rapporto* nacque precisamente perché eravamo insoddisfatti di questo campo visivo limitato, che non teneva conto di imponenti varia-

zioni qualitative: a cominciare dall'organizzazione di giganteschi mercati mondiali, dalla finanza alle materie prime e a prodotti industriali prima scambiati in ambiti molto più circoscritti, in un quadro di abbassamento o abolizione dei dazi doganali e della comparsa a tutto campo delle imprese multinazionali sulla scena mondiale.

Come interagivano queste novità con la struttura macroeconomica tradizionale? Questa è stata la nostra domanda di base, alla quale abbiamo tentato di fornire una risposta «preliminare», senza pretesa di formulare teorie e senza appoggiarsi più di tanto sulle teorizzazioni del passato; una risposta necessariamente «provvisoria», fondata il più possibile sulla descrizione accurata dei cambiamenti nonché sull'indicazione chiara non già delle risposte, bensì degli interrogativi che la descrizione stessa suscitava e sempre più suscita.

Il campo d'indagine di quest'avventura ventennale parte così dal mutamento di fondo (le *tendenze* del sottotitolo), comprende il funzionamento dei mercati internazionali e le sue modificazioni (le *regole* e, spesso, la loro assenza) nonché gli attori che sono sulla scena tutti i giorni, ossia le *imprese*, specie le maggiori, che hanno un ruolo determinante sia per il sistema nel suo complesso sia per i settori produttivi che lo compongono. Con il passare degli anni abbiamo necessariamente aggiunto, come elemento fisso del *Rapporto*, l'esame del quadro geopolitico mondiale – soprattutto per l'emergere di un multipolarismo incoostante e variabile e per il tramonto di vecchi primati e antiche egemonie – con un'attenzione specifica al problema dell'energia nelle sue varie sfaccettature, la cui soluzione riteniamo in qualche modo preliminare a ogni tipo di sistemazione più generale del quadro globale.

L'ordine del *Rapporto*, ormai consolidato da oltre un decennio, è stato alquanto modificato quest'anno per consentire una prospettiva più ampia. Per conseguenza, il *primo capitolo* di questa ventesima edizione – tradizionalmente dedicato alla «narrativa» e all'analisi di quanto è successo nell'economia globale nell'anno o nei diciotto mesi precedenti – affronta invece il tema del cambiamento in tempi lunghi: non più un anno o diciotto mesi, ma, là dove le statistiche lo consentono, dieci o vent'anni; e non solo all'indietro, ma anche con qualche proiezione in avanti. Un tentativo, insomma, di fare ancora una volta il punto, sia pure in maniera limitata e parziale.

Su queste linee di tendenza si innesta, nel *secondo capitolo*, l'analisi delle problematiche che stiamo vivendo, particolarmente martellanti nel 2015, con l'intreccio di crisi di varia entità e natura, come quella greca, quella dei migranti, i conflitti mediorientali, le tensioni asiatiche. Quest'anno ci siamo concentrati su Stati Uniti e Unione Europea, en-

trambi afflitti da diverse e differenti difficoltà strutturali, e abbiamo puntato l'obiettivo sull'Africa, un continente largamente misconosciuto, una delle poche aree mondiali a riservare sorprese positive nel campo dell'economia. Abbiamo osservato la Cina solo dall'esterno, per i riflessi internazionali del suo rallentamento, perché abbiamo ritenuto già esplorate, nei due precedenti *Rapporti*, le premesse interne degli andamenti attuali.

Seguono come al solito, nel *terzo capitolo*, l'analisi dettagliata dei problemi energetici – punto di cerniera tra economia e politica, quest'anno densa di novità per la spettacolare caduta del prezzo del greggio verificatasi soprattutto nel quarto trimestre 2014 – e, successivamente, la nostra interpretazione del quadro geopolitico, con le sue criticità e i suoi mutamenti, i suoi crescenti punti di crisi e di frizione. Chiaramente, la globalizzazione «liberale» (detta così perché basata, appunto, su una serie di libertà, prime fra tutte quelle economiche), ossia l'ordine politico-economico internazionale, di fatto garantito dai soli Stati Uniti, sta tramontando, come si afferma nella conclusione. Che cosa prenderà il suo posto? Mentre i soldati russi sbarcano in Siria, là dove gli Stati Uniti e i loro alleati non hanno voluto intervenire con truppe di terra, possiamo solo affermare che siamo di fronte a una transizione difficile, incerta, aperta a ogni tipo di esiti e dai quali ci auguriamo che la dimensione bellica rimanga esclusa o secondaria.

Un orizzonte perturbato, quindi, e solo dopo aver definito il quadro globale affrontiamo, nel *quarto capitolo*, la situazione italiana. Questa «posizione di coda» dell'analisi dell'Italia è, prima di tutto, la conseguenza logica dell'accresciuta interdipendenza delle economie nazionali, la cui evoluzione dipende sempre più dal contesto globale; si tratta, inoltre, di un'implicita critica al costume di tanta cultura nostrana di guardare all'Italia come se l'estero non esistesse.

Siamo stati tra i primi a denunciare insicurezze e debolezze strutturali dell'Italia (il «declino» la cui esistenza, nella seconda metà degli anni Novanta, veniva vigorosamente negata da quasi tutte le componenti della realtà politico-sociale). Abbiamo anche sottolineato i punti di forza, soprattutto potenziali, dell'economia italiana che la nostra analisi andava rivelando, e fornito qualche indicazione – molto sommessamente, perché non è questo il nostro compito né sarebbe questo il luogo – di possibili azioni per valorizzarli e per combattere le gravi debolezze del Paese. Negli anni, questa parte del *Rapporto* è rimasta invariata come struttura, ma si è indubbiamente arricchita per la presa in considerazione di parametri che non si limitano più all'economia, ma spaziano in un ampio raggio di attività umane.

Dietro alla ricomparsa, dopo sette-otto anni, di indicatori quantitativi con il segno + (che quasi non ci ricordavamo), ci sembra di cogliere un positivo mutamento qualitativo, sia pure molto timido, almeno per ora. È possibile che l'Italia sia in controtendenza, in un mondo così pieno di problemi? Forse. Confessiamo candidamente di non saperlo, e quindi anche di non poterlo escludere in un mondo nel quale regna l'incertezza, con improvvisi e spiazzanti colpi di scena come l'*affaire* Volkswagen.

Viviamo, per usare le parole di Zygmunt Bauman, il novantenne filosofo polacco naturalizzato inglese, tratte dal recentissimo saggio scritto con Ezio Mauro, «in mare aperto, senza un punto fermo e uno strumento che misuri il peso e la distanza delle cose, solchiamo un territorio sconosciuto, in ordine sparso». I nostri principi devono essere ripensati alla luce di cambiamenti talora angosciosi. Ci troviamo in una fase di dura e importante transizione e questo può spiegare la crisi della *governance*, dell'autorità, della rappresentanza. Siamo sospesi tra il «non più» e il «non ancora», nulla è solido attorno a noi, nemmeno la direzione di marcia¹.

Siamo forse un po' più ottimisti dei due autori sulla possibilità che la nostra avventura nel mare aperto non finisca in un naufragio, bensì nell'approdo a un porto sicuro che ancora non conosciamo e che stentiamo anche a intravedere. In questo non arriviamo a «sperare contro ogni speranza», ma abbiamo speranze che riteniamo ragionevoli. Non si può essere «liberali» nel senso più vasto del termine, che delinea un metodo assai più che una dottrina, senza avere un briciolo di ottimismo. Del resto, non hanno un briciolo di ottimismo tanto gli imprenditori e i banchieri quanto i politici e gli uomini «comuni» quando affrontano le decisioni importanti della loro vita?

¹ Dalla presentazione di *Babel*, di Zygmunt Bauman ed Ezio Mauro, in *La Repubblica*, 8 maggio 2015.

1. L'onda lunga del cambiamento*

1.1. I problemi di un mondo multicentrico

Il «baricentro economico» si allontana da noi

Nell'ultimo quarto di secolo – ossia all'incirca dal 1990, anno in cui convenzionalmente, con la fine dell'organizzazione mondiale a blocchi contrapposti, è possibile porre l'inizio del moderno processo di globalizzazione – siamo stati investiti dal cambiamento, soffocati dal cambiamento, sommersi dal cambiamento. Come succede a chi è travolto da una slavina o dalle onde di una mareggiata, siamo stati – e siamo tuttora – sballottati in tutte le direzioni e abbiamo spesso perduto il senso della direzione. Un fiume di *breaking news*, di «ultime notizie», ci viene riversato addosso a ogni ora e ci vengono proposti tutti i dettagli di quanto succede, il che spesso non ci lascia il tempo per comprenderne bene il senso. Per questo è opportuno, una volta ogni tanto, fare un passo indietro, spegnere il televisore, digiunare da Internet e domandarsi come eravamo, come stiamo evolvendo e come potremo essere in futuro.

In questo processo ci appoggeremo, purtroppo, a statistiche ingannevolmente precise¹; dietro a questa «falsa precisione», però, le tendenze economiche di lungo periodo appaiono rilevanti e sufficientemente sicure. Cominceremo con quelle più tradizionali, legate al prodotto lordo (di qui in avanti, PIL) mondiale, nella sua inesattezza privo di veri sostituti. Il primo cambiamento storicamente rilevante e subito evidente, qualunque sia l'unità di misura adottata, riguarda l'importanza relativa dei sistemi economici². La tendenza generale è, in ogni caso, presso-

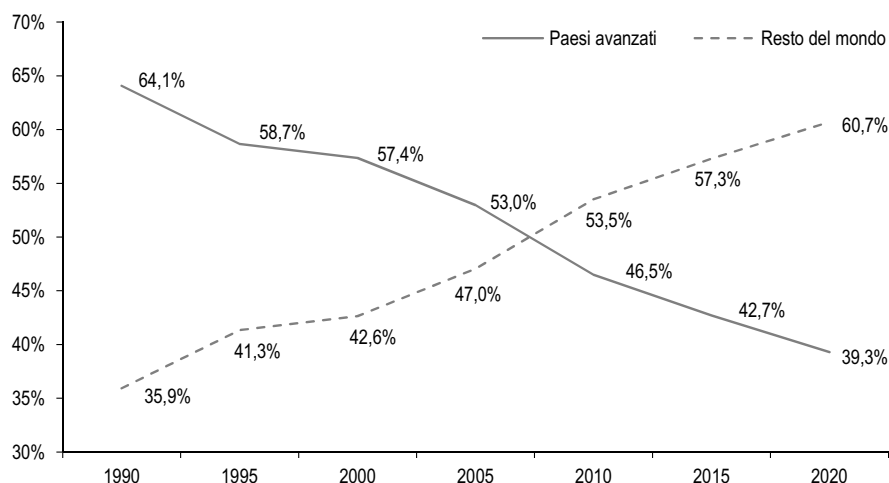
* Autori del presente capitolo sono Mario Deaglio (parr. 1.1 e 1.2), Giorgio Veroni (par. 1.3), Anna Paola Quaglia (par. 1.4) e Gabriele Guggiola (Conclusione).

ché identica anche se si adottano altre unità di misura: il peso dei Paesi avanzati sul totale mondiale, rimasto pressoché invariato dagli anni Sessanta-Settanta del secolo scorso, appare ora in forte diminuzione.

Tale mutamento, che può essere definito «epocale», è illustrato dalla figura 1.1: il dato del 1990 fotografa una situazione rimasta sostanzialmente invariata dalla crisi petrolifera di metà anni Settanta, quando il PIL dei Paesi avanzati rappresentava all'incirca i due terzi del totale mondiale. Questa quota si stava in effetti riducendo da anni ma a passi molto piccoli, mentre con il quinquennio 1990-95 scende bruscamente di uno «scalino»: comincia ad arretrare sensibilmente, passando dal 64,1 al 58,7 per cento. Nel quinquennio 1995-2000 rimane pressoché invariata attorno al 57-58 per cento, scende poi di un altro «scalino» (-4,4 punti percentuali) nel 2000-05.

La caduta è quindi del tutto indipendente dalla crisi che scoppierà, per quanto riguarda l'economia reale, nel corso del 2008. La crisi, però, accelera ancora la contrazione della quota, ed è precisamente nell'anno peggiore della crisi (ossia nel 2008, quando il prodotto lordo dei Paesi avanzati diminuisce in valori assoluti, mentre quello dei Paesi emergenti continua, sia pure in maniera rallentata, ad aumentare) che avviene il «sorpasso» del Resto del mondo sui Paesi avanzati.

Figura 1.1 – Il «sorpasso» durante la crisi (quote sul prodotto lordo mondiale; valori percentuali in dollari internazionali correnti)

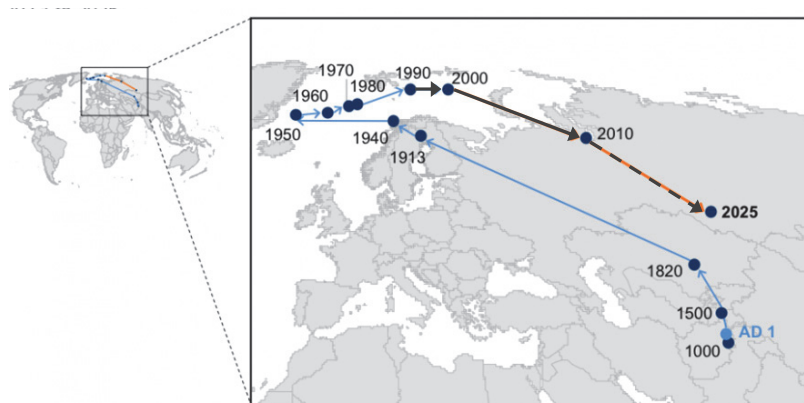


Fonte: IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2015

Dietro a questo «sorpasso» c'è il peso della popolazione che nei Paesi emergenti aumenta a una velocità che, sia pure in calo, è molto superiore a quella dei Paesi avanzati. Tra il 1990 e il 2015, in questi ultimi si è accresciuta di circa 10 milioni l'anno, nel Resto del mondo di circa 100 milioni l'anno (con tendenza a rallentare nell'ultimo periodo). Al «sorpasso» contribuisce poi l'effetto del tasso di cambio, che vede un complessivo rafforzamento delle valute dei Paesi emergenti. In base alle previsioni del Fondo Monetario Internazionale (pur soggette a repentini e non piccoli cambiamenti, cfr. cap. 2, par. 3), nel 2020 le posizioni dovrebbero risultare quasi invertite rispetto al 1990: i Paesi emergenti rappresenterebbero il 60,7 per cento del totale, un valore abbastanza simile a quello (64,1 per cento, come si è visto sopra) dei Paesi avanzati trent'anni prima.

Un'interpretazione grafica che sintetizza efficacemente questo cambiamento è il calcolo del «baricentro economico del mondo», opera del McKinsey Global Institute, i cui risultati sono riportati nella figura 1.2³. La base del calcolo è rappresentata dai dati di Angus Maddison, uno dei più importanti storici dell'economia mondiale, che cercò di stimare il prodotto lordo mondiale e dei principali Paesi o gruppi di Paesi su un arco di duemila anni⁴. Anche in questo caso, le singole cifre sono da prendere con beneficio di inventario: si tratta naturalmente di calcoli estremamente approssimativi⁵, che non cercano una «falsa precisione» ma piuttosto un corretto ordine di grandezza e una corretta tendenza.

Figura 1.2 – Spostamento del «centro di gravità» dell'economia mondiale dall'anno 1 al 2025



Fonte: McKinsey Global Institute su dati di Angus Maddison

Sulla tendenza generale sussistono assai pochi dubbi. Come mostra la figura 1.2, all'inizio dell'era cristiana il baricentro dell'economia mondiale si trovava in Asia, per l'importanza, anche tecnologica, delle economie cinese e indiana. E lì rimase fermamente sino alla fine del periodo napoleonico. Con la rivoluzione industriale ci fu un rapido spostamento: all'inizio della Prima Guerra Mondiale il baricentro si colloca nell'Europa settentrionale, con la fine della Seconda Guerra Mondiale si sposta dall'altra parte dell'Atlantico, tra Canada e Stati Uniti. Ha quindi inizio un lento spostamento verso est, che accelera bruscamente dopo il 1980: ne è causa, in primo luogo, la ripresa europea nel periodo post-bellico e, successivamente, l'enorme espansione asiatica, in particolare cinese.

I ricercatori di McKinsey prevedono che, entro il 2025, il baricentro tornerà in prossimità dei confini cinesi, non molto lontano dai luoghi dai quali era partito nella sua corsa bimillenaria. Il che è coerente con qualsiasi ragionevole previsione, anche se si adottano tassi di crescita cinesi molto inferiori agli attuali, che tengono conto, tra l'altro, del brusco rallentamento di quell'economia a partire dal secondo trimestre 2015: pressoché tutte le previsioni mostrano il superamento del prodotto lordo degli Stati Uniti da parte di quello della Cina entro il 2025-30 (secondo alcuni criteri di misura, potrebbe già essere avvenuto).

Va notato inoltre che, insieme alla Cina, sta crescendo in maniera estremamente sostenuta un'altra decina di Paesi, in prevalenza asiatici, tra i quali l'India, la Malaysia, l'Indonesia, la Turchia e la Corea del Sud, oltre a Brasile (pur con la frenata degli ultimi anni), Messico e Sudafrica (o, più in generale, in Africa, soprattutto quella subsahariana) (cfr. cap. 2, par. 4). La loro crescita è sempre meno dipendente dalla crescita degli attuali Paesi ricchi, sempre meno basata sulla fornitura a questi Paesi di materie prime e prodotti a tecnologia semplice. Si sta invece delineando un forte aumento della domanda interna, che appare destinata a costituire, in breve tempo, lo stimolo più rilevante allo sviluppo.

Un miglioramento qualitativo con molti problemi

A queste variazioni quantitative dell'orizzonte economico mondiale si devono aggiungere variazioni qualitative altrettanto imponenti. Nel complesso, si delinea un «miglioramento qualitativo» per lo più inaspettato, molto irregolare tra Paesi e continenti, carico di problemi e di incognite, ma pur sempre un miglioramento. Ci limitiamo qui a sottolineare alcuni aspetti che riteniamo particolarmente significativi.

■ *L'allungamento della vita*

Secondo i dati delle Nazioni Unite e della Banca Mondiale, tra il 1995 e il 2010 la «speranza di vita alla nascita» è aumentata mediamente di 5 anni a livello mondiale. Su mille bambini nati nel 1995, si può calcolare – tenendo conto delle nozioni e delle capacità sanitarie al momento della nascita e non dei probabili progressi terapeutici del futuro – che la metà risulterà ancora in vita 66 anni più tardi, ossia nel 2056. Su mille bambini nati nel 2010, la metà risulterà ancora in vita 71 anni più tardi, ossia nel 2084. Un altro indicatore che va nella stessa direzione è quello della mortalità infantile⁶. Non sembra questo il ritratto di una «economia che uccide», come è stata autorevolmente definita l'attuale economia globale, anche se la permanenza in vita, più che risolverli, sposta in avanti i problemi che quest'economia deve affrontare.

L'aumento della speranza di vita si è rivelato più marcato (da 50 a 59 anni), sia in valore assoluto sia in percentuale, nei Paesi a basso reddito; è pari a 6 anni nei Paesi a reddito medio, a soli 5 anni nei Paesi ricchi. Pur nel prevalere di spinte verso la disuguaglianza e la polarizzazione (cfr. par. 1.3), l'analisi di quest'aspetto basilare dell'esperienza umana mostra almeno una tendenza di fondo che agisce in senso egualitario.

■ *L'aumento del livello d'istruzione*

L'alfabetizzazione si avvia a diventare universale (secondo l'UNESCO, nel 2012 sapeva leggere e scrivere l'89,4 per cento della popolazione mondiale di età pari o superiore a 15 anni). Naturalmente, nella parte ricca del pianeta l'alfabetizzazione si posiziona sul 100 per cento (in alcuni Paesi i dati non vengono neppure più raccolti); tuttavia, anche Paesi contrassegnati da un reddito medio, come la Cina, con strutture linguistiche e alfabeti molto complicati, mostrano un livello di analfabetismo non superiore al 5 per cento. Il divario dell'alfabetizzazione per genere appare relativamente limitato (88,6 per cento gli uomini, 79,7 per cento le donne).

I progressi sono notevoli, a livello globale, anche se si considera l'istruzione secondaria. Secondo i *World Development Indicators* della Banca Mondiale, la percentuale di iscritti a corsi di istruzione secondaria è passata da meno di due terzi (63,8 per cento) della popolazione in età rilevante⁷ nel 2005 a più di tre quarti (75,2 per cento) nel 2013. L'istruzione superiore fa registrare anch'essa forti aumenti (da un quarto a un terzo della popolazione in età rilevante).

È interessante notare che il PISA⁸, un noto programma dell'OCSE per la valutazione internazionale degli studenti, disegna una mappa mondia-

le molto diversa da quella dei redditi. Nella rilevazione più recente, relativa al 2012, i primi sette posti nella classifica delle conoscenze matematiche sono occupati da Paesi asiatici, fra cui tre aree cinesi (Shanghai, Hong Kong e Macao, esaminate separatamente); nei test di scienze, la Finlandia, al 5° posto, è il primo Paese non asiatico, così come lo è – questa volta, però, al 6° posto – nei test di lettura. (In queste tre serie, l'Italia figura al 29° posto per lettura e al 35° per matematica e scienze, con risultati inferiori alla media.)

■ *La riduzione del livello di «povertà assoluta»*

La povertà assoluta (definita come una capacità di consumo inferiore a 1,25 dollari al giorno)⁹ risulta in costante ritirata: dal 36 per cento della popolazione mondiale nel 1990 al 14,5 per cento nel 2011. Il dato provvisorio per il 2015 parla di 970 milioni di persone¹⁰, pari al 13,3 per cento di un totale di 7,3 miliardi. Ciò non significa, certo, che il problema sia stato risolto, in quanto la popolazione con livelli di reddito appena superiore alla povertà assoluta (tra 1,25 e 2,5 dollari al giorno) mostra una diminuzione percentuale molto più lenta e, nei Paesi ricchi, si osserva inoltre uno «scivolamento» generale di una quota di popolazione pari al 10-15 per cento del totale da redditi medi a redditi più bassi (cfr. cap. 2, par. 2).

Da problema mondiale, quello della povertà assoluta sta però diventando un problema con caratteri eminentemente regionali, incentrato sull'Africa subsahariana. In quest'area, come mostra la tabella 1.1, il tasso di povertà assoluta è salito dal 52,8 per cento del 1981 al 60,9 per cento del 1993. Il che significa che oltre un abitante su due dell'Africa subsahariana disponeva di meno di 1,25 dollari al giorno per le proprie necessità! Da allora, la quota ha cominciato a decrescere, nel 2008 è passata sotto la soglia del 50 per cento e nel 2011 era scesa al 46,8. L'obiettivo di ridurla al 40 per cento entro il 2015 sembra a portata di mano, tenendo anche conto dell'attuale, forte crescita di quella regione (cfr. cap. 2, par. 4).

Per contro, l'altro grande «serbatoio di povertà» che è l'Asia meridionale, dopo avere raggiunto un picco del 43,4 per cento con 600 milioni circa di poveri assoluti nel 2005, vede ora una previsione per il 2015 di poco più di 300 milioni di poveri, pari al 37,2 per cento della popolazione. A uscire con forza da situazioni di estrema povertà materiale sono soprattutto la Cina e, in America Latina, il Brasile.

Gli obiettivi non sono stati pienamente raggiunti, ma si è comunque di fronte a un mutamento positivo e importante.

Tabella 1.1 – Andamento della povertà estrema nell'Africa subsahariana

Anni	Numero di poveri (in milioni)	Povertà estrema (% della popolazione)
1981	210,4	52,8
1984	244,0	56,2
1987	263,3	55,7
1990	291,0	56,6
1993	338,0	60,9
1996	359,2	59,7
1999	385,8	59,3
2002	400,7	57,1
2005	398,9	52,8
2008	403,4	49,7
2010	411,3	48,2
2011	415,8	46,8
2015*	388,0*	40,0*

* United Nations, stime in *The Millennium Development Goals Report 2014*, su dati World Bank.

Fonte: *World Bank Poverty and Equity Database*

■ *Le preoccupazioni per il clima e le risorse*

L'elencazione dei cambiamenti potrebbe continuare a lungo, ma tutti vanno nella medesima direzione: un successo nella riduzione delle punte negative che, come si è accennato sopra, genera peraltro nuovi problemi. I più importanti sono di tipo ecologico: l'interrogativo sull'adeguatezza delle risorse naturali e sulla sostenibilità degli attuali livelli di crescita si sta facendo sempre più angoscioso ed è stato anche uno dei punti chiave del discorso alle Nazioni Unite di Papa Francesco del 25 settembre 2015. Se a proposito dell'energia è possibile dare risposte cautamente positive, dati gli sviluppi tecnologici degli ultimi anni sia dal lato delle tecniche produttive (cfr. cap. 3, par. 1) sia da quello dell'utilizzazione, non altrettanto si può dire per quanto riguarda la sostenibilità alimentare – sulla quale sussistono numerosi interrogativi – e, più in generale, circa la stabilità dei cicli climatici naturali. La razza umana, in altre parole, starebbe intaccando in maniera piuttosto rapida il patrimonio ecologico del pianeta. Non è questo il luogo in cui affrontare un argomento per il quale sarebbe necessario uno spazio ben superiore a quello qui disponibile, ma è sicuramente opportuno segnalarlo per adeguati approfondimenti.

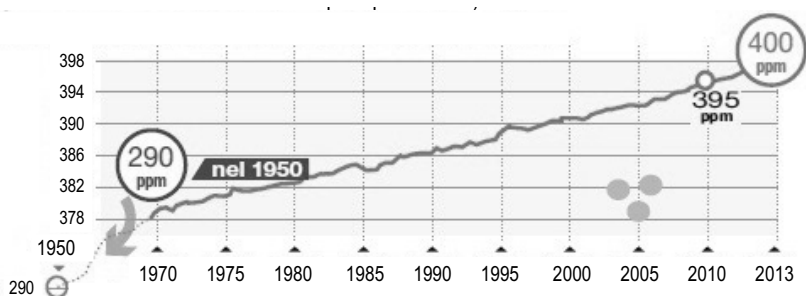
Un aspetto specifico del problema ecologico, che tocca direttamente i modi di produzione, è quello dell'inquinamento: la percezione di

gravi, forse irrevocabili, danni all'ambiente e ai singoli individui, a seguito dell'inquinamento provocato sia dalla produzione sia dal consumo, è nettamente cresciuta durante il periodo della globalizzazione, nel quale, anche in questo campo, si è presa coscienza del carattere globale di problemi prima affrontati a livello nazionale o di grandi regioni geografiche.

Inquinamento e cambiamenti climatici sono due dimensioni interconnesse che si stanno traducendo in azioni politiche concrete a partire dal Protocollo di Kyoto, siglato nell'omonima città giapponese a fine 1997 da circa 180 Paesi, tra i quali gli Stati Uniti, che poi non lo ratificarono, e il Canada che ne uscì, mentre l'Unione Europea ne è stata, e ne rimane, la principale sostenitrice. Entrò in vigore nel febbraio 2005, quando con l'adesione della Russia si raggiunse – come prevedeva l'intesa – un numero di Paesi tale da rappresentare almeno il 55 per cento delle emissioni di «gas serra» (tra i quali spicca l'anidride carbonica). Questi Paesi si sono impegnati a una riduzione concertata di tali emissioni. Nel frattempo la Cina, che non aveva aderito al Protocollo e che è il maggiore inquinatore del pianeta, ha messo in atto un piano per la riduzione delle emissioni a partire dal 2030, poi rivisto perché possa essere operativo dal 2025. Pechino ha inoltre adottato severe misure per salvaguardare fiumi e laghi, il cui inquinamento ha ormai raggiunto livelli di crisi acuta. Anche gli Stati Uniti sono oggi impegnati contro le emissioni nocive e altre forme di inquinamento con l'adozione di varie iniziative.

Intanto, però, l'inquinamento continua a salire, a un ritmo appena rallentato che lo porterà a superare la soglia, ritenuta critica, di 400 parti di anidride carbonica per milione, come mostra la figura 1.3.

Figura 1.3 – Quanta anidride carbonica abbiamo immesso nell'atmosfera (concentrazione di CO₂ in atmosfera in parti per milione)



Fonte: *La Repubblica*, 11 maggio 2013, su dati NASA

Questi due filoni (Protocollo di Kyoto e azioni unilaterali di singoli Paesi) convergono nella Conferenza di Parigi sul clima, convocata dalle Nazioni Unite, che si aprirà il 30 novembre 2015. Al di là dei risultati concreti, una valutazione dei quali sarà possibile soltanto tra anni, essa segnala non solo una presa di coscienza da parte dell'opinione pubblica mondiale ma anche un diverso atteggiamento dei governi. I Paesi emergenti avevano a lungo ritenuto che per sviluppare le loro economie l'inquinamento fosse un male necessario. Questa convinzione si è fortemente attenuata o è scomparsa, anche a seguito di innovazioni che fanno risparmiare energia e che ci stanno cambiando la vita.

1.2. Le innovazioni che ci stanno cambiando la vita

La «distruzione creatrice» di Internet

Qualsiasi discorso sul cambiamento, nel quale, volenti o nolenti, siamo immersi fino al collo, deve partire da ciò che generalmente chiamiamo «Internet»: con Internet siamo, infatti, in presenza della più rapida diffusione di un'innovazione tecnologica della storia¹¹.

Internet è sicuramente un'innovazione radicale, per usare la terminologia schumpeteriana, e interagisce ormai con tutte le tecnologie di produzione e con quasi tutte le attività di distribuzione e consumo. Il processo, sempre rifacendosi a Schumpeter, è quello della «distruzione creatrice», tale da dar vita a mutamenti profondissimi, carichi di aspetti positivi e negativi – qualsiasi metro di giudizio si adotti – che dall'economia passano alla società, alla cultura e, di fatto, a ogni aspetto della vita umana.

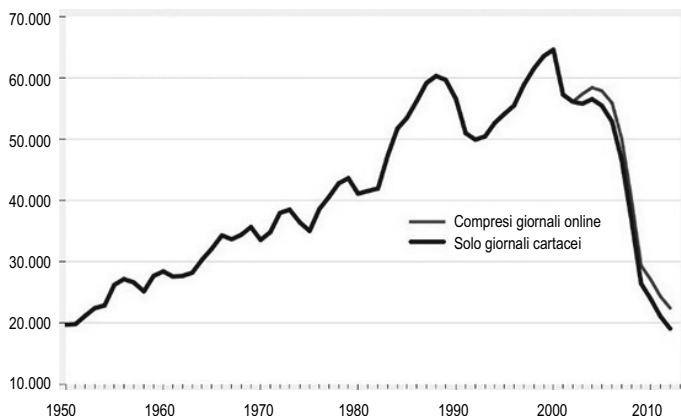
Questa innovazione sta entrando a gamba tesa nell'organizzazione della produzione, tra l'altro con il cosiddetto *Industry 4.0* (la dizione «4.0» fa riferimento alla «quarta rivoluzione industriale»)¹². Si tratta di un ambizioso insieme di progetti, tra loro collegati, con ampio uso di tecniche elettroniche. Il Governo tedesco ne ha fatto l'asse portante della propria politica industriale, in collaborazione con le organizzazioni imprenditoriali del Paese. I prossimi anni consentiranno di valutare meglio l'entità del cambiamento, che in ogni caso appare di grande – e problematica – portata: sono possibili forti riduzioni della manodopera impiegata nelle lavorazioni industriali, la qualità delle quali potrà migliorare

grazie alla precisione tecnica senza precedenti derivante dalle procedure elettroniche.

Internet sta inoltre modificando radicalmente il quadro delle scelte del consumatore (cfr. par. 1.4). Gli consente (o, se si preferisce, lo obbliga) a compiere determinate attività – come schiacciare i tasti di un computer collegato con la «grande rete» – per acquistare un numero via via maggiore di beni e, soprattutto, di servizi. L'esempio classico è quello dei biglietti per viaggi aerei e ferroviari, che sempre più spesso il consumatore può acquistare da sé, senza muoversi da casa; così come la gestione dei propri conti correnti può avvenire addirittura mediante il telefono cellulare. Anche in questo caso, il fabbisogno di manodopera tende a cambiare e, quasi sempre, a ridursi quantitativamente.

Internet ha reso per lo più obsoleta la produzione di carte geografiche (sostituite dalle rappresentazioni elettroniche del territorio, disponibili gratuitamente, che, sempre gratuitamente, calcolano la lunghezza e i tempi degli itinerari) e quella delle enciclopedie e dei dizionari in forma cartacea (che hanno concorrenti temibili in analoghi prodotti elettronici, spesso gratuiti). L'informazione disponibile su Internet rende la vita dura ai quotidiani, per l'importanza assunta da fonti informative online consultabili in maniera almeno parzialmente gratuita (figura 1.4), contribuendo a determinare, oltre a una marcata flessione delle tirature, anche un brusco calo degli introiti pubblicitari, tale da mettere a rischio le grandi aziende editoriali di tutto il mondo. I libri elettronici – che non

Figura 1.4 – Introiti pubblicitari dei quotidiani degli Stati Uniti corretti per l'inflazione, 1950-2012 (in milioni di dollari del 2012)



Fonti: Newspaper Association of America, Carpe Diem Blog

occupano spazio – insidiano i libri cartacei; a livello mondiale, il numero di brani musicali scaricati sui personal computer ha raggiunto quello dei brani acquistati su CD.

Il potenziale di ulteriore cambiamento dovuto a Internet è naturalmente ignoto. Esso appare comunque considerevole, e in ogni caso di estrema importanza per il settore distributivo: le vendite elettroniche minacciano quelle dei grandi centri commerciali che, ancora una decina di anni fa, erano ritenuti la forma «definitiva» del commercio al dettaglio. Le sperimentazioni di Amazon – la società di distribuzione online che dalla vendita di libri è passata a quella di un'ampia gamma di generi di consumo – riguardanti la consegna a domicilio mediante l'uso dei «droni», piccolissimi aggeggi volanti inizialmente di uso militare, possono essere considerate il simbolo delle istanze attuali di cambiamento nei sistemi distributivi¹³.

Come quasi tutti gli altri indicatori planetari, anche quelli di Internet mostrano uno «spostamento di peso» dai Paesi a economia avanzata ai Paesi a economia emergente. Uno degli aspetti più «nuovi» della sfaccettata realtà di Internet riguarda i cosiddetti «social network», che facilitano il contatto, il dialogo, lo scambio e la condivisione di notizie, impressioni, tra un numero indefinito di persone: nel 2011 gli utilizzatori dei social network erano 1,2 miliardi, di cui quasi il 40 per cento in America settentrionale, Europa e Giappone. Nel 2014 la diffusione era stimata in poco meno di 2 miliardi di persone – uno straordinario «quasi raddoppio» in tre anni! – di cui i Paesi o gruppi di Paesi ricchi contavano circa il 34 per cento. I social network stanno rapidamente mutando i tempi e i modi dei rapporti interpersonali, da quelli essenzialmente privati alla comunicazione di tipo politico.

Il successo di Internet – un prodotto delle tecnologie dei Paesi avanzati – è paradossalmente uno degli elementi che più stanno determinando la perdita di peso delle stesse economie che gli hanno dato vita. Da un punto di vista geografico, quasi la metà degli utilizzatori è ormai concentrata in Asia (Medio Oriente escluso). Quanto a numero di collegamenti Internet, l'Africa (con il Medio Oriente) ha superato l'Europa nel 2013 e l'America Latina dovrebbe superare Stati Uniti e Canada nel 2016. Naturalmente, se si guarda alla densità, ossia al numero di collegamenti per mille abitanti, i Paesi avanzati sono ancora preminenti, così come nei Paesi avanzati è decisamente migliore la qualità dei collegamenti stessi. Vale peraltro la pena di sottolineare che un Paese emergente come la Malaysia ha una densità di Internet (67,5 per cento) superiore a quella dell'Italia (58,5 per cento secondo i dati di metà 2015 dell'autorevole sito *Internet World Stats*).

Come tutti i successi, anche quello di Internet risolve problemi esistenti ma ne crea di nuovi. Il principale è probabilmente quello relativo al controllo, alla protezione e all'acquisizione dei dati. Quest'ultima è cruciale per l'efficacia del sistema, mentre controllo e protezione dei dati sono cruciali per le libertà civili. Una supervisione pubblica tale da consentire una conciliazione tra queste due realtà è stata tentata, con varia fortuna, sia negli Stati Uniti (dove è stata frenata dalla lotta contro il terrorismo, che ha ridotto, tra l'altro, il livello di privacy della corrispondenza elettronica) sia nell'Unione Europea, ma non appare ancora a livelli sufficienti.

L'acquisizione dei dati costituisce un nodo che le società interconnesse non potranno evitare di affrontare. Per certi versi, questi dati (la loro acquisizione – che può avvenire in qualsiasi momento di accesso alla rete da parte di un utente, ma soprattutto in occasione di acquisti online – unita alla capacità di leggerli) rappresentano una nuova ricchezza, forse «la» nuova ricchezza dell'era informatica. Gli utenti cedono gratuitamente la propria quota di tale ricchezza senza neppure sapere di possederla, ricevendone in cambio servizi gratuiti. Il rapporto tra il «dare» e l'«avere» in questo tipo di scambi inedito dovrebbe essere approfondito e ha certamente un ruolo nell'evoluzione della società e dell'economia.

«Energia» farà rima con «batteria»? E con «democrazia»?

Il discorso sulle innovazioni non può non riservare un ruolo preminente all'energia, per il carattere «preliminare» di questo fattore produttivo dal quale discendono tutti gli altri. Il settore energetico è stato teatro di un giro vorticoso di innovazioni, che abbiamo documentato nei più recenti *Rapporti*, incentrato soprattutto sulle nuove tecniche di estrazione petrolifera¹⁴.

Un altro filone innovativo, che potrebbe avere effetti anche più profondi e più rapidi, riguarda le «batterie», ossia i dispositivi che consentono di accumulare elettricità per rilasciarla poi al momento del bisogno e che si distinguono dalle «pile» per il fatto di essere ricaricabili.

Le batterie tradizionali – la cui tecnologia ha radici lontane – sono a base di piombo, costose, pesanti e prive di qualsiasi riguardo per l'estetica. Tutto questo sta cambiando, il mondo delle batterie è in piena ebollizione; anche perché in vari Paesi avanzati sono stati proposti modelli di auto elettriche alimentati da batterie (o «ibridi» in grado di funzionare sia elettricamente sia con carburanti tradizionali).

In questo panorama in evoluzione, merita segnalare il caso emblematico di Tesla, una società californiana fondata dodici anni fa e specializzata nella produzione di veicoli elettrici; le conoscenze acquisite in questo campo le hanno consentito di mettere sul mercato una batteria leggera, denominata Powerwall, ben disegnata, collegabile ai pannelli solari, che assorbe energia durante il giorno e la può rilasciare quando è sera senza cederla immediatamente alla rete come avviene oggi. La stessa società ha progettato Powerpack, di dimensioni maggiori, adatta a soddisfare esigenze energetiche a livello aziendale.

In un futuro non troppo distante si potrebbe arrivare alla realizzazione del «sogno» del saggista americano Jeremy Rifkin: la diffusione massiccia di energia autoprodotta in modo non convenzionale e scambiata tra consumatori, diventati anche produttori. Tali sviluppi tecnologici potrebbero avere importanti conseguenze politico-sociali. Rifkin invoca *Power to the people!* sfruttando il doppio significato della parola *power* in inglese, per cui «Elettricità alla gente!» significa ugualmente «Potere alla gente!»¹⁵. Da nuovi tipi di batterie a un nuovo tipo di democrazia il cammino può apparire lungo, ma la storia insegna che il processo innovativo determina spesso collegamenti «trasversali» imprevisti: basti pensare all'invenzione della stampa a caratteri mobili, a opera di Johannes Gutenberg, attorno alla metà del XV secolo, che ebbe effetti immediati e profondissimi sulla diffusione della cultura e che favorì la nascita del protestantesimo.

Il «caso Tesla» è un esempio – forse oggi non così frequente come una volta – di come negli Stati Uniti innovazione e finanza possano dar luogo a un matrimonio felice anche se i profitti immediati non sono molto esaltanti. Le azioni di Tesla, fondata nel 2003 da Elon Musk, all'epoca 32enne, nato in Sudafrica e naturalizzato americano, sono quotate al NASDAQ e fino all'inizio del 2013 il loro prezzo oscillava fra i 20-40 dollari. Da allora, soprattutto grazie all'annuncio delle nuove batterie, la loro quotazione ebbe uno spettacolare balzo in avanti e, a fine settembre, raggiunse i 190 dollari; nel 2014 e nel 2015 ha toccato valori massimi attorno a 280 dollari.

*L'auto si guiderà da sola?
E la vita diventerà «intelligente»?*

Dalle batterie alle auto il passo è breve, in quanto l'innovazione delle prime è spesso collegata a quella delle seconde. E per le auto l'innovazione ha due nomi: «automatizzazione» e «connettività».

L'*automatizzazione* consiste nell'adozione di sistemi di guida che rendono pressoché superfluo l'intervento del guidatore per molte operazioni importanti. Grazie all'uso congiunto di radar, ultrasuoni e telecamere, su autostrada alcuni modelli cambiano marcia e guidano automaticamente. Uno di questi modelli ha viaggiato per 900 chilometri, dalla California al Nevada, senza nessuno a bordo. Da un lato, le principali società automobilistiche del mondo stanno tutte sviluppando programmi di questo tipo, per lo meno allo stadio sperimentale; dall'altro, numerose società informatiche, a partire da Google, studiano applicazioni che consentono una maggiore automatizzazione. Gli sviluppi tecnologici si susseguono in maniera rapidissima, pur in un mondo turbato dai frequenti richiami di automobili con difetti di costruzione, da multe comminate ai produttori per tali difetti e infine, nell'autunno del 2015, dal «caso Volkswagen», l'estesa frode sui controlli anti-inquinamento ammessa dalla casa tedesca che è il maggiore costruttore di autoveicoli al mondo.

L'automatizzazione può quindi ormai considerarsi «partita» sul piano industriale, e parecchi modelli previsti per il 2016 e anni successivi saranno ampiamente automatizzati. Un po' più in là nel tempo si dovrebbe realizzare la *connettività* delle auto: connettività con altre auto, con la strada, con la rete Internet. Il sistema V2V (*vehicle-to-vehicle*), in corso di sviluppo negli Stati Uniti a opera di General Motors e Ford, con il coordinamento del Ministero dei Trasporti (Department of Transportation) in base a un programma lanciato nel 2014, permetterà agli autoveicoli di «parlarsi» mediante sensori e impulsi radar, allo scopo di prevenire incidenti.

Alcune prestazioni, come il collegamento con la rete satellitare GPS, che consente, tra l'altro, al guidatore di conoscere in tempo reale le condizioni del traffico, sono già una realtà; ulteriori funzionalità vengono introdotte costantemente con lo scopo di pervenire all'interazione, con sistemi complessi di rilevamento, di una massa enorme di informazioni sul traffico, i cosiddetti *big data*. Questi dati possono essere usati dalle amministrazioni locali per rendere ottimale la circolazione.

Se i sensori mantengono l'auto sulla strada, gli smartphone, ovvero i «telefonini» avanzati, collegati a Internet, possono tener conto delle persone. Il collegamento mobile a Internet mediante smartphone è un altro dei cambiamenti radicali della nostra vita. Il telefono cellulare avanzato sta già contribuendo a modificare il sistema dei pagamenti, specie quelli di routine e di piccola entità, per esempio addebitando il costo di una corsa in taxi oppure il pedaggio di un'autostrada sul conto corrente o sulla carta di credito dell'utente del servizio. Tutto ciò riduce fortemente l'uso del contante, già calato per effetto delle carte di credito e di debito, e potrebbe mutare in profondità il ruolo delle banche – per

quanto riguarda, appunto, il sistema dei pagamenti – inducendole a concentrarsi su servizi finanziari personalizzati.

Ritorniamo ancora per un momento all'auto, punto di partenza di questa passeggiata nel futuro molto prossimo. Un'auto connessa potrà offrire una grande quantità di servizi nuovi, nell'ambito del cosiddetto «Internet delle cose»: ad esempio, avvisare elettronicamente il proprietario della scadenza della manutenzione o dell'usura di un pezzo. Le società di assicurazione sono fortemente interessate in quanto è molto probabile che queste innovazioni riducano il numero e la gravità degli incidenti; il beneficio collettivo potrebbe così assumere, tra l'altro, la forma di un minor costo delle polizze auto e anche di una riduzione delle risorse necessarie per i servizi di pronto soccorso.

Le innovazioni che rendono l'auto «intelligente» sono solo un aspetto di un più vasto movimento che potrebbe portare le città a diventare «intelligenti» (*smart*), l'individuo a essere più «intelligente», perché potrà guardare la realtà attraverso incredibili occhiali che, assai più del cervello umano, selezioneranno le informazioni, inviandole dove appropriato.

In questo campo si colloca Google, il più «completo» propositore di innovazioni pressoché tutte tra loro collegate o collegabili, il maggiore rappresentante dell'attuale fase di informatizzazione, autore di innumerevoli applicazioni che vanno dalle carte geografiche elettroniche e in 3D a un importante motore di ricerca, agli «occhiali» di cui si è appena parlato. Con un fatturato di oltre 65 miliardi di dollari nel 2014 e un utile netto di 13 miliardi, questa «corazzata» dell'informatica si è lanciata in applicazioni di ogni genere. L'innovazione di Google non risparmia il proprio nome e la propria organizzazione interna, entrambi destinati a cambiare tra breve, come annunciato nell'agosto 2015. Non è inappropriato dire che Google propone un nuovo tipo di vita, addirittura un nuovo tipo di uomo.

A Google fanno da contrappunto Microsoft, che vanta oltre 86 miliardi di fatturato, un utile netto di 22 miliardi nel 2014, un flusso continuo di innovazioni e applicazioni; e Apple (182 miliardi di fatturato e quasi 40 di utili, sempre nel 2014), fondata dal «mitico» Steve Jobs, ideatore del primo personal computer e, fino alla sua scomparsa nel 2011, uomo-simbolo dell'innovazione nel ribollente mondo dell'informatica. Questo settore, che rappresenta la forza vera dell'America, è controbilanciato, come si vedrà nel secondo capitolo (par. 2), da non poche debolezze strutturali che stanno emergendo nell'economia del Nuovo Mondo.

Nel campo delle auto, peraltro, l'innovazione non è soltanto, o prevalentemente, di tipo informatico: grande importanza acquista anche l'innovazione finanziaria. Si moltiplicano le tipologie di contratti di ven-

dita a rate le cui clausole (possibilità di restituire l'auto, di rivenderla con finanziamento ancora in corso e simili) avvicinano molto la vendita a un inedito tipo di affitto.

Una carrellata sull'innovazione dell'auto deve estendersi anche al suo uso e non può naturalmente trascurare Uber, la notissima e controversa società di San Francisco che fornisce un servizio di trasporto simile a quello dei taxi ma riservato ai passeggeri iscritti alla sua rete Internet. Chi vuole usufruirne deve usare un'applicazione, sviluppata da Uber, che mostra su una cartina le auto dell'organizzazione più prossime al possibile utente e mette cliente e conducente in collegamento. Non c'è alcun passaggio di denaro tra i due, in quanto è Uber ad addebitare direttamente sulla carta di credito del cliente l'importo della corsa.

Fondata nel 2010, Uber è presente in moltissime città di tutto il mondo e naturalmente è stata accolta con ostilità dai tassisti, i quali hanno goduto finora di un monopolio nei servizi di trasporto dei passeggeri, e ha subito divieti e multe. È probabilmente nata come reazione all'arretratezza del servizio in molte città americane, tra le quali New York, dove un taxi non può essere prenotato telefonicamente, a differenza della prassi europea, ma deve essere chiamato «manualmente» dal cliente. Uber si è retta finora con finanziamenti privati, ma una IPO (Initial Public Offering, ossia offerta iniziale di azioni, collegata alla quotazione in Borsa) potrebbe avvenire a fine 2015 oppure nel 2016. Il suo valore è stato indicato variamente tra i 40 e i 200 miliardi di dollari.

Le modificazioni dei trasporti sono destinate a trasformare in maniera altrettanto radicale il sistema distributivo. Uber ha un piano volto a far utilizzare ai suoi tassisti i «tempi morti» per effettuare consegne di merci, specialmente nel cosiddetto «ultimo miglio» – ossia tra il deposito più vicino e l'abitazione dell'utente –, il più difficile e il più sensibile. Amazon, una società informatica americana che è divenuta un gigantesco supermercato online, intende addirittura, come si è detto sopra, impiegare i droni per la consegna rapidissima di piccoli colli. Nel marzo 2015, ha ottenuto l'autorizzazione delle autorità statunitensi per cominciare i test per questo nuovo tipo di servizio a domicilio. Alibaba, il concorrente cinese di Amazon, sta adottando la stessa strategia. Se ne avvantaggeranno, verosimilmente, i consumatori, ma questo indurrà a un ulteriore ripensamento strategico dei centri commerciali e dei supermercati. Del resto, l'uso esteso dell'elettronica ha raggiunto anche la piccola distribuzione: sono sempre più frequenti i negozi di ogni tipo che dispongono di un sito Internet e inviano, ai loro clienti abituali, notizie sulle novità in commercio, accettando via rete ordini per prodotti che saranno consegnati a domicilio.

*L'economia della condivisione, dell'istruzione
e della salute. E delle monete elettroniche*

*Tutti meritano di essere connessi...
la connessione è un diritto umano.*

Mark Zuckerberg, CEO di Facebook

Come si può desumere da quanto sopra, la nuova organizzazione degli scambi e delle informazioni disponibili in rete può consentire un uso più efficiente di beni e servizi. Mediante eBay, il grande «mercato elettronico» sul quale ciascuno può comprare e vendere qualsiasi cosa, rinasce il mercato dell'usato, un tempo considerato segno di arretratezza e quasi scomparso dalle società ricche, e ora tornato alla ribalta in misura promponente. Cambi casa? Vuoi disfarti rapidamente di suppellettili che non ti servono più? In America fotografi i beni dei quali ti vuoi liberare, li «metti su eBay», indichi il prezzo base che sei disposto ad accettare e la vendita avverrà in pochissimo tempo mediante un'«asta elettronica».

L'uso più efficiente dei beni materiali porta a una loro «condivisione», non più necessariamente legata a principi morali o religiosi bensì alle regole del mutuo vantaggio. All'economia di questo tipo si dà spesso il nome di *sharing economy*. La condivisione ha esiti diversi a seconda che si tratti di beni materiali, generalmente «escludibili» (per i quali la fruizione di un consumatore impedisce a un altro di usufruirne), come un'automobile o una casa, oppure di beni «non escludibili» (usufruibili contemporaneamente da più persone senza che ciò si traduca in un'alterazione del prodotto), come l'ascolto di un brano musicale o la visione di un documentario.

La condivisione dei beni escludibili assume la forma di una maggiore efficienza che elimina i «tempi morti» dell'uso esclusivo. Un esempio è quello del *car sharing*, la condivisione di auto che vengono conferite a una «flotta» comune; dell'inattività di un'auto della «flotta» può essere data comunicazione istantanea mediante Internet. Il membro di un club di *car sharing* può vedere sul suo smartphone quali auto sono disponibili, selezionare quella più vicina e prenotarne l'uso: pagherà soltanto una tariffa commisurata al tempo di utilizzo e ai chilometri percorsi. Tutto ciò potrà incidere sensibilmente tanto sulla proprietà delle auto quanto sull'organizzazione dei servizi pubblici locali.

Un meccanismo in qualche misura analogo si sta diffondendo rapidamente per quanto riguarda le case. Chi non usa la propria abitazione – ad esempio, perché va in vacanza – può offrirla ad altri, tramite un'organizzazione con la quale si è in contatto da entrambe le parti, ottenendo-

ne un «credito» da utilizzare a sua volta in una località diversa da quella in cui abita. Transazioni di questo genere devono essere considerate come scambi in natura, ovvero baratti, finora spesso ritenuti un residuo del passato ma oggi «risorti» precisamente grazie all'estensione dell'uso di Internet (e forse anche in conseguenza della crisi economica). È naturalmente frequente il caso in cui il proprietario dell'abitazione non intende «scambiare» e allora riceve un pagamento. In alcune località turistiche questa pratica comporta una non indifferente riduzione della «normale» attività di alberghi e affittacamere. Una delle maggiori organizzazioni mondiali di questo tipo, AirBnB, dichiara di avere in «catalogo» oltre un milione di abitazioni in 34 mila comuni in 190 Paesi.

Per quanto riguarda i beni non escludibili, dei quali si è detto sopra, ossia quelli la cui fruizione da parte di un soggetto non impedisce la contemporanea fruizione da parte di altri soggetti, la situazione è più complicata: molto spesso la condivisione significa gratuità, attraverso Internet, e quindi la difficoltà – che talvolta diventa impossibilità – per i proprietari dei beni di controllarne l'uso e farselo pagare. I proventi per l'uso sono in questo caso collegati alla pubblicità che viene «mescolata» al bene richiesto. Ne deriva una situazione complessivamente meno efficiente che spesso si traduce in un deterioramento qualitativo. Un esempio è costituito da quotidiani e siti di informazione online: i secondi vengono generalmente indicati come causa del declino degli introiti dei primi (cfr. figura 1.4 sopra); senza entrare nel dettaglio, si tende ad attribuire all'informazione online una maggiore tempestività ma anche una qualità inferiore a quella cartacea, benché non manchino siti (generalmente collegati a organizzazioni mediatiche televisive o di altro genere) di ottima affidabilità.

Infine, in questo quadro la condivisione a titolo dichiaratamente gratuito, da parte di organizzazioni senza fine di lucro, si sta rivelando una componente originale e importante dell'era elettronica. Su Internet si può trovare di tutto: da Wikipedia, un'enciclopedia derivante da un gigantesco contributo collettivo, anonimo e a titolo gratuito, che coinvolge centinaia di migliaia di «redattori» in ogni parte del mondo e in moltissime lingue, al materiale didattico messo in rete senza spese da numerose università, soprattutto nell'America settentrionale; dalle opere d'arte (sempre più spesso visibili gratuitamente sul proprio computer, collegato al sito di un museo, quando si vuole, senza fare code, spesso disponendo, in questa visita virtuale, di note informative e potendo avvicinare l'immagine per studiarne i particolari) a ogni genere di testi della letteratura mondiale. Per parafrasare il titolo di un libro del saggista ed editorialista americano Thomas Friedman, il mondo di Internet, in al-

tre parole, è tutto fuorché «piatto»¹⁶, benché i pericoli di un suo appiattimento culturale non vadano certo presi alla leggera.

Indirettamente collegate alla condivisione appaiono anche le nuove forme di finanziamento collettivo – il cosiddetto *crowdfunding* – che vanno dal sostegno, attraverso donazioni, di iniziative ritenute degne, fino alla vera e propria partecipazione con quote di proprietà, e con tecniche rigorosamente informatiche, a progetti suscettibili di divenire redditizi. Un'organizzazione del settore ha stimato l'ammontare dei progetti di *crowdfunding* in 6,1 miliardi di dollari nel 2013, in 16,2 miliardi di dollari nel 2014 e in un possibile totale di 34,4 miliardi di dollari nel 2015¹⁷.

Tre ulteriori novità, non direttamente collegate con quanto sin qui esposto, potrebbero incidere nettamente sulla nostra vita già dai prossimi anni.

- Per quanto concerne la **salute**, a livello collettivo, l'uso dei *big data* può portare a mappe sempre più capillari della diffusione delle patologie e a un'analisi accurata delle cause. Tutto ciò consentirà di individuare con precisione, via via maggiore, i tipi di soggetti a rischio di contrarre determinate malattie e di adottare le necessarie cure preventive. A livello individuale, speciali sensori, collocati nella camera del malato, potranno «impararne» le abitudini (movimenti, respirazione) riducendo il carico dell'assistenza e i costi dei sistemi sanitari, la cui evoluzione appare oggi tale da mettere a repentaglio, nel lungo periodo, la stabilità delle finanze pubbliche di tutti i Paesi avanzati per il generale allungamento della vita.
- Nel campo dell'**istruzione** il panorama è più variegato. Le innovazioni stanno partendo dall'alto, ossia dall'istruzione specialistica degli adulti che non hanno un particolare bisogno dell'incontro con altri studenti (la socializzazione, ossia l'imparare a essere membri di una «società», fa invece parte dell'*education*, ossia dei programmi formativi dei giovani non solo nel mondo anglosassone ma in gran parte dei Paesi avanzati). Già oggi sono abbastanza largamente diffusi, all'interno di grandi imprese e nelle cosiddette «università aziendali», corsi informatici di cui il dipendente può usufruire quando crede, ai quali seguono esami elettronici. Il candidato li può sostenere (in ambiente controllato per evitare le «copiature» che l'uso di computer da solo sicuramente non rimuove) quando si sente preparato, o comunque con una flessibilità molto superiore a quella tradizionale.
- Il settore delle **monete elettroniche** o monete virtuali (la più nota delle quali è *bitcoin*, legata alle transazioni su Internet) potrebbe incidere fortemente sulla nostra esistenza in quanto questi sistemi di pagamento operano al di fuori delle monete ufficiali, controllate dal-

le banche centrali. In situazioni di emergenza, come la crisi greca, si è registrato un netto aumento del loro utilizzo nei Paesi coinvolti. In un *Rapporto* come questo, non è il caso di affrontare un argomento eminentemente tecnico che richiederebbe un grande approfondimento. Al lettore curioso raccomandiamo però di annotarselo: potrebbe tornare utile.

1.3. Il faticoso adattamento dei mercati del lavoro

Per molti la stabilità resta (o diventa) un miraggio

I mutamenti illustrati nei due paragrafi precedenti mostrano un'evoluzione profondissima nell'«ambiente economico» negli ultimi vent'anni. Tali novità vengono largamente, anche se lentamente, assimilate dagli attori sulla scena economica, ossia da imprese e consumatori. Per il mondo del lavoro, invece, non è così: se oggi, a inizio autunno del 2015 (al momento della chiusura di questo *Rapporto*), domandassimo a un campione rappresentativo della popolazione dei Paesi ad alto reddito di descrivere la forma «normale» di impiego, il loro modello ideale di occupazione, la risposta più frequente che riceveremmo sarebbe ancora, più o meno, quella di vent'anni fa: un lavoro economicamente e giuridicamente dipendente, a tempo indeterminato e di lunga durata nei fatti, a tempo pieno e inquadrato in un orario ricorrente, in un luogo stabile, con un solo datore di lavoro. Questo modello è considerato naturale dalle fasce meno giovani della popolazione (il che è comprensibile, visto che, fino agli anni Ottanta, ha spesso rappresentato la fonte di reddito principale – maschile, di regola – nell'ambito dei nuclei familiari) e costituisce l'obiettivo prevalente delle fasce più giovani, sovente «intrappolate» nelle posizioni più instabili dei mercati del lavoro cosiddetti «duali» che si sono sviluppati, non a caso, proprio negli ultimi vent'anni.

Se però estendiamo lo sguardo nello spazio e nel tempo, questo schema non risulta affatto dominante. Il più recente *World Employment and Social Outlook* dell'ILO¹⁸, l'Organizzazione Internazionale del Lavoro, focalizzato quest'anno proprio sul tema del mutamento dei *modelli* lavorativi, segnala che soltanto un lavoratore su quattro nel mondo è assunto con un regolare contratto a tempo indeterminato; se poi si considerano gli altri «caratteri originali» del modello ideale visto sopra, l'inci-

denza diminuisce ulteriormente. In realtà, mediamente circa la metà degli occupati nel mondo è costituita da lavoratori indipendenti e un quarto da lavoratori a tempo determinato, quote che crescono al calare del reddito nazionale (tabella 1.2).

Tabella 1.2 – La struttura mondiale dell'occupazione (valori percentuali sul totale degli occupati)

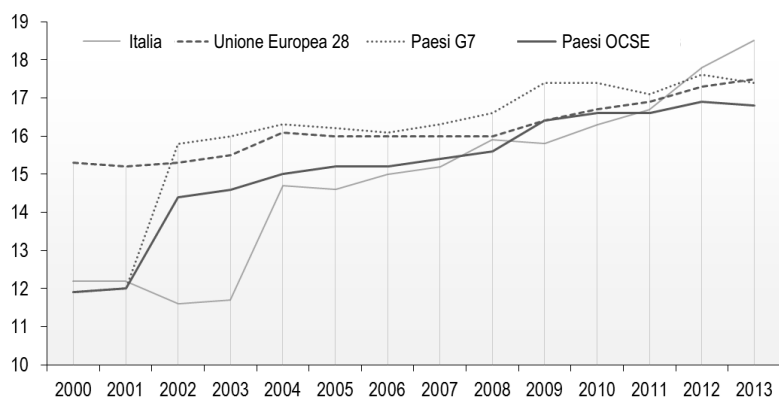
Occupazione	Paesi a reddito:			Totale mondo
	basso	medio	alto	
Subordinata permanente	5,7	13,7	76,7	26,4
• a tempo pieno	...	...	64,2	...
• a tempo parziale	...	...	12,5	...
Subordinata temporanea	12,8	30,9	3,9	25,1
Indipendente o in famiglia	81,2	53,2	10,0	46,0
Imprenditore	0,3	2,2	9,4	2,5
Totale	100,0*	100,0	100,0	100,0*

Fonte: ILO, *World Employment and Social Outlook 2015*, cap. 1: «The Changing Nature of Jobs»

Si constata, quindi, immediatamente quanto la realtà sia lontana dal modello ideale. Nelle economie meno avanzate, quattro lavoratori su cinque sono «indipendenti», una condizione che molto spesso è associata a bassi redditi. Anche nelle economie mature, a partire da quelle europee, il modello standard di impiego, pur largamente maggioritario, perde terreno nella realtà, specialmente tra i giovani, tra i quali sono presenti in misura massiccia forme di lavoro atipiche. Alle «carriere» tradizionali, caratterizzate da pochi episodi rilevanti che spesso si svolgono (o, si potrebbe dire, si svolgevano) presso un numero ristretto di datori di lavoro o, addirittura, presso una sola organizzazione, stanno subentrando «percorsi» che hanno come teatro principale il mercato, composti da una successione di «eventi» che sovente non delineano una progressione di carriera e quindi non sono necessariamente lineari, anzi per lo più sovrapposti.

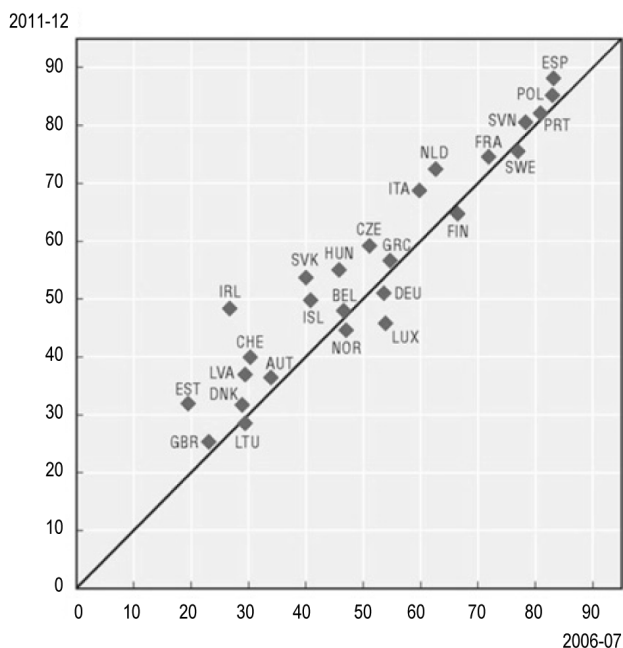
Non a caso, risulta in aumento il ricorso al lavoro part-time (figura 1.5) e al lavoro a termine (figura 1.6) ed è meno sporadica la pluricomittenza: lavorare per più datori è sempre più spesso necessario per assicurarsi livelli adeguati di reddito. Parallelamente, perde terreno la categoria di «reddito principale», visto che nei nuclei familiari l'occupazione di entrambi gli adulti è ormai una regola.

Figura 1.5 – Incidenza dei lavoratori part-time sul totale degli occupati (valori percentuali)



Fonte: OECD.StatExtracts

Figura 1.6 – Incidenza dei contratti a termine sul totale delle assunzioni in Europa (confronto tra le percentuali sul totale del 2011-12 e del 2006-07)



Fonte: OECD Employment Outlook 2014

Analogo risulta l'andamento dei contratti a termine sul totale delle assunzioni in Europa: la maggior parte dei Paesi considerati dai dati OCSE mostra un incremento della loro incidenza tra il 2006-07 e il 2011-12. Nella figura 1.6 si sono poste a confronto le percentuali di questi contratti sul totale: nei Paesi che si trovano a sinistra della bisettrice, i valori del 2011-12 sono più alti di quelli del 2006-07, mentre il contrario è vero per quelli che si trovano a destra. Un incremento particolarmente marcato si riscontra in Irlanda, Slovacchia, Italia, Paesi Bassi, mentre in controtendenza si muovono (ma poco) la Germania, la Finlandia, la Norvegia e la Svezia.

A fianco degli elementi contrattuali del rapporto di lavoro, stanno mutando anche le modalità concrete in cui esso si svolge, con una minor enfasi sull'orario come criterio di misurazione della prestazione e con il superamento della «postazione individuale» in favore di un'organizzazione (*layout*) dei luoghi di lavoro a carattere «aperto», nella quale le persone si spostano facilmente favorite anche dalla portabilità degli strumenti.

In estrema sintesi, il lavoro di inizio millennio sembra somigliare sempre meno al «posto fisso» degli anni Settanta e assumere sempre più alcuni dei connotati del lavoro autonomo: crescente attenzione al «prodotto», ossia al risultato dell'attività del lavoratore, maggiore mobilità e, innegabilmente, più rischi e incertezze. «Imprenditori individuali», o, se si preferisce, «imprenditori di se stessi», i lavoratori devono amministrare il proprio «capitale umano», fatto di nozioni ed esperienze soggette a un «invecchiamento», a un deprezzamento più rapido del passato per la maggiore rapidità dell'innovazione tecnologica (cfr. par. 1.2): questo sembrerebbe essere il «modello» emergente, forse per molti non ideale, del lavoro futuro. Prima di interrogarsi sulla natura positiva o negativa di questo cambio di paradigma, oltretutto sulla sua effettiva praticabilità su larga scala, è però necessario chiedersi, più semplicemente, perché stia accadendo tutto ciò.

Quali mestieri resisteranno?

La globalizzazione delle catene di fornitura, uno dei tratti essenziali della globalizzazione in senso lato, è il principale fattore a cui prestare attenzione nella ricerca della risposta. La competizione all'interno delle grandi filiere produttive – da quella dei mezzi di trasporto a quella dell'energia, dall'elettronica di consumo alla produzione alimentare su larga scala – pone l'accento sull'accorciamento dei processi, sull'aumento

della produttività, sull'adattamento dell'offerta alla domanda; così, spinge le imprese ad applicare modelli caratterizzati da un'elevata capacità di aggiustamento, incompatibili con alcuni (ma non tutti) dei tratti costitutivi del modello standard di impiego.

D'altra parte, una recente indagine, realizzata dall'Economist Intelligence Unit¹⁹, sulle priorità delle imprese nella gestione del personale, ha individuato al primo posto proprio la diminuzione dei costi per unità di prodotto, ossia l'aumento della produttività e il controllo dei costi. In questo processo evolutivo, la tecnologia digitale costituisce il principale «fattore abilitante» e se ne possono individuare tre diversi stadi.

- ① Mezzo secolo fa, la meccanizzazione prima, e la digitalizzazione delle postazioni poi, hanno legato generazioni di lavoratori alla loro scrivania.
- ② Vent'anni fa, la «connettività» ha consentito di collocare ovunque nel mondo un'ampia schiera di mestieri del terziario (si pensi, ad esempio, ai servizi di gestione delle relazioni con i clienti, o *customer relationship management*).
- ③ Oggi il connubio tra portabilità dei dispositivi elettronici e diffusione della connettività wireless (ossia la possibilità di comunicazioni costanti, estremamente flessibili, attraverso Internet e con un costo marginale pressoché nullo) rende molto più estesa – e anche ambigua – la definizione di «luogo» o di «posto» di lavoro e disintegra il concetto di orario, uno dei capisaldi del paradigma corrente. Sono le stesse tecnologie a consentire di verificare con precisione e in tempo reale i risultati, riducendo la necessità di subordinazione della prestazione. La maggiore spinta alla destabilizzazione non proviene tuttavia dal rapporto tra tecnologia e lavoro – nei suoi aspetti sia «ergonomici», ossia di reciproco adattamento, sia organizzativi – ma piuttosto dal rapporto tra tecnologie diverse, ossia dalle possibilità di «sostituzione tecnica» di una tecnologia con un'altra dalle prospettive migliori. La potenza di elaborazione e di analisi raggiunta dai computer ha reso attuale, da futuribile che era, l'idea di «intelligenza artificiale», dove per «intelligenza» si intende la capacità di realizzare un discreto numero di processi che prevedono un qualche grado di discrezionalità. Una nuova generazione di calcolatori è in grado di replicare non solo compiti ripetitivi e codificati, ma anche procedure complesse che richiedono sia la lettura di quelli che tecnicamente sono detti «supporti non standardizzati» (testi, immagini) sia la valutazione di molteplici fattori. In particolare, sono interessate da questo cambiamento le attività terziarie di *back-office* (la valutazione preliminare di una richiesta di credito, ad esempio) che non presuppongono particolari relazioni organizzative o con la clientela.

Una ricerca realizzata dall'Università di Oxford nel 2013²⁰ ha stimato che, nei prossimi quindici anni, il 47 per cento dei posti di lavoro esistenti negli Stati Uniti potrebbe essere sostituito da un computer o da un robot. Non è certo la prima volta nella storia del lavoro che l'innovazione tecnologica viene percepita come una minaccia incombente. La discontinuità rispetto al passato risiede nella rapidità del cambiamento: basti pensare che il primo smartphone – l'iPhone – è stato presentato appena otto anni fa, il 29 giugno del 2007, e che attualmente circa 2 miliardi di persone possiedono, e spesso tengono materialmente in tasca, dispositivi elettronici più potenti dei desktop dei primi anni Duemila. Si tratta, quindi, di un cambiamento inedito perché avviene all'interno della stessa generazione, con significative implicazioni per l'aggiornamento delle persone e l'adattamento delle organizzazioni.

Quali mestieri resisteranno? Probabilmente quelli che richiedono competenze specificamente umane come l'intuito, la creatività, le capacità relazionali, l'intelligenza sociale. Da questo punto di vista, siamo di fronte a una prospettiva stimolante, anche se è forte il dubbio che, almeno nel breve termine, gli effetti positivi possano davvero superare quelli negativi.

Un tratto comune dei mercati del lavoro di tutto il mondo è la crescente difficoltà dei sistemi educativi nello stare al passo con i tempi, difficoltà da cui derivano processi di polarizzazione sociale difficili da scardinare. Non si deve dimenticare, inoltre, che l'economia globale sta faticosamente cercando di superare una lunga fase recessiva e che le maggiori difficoltà si incontrano proprio nella distribuzione del lavoro e del reddito. Insomma, il futuro è pieno di promesse, ma ci sono le condizioni per realizzarlo? Oppure andiamo incontro a una «stagiazione secolare»? (cfr. cap. 2, par. 3).

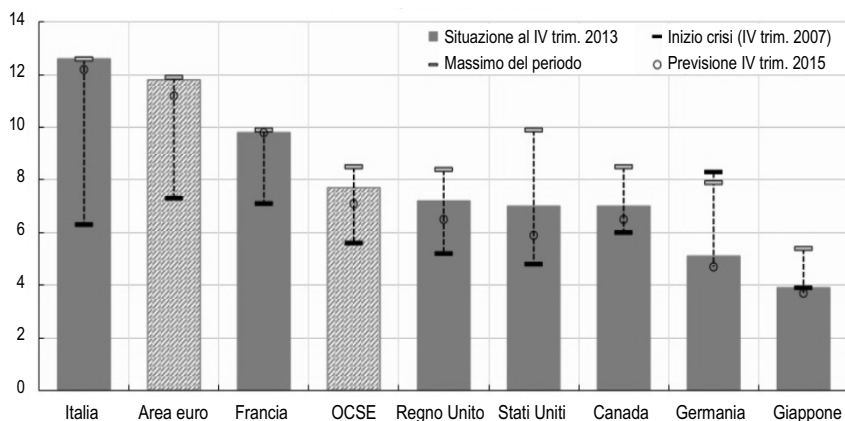
Una ripresa «riluttante» tra mismatch e polarizzazioni

Alla luce di questi mutamenti strutturali, anche un evento importante come la fase recessiva – iniziata a livello finanziario nel 2007 e a livello dell'intera economia mondiale nel 2008, e proseguita in alcuni Paesi fino al 2014 (e oltre, per certi aspetti) – assume proporzioni differenti. Il mutamento del modello di impiego e la pervasività dell'innovazione tecnologica aiutano a spiegare alcuni dei tratti distintivi della «lunga crisi». Dal punto di vista occupazionale, è possibile individuarne almeno tre:

- il primo è la cosiddetta «ripresa senza occupazione», ossia la difficoltà, maggiore rispetto al passato, di distribuire la ricchezza prodotta attraverso il fattore «lavoro»;
- il secondo è il sempre più difficile adattamento (*mismatch*) tra richieste di chi domanda lavoro e competenze/capacità professionali di chi offre il proprio lavoro;
- il terzo è l'evoluzione del mercato del lavoro da una situazione relativamente omogenea verso realtà «chiuse» e, in qualche misura, tra loro antagoniste (giovani vs. adulti, lavoratori qualificati e non qualificati, *insiders* e *outsiders*) – un fenomeno spesso indicato con il termine *polarizzazione*²¹ – che rischia di compromettere il funzionamento del mercato stesso.

La figura 1.7 mostra l'andamento dei tassi di disoccupazione negli ultimi sette anni, a fine 2007, fine 2013 e con una proiezione per fine 2015 in alcuni Paesi di riferimento e aree chiave; indica altresì il valore più alto dall'inizio della recessione.

Figura 1.7 – Evoluzione del tasso di disoccupazione tra 2007 e 2015 (valori percentuali)



Fonte: OECD Employment Outlook 2014

Con l'esclusione della Germania e del Giappone (mondi a parte, per ragioni diverse), né l'area euro, né la media OCSE e nemmeno gli Stati Uniti sono tornati ai livelli del 2007, con i Paesi anglosassoni che appaiono ben avviati mentre l'area euro è, a tutti gli effetti, molto prossima al punto zero e con una bassa previsione di rientro nel 2015. Il tas-

so attuale resta di poco inferiore all'11 per cento, mentre a fine 2007 si collocava attorno al 7 per cento. L'Italia presenta una situazione ancora più grave, perché il suo tasso di disoccupazione risulta superiore di due punti rispetto a quello europeo, a fronte di valori lievemente inferiori nel 2007; le previsioni per la fine del 2015 mostrano solo un modesto accenno di recupero.

I fattori che spiegano questa difficoltà di riassorbimento sono molteplici e spesso concomitanti, anche se alcuni sembrano prevalere nelle singole macroaree.

A livello complessivo, pesa la dinamica demografica. L'ILO stima che nel medio termine l'economia globale dovrà offrire opportunità di impiego a circa 40 milioni di persone in più ogni anno, oltre che ai circa 200 milioni di disoccupati «ereditati» dagli anni precedenti²².

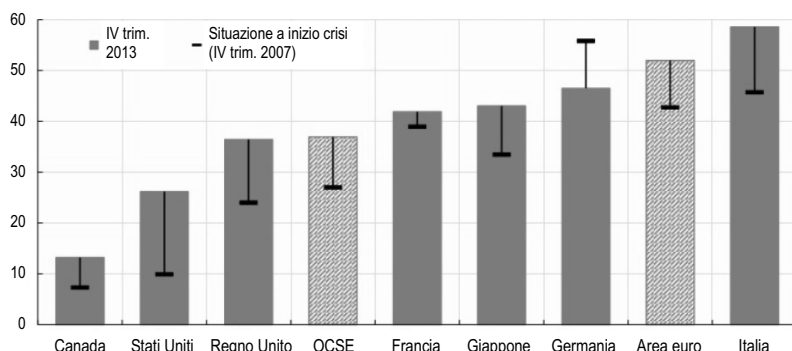
In Europa, a rendere difficile questo compito contribuisce principalmente il basso tasso di aumento del prodotto lordo, certamente non favorito dal quadro della finanza pubblica. A questo si somma un crescente tasso di sostituzione tecnica (ossia l'introduzione di macchine al posto di lavoratori) nelle principali filiere produttive continentali, incentivato dal costo decrescente degli investimenti nelle tecnologie digitali e dell'automazione.

Da questo punto di vista, non appaiono casuali i buoni risultati degli *Stati Uniti*, ormai ai livelli del 2007. Il Paese è leader indiscusso nell'ideazione delle «tecnologie abilitanti», di cui si è detto sopra, che danno accesso all'economia globale. Non è un caso che la qualità dell'occupazione negli Stati Uniti, e la retribuzione degli occupati, abbiano messo in luce andamenti negativi (cfr. cap. 2, par. 2).

La chiave di lettura tecnologica è predominante nel tema del *mis-match* (un termine particolarmente difficile da tradurre in italiano, che si potrebbe rendere con «disallineamento») tra domanda e offerta: sempre più spesso le persone occupano posizioni che non corrispondono al livello delle competenze o ai contenuti che hanno accumulato nel percorso di apprendimento.

Un'analisi sperimentale pubblicata dall'*OECD Employment Outlook 2014* ha rilevato, nei principali Paesi aderenti a quest'organizzazione, il grado di «disallineamento» dei giovani tra i 16 e i 29 anni tenendo conto del livello di qualificazione, delle competenze alfabetiche e dell'ambito di studi. A fronte di un campo di variazione di tale disallineamento piuttosto ampio (si va dal 40 per cento della Finlandia al 70 per cento di Paesi tra loro molto diversi come Giappone, Francia, Stati Uniti, Italia e Spagna), la diffusione del fenomeno segnala, da una parte, l'inefficienza con cui avviene l'incontro tra domanda e offerta, spesso af-

Figura 1.8 – Disoccupati di lunga durata sul totale dei disoccupati (valori percentuali)



Fonte: OECD Employment Outlook 2014

fidato a pratiche informali o a mediatori non professionali, dall'altra un grave problema di sincronizzazione tra i sistemi educativi e la rapidità dei progressi tecnologici e organizzativi, tanto che appare lecito domandarsi se questo scarto possa essere effettivamente contrastato utilizzando i sistemi didattici correnti.

1.4. La riorganizzazione degli spazi nel capitalismo globale

L'urbanizzazione, inarrestabile, continua

Nel 2007, pochi mesi prima che il prodotto interno lordo dei Paesi emergenti superasse quello dei Paesi avanzati (cfr. figura 1.1), il pianeta ha vissuto un altro ribaltamento strutturale di primaria importanza: per la prima volta nella storia, la popolazione delle aree urbane ha superato quella delle campagne (sommata a quella degli altri habitat terrestri non urbani). Da allora, il processo di urbanizzazione, secondo il *World Urbanization Prospects. The 2014 Revision*²³, prosegue inarrestabile: nel 2014, nei Paesi avanzati, il 78 per cento della popolazione abitava in aree urbane mentre nei Paesi emergenti tale quota – sostenuta dallo straordinario caso della Repubblica Popolare Cinese (RPC) – raggiunge-

va il 48 per cento. Secondo la stessa fonte, nel 2050 la popolazione mondiale che abiterà in spazi urbani salirà al 66 per cento (l'85 per cento nei Paesi avanzati e il 63 per cento nei Paesi emergenti).

Le due cartine della figura 1.9 non mostrano solo la generale tendenza all'urbanizzazione ma anche il sorgere di «agglomerati urbani», ai quali mal si adatta il nome di «città» per le loro grandi dimensioni. Nel 1970, solo tre agglomerati urbani superavano i 10 milioni di abitanti; nel 2030 ne sono previsti quaranta.

La tendenza all'incremento dell'urbanizzazione appare fortemente correlata ai nuovi modi di produrre e in particolare alla rinnovata centralità della città con riferimento a essi. Alla luce della storia economica moderna e contemporanea, con riguardo alle economie capitalistiche avanzate, emergono due collegamenti stretti e importanti: tra capitalismo e urbanizzazione, da una parte, e tra capitalismo e città (agglomerazioni urbane) dall'altra²⁴. Nonostante vi sia una intuitiva ed empirica relazione tra i due, essi esprimono due concetti differenti.

Il primo collegamento, tra capitalismo e urbanizzazione, si realizza mediante uno spostamento fisico di popolazione, spesso sospinto dalle opportunità di lavoro offerte da un determinato luogo. La città, intesa come spazio di produzione, esercita infatti una forza centripeta e attrattiva. Guardando ai rapporti di causalità, la crescita della popolazione urbana è dunque effetto, e non causa, di sviluppo economico poiché è la geografia della produzione a definire la geografia dello sviluppo economico urbano²⁵.

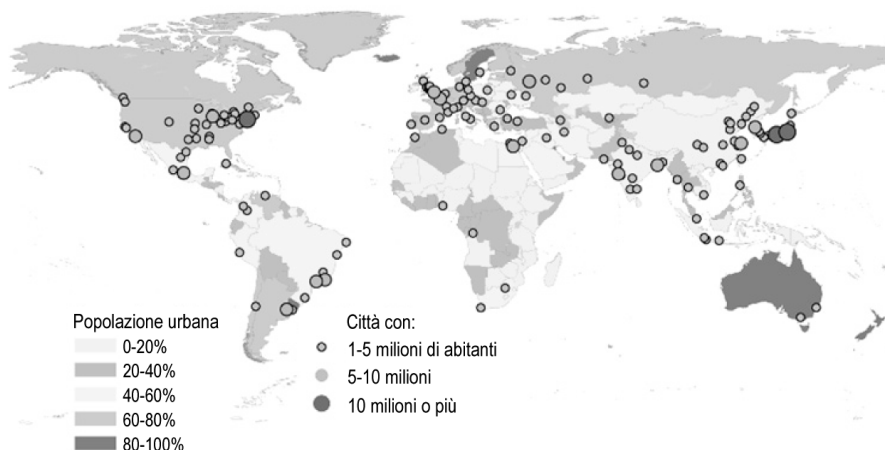
Il secondo collegamento, più propriamente tra capitalismo e città, mostra la funzione che gli spazi urbani svolgono nei processi di sviluppo economico e l'evoluzione di tale ruolo al mutare dei modi di produzione e accumulazione capitalistica.

Ambedue i collegamenti esprimono la centralità della città e la quintessenza di ciò che la rende tale, ossia la prossimità umana e la contiguità di attività umane di vario tipo, non solo economico. La città, oltre che mera espressione dell'economia di mercato, è una «connessione nervosa», una sinapsi, cruciale per la natura stessa di quell'economia. È quindi un'agglomerazione risultante dalla geografia della produzione, ma al tempo stesso svolge un ruolo attivo nell'evoluzione dell'ordine economico²⁶. Emblematiche in tal senso le parole Michael Storper: «la Silicon Valley con cui ci confrontiamo oggi è nella sua versione 7.0»²⁷. In altri termini, le città non smettono di evolvere e simultaneamente si adattano e suscitano cambiamento.

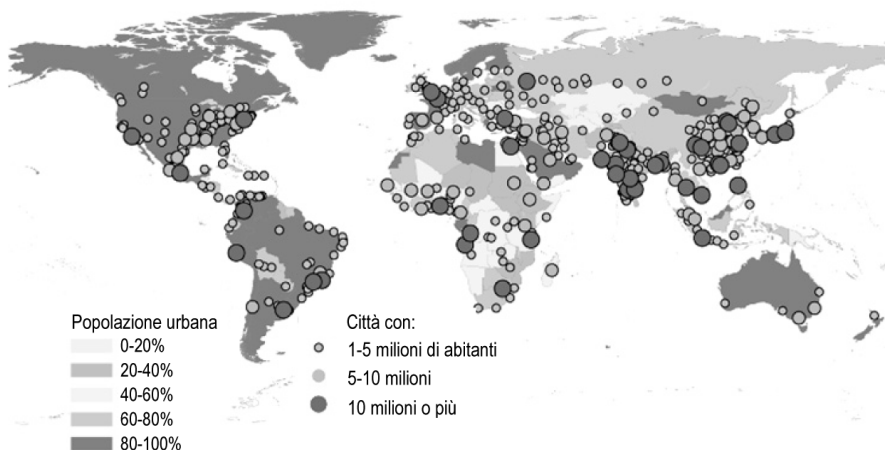
Questa capacità di interagire in maniera positiva con il cambiamento precisa meglio il nesso tra città e capitalismo: esso si basa sulla *resi-*

Figura 1.9 – Percentuale di popolazione urbana per area geografica e principali agglomerazioni urbane (in milioni di abitanti) a livello mondiale

Anno 1970



Anno 2030



Fonte: <http://esa.un.org/unpd/wup/Maps/>

lienza, intesa come la capacità di un territorio di adattarsi ai mutamenti tecnologici, alle generali condizioni di mercato (anche in termini di competitività), alle politiche che vengono messe in atto²⁸, sempre rinnovando la propria ragion d'essere economica. Una città o un territorio re-

siliente sarà in grado di realizzare, spesso attraverso l'agire di reti locali informali, una trasposizione di vocazioni e competenze del luogo verso le attività economiche più innovative. Si tratta di un rinnovamento *necessario* senza soluzione di continuità al fine di garantire la «sopravvivenza» della città, che non è solo, ma è principalmente, uno spazio economico, immerso tuttavia in complesse trame socio-relazionali.

Ne consegue che la geografia dello sviluppo economico urbano sia mutevole e che tale mutamento non sia mai indolore. Si pensi ai casi emblematici di città industriali, quali per esempio Detroit e Torino, i cui tessuti produttivi e sociali hanno sofferto duramente per il massiccio processo di deindustrializzazione avviatosi negli anni Settanta del secolo scorso. Si pensi, ancora, alla fase di profonda stagnazione economica che New York conobbe negli stessi anni; fase accompagnata da un forte disagio sociale, da tensioni razziali, povertà diffusa e livelli di criminalità altissimi. La storia offre un numero considerevole di casi. Semplificando, questo avviene poiché a ogni «versione» di capitalismo corrisponde una tipologia distinta di città²⁹, con una sua struttura economica, sociale e identitaria.

La città, come spazio economico, ieri e oggi

Proviamo, sulla base di quanto precede, a rileggere la parabola evolutiva della città – intesa come spazio economico e con riguardo alle economie capitalistiche avanzate – dagli ultimi trenta-quarant'anni del secolo scorso ai giorni nostri.

Negli anni Ottanta, la città non godeva certo di buona reputazione. Un insieme di fattori contribuì a un diffuso pessimismo circa l'inesorabile declino (e destino) verso cui essa pareva avviata: da una parte, i processi di deindustrializzazione e di delocalizzazione delle attività produttive in Paesi in via di sviluppo, dall'altra la rivoluzione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e la supposta «fine della distanza» sembravano rendere la città obsoleta rispetto alle esigenze produttive. Si prefigurava a quel tempo un mondo «culturalmente interattivo, sostanzialmente coeso e interdipendente sotto vari aspetti, anche di tipo emotivo»³⁰, dove l'interazione tra individui non sarebbe più stata l'esito della prossimità spaziale, bensì avrebbe avuto un carattere di immediatezza per così dire globale grazie ai nuovi e potenti mezzi di comunicazione. Nel «villaggio globale», prefigurato da McLuhan nel 1964, le qualità spaziali *speciali* della città sarebbero evaporate³¹.

Le ICT (cfr. par. 1.2) hanno trasformato nel profondo le dimensioni di spazio e di tempo (e la nostra comprensione di esse). Sempre più «al-

lungate» nello spazio e «dilatate» a livello globale, queste tecnologie moltiplicano le possibilità di interazione. Del declino urbano, immaginato da molti, non si è tuttavia trovato riscontro nella realtà dei fatti. La globalizzazione di mercato ha generato, accanto alle dinamiche dispersive, una domanda di nuove centralizzazioni territoriali. Su tale sfondo, le grandi metropoli, alle quali si può attribuire la funzione di «nodi di comando e di controllo» dei flussi di capitale a livello globale³², si sono reinventate, dimostrando una notevole resilienza, e stanno conoscendo una inedita, importante espansione (tabella 1.3).

Con la fine del «fordismo», ossia di un modo di produzione basato sull'industria e su macchine ripetitive e non «intelligenti», si è avviata una nuova fase: quella che è genericamente chiamata «post-fordista» e che Allen J. Scott ha definito «capitalismo di tipo cognitivo-culturale». Esso esprime, tra le altre cose, la natura straordinariamente sociale della pratica economica e la presenza in essa di contenuti estetizzanti e semiotici³³. Nell'ambito di questa nuova tipologia di capitalismo, la città come repertorio differenziato di pratiche economiche e sociali è tornata a occupare «il ruolo di capofila». La specificità della città, ovvero la prossimità di diversa natura – cognitiva, organizzativa, sociale, istituzionale e geografica spaziale – mitiga l'incertezza diffusa ed esalta la creatività, entrambi aspetti caratteristici di attività economiche altamente innovative³⁴.

La prossimità spaziale può essere rappresentata come una «rete di sicurezza» per chi, tra i lavoratori e le imprese dei settori più innovativi, si assume un rischio economico elevato: mercati molto complessi ed eterogenei presentano un alto grado di incertezza e costi (i cosiddetti *intermediate trade costs*) importanti. Il tutto avviene per una serie di ragioni, tra cui il tipo di conoscenza che viene adottato in pratica in tali mercati, una conoscenza per lo più tacita e difficilmente codificabile. Essa si trasmette attraverso l'interazione faccia-a-faccia e/o pratiche informali, e agisce efficacemente in un ambiente in cui si attua una divisione del lavoro a un tempo articolata e mutevole. La concentrazione spaziale, inoltre, riduce l'incertezza agevolando, per esempio, l'incontro tra una domanda e un'offerta di lavoro flessibili: il cosiddetto *matching*³⁵, che si contrappone al *mismatch* del mercato del lavoro illustrato nel paragrafo precedente. Le città, che sono spesso luoghi di polarizzazione, sono anche, almeno altrettanto spesso, luoghi in cui questa polarizzazione viene superata.

In secondo luogo, la concentrazione spaziale stimola la *creatività*, che costituisce un elemento critico dell'attuale capitalismo di tipo cognitivo-culturale al quale si è fatto cenno sopra. Essa è un processo al tempo stesso squisitamente individuale e sociale: è sintesi di intelligenze e

Tabella 1.3 – Le 30 aree metropolitane con maggiore popolazione (ordinate per milioni di abitanti del 2015)

Area metropolitana	1970	1985	2000	2015	2030
Tokyo	23,3	30,3	34,5	38,0	37,2
Dehli	3,5	7,3	15,7	25,7	36,1
Shanghai	6,0	6,9	14,0	23,7	30,8
San Paolo	7,6	13,4	17,0	21,1	23,4
Mumbai	5,8	10,4	16,4	21,0	27,8
Città del Messico	8,8	14,3	18,5	21,0	23,9
Pechino	4,4	6,0	10,2	20,4	27,7
Osaka	15,3	17,6	18,7	20,2	20,0
Il Cairo	5,6	8,3	13,6	18,8	24,5
New York	16,2	15,8	17,8	18,6	19,9
Dhaka	1,4	4,7	10,3	17,6	27,4
Karachi	3,1	6,0	10,0	16,6	24,8
Buenos Aires	8,1	10,0	12,4	15,2	17,0
Calcutta	6,9	10,0	13,1	14,9	19,1
Istanbul	2,8	5,4	8,7	14,2	16,7
Chongqing	2,2	3,5	7,9	13,3	17,4
Lagos	1,4	3,5	7,3	13,1	24,2
Manila	3,5	6,9	10,0	13,0	16,8
Rio de Janeiro	6,8	9,2	11,3	12,9	14,2
Guangzhou	1,5	2,3	7,3	12,5	17,6
Los Angeles	8,4	10,2	11,8	12,3	13,3
Mosca	7,1	8,6	10,0	12,2	12,2
Kinshasa	1,1	2,8	6,1	11,6	20,0
Tianjin	3,3	4,1	6,7	11,2	14,7
Parigi	8,2	9,0	9,7	10,8	11,8
Shenzhen	0,0	0,2	6,6	10,8	12,7
Giacarta	3,9	7,0	8,4	10,3	13,8
Londra	7,5	7,9	8,6	10,3	11,5
Lima	3,0	5,1	7,3	9,9	12,2
Seul	5,3	9,3	9,9	9,8	10,0

Fonte: <http://esa.un.org/unp>

capacità intellettive proprie degli individui, ma è simultaneamente inserita (in inglese, *embedded*) in un contesto sociale preciso che ne influenza l'espressione ed evoluzione³⁶. Le dimensioni, per così dire, «indi-

duali» e «sociali» della creatività si incontrano, e si esaltano vicendevolmente, in uno spazio non ostile, che si mostra sostanzialmente *tollerante* dell'alterità³⁷, favorisce la condivisione di conoscenze e l'acquisizione di nuove: ciò che Gilles Duranton e Diego Puga chiamano *sharing e learning*.

Volendo ora tirare le fila del discorso, la traiettoria evolutiva, necessariamente sintetica, sin qui tracciata del nesso città-capitalismo cela tuttavia una tensione di fondo dall'esito incerto. Da un lato, troviamo ciò che esiste, ossia un pianeta sempre più urbanizzato e una rinnovata centralità della città nei processi di sviluppo economico; dall'altro lato, si colloca ciò che potrebbe esistere e ancora non è, vale a dire le diverse alternative su ciò che potremmo essere e su come potremmo vivere nelle città del futuro.

Queste alternative ancora incerte riguardano il lavoro che svolgeremo, i modi in cui ci muoveremo e abiteremo, la qualità della vita e in generale la spazialità urbana entro cui condurremo la nostra esistenza. Non appare casuale che la *smart city* (basata sui *big data*, cfr. par. 1.2) – il paradigma di pianificazione e di sviluppo urbano – stia conoscendo una diffusione planetaria: la gestione «intelligente» della città, ovvero la messa in relazione di «noi» cittadini con l'ambiente costruito attraverso le tecnologie ICT, mitiga alcune delle tensioni (certamente non tutte) che si sono manifestate negli ultimi decenni³⁸. Non solo: l'incertezza riguarda anche il mosaico sociale, inteso come la distribuzione del malessere e del benessere tra ceti sociali che tale paradigma di sviluppo porta con sé.

All'interno dello spazio urbano e di un Paese, alla «classe creativa» di Richard Florida, alla quale paiono affidate le sorti del capitalismo cognitivo-culturale, si affiancheranno (e già si affiancano) i precari di Guy Standing³⁹. A questo si aggiunge la considerazione che la «selettività» spaziale dello sviluppo economico comporta (e sempre più comporterà) una disuguaglianza territoriale profonda: ciò che Enrico Moretti descrive come «la grande divergenza» che caratterizza gli Stati Uniti e che, non solo lì, si sta via via materializzando in un'importante differenza del livello dei redditi tra alcune aree metropolitane, ricche non solo di redditi ma anche di capitale umano, infrastrutture, opportunità e il restante, molto più povero, territorio nazionale⁴⁰.

In conclusione, per diverse realtà si affacciano all'orizzonte potenziali turbolenze di natura economica e sociale, dovute sia alla polarizzazione all'interno sia alla sfida esterna del divario tra città e il resto del territorio. Esse prenderanno la forma di un confronto di breve, medio e lungo termine e avranno, probabilmente, una natura squisitamente politica con ricadute sull'assetto socio-economico. Tali sfide, su cui accademici,

analisti, media e *policy-makers* hanno iniziato a interrogarsi da tempo, differiranno profondamente in base alla geografia dello sviluppo economico e all'eterogeneità politica, economica e sociale degli spazi urbani⁴¹.

In altre parole, sullo sfondo di una globalizzazione multicentrica e dati gli elementi critici del «fare» sviluppo economico urbano oggi, con riferimento in prevalenza alle economie capitalistiche avanzate, città molto diverse tra loro come San Francisco, Detroit, Torino, Catania, Xi'an e Hong Kong si muoveranno in spazialità socio-economiche diverse e alcuni spazi saranno privilegiati rispetto ad altri. Ciò che si può tuttavia generalizzare è che, ovunque nel mondo, le città – intese come agglomerazioni con dotazioni infrastrutturali, capacità produttive e strutture sociali specifiche – saranno in futuro sempre più sottoposte a veri e propri *stress test* economici, sociali e politici, coerentemente con gli imperativi economici propri dello spazio urbano stesso e del Paese in cui sono inseriti.

Conclusione / La libertà economica nel mondo

La qualità delle istituzioni e la loro capacità di creare il retroterra ottimale per lo sviluppo dell'attività economica, e per garantire la tutela dei diritti di proprietà, influenzano in modo decisivo il progresso di un Paese. La libertà economica, intesa come possibilità di perseguire le scelte personali, di scambiare liberamente beni e servizi e di entrare e competere nei mercati, è un aspetto fondamentale di questo retroterra. Generalmente, ma con alcune eccezioni che vedremo in seguito, si accompagna a un più generale concetto di libertà.

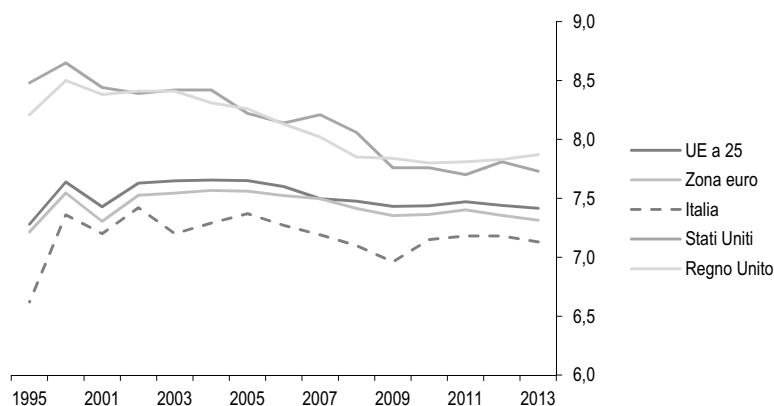
In questo contesto diventa importante valutare il livello di libertà economica. Una fonte preziosa è rappresentata dall'*Economic Freedom of the World Annual Report*, un rapporto sulla libertà economica nel mondo pubblicato dalla metà degli anni Novanta dal Fraser Institute. Questo istituto di ricerca canadese ha sviluppato un indice per misurare la libertà economica composto da 42 indicatori che coprono le aree che si ritengono cruciali per il libero sviluppo di una nazione: la dimensione del governo, la struttura del sistema legale e la tutela dei diritti di proprietà, la politica monetaria, la libertà del commercio internazionale, la regolamentazione dei mercati del lavoro e del credito.

Le serie storiche dell'indice, calcolato per oltre 150 Paesi, sono state ricostruite andando a ritroso fino al 1970; i più recenti dati disponibili⁴²

si riferiscono al 2013, per i tempi tecnici relativi alle statistiche internazionali. La loro analisi mostra una stretta correlazione diretta con altre variabili che misurano la qualità della vita di un Paese in termini economici e sociali – ossia reddito per abitante, crescita economica, diffusione dei diritti politici – e una correlazione inversa con la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi e la corruzione.

Dal 1980, a livello mondiale, la libertà economica è costantemente aumentata. L'indice medio (calcolato su una scala da uno a dieci per tutti i Paesi) era pari a 5,32 nel 1980, ha ottenuto la «sufficienza» (6,36) nel 1995 e ha raggiunto il suo picco nel 2005 (6,84). Negli ultimi dieci anni non è più cresciuto: si è osservato un assestamento su questo valore medio, con piccoli e scarsamente significativi scostamenti. Tale «stagnazione della libertà economica» è chiaramente visibile, per alcuni Paesi significativi, nella figura 1.10.

Figura 1.10 – Il trend di medio periodo della libertà economica*



* Dati EU a 25 e Zona euro calcolati ponderando il PIL a prezzi costanti 2005 relativo al 2013.

Fonte: Fraser Institute, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, a cura di James Gwartney, Robert A. Lawson e Joshua Hall, <http://www.freetheworld.com>

In particolare, va rilevato l'andamento leggermente discendente – naturalmente, da livelli alti – degli Stati Uniti, che, dopo essere sempre stati fra i primi tre «classificati», hanno visto la propria performance peggiorare, come si è detto, in larga parte a causa della crisi economica e delle misure di intervento adottate per farvi fronte. Sono così scivolati al 16° posto nel 2011, uscendo dalla *top ten* e non rientrandovi più negli

anni successivi (si collocano ancora al medesimo posto nell'edizione 2015 dell'indice).

In questo quadro generale, il panorama per Paesi non è cambiato di molto: i primi dieci per livello di libertà economica sono prevalentemente di dimensioni piccole o medie. Hong Kong è stabilmente al 1° posto dal 1980, Singapore si è sempre collocata tra il 2° e il 4° posto, la Nuova Zelanda è tra i primi dieci dal 1990 (anche se in quell'anno era «appena» al 9° posto e si classificava al 20° nel 1980). Analizzando il Vecchio Continente, la Svizzera e il Regno Unito (entrambi sede di primari centri finanziari) si trovano rispettivamente al 4° e 10° posto; nel corso degli ultimi due decenni sono stati costantemente nella *top ten*.

È un fenomeno relativamente recente l'inclusione di alcuni Paesi arabi (Emirati Arabi Uniti al 7° posto, così come la Giordania) nelle posizioni alte della classifica, segno dell'attenzione dedicata a creare un contesto *business friendly*, in grado di rendere più robusta la loro crescita economica.

Osservando l'andamento degli ultimi vent'anni, emergono alcuni fatti interessanti. Innanzitutto, Stati Uniti e Regno Unito mostrano risultati costantemente migliori rispetto a quelli dei Paesi europei. Pur riducendosi, in termini assoluti, il distacco nelle valutazioni, rimangono differenze significative, a dimostrazione di come il *background* – ossia l'impronta storico-culturale del passato – dei Paesi anglosassoni assicuri strutturalmente, e al di là della situazione congiunturale, una più ampia libertà in termini economici. I Paesi dell'Unione Europea e della zona euro hanno visto aumentare il proprio livello di libertà economica agli inizi del Duemila, ma successivamente il trend si è invertito e negli ultimi anni il grado di libertà economica si è assestato su livelli inferiori. Infine, appare evidente il distacco dell'Italia, che ottiene risultati più bassi sia rispetto agli altri membri dell'UE sia rispetto ai propri pari della zona euro.

Naturalmente siamo ben lontani dalla lista dei peggiori. Qui troviamo, per il Sudamerica, l'Argentina e il Venezuela, che hanno attraversato negli ultimi anni una difficile stagione politica. L'Argentina, prima dell'esplosione della crisi nel 2001, aveva raggiunto una discreta posizione in classifica (35° posto nel 2000 con un voto pari a 7,4). Poi, il declino, con voti in costante decrescita e la perdita di posizioni rispetto agli altri Paesi, fino all'attuale sestultima posizione con un punteggio complessivo pari a 5,2.

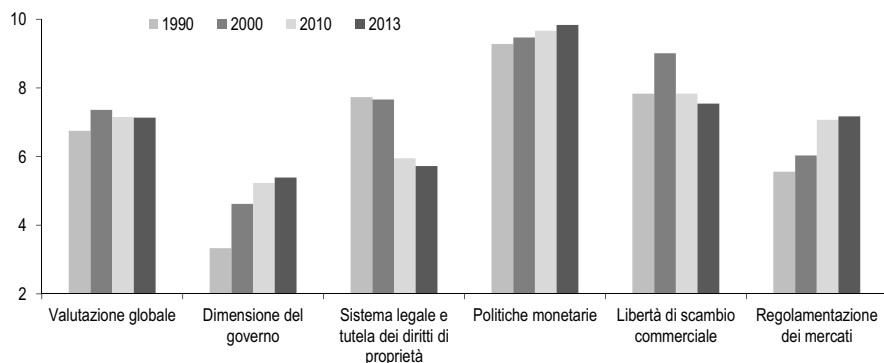
Il Venezuela costituisce un altro caso clamoroso di declino. Con un voto pari a 6,7, si classificava 14° nel 1980 e otteneva la sufficienza in quasi tutte le aree di analisi. Nel 1995 si collocava al 109° posto, per poi precipitare al 137° nel 2005 e all'attuale ultima posizione a livello mon-

diale. Nell'area di analisi relativa alla libertà di commercio il punteggio è passato da 8,7 nel 1980 all'attuale 3,2, come conseguenza delle politiche di chiusura verso l'esterno perseguite dal Governo. Sempre tra i peggiori troviamo alcuni Paesi dell'Africa (per quanto, a livello complessivo, si cominci a registrare qualche segnale di miglioramento tra i Paesi del continente), il Myanmar e due Paesi arabi, Siria e Iran. Per questi ultimi si osserva un percorso simile a quello di Argentina e Venezuela, con risultati discreti nel passato e un evidente declino nel corso degli ultimi decenni.

L'Italia in altalena

E l'Italia? Nel 1990 si trovava al 28° posto della graduatoria complessiva, una posizione accettabile per un Paese europeo continentale, ossia un'area nella quale l'intervento dello Stato spesso e volentieri in passato si era sostituito alle scelte dei singoli. Nel 1995 era precipitata al 43°, dopo la crisi acuta di inizio anni Novanta, con la caduta della lira e l'imposta *una tantum* sui depositi bancari. Successivamente ha avuto un andamento altalenante, «tirata su» dall'euro e dalle riforme europee e «tirata giù» dalle debolezze strutturali interne. È risalita al 28° posto nel 2002 ma poi è passata al 42° (2003), al 50° (2006), al 67° (2009), per terminare al più recente 68° (2013). Questo peggioramento nel giudizio complessivo ha portato l'Italia al sestultimo posto all'interno dell'Unione Europea.

Figura 1.11 – Tre decenni di libertà economica in Italia



Fonte: Fraser Institute, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, a cura di James Gwartney, Robert A. Lawson e Joshua Hall, <http://www.freetheworld.com>

Come la figura 1.11 mette in luce, il punteggio del nostro Paese è penalizzato dall'eccessivo intervento dello Stato nell'economia, soffre di un sistema legale e di tutela dei diritti di proprietà non sempre all'altezza di un'economia via via più complessa e aperta al resto del mondo, nonché di una regolamentazione dei mercati giudicata appena sufficiente in base alle misurazioni adottate dal Fraser Institute. Nell'ambito della «dimensione del governo» e della «regolamentazione dei mercati» si registrano miglioramenti; sul fronte della «tutela dei diritti di proprietà» l'andamento risulta addirittura negativo, a conferma di quanta attenzione debba essere posta su un sistema giudiziario efficiente.

Laddove il comportamento virtuoso è in qualche modo imposto da vincoli esterni, i giudizi sono decisamente migliori. Nell'area di analisi relativa alle politiche monetarie, come si è già accennato sopra, dove la sovranità è sostanzialmente demandata alla Banca Centrale Europea (e dove era comunque ben presidiata dalla Banca d'Italia negli anni precedenti), l'Italia raggiunge, come il resto della zona euro, un voto prossimo al dieci rotondo. Nel campo della libertà di scambio commerciale il giudizio è ampiamente positivo e riflette la necessaria apertura derivante dal fatto di far parte di un'area di libero scambio quale l'Unione Europea. La libertà economica italiana, in altre parole, richiede un contatto crescente con l'Europa; se ce ne allontaniamo, sembriamo destinati ad andare verso il dirigismo.

¹ Il testo classico, che non dovrebbe mai essere dimenticato da quanti utilizzano i dati economici, si deve a Oskar Morgenstern, il «padre», insieme a John von Neumann, della teoria dei giochi. Cfr. Oskar Morgenstern, *On the Accuracy of Economic Observation*, seconda edizione, Princeton University Press, Princeton 1963, pp. XIV, 322.

² Abbiamo preferito utilizzare i dati in dollari internazionali correnti che tengono implicitamente conto, oltre che dell'andamento quantitativo delle economie reali, del loro «peso economico», ossia dei mutamenti del cambio della loro moneta rispetto al dollaro.

³ Cfr. Lawrence Summers, «The US May Have Lost Its Role as the World's Economic Leader», *The Washington Post*, 6 aprile 2015; e inoltre, sul sito di *The Economist* (www.economist.com) la *daily chart* del 19 giugno 2012.

⁴ Cfr. Angus Maddison, *The World Economy*, due volumi, OECD, Paris 2001 e 2003: vol. I, *A Millennial Perspective*; vol. II, *Historical Statistics*. Di entrambi esistono versioni successive.

⁵ Il centro di gravità si ottiene stimando il prodotto lordo delle varie aree geografiche e applicando a ciascuna un complicato sistema di medie ponderate. Va notato che lo spostamento verso nord è *fuorviante*, in quanto il baricen-

tro è un punto interno alla Terra. Si confronti, a questo proposito, un lavoro del marzo 2010 di Luca La Rocca, del Dipartimento di Matematica dell'Università di Pavia, dal titolo *Quanto a nord è il baricentro economico del mondo?*, <http://www-dimat.unipv.it/luca/words/baricentro.pdf>.

⁶ Pari a 12,7 milioni di morti l'anno nel 1990, è stimata da Unicef, WHO, World Bank Group, United Nations a 5,9 milioni nel 2015.

⁷ I dati sono comprensivi di coloro che «recuperano», ovvero degli adulti che si iscrivono a questi corsi.

⁸ Acronimo di Programme for International Student Assessment, un programma dell'OCSE iniziato nel 2000 e ripetuto ogni tre anni in 65 Paesi; misura, con una serie di test, il livello di conoscenze degli studenti in matematica, scienze e lettura.

⁹ Tenuto conto della diversità dei poteri d'acquisto, nell'Italia di oggi il livello potrebbe aggirarsi intorno a 3-4 euro al giorno.

¹⁰ Cfr. United Nations, *The Millennium Development Goals Report – Steady Progress on Many Millennium Development Goals Continues in Sub-Saharan Africa*, comunicato del 7 luglio 2014.

¹¹ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *La ripresa, il coraggio e la paura. Quindicesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2010, par. 2.4: «Internet tra sole e nuvole».

¹² La bibliografia è prevalentemente in tedesco. Cfr. in particolare Jürgen Jasperneite, «Was hinter Begriffen wie Industrie 4.0 steckt», pubblicato online in *Computer & Automation*, 19 dicembre 2012, pp. 24-28, nonché il materiale dello *Zukunftsprojekt Industrie 4.0*, sul sito del Bundesministerium für Bildung und Forschung.

¹³ Cfr. «Pacco con il drone. Via ai test Amazon», pubblicato sul sito de *La Stampa* il 20 marzo 2015.

¹⁴ Cfr. ad esempio Paolo Migliavacca, «La rivoluzione del fracking: Eldorado o collasso?», in Mario Deaglio (a cura di), *Fili d'erba, fili di ripresa. Diciottesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2013, p. 126 e seguenti.

¹⁵ Si veda, tra l'altro, l'intervento di Jeremy Rifkin al convegno «La Repubblica delle Idee», tenutosi a Genova nel giugno 2015. Cfr. Carmine Saviano, «RepIdee, Jeremy Rifkin: «Italiani, non perdetevi la creatività»», *La Repubblica*, 6 giugno 2015.

¹⁶ Thomas L. Friedman, *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, Farrar, Straus and Giroux, New York 2005 (trad. it. *Il mondo è piatto. Breve storia del ventunesimo secolo*, Mondadori, Milano 2007).

¹⁷ Cfr. *2015CF – Crowdfunding Industry Report*, un riassunto del quale è consultabile sul sito www.crowdsourcing.org.

¹⁸ ILO, *World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs*, International Labour Office, Geneva 2015.

¹⁹ Cfr. Economist Intelligence Unit, *Automated, Creative and Dispersed: The Future of Work in the 21st Century*, London 2015.

²⁰ Carl Benedikt Frey e Michael Osborne, *The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerization?*, Oxford Martin, Oxford 2013.

²¹ John Hurley, Enrique Fernández-Macías e Donald Storrie, *Employment Polarization and Job Quality in the Crisis*, Eurofound, Dublin 2013.

²² Cfr. ILO, *World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs*, cit.

²³ *World Urbanization Prospects. The 2014 Revision*, <http://esa.un.org/unpd/wup/>.

²⁴ Per un approfondimento, cfr. Ugo Rossi, *Cities and Capitalism*, Polity, Cambridge, in corso di pubblicazione. Quanto si argomenterà nelle pagine che seguono riguarda alcune macro-tendenze che la letteratura scientifica ha individuato come caratterizzanti i processi di sviluppo urbano nelle economie capitalistiche avanzate, e non la totalità dell'esperienza urbana all'interno dell'Occidente o fuori di esso. A tal proposito, cfr. Jennifer Robison, *Ordinary Cities. Between Modernity and Development*, Routledge, London-New York 2006, nonché Susan Parnell e Jennifer Robinson, «(Re)theorizing Cities from the Global South: Looking Beyond Neoliberalism», *Urban Geography*, 33, 2012, n. 4, pp. 593-617.

²⁵ Michael Storper, *Keys to the City: How Economics, Institutions, Social Interaction and Politics Shape Development*, Princeton University Press, Princeton 2013.

²⁶ Allen J. Scott, *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, Oxford University Press, Oxford-New York 2008.

²⁷ Si tratta di parole pronunciate da Michael Storper in occasione della presentazione del suo *Keys to the City*, cit., alla London School of Economics. Cfr. <http://bit.ly/1gCfW8j>.

²⁸ Cfr. Alberto Vanolo, «The Fordist City and the Creative City: Evolution and Resilience in Turin, Italy», *City, Culture and Society*, 2015, doi: 10.1016/j.ccs.2015.01.003.

²⁹ Allen J. Scott, *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, cit.

³⁰ Cfr. Mario Deaglio, *Postglobal*, Laterza, Roma-Bari 2004.

³¹ Cfr. Marshall McLuhan, *Understanding Media: The Extension of Man*, Sphere, London 1964, e Paul Virilio, «The Overexposed City», *Zone*, 1, 1987, n. 2, pp. 14-31.

³² Cfr. Saskia Sassen, *Global Networks, Linked Cities*, Routledge, New York-London 2002; Allen J. Scott, *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, cit.

³³ Cfr. Nigel Thrift e Kris Olds, «Refiguring the Economics in Economic Geography», *Progress in Human Geography*, 20, 1996, n. 3, pp. 311-337; e Allen J. Scott, «Beyond the Creative City: Cognitive-Cultural Capitalism and the New Urbanism», *Regional Studies*, 48, 2014, pp. 1-14.

³⁴ Cfr. Ash Amin e Stephen Graham, «The ordinary city», *Transactions of the Institute of British Geographers*, nuova serie, 22, 1997, pp. 411-429, e Ron A. Boshma, «Proximity and Innovation: A Critical Assessment», *Regional Studies*, 39, 2005, pp. 61-74.

³⁵ Cfr. Gilles Duranton e Diego Puga, «Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies», in J. Vernon Henderson e Jacques-François Thisse (a cura di), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Elsevier, Amsterdam 2004.

³⁶ Cfr. Allen J. Scott, «Beyond the Creative City: Cognitive-Cultural Capitalism and the New Urbanism», cit.

³⁷ Cfr. Richard Florida, *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, New York 2002.

³⁸ Cfr. Marco Santangelo, Silvia Aru e Andrea Polito, *Smart city. Ibridazioni, innovazioni e inerzie nelle città contemporanee*, Carocci, Roma 2013. Nell'introduzione al volume, Santangelo evidenzia come il paradigma *smart city* esprima una «sintesi completamente fideistica nelle capacità della tecnologia (qualunque tecnologia, purché recente) di far progredire l'uomo, di garantire un livello di benessere» (p. 11).

³⁹ Cfr. Richard Florida, *The Rise of the Creative Class*, cit., e Guy Standing, *The Precariat: The New Dangerous Class*, Bloomsbury Academic, London 2011.

⁴⁰ Per la selettività spaziale, cfr. Martin Jones, «Spatial Selectivity of the State? The Regulationist Enigma and Local Struggles Over Economic Governance», *Environment and Planning A*, 29, 1997, n. 5, pp. 831-864; per la disuguaglianza territoriale, cfr. Michael Storper, *Keys to the City: How Economics, Institutions, Social Interaction and Politics Shape Development*, cit.; Enrico Moretti, *The New Geography of Jobs*, Houghton Mifflin Harcourt, Boston 2012; e i paper di Jürgen Essletzbichler, *Inequality in U.S. Cities*, e Neil Lee, *Is There Trickle-down Effect from Tech? Poverty, Unemployment and the High-technology Multiplier in US Cities*, presentati in occasione della IV Global Conference on Economic Geography (Oxford, 19-23 agosto 2015).

⁴¹ Ash Amin e Stephen Graham, «The Ordinary City», *Transactions of the Institute of British Geographers*, 22, 1997, n. 4, pp. 411-429.

⁴² Cfr. Fraser Institute, *Economic Freedom of the World: 2015 Annual Report*, a cura di James Gwartney, Robert A. Lawson e Joshua Hall, Fraser Institute, Vancouver 2015, <http://www.freetheworld.com>.

2. L'onda breve della tempesta*

Introduzione / I «cigni neri» volano sul mondo

Gli sviluppi descritti nel primo capitolo lasciano intravedere, accanto a problemi importanti tuttora da risolvere, un futuro problematico ma anche entusiasmante, denso di sfide difficili, ma anche di nuovi orizzonti. Prima di arrivarci, però, occorrerà attraversare la «valle della tempesta»: una tempesta fatta di «cigni neri» che compaiono improvvisamente, alterando un quadro che si credeva consolidato.

Il «cigno nero» è un animale inventato dai filosofi per indicare un evento imprevisto che assume un'importanza sproporzionata¹. Di solito si tratta di eventi con una connotazione negativa. Ebbene, fra l'estate e l'inizio dell'autunno 2015, di «cigni neri» nell'economia globale ne abbiamo visti almeno due molto grandi e cinque un po' più piccoli.

Tra questi cigni funesti, per un europeo è quasi d'obbligo mettere al primo posto la «bomba Volkswagen»: imprevista e imprevedibile, consiste nella scoperta di una frode tecnica di enormi dimensioni (interessa 11 milioni di auto), meditata e deliberata, da parte del maggior produttore d'auto al mondo. Per comprenderne l'importanza, occorre ricordare che la Volkswagen è il simbolo non solo della solidità ma anche dell'integrità della Germania; ha una struttura di governo d'impresa che vuol essere un compromesso tra capitalismo e socialdemocrazia; il suo peso economico è tale che una sua eventuale crisi prolungata potrebbe forse far ripiombare l'Europa in una recessione e avere pesantissime ripercussioni sui mercati finanziari. Potrebbe, come è stato appropriatamente scritto², diventare la «Lehman Brothers» europea, con riferimento

* Autori del presente capitolo sono Mario Deaglio (par. 2.1), Giuseppe Russo (parr. 2.2 e 2.4) e Giorgio Arfaras (par. 2.3).

all'omonima banca americana il cui fallimento scatenò i crolli di Borsa del 2008.

Il caso Volkswagen fa paura soprattutto all'Europa, ma un altro cigno nero fa paura soprattutto all'Asia e al mondo. Si tratta, naturalmente, del rallentamento economico della Cina. Per quanto in parte previsto, ha sorpreso tutti per aver innescato una fortissima caduta delle Borse cinesi nel corso di settembre. Tale caduta segue a un boom che le autorità di Pechino hanno cercato di arginare senza successo, imponendo limiti e comportamenti a varie categorie di operatori finanziari cinesi. Il timore che Pechino finisca per perdere il controllo economico-finanziario del Paese ha influenzato direttamente la Borsa di Tokyo. Da Tokyo, in un paio di settimane, il «contagio» si è esteso a tutte le Borse asiatiche e successivamente a Wall Street, dove si è sommato all'«effetto Volkswagen». Le preoccupazioni per il crollo cinese hanno indotto svariati enti di previsione ad abbassare la stima della crescita mondiale, e, in conseguenza di questa situazione incerta, hanno convinto la Federal Reserve, la banca centrale degli Stati Uniti, a rinviare ancora l'inizio della politica di moderato rialzo del costo del denaro, da lungo tempo annunciata, da molti considerata indispensabile per un vero consolidamento della crescita economica americana.

Accanto a questi due giganteschi cigni neri, almeno altri cinque, più piccoli, stanno svolazzando su un mondo colto completamente di sorpresa. Potranno forse, imprevedibilmente, modificare il corso degli avvenimenti del 2016 oppure tornarsene quietamente ai loro nidi.

- ① Ancora pochi mesi fa, nessuno avrebbe scommesso che Jeremy Corbyn, vecchio dirigente sindacale di sinistra, sarebbe divenuto il nuovo leader del Labour Party britannico, una forza politica nota, fino a tempi recenti, per i suoi tentativi di conciliare stato e mercato.
- ② Simmetricamente, negli Stati Uniti nessuno avrebbe creduto a una possibile candidatura repubblicana alla presidenza del miliardario Donald Trump, personalità eccentrica, estraneo al mondo della politica.
- ③ Governanti duramente sotto accusa sono cigni neri sia pure di portata non globale. Così la possibile incriminazione per corruzione di Dilma Rousseff, presidente di un Brasile in grave crisi; l'arresto per corruzione del presidente del Guatemala Otto Pérez Molina; l'incriminazione di Cristina Kirchner, presidente dell'Argentina.
- ④ La Catalogna indipendente? Suvvia, è difficile crederlo. Eppure anche questo piccolo cigno nero si è scatenato sull'Europa dopo le elezioni amministrative di fine settembre 2015 che hanno legittimato gli indipendentisti a proseguire nell'azione di distacco dalla Spagna.

- ⑤ E per finire, ben pochi si sarebbero aspettati che, dopo l'uscita dal Medio Oriente delle truppe americane, anche a seguito della nuova dottrina strategica di Washington di non coinvolgimento di truppe di terra, nella stessa zona sbarcassero corpi armati dell'ex Unione Sovietica.

2.1. Il tramonto della seconda Europa

L'«assedio» all'Unione Europea

Come si è visto, molti «cigni neri» volteggiano sull'Europa, segnalando una debolezza inattesa. Per inquadrarla nel più vasto orizzonte globale, un ragionevole punto d'inizio può essere una riunione apparentemente priva d'importanza del G7, tenutasi quasi nel mezzo del 2015, e precisamente il 6-8 giugno, quasi nel mezzo dell'Europa, e precisamente nel castello bavarese di Elnau, una pittoresca costruzione che si specchia in un nitido laghetto.

Del G7 fanno parte quattro grandi Paesi europei. I loro leader che parteciparono alla riunione erano frastornati e divisi, in un certo senso rappresentativi della più vasta confusione di idee e di propositi dell'Unione Europea. Il chiodo fisso del primo ministro inglese, David Cameron, era di rinegoziare gli accordi di associazione all'Unione, una rinegoziazione senza la quale temeva di perdere il referendum sull'adesione britannica all'Unione che deve aver luogo entro il 2017. Il presidente francese, François Hollande, doveva ancora digerire i cattivi risultati delle elezioni locali, un vero disastro per il suo Partito socialista. E lo stesso valeva, in misura minore, per il presidente del Consiglio italiano, Matteo Renzi, assillato – oltre che dalla non lusinghiera prova delle urne, che aveva fatto perdere al suo partito il controllo della Liguria – dall'estendersi della «rivolta» delle autorità locali contro l'accettazione di nuovi migranti sul territorio italiano. La loro ospite, il cancelliere tedesco Angela Merkel era, come sempre, protesa in un'opera di mediazione per smussare le asperità americane sulla questione dell'Ucraina (cfr. cap. 3, par. 3) – sulla quale molti tedeschi, e pressoché tutte le imprese tedesche e, più in generale, europee, si auguravano la fine delle sanzioni – e le asperità del suo ministro delle Finanze, Wolfgang Schäuble, nella trattativa infinita tra Unione Europea e Grecia. Infine, il cosiddetto «piano Juncker» (di cui si dirà più avanti) per un rilancio degli investi-

menti a livello europeo non sembrava proprio mettersi in moto, mentre lo spettro imminente di una «tragedia greca», sulla questione del debito di Atene, assumeva contorni sempre più minacciosi e proiettava la propria ombra sull'euro e sulle quotazioni di Borsa.

In questa cornice solenne e tempestosa, le preoccupazioni interne sembravano prevalere, tranne che per la Germania, su quelle internazionali, che pure erano almeno altrettanto importanti. L'Unione Europea era di fatto assediata, anche se sembrava rendersene poco conto: a Est il problema ucraino aveva inciso negativamente, in misura abbastanza sensibile, sulla sua troppo scarsa crescita economica e quindi sul suo troppo elevato tasso di disoccupazione (cfr. cap. 3, par. 3); a Sud-Est il problema di Atene, che poteva essere considerato interno, continuava ad andare alle «calende greche»; a Sud i migranti, in particolare i profughi che fuggivano dagli orrori della guerra civile siriana, avevano iniziato un vero e proprio assedio, che sarebbe poi «esploso» con la gigantesca ondata di persone in fuga che cominciò a premere con numeri inaspettati in agosto-settembre. Il che ha fatto dire a Bill Emmott, già direttore dell'*Economist* e che si definisce «britannico filo-europeo», che il naufragio dei barconi nel Mediterraneo è anche un «naufragio dei valori europei», emblematico del modo in cui il vagheggiato approccio unitario e collettivo dell'Unione si sta traducendo in divisione, disillusione, risentimento e nel gioco dello scaricabarile. L'apprezzabile politica di apertura del cancelliere tedesco, Angela Merkel, mise ancora più in evidenza l'assenza di un consenso europeo e di una strategia europea.

Neppure a Ovest, tradizionale punto d'appoggio dell'Europa dopo la Seconda Guerra Mondiale, le cose potevano dirsi tranquille: l'Unione Europea era pressata dagli Stati Uniti sia per quanto riguarda la continuazione e l'estensione delle sanzioni alla Russia per le vicende ucraine, sia per la conclusione del TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), un accordo non più soltanto commerciale ma, più generalmente, di «partnership», un termine che include importanti e difficili questioni legali dietro alle quali si agitano problemi di potere economico-finanziario.

Ciò che nessun governo sembrava prendere in considerazione, almeno pubblicamente, a Elnau o altrove, era la prospettiva del tramonto di quella che si può senz'altro chiamare la «seconda Europa». La «prima Europa» era nata nell'ardore del dopoguerra come «Europa degli Stati», un solenne patto di «mai più guerre tra noi» siglato sullo sfondo delle rovine che ancora dominavano il paesaggio di molte città europee e con un programma di rapida ripresa economica che aveva come punto cruciale la libera circolazione del carbone e dell'acciaio. Tale risultato fu pienamente raggiunto e si andò molto oltre in tempi brevi.

La «prima Europa» terminò poi con il boicottaggio francese degli anni Sessanta, la cosiddetta «crisi della sedia vuota» iniziata nel giugno del 1965 e terminata a fine gennaio 1966. Si può datare dal Compromesso di Lussemburgo – un elaborato accordo informale siglato, appunto, il 30 gennaio 1966, che consentiva alla Francia di bloccare certe decisioni di politica agricola ritenute inaccettabili a Parigi – la nascita di quella che può essere definita l'«Europa dei funzionari», caratterizzata da un basso potere del Parlamento europeo e da una progressiva accentuazione degli elementi «tecnici» del processo europeo di integrazione che portò, oltre alla realizzazione del mercato comune, alla standardizzazione di molte normative tecniche e merceologiche, a un forte profilo europeo nelle trattative commerciali mondiali.

La crisi interna

A questi risultati positivi dell'«Europa dei funzionari» si deve aggiungere anche il rovescio della medaglia: il crescente disinteresse delle opinioni pubbliche dei vari Paesi membri per i problemi comuni. Ciò che accadeva negli altri Paesi europei «faceva notizia» venti o trent'anni fa; ora basta consultare qualsiasi quotidiano per rendersi conto della riduzione dello spazio accordato a quanto avviene nei Paesi «fratelli» e del predominio delle notizie «di colore» su analisi e rendiconti più «seri», relativi alla politica e all'economia. Persino l'introduzione della moneta comune fu accolta dagli europei prevalentemente come un fatto tecnico: nessuno aveva spiegato loro che i sistemi monetari hanno anche una cruciale dimensione politica.

Con la crisi greca, della primavera, e la crisi dei migranti, nell'estate 2015, l'elemento politico fece il suo grande ritorno sulla scena dell'Europa. Rivelò lo «sfilciamento» delle forze politiche tradizionali, ampiamente favorevoli, sia pure con molte sfaccettature, a un crescente processo di integrazione, e la comparsa di nuove formazioni politiche dichiaratamente contrarie a tale processo in nome di identità e interessi nazionali o locali. Queste istanze si sono saldate sovente con localismi esasperati che sostengono addirittura l'uscita delle loro regioni dall'Unione Europea. La tabella 2.1 costituisce un tentativo di raccogliere questi risultati.

La situazione «fotografata» dalla tabella non mostra contorni precisi. Il suo esame rivela però la portata generale dell'avanzata di forze politiche in varia misura esterne al quadro tradizionale e – in diversi gradi e modalità – contrarie all'Unione Europea, almeno nella sua forma attuale. I valori massimi di consenso di queste forze si attestano tra il 15

Tabella 2.1 – Risultati elettorali europei, aprile 2014-settembre 2015

Aprile 2014

Francia. Elezioni locali, si conclude il secondo turno: dura sconfitta socialista e avanzata dell'estrema destra anti-europea. Dimissioni del primo ministro Ayrault e nascita del governo Valls.

Ungheria. Elezioni politiche: vittoria della destra conservatrice del primo ministro Orbán; il partito Jobbik (estrema destra) passa dal 16,7 al 21,4 per cento, pressoché uguale al Partito socialista.

Maggio 2014

Elezioni europee, avanzata dei partiti anti-UE. In Francia il Front National di Marine Le Pen è il primo partito con il 25 per cento. Lo stesso vale per l'UKIP in Gran Bretagna con il 26,8 per cento. In Spagna, Podemos raccoglie l'8 per cento dei voti. In Italia, il Movimento 5 Stelle ottiene il 21,1 per cento e 17 seggi, la Lega Nord il 6,2 per cento e 5 seggi. La Lista Tsipras in Grecia si colloca al 4 per cento e 3 seggi. In Germania il partito anti-europeista Alternative für Deutschland raggiunge il 7 per cento e conquista 7 seggi (non era riuscito a entrare nel parlamento nazionale).

Novembre 2014

Spagna. In un referendum non ufficiale sull'indipendenza della Catalogna dalla Spagna i «sì» superano l'80 per cento.

Gennaio 2015

Grecia. Nelle elezioni politiche, netta affermazione del partito Syriza (nuova sinistra) con il 36,4 per cento dei voti.

Febbraio 2015

Germania. Nelle elezioni locali di Amburgo il partito euroscettico supera lo sbarramento del 6 per cento e ottiene seggi nel parlamento locale.

Marzo 2015

Francia. Alle elezioni amministrative la destra di Le Pen non sfonda, superata dal centro-destra di Sarkozy; socialisti perdenti al terzo posto.

Aprile 2015

Finlandia. Nelle elezioni politiche, vittoria del Partito di centro con l'aiuto dei «Veri finlandesi» (destra anti-Unione Europea).

Maggio 2015

Regno Unito. Elezioni politiche: netta affermazione dei conservatori, sconfitta degli anti-europeisti di UKIP, ma vittoria schiacciante in Scozia degli indipendentisti. Il primo ministro Cameron si impegna a un referendum sulla permanenza del Regno Unito nell'Unione Europea.

Spagna. Dalle elezioni locali, risultati contrastati; spicca l'avanzata di Podemos, che conquista Barcellona e successivamente ottiene anche il comune di Madrid.

Giugno 2015

Italia. Alle elezioni regionali il Partito democratico perde la maggioranza in Liguria. Avanzano il Movimento 5 Stelle e la Lega Nord.

Settembre 2015

Spagna. Nelle elezioni locali in Catalogna, vittoria dei partiti favorevoli all'indipendenza dalla Spagna, i quali conquistano la maggioranza dei seggi nel parlamento locale ma non hanno la maggioranza dei voti.

e il 25 per cento (con l'eccezione della Grecia) in un contesto di affluenza elettorale relativamente scarsa. Tra esse non vi è omogeneità: c'è voluto un anno per costituire (nel giugno 2015) a Strasburgo un gruppo parlamentare «euroscettico», denominato «Europa delle nazioni e delle libertà», composto da 40 eurodeputati (il minimo necessario, su 751 parlamentari europei) di sette diversi Paesi e guidato da Marine Le Pen³.

Tutto questo mostra al tempo stesso l'importanza e i limiti dell'opposizione radicale all'Unione Europea e all'euro. La pressione degli euroscettici ha portato a un Parlamento più querulo, più nervoso, più conflittuale nel quale si riverberano i nervosismi e i conflitti nazionali; ne sono prova, tra l'altro, anche le scene confuse del 10 giugno, quando il rinvio della discussione sul TTIP ha rivelato spaccature all'interno soprattutto del gruppo socialista e numerosi deputati hanno esposto cartelli (quasi a imitazione del disordine di certe sedute del Parlamento italiano).

Il tramonto della seconda Europa non si sarebbe verificato, o avrebbe assunto toni meno agitati e più «positivi», senza la crisi economica globale: l'Europa dei regolatori e dei regolamenti, che ha dettato per oltre due decenni le norme su come si deve fare il formaggio e quali devono essere le dimensioni delle prese elettriche (dietro il cui tecnicismo spesso si celavano interessi nazionali e settoriali), avrebbe potuto continuare a lungo. Se ne misurano, invece, i limiti nella difficoltà di coordinamento delle politiche economiche nazionali.

È sintomatico che la seconda Europa, che ha avuto nuova vita grazie all'abbattimento del Muro di Berlino, veda il suo tramonto scandito dalla costruzione di altri muri: a cominciare da quello che l'Ungheria ha eretto lungo il confine con la Serbia per impedire l'accesso ai migranti, per continuare con quelli, non fisici ma indubbiamente reali, volti a impedire la circolazione dei migranti stessi tra i Paesi membri, e per finire con quello, finanziario e impalpabile, che circonda la Grecia in difficoltà⁴.

Si può sostenere che la tendenza alla disgregazione della seconda Europa sia stata alimentata dalla crisi economica globale; e, precisamente, dalla sua sottovalutazione da parte sia del mondo dei funzionari sia di quello dei politici nazionali. Nella crisi, il Parlamento europeo ha giocato un ruolo di secondo o addirittura di terzo piano: nell'agosto 2007 e 2008, mentre le Borse cadevano e banchieri e finanzieri lasciavano le località di vacanza per tornare precipitosamente al lavoro, non risulta che negli uffici di Bruxelles ci siano stati rientri in massa dalle ferie né che il Parlamento si sia riunito d'urgenza.

Le politiche per introdurre qualche regola nel mondo «selvaggio» dei derivati e nelle contrattazioni finanziarie in genere furono appena abbozzate: solo nel 2013 cominciò a prendere forma l'Unione Bancaria; so-

lo nel 2014-15 si cominciò ad adoperare su larga scala, contro chi truccava i parametri dei mercati finanziari, l'arma dell'Antitrust e delle multe; intanto, le ruote della crescita si erano ormai sostanzialmente fermate. Le ruote del cosiddetto «piano Juncker» – nato al fine di rilanciare la crescita economica e produrre investimenti senza causare nuovo debito pubblico, con risorse previste, o meglio auspiccate, pari a 315 miliardi di euro finali ma con un capitale iniziale di soli 21 miliardi – non avevano per contro ancora cominciato a girare nel settembre del 2015⁵.

Più in generale, gli anni della crisi sono contrassegnati dall'incapacità delle istituzioni europee di trovare un rimedio che non sottoponga le rispettive economie a un lungo percorso di disoccupazione elevata, con una chiusura di fatto nei confronti dei giovani. Sul piano più squisitamente politico, sono contraddistinti dalla particolare condiscendenza della Germania nei confronti della Francia (a Parigi è stato di fatto concesso di mantenere un deficit pubblico eccezionale e perdurante) e dalla particolare severità nei confronti degli altri Paesi, in primo luogo l'Italia, che non si era certo creata amicizie in Europa nel periodo «berlusconiano», tanto che il Governo successivo dovette accettare di sottoporre i conti del Paese a durissimi esami.

Neanche la Germania, d'altro canto, pur vantando un impianto politico-sociale sicuramente più solido di quello degli altri Paesi europei, è immune all'indebolimento. I dati relativi alla disoccupazione appaiono decisamente favorevoli (cfr. cap. 1, figure 1.7 e 1.8) grazie all'accettazione generalizzata dei cosiddetti *mini-jobs* e alla bontà della «formula tedesca» di organizzazione sociale. La pace sindacale, del resto, venne incrinata da lunghi scioperi indetti dai sindacati autonomi dei trasporti. Una crisi politica interna fu inoltre innescata dall'aiuto che i servizi segreti tedeschi avrebbero fornito a quelli americani nello spiare altri leader europei, dopo che i tedeschi si erano fortemente lamentati dello spionaggio americano a loro danno.

Dietro alla lentezza economica, che si accentuò pesantemente nel corso del 2013-14, era possibile scorgere il disfacimento di una serie di principi e procedure che avevano consentito all'Europa decenni di tranquillità in un mondo turbolento ma anche dinamico. Una «finestra della storia» si stava chiudendo. Si può datare alla primavera del 2015 la sua chiusura forse definitiva.

Come ha scritto Adriana Cerretelli, una delle voci più informate e perspicaci sulla realtà di Bruxelles, «nello spazio di una generazione l'Europa è profondamente cambiata: il mondo e l'economia ne hanno sconvolto tutti i parametri culturali e strategici di riferimento, la rivoluzione digitale mette alle corde la «meccanica» democratica come il sistema di

aggregazione elettorale. Le sue politiche economiche, finanziarie, sociali, migratorie sembrano fatte apposta per perdere consensi invece di cementarli. E così troppo spesso si tende a minimizzare le enormi conquiste dell'integrazione. Con il rischio, alla fine, di gettare con l'acqua anche il bambino»⁶.

La «tragedia greca»

Grecia senza soldi, Europa senza idee. Volendo una sintesi in sei parole della situazione greca, questa ci sembra la migliore. Dietro questa sintesi si aprono voragini.

Sembrava che il rinvio sistematico delle decisioni politicamente scomode fosse una prassi tipicamente italiana; oggi si può constatare che sta rapidamente diventando una prassi europea. Tra febbraio e giugno 2015 almeno otto riunioni europee sul debito greco furono descritte come «decisive» alla vigilia, per concludersi poi con un rinvio. Ad Atene è, di fatto, tornata la sudditanza nei confronti dei creditori, altro atto di una tragedia che non finisce mai. L'accordo sul debito greco, raggiunto a Bruxelles in luglio e fatto passare come un gran risultato, è l'ennesima pezza su un vestito logoro mentre è necessario prepararne uno nuovo.

Nessuno, tuttavia, sembra curarsene davvero, anche perché il vestito nuovo richiede due tagli difficili e decisi: quello del debito (o comunque un rinvio di decenni delle scadenze del debito stesso) e quello degli interessi. Sarebbe probabilmente preferibile per tutti che una simile operazione chirurgica avvenisse con la Grecia fuori dall'euro, magari con una data prefissata di rientro, come vorrebbe il ministro delle Finanze tedesco Schäuble, assai meno «falco» di quanto i media normalmente lo dipingano.

Una simile lentezza su una questione nella quale le cifre in gioco, pur importanti, non sono colossali, pare dovuta a tre rischi diversi.

- ❶ Il primo è il «rischio finanziario», ossia il pericolo che il debito greco provochi un effetto valanga, travolgendo le banche (greche e di altri Paesi) che detengono i titoli di questo debito. Il loro valore crollerebbe in caso di non pagamento, il crollo coinvolgerebbe anche gli operatori che hanno in portafoglio i titoli di queste banche e si innescerebbe una catena mondiale di forti ripercussioni negative, come successe per la banca americana Lehman Brothers, con il pericolo di una nuova recessione a livello globale.

In realtà, si tratta di un rischio che appare ben controllato perché la maggior parte del debito greco è ora sottratta alle normali contratta-

zioni, essendo detenuta da grandi istituzioni europee e internazionali che, pur con un segno meno in bilancio, non sarebbero compromesse da queste perdite.

- ② La vera paura di mercati e governi è un'altra: visto il parziale condono alla Grecia del debito, altri Paesi indebitati potrebbero mettersi sulla stessa strada. Perché il Portogallo, che a causa dei suoi debiti sopporta, senza contestare Bruxelles, misure economiche molto gravose, dovrebbe continuare a essere «virtuoso», visto che un grande accordo sul debito greco dimostrerebbe che la «virtù finanziaria» non paga? Perché la Spagna, che tra qualche mese potrebbe essere governata da Podemos, non dovrebbe opporsi al persistere di pesanti misure di austerità?

Questo rischio – che si può definire «rischio politico» – non è facile da controllare e rende particolarmente inquieta un'Unione Europea che vede così aprirsi la strada della propria disgregazione. Si sta allora profilando l'idea che, anche nel caso di un'uscita della Grecia dall'euro, andrebbero fissati l'obiettivo e la data del suo rientro: l'Unione Europea dovrebbe essere pronta, oltre ad accettare un notevolissimo prolungamento del periodo di restituzione, a finanziare trasformazioni produttive dell'economia ellenica senza le quali, dentro o fuori dall'euro, l'economia greca rimarrebbe disastrosa.

- ③ Il pericolo che però intimorisce di più la comunità internazionale è quello di cui si parla di meno e che potrebbe essere chiamato il «rischio ideologico». Alcuni mesi fa, in diverse occasioni, il primo ministro greco, Alexis Tsipras, definì come «ricatto alla democrazia» l'intimazione al suo Paese di restituire, alle date concordate, quanto ricevuto in prestito. Affermando implicitamente che «la democrazia passa davanti al debito», Tsipras sostenne che uno stato democratico potrebbe legittimamente non pagare, specie se i creditori sono banche straniere. Tale rischio è aumentato con il caso Volkswagen (cfr., sopra, l'introduzione a questo capitolo) che ha indotto i greci ad affermare che se Atene ha truccato i dati sul debito, Berlino ha truccato i dati delle sue automobili.

Andando ancora più in là in tema di rischi, non manca chi sommariamente invoca la distruzione della ricchezza finanziaria che deriverebbe da una nuova crisi e una «ripartenza da zero». In questo caso, la Grecia potrebbe diventare la testa di ponte di un eventuale movimento mondiale per il non pagamento del debito estero, finalizzato al superamento dell'ordine economico odierno. Le potenzialità «sovversive» di questa posizione spiegano, tra l'altro, il tentativo del cancelliere tedesco, Angela Merkel, di evitare a ogni costo uno scontro nel quale un sistema di

mercato come l'attuale, che si vanta di aver superato le ideologie, sarebbe particolarmente vulnerabile.

Nella crisi iniziata nel 2008, solo alla minuscola Islanda è riuscito di non pagare il debito. Gli islandesi hanno però dovuto ugualmente accettare dure misure di austerità che ne hanno rimesso in piedi l'economia. Più che economico, tuttavia, il dilemma posto dalla Grecia è una questione di grandi scelte preliminari, di ideologia, appunto. Nell'*Edipo re*, una delle più significative tragedie greche, rispondendo all'indovino della Sfinge, Edipo diede il via ad avvenimenti terribili e luttuosi. Per questo, finché si può, a Bruxelles si preferisce rinviare o rallentare, non rispondere agli indovinelli.

Il termine «paradosso» è di origine greca. È quindi appropriato che l'attuale situazione di quel Paese sia descrivibile mediante non uno, ma addirittura due paradossi. Il primo suona così: il referendum sull'accettazione del programma di austerità da parte della Grecia, presentato come pietra miliare delle relazioni Grecia-Europa, si è rivelato inconcludente e irrilevante, avendone il Governo sovvertito immediatamente i risultati e avendo il ministro delle Finanze Varoufakis, che lo aveva presentato, immediatamente rassegnato le dimissioni.

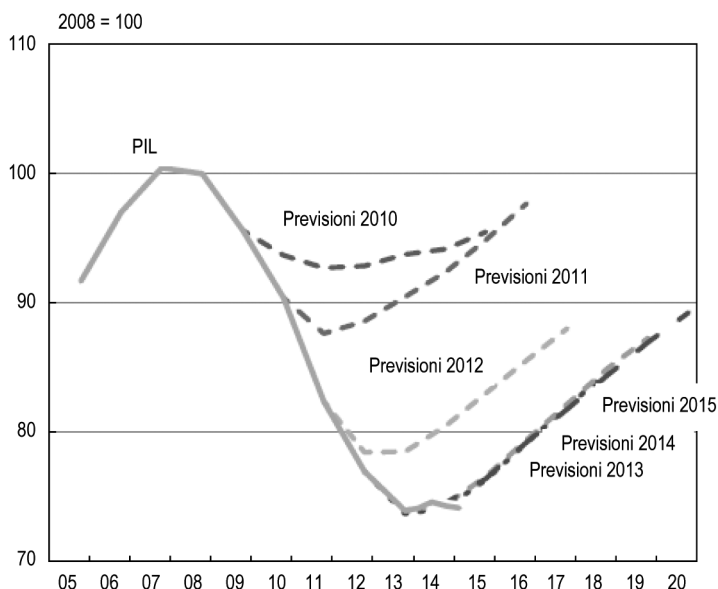
L'irrelevanza del referendum deriva dal fatto che un Paese tanto indebitato da dover contrarre nuovi debiti per pagare non solo gli interessi sui debiti già esistenti, ma anche una parte di stipendi e pensioni ai propri cittadini, fa un'enorme fatica a trovare qualcuno che gli presti un solo dollaro o un solo euro. Il risultato è che l'incredibile aumento del credito concesso alla Grecia da altri Paesi (tra questi figura anche l'Italia con alcune decine di miliardi di euro) non ha risolto, anzi ha addirittura aggravato la situazione. La figura 2.1 mostra in maniera eloquente il tragico abbassarsi del punto di minimo previsto per il prodotto lordo greco e l'allontanarsi nel tempo dell'inizio della ripresa.

Certo, quella greca è una crisi senza precedenti, e il fatto che un Paese non abbia più una moneta gli toglie il principale strumento di soluzione. Quando si sbaglia in questi frangenti, però, a sbagliare si è in due. E anche ammettendo che gran parte degli errori siano stati commessi dalla parte greca, dovrebbe valere il principio di un accordo consensuale e non già di un semplice avvicinamento della Grecia a uno standard prefissato.

Questa soluzione di un mutuo avvicinamento deve tener conto della realtà. Un terribile detto inglese sostiene che *beggars can't be choosers*, i mendicanti non possono scegliere. Prima bisogna uscire dalla condizione di *beggar* e poi si può cominciare a trattare.

La polemica sulla germanizzazione dell'Europa è nata a causa dell'insistenza tedesca sulla restituzione dei debiti. La Germania (e l'Euro-

Figura 2.1 – Il PIL della Grecia: l'evoluzione reale* dal 2005 al primo trimestre del 2015 (linea continua) e il confronto con le previsioni del FMI** (linee tratteggiate)



* PIL 2005-2013, dati annuali; dal 2014, dati trimestrali.

** Dalla primavera del 2010 alla primavera del 2015.

Fonti: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, aprile 2010-aprile 2015; Eurostat: *Database, Economy and Finance. National Accounts (ESA 2010). Quarterly Accounts. Main GDP Aggregate*, e Press release 84/2015, *Flash Estimate for the First Quarter of 2015*, 13 maggio 2015

pa in generale) hanno commesso errori, ma in effetti non si può transigere su un principio generale. Il caso sarebbe naturalmente diverso se la Grecia avesse un avanzo primario, ossia non avesse bisogno di ulteriori crediti. Allo stato attuale, la situazione appare ingovernabile: come si è visto nel caldissimo mese di luglio, senza il sostegno della Banca Centrale Europea accade che ad Atene scarseggino il pane, la benzina, le medicine e che tutte le banche rischino di avviarsi al fallimento. Del resto alcune pratiche greche – in parte abolite dalle recenti riforme approvate a tamburo battente nel mese di luglio – appaiono inaccettabili agli occhi del resto d'Europa. Tra esse spiccano l'esenzione fiscale totale di cui gode l'industria armatoriale, principale attività economica del Paese, l'assenza di un catasto, che rende problematica la tassazione delle proprietà immobiliari, nonché il pensionamento anticipato concesso generosamente.

Il secondo paradosso utile per descrivere la situazione ellenica si può esprimere con un notissimo verso della seconda epistola di Orazio: «La Grecia conquistata conquistò il selvaggio vincitore». Nel senso che, dopo l'avventura greca, l'Europa non potrà più essere la stessa. Che l'ennesimo piano di salvataggio abbia successo, con la messa a punto del programma pluriennale concordato, oppure che la situazione scivoli nel caos, questa è la fine dell'Europa «razionale» delle burocrazie. Il «caso Grecia» segna l'irrompere sulla scena di scelte politico-sociali scomode, che si era cercato per vent'anni di evitare, e pone le premesse per un ritorno al vero «far politica» a livello europeo, a occuparsi di esseri umani più che di numeri, a ragionare davvero sul futuro.

Le crisi esterne

Come si è accennato all'inizio di questo paragrafo, sono almeno quattro le sfide importanti alle quali Bruxelles non sta rispondendo o lo sta facendo a fatica e in maniera non risolutiva. Di queste, ne vanno segnalate due alle quali la risposta politico-amministrativa è mancata oppure risulta del tutto deludente.

La prima è la **crisi ucraina**: presi singolarmente, i leader europei usano sempre buone parole con la Russia e non sembrano calorosi sostenitori dell'Ucraina. Quando però si trovano al G7 – come è successo nell'incontro, già citato, del 6-8 giugno 2015 – le parole si fanno dure, forse per la persuasione americana, le sanzioni rimangono e anzi se ne minaccia l'inasprimento. E si tratta di provvedimenti che vanno in due direzioni: fanno sicuramente male all'economia russa e costringono l'Unione Europea, in particolare Germania e Italia, a rinunciare a una quota non piccolissima di esportazioni e di posti di lavoro.

La seconda sfida viene dai **flussi migratori**. Ancora una volta si è assistito a una paralisi europea, interrotta solo da accordi su base volontaria, come se si dovesse affrontare un'alluvione o altra catastrofe naturale. Siamo invece di fronte alla rottura di un equilibrio demografico ed economico, a un insieme di situazioni che richiedono una visione lungimirante: se anche la calma e la pace tornassero domani in Libia e in Siria, le migrazioni continuerebbero, certo in forma meno assillante, per decenni. Chi non ne è convinto può consultare le previsioni demografiche delle Nazioni Unite: la popolazione africana è avviata al raddoppio nei prossimi 25-30 anni, il che significa che quasi un miliardo di persone si sarà aggiunto alla popolazione del continente. E saranno tutte persone giovani.

I segnali di tensione non si registrano solo in Italia: anzi, nel corso dell'estate del 2015 l'Italia ha ceduto alla Grecia il poco invidiabile primato degli sbarchi e dell'afflusso dei profughi. Italia e Grecia, come Ungheria, Macedonia, Serbia e altri ancora, sono solo Paesi di transito verso le destinazioni nord-europee. A decine di migliaia continuano ad approdare ogni anno persino in Gran Bretagna, pur geograficamente isolata e distante, infilandosi nei *containers* nel momento in cui vengono caricati sui treni che percorrono il tunnel sotto la Manica. A tutto questo fa purtroppo riscontro l'assenza di una risposta politica.

L'unica risposta politica, infatti, si è avuta a livello di singoli Paesi, e in particolare della Germania. Il cancelliere Angela Merkel – come già rilevato sopra – ha annunciato, a fine agosto 2015, una politica di ampia apertura ai profughi, soprattutto siriani, rifiutando la chiusura della «fortezza Europa». A metà ottobre 2015 l'Europa non si era ancora accordata, di fatto, su una linea comune su questo spinoso problema.

Un'ulteriore sfida dietro una sigla: TTIP

Il TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) non è un semplice trattato commerciale bensì un «partenariato» – analogo a quello che gli Stati Uniti hanno proposto con successo al Giappone e ad altri Paesi asiatici – prospettato dagli Stati Uniti all'Unione Europea. Partenariato significa un'associazione più profonda che riguarda anche gli investimenti e vuole abolire, oltre ai dazi doganali, ogni barriera agli scambi euro-americani in nome del mutuo vantaggio e della crescita. Nel 2013 si sono svolti i primi contatti tecnici, tenuti segreti dalla Commissione europea. Il ciclo di trattative iniziato il 13 luglio 2015, finalmente alla luce del sole, potrebbe risultare decisivo per la conclusione di un primo accordo entro l'anno, anche se la sua ratifica, in Europa come in America, si presenta irta di difficoltà.

Dalla tecnica, infatti, si è passati alla politica. Per gli oppositori, TTIP è sinonimo di sudditanza di Bruxelles nei confronti di Washington, di europei costretti a mangiare contro voglia carne americana allevata con i mangimi agli ormoni, di farine a base di cereali OGM, ossia geneticamente modificati dalle multinazionali statunitensi. Queste, dal canto loro, «si mangerebbero» le migliori industrie del Vecchio Continente grazie alla loro maggiore forza finanziaria. Comitati «stop TTIP», legati soprattutto a organizzazioni agricole, hanno realizzato una imponente raccolta europea di firme contro il trattato e vi sono state varie manifestazioni di protesta, soprattutto a Bruxelles. Durante una di queste venne in-

nalzato, in una piazza della capitale dell'Unione, un grande «cavallo di Troia»: come il cavallo per Troia dell'*Iliade*, infatti, il TTIP sarebbe lo strumento per far cadere, con l'inganno, la cittadella economica e politica europea.

È veramente così? Di certo la segretezza delle trattative è stata un grave errore, le obiezioni di base non sono affatto infondate e vanno affrontate apertamente. Per ora, però, il pericolo TTIP non sembra proprio esserci: un accordo internazionale non può annullare i regolamenti interni europei, quindi su ormoni e OGM tutto resta come prima. Nel frattempo, i francesi hanno fatto escludere dal trattato il settore culturale, che a loro sta molto a cuore, e l'Unione ha concluso un analogo trattato con il Canada che ha introdotto la difesa dei marchi delle zone d'origine dei prodotti agricoli, come richiesto dagli europei. Gli americani vorrebbero affidare a tribunali privati la soluzione delle controversie tra Stati e imprese, ma non si è al muro contro muro: le posizioni appaiono flessibili.

Il rifiuto del TTIP, insomma, non sembra, per ora, la «linea del Piane» della libertà economica dell'Europa; il trattato può invece diventare un contributo importante per la ripartenza della sua economia, tenendo conto, tra l'altro, del fatto che il presidente Obama ha proposto la tassazione dei profitti conseguiti all'estero dalle multinazionali americane, un tema sul quale, pur dopo innumerevoli discussioni, la politica europea non ha concluso nulla. Si potrebbe introdurre una tassazione congiunta euro-americana delle imposte evase dalle imprese d'oltreoceano nell'Unione: centinaia di miliardi di euro potrebbero così essere versati a Bruxelles e contribuire alla crescita europea.

In sostanza, in questo come in altri campi l'Europa non può dire soltanto dei no. Senza un progetto economico-politico, la ripresa – quella degna di questo nome – rimarrà una chimera e la stessa identità europea sarà a rischio.

Il 16 luglio 2015 il Parlamento europeo ha stabilito di rinviare la decisione sul TTIP in mezzo a segnali di forte tensione e di spaccatura, soprattutto nel gruppo socialista. Sul TTIP si può discutere, anzi è doveroso farlo dal momento che è un tema complesso, controverso e con contenuti ancora ampiamente modificabili. Eppure anche in questo caso non si discute, non si decide, semplicemente si rinvia.

L'unica istituzione dell'Unione che si salva da questa inazione è la Banca Centrale Europea: il suo grattacielo di Francoforte può sembrare una torre d'avorio, ma di fatto gli uomini della BCE hanno dimostrato il coraggio di imbracciare il «bazooka» monetario, in grado di immettere liquidità nell'economia e assicurare almeno un modesto rimbalzo produttivo.

tivo. C'è però un limite a quello che possono fare i banchieri centrali. Con la Commissione e il Parlamento privi di una visione del futuro e di una robusta volontà di agire, l'Europa non potrà andar lontano.

2.2. C'era una volta l'America

*Quel che c'è di veramente grande in questo Paese
è che l'America ha dato il via al costume per cui
il consumatore più ricco compra essenzialmente
le stesse cose del più povero. Mentre guardi alla televisione
la pubblicità della Coca-Cola, sai che anche il Presidente
beve Coca-Cola, Liz Taylor beve Coca-Cola, e anche tu puoi berla.*

Andy Warhol

PIL: obiettivo raggiunto, ma...

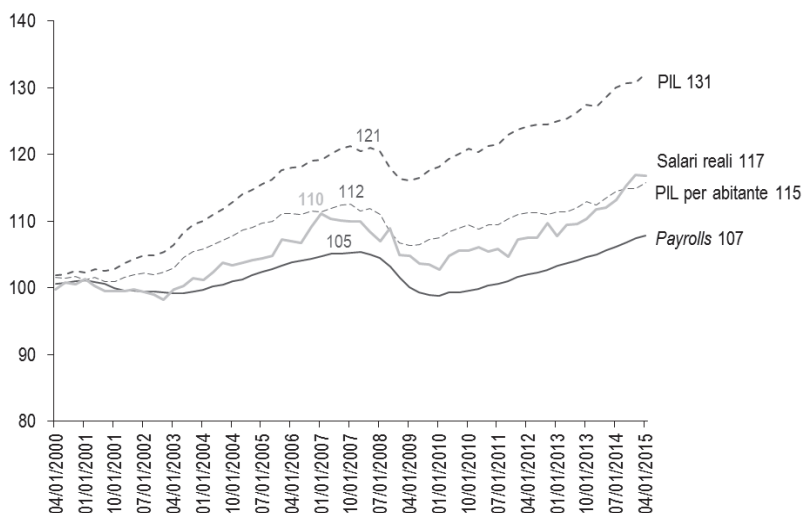
Dei problemi europei illustrati nel paragrafo precedente, molti assomigliano a quelli che gli Stati Uniti affrontarono nei primi decenni della loro unione. Anche gli Stati Uniti, ad esempio, avevano un problema legato ai debiti pubblici dei singoli Stati, avviato a soluzione quando Alexander Hamilton divenne Segretario al Tesoro, che richiese però decenni per essere definitivamente superato.

La soluzione di un problema, tuttavia, spesso ne fa nascere un altro. E pur essendo, per molti aspetti, gli Stati Uniti in fase di uscita definitiva dalla crisi iniziata nel 2007-08, non si può proprio dire che siano tornati a una crescita normale e senza scosse. Collocati «in campo lungo», i dati americani, infatti, risultano profondamente ambigui.

Apparentemente, non c'è Paese del mondo sviluppato in cui la ripresa dalla recessione originata dal fallimento di Lehman Brothers sia stata più robusta. Come mostra la figura 2.2, l'indice del PIL (fatto pari a 100 all'inizio del 2000) è a quota 131 (121 prima della crisi). Il PIL per abitante in termini reali – misura che tiene conto dell'aumento della popolazione pari a circa 3 milioni di nuovi americani all'anno – ha anch'esso girato la boa: vale 115, tre punti in più rispetto al valore pre-crisi (112, sempre fatto pari a 100 il valore del 2000).

E brillano, apparentemente come un'intera argenteria, i dati sul mercato del lavoro statunitense. L'indice dei *payrolls* (ossia dei cedolini che

Figura 2.2 – Il cruscotto della ripresa americana (2000 = 100)



Elaborazione Centro Einaudi su dati <https://research.stlouisfed.org/fred2/>

mensilmente segnalano la presenza di un lavoratore dipendente che ha incassato il suo salario) è salito a 107 (105 prima della crisi, fatto 100 il valore del 2000), un segno che l'economia ha ormai completamente riportato il numero dei posti di lavoro al livello pre-crisi. I salari reali complessivamente sono a quota 117 (110 prima della crisi).

Dopo tre cicli consecutivi di «politiche monetarie non convenzionali», che hanno immesso nel portafoglio della Federal Reserve 4 mila miliardi di dollari di titoli di Stato (*Treasuries*, su 18.200 miliardi di debito pubblico complessivo, pari al 102,7 per cento del PIL), la Banca centrale si è convinta (e ha convinto i mercati) che i tassi dovranno ritornare alla normalità. Il primo aumento, che segnerà l'abbandono della politica dei «tassi zero», è atteso entro la fine del 2015, anche se, con il rallentamento cinese, il timore di un «freno» eccessivo alla crescita mondiale potrebbe far slittare di un poco questa manovra. Facile come tagliare una fetta di torta oppure (direbbe Andy Warhol, citato nell'epigrafe) come bere una bottiglietta di Coca-Cola.

Eppure qualche riserva è doverosa. Nella figura 2.2 si può osservare il divario crescente tra PIL e salari reali e numero dei lavoratori dipendenti. Ed emergono indizi di una malattia sotterranea: in estrema sintesi, si è ridotto il numero dei cittadini che possono considerarsi «ameri-

cani medi». In base alla definizione dell'OCSE, appartengono al ceto medio le famiglie che dispongono di un reddito compreso tra il 75 e il 125 per cento di quello mediano⁷ (ossia la fascia con redditi compresi tra i 41 mila e i 68 mila dollari)⁸. Prima della crisi il 51 per cento degli americani apparteneva alla *middle class*, con la crisi la percentuale si è ridotta di dieci punti, ossia è scesa al 41 per cento. Se dovesse continuare a diminuire al ritmo di questi ultimi anni, pur sommata alla *upper class*, cioè ai ricchi, prima della fine del decennio si ridurrà a meno della metà del valore originario.

In conclusione, se Andy Warhol visse oggi si troverebbe in un Paese cambiato. Forse si beve Coca-Cola come prima, ma la casa, il lavoro ben pagato, gli studi, la sicurezza di una terza età economicamente tranquilla, tutto questo non fa più parte del corredo dell'americano medio dopo il fallimento di Lehman Brothers.

Siamo infatti in presenza di un processo di «polarizzazione» non solo all'interno del mondo del lavoro (cfr. cap. 1, par. 3): la riduzione del peso relativo dell'area centrale dei redditi si accompagna alla crescita delle due «code», la «coda inferiore» (ossia quella dei poveri) e la «coda superiore» (ossia quella dei ricchi). Secondo i dati del 2013, i poveri d'America (meno di 18 mila dollari per famiglie di tre persone o meno di 24 mila dollari per famiglie di quattro persone) sono circa 45 milioni, pari al 14,5 per cento della popolazione nazionale, due punti percentuali in più rispetto a prima della crisi, nonostante il PIL complessivo sia di dieci punti superiore a prima della crisi. Il dato che rende poco rassicurante la polarizzazione è la condizione dei giovanissimi (da 0 a 4 anni): il 19,9 per cento vive in famiglie povere, il che significa che un futuro adulto americano su cinque rischia, tra l'altro, di ricevere un'istruzione insufficiente.

Tra il ceto medio e il ceto povero vi è il «ceto popolare», la *working class*, composta dalle famiglie che superano i 18 mila dollari (o i 24 mila dollari, per famiglie di quattro persone) ma non arrivano ai 41 mila che servono per raggiungere la soglia minima della *middle class*. È un ceto che una volta includeva essenzialmente i «colletti blu» e i lavoratori agricoli, insieme agli addetti del terziario occupati in mansioni non impiegatizie. E proprio questo ceto si sta accrescendo, a mano a mano che la classe media è costretta a constatare che i suoi figli non trovano più un'occupazione ben pagata come quella dei genitori e devono accontentarsi di lavori part-time o di mansioni che in precedenza i giovani della classe media non avevano mai accettato. La *working class* si è ingrossata fino a includere il 32 per cento degli americani, otto punti percentuali in più rispetto a prima della crisi: sono ben 25 milioni co-

loro che sono scivolati dalla *middle class* alla *working class* a causa della crisi, e la ripresa non li ha sfiorati. Per dare un'idea dell'entità dello scivolamento, è come se tutti i «colletti bianchi» di due grandi Stati come la California e il Texas fossero stati licenziati e poi riassunti come «colletti blu».

Chi ha guadagnato nella crisi? La risposta è facile: la *upper middle class* e i «ricchi d'America». La *upper middle class* ha redditi compresi tra i 68 mila e i 125 mila dollari e vi appartiene il 7,5 per cento degli americani. Sopra i 125 mila dollari ci sono i «ricchi davvero», ossia il 5 per cento di tutti gli americani (l'1 per cento, ossia uno su cinque tra i ricchi, guadagna più di 250 mila dollari l'anno).

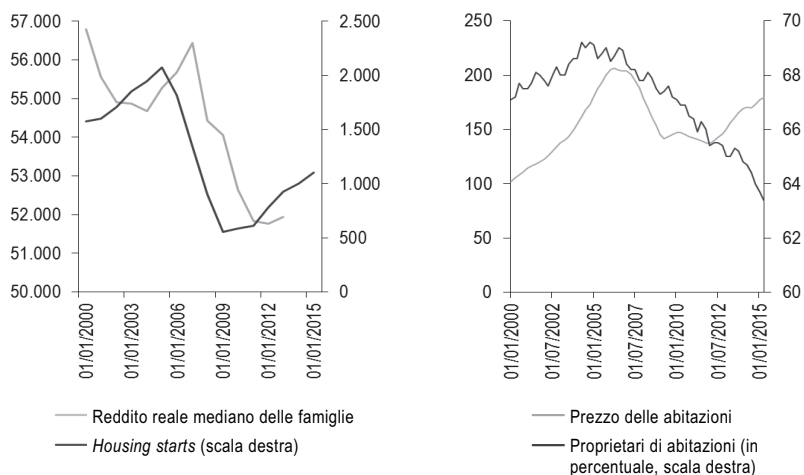
Gli effetti della polarizzazione dei redditi sono ancora più evidenti se si considera la proprietà di attività finanziarie. Secondo l'indagine che la Fed conduce ogni anno sulla ricchezza delle famiglie americane, nel 2013 il 50 per cento di quelle con i redditi più bassi possedeva appena lo 0,1 per cento della ricchezza finanziaria⁹. Se si considera il 75 per cento delle famiglie con i redditi più bassi, ossia tutti i ceti fino alla *middle class* inclusa, non si arriva al 4 per cento della ricchezza finanziaria degli Stati Uniti¹⁰.

Chi è che, viceversa, ne possiede tanta? È il 10 per cento più abbiente che ne concentra l'85 per cento. Secondo uno studio del 2014, negli anni Settanta l'1 per cento più ricco degli americani possedeva il 7 per cento della ricchezza finanziaria; oggi arriva invece al 22 per cento, ossia quanto il 90 per cento più povero degli americani. D'altra parte, i 400 uomini e donne più ricchi d'America, censiti periodicamente da *Forbes*, nel 2009 – appena dopo il fallimento Lehman – possedevano 3.200 miliardi di dollari, che nel 2014 sono diventati 5.700 miliardi (ossia la ricchezza di ognuno si è accresciuta, in media, di 1,25 miliardi all'anno durante la fase di ripresa dell'America).

Queste variazioni nella distribuzione di reddito e ricchezza finanziaria hanno fatto sì che uno su cinque dei giovani della *middle class* abbia dovuto accettare un'occupazione tipo *working class*; che la *middle class*, dopo la crisi, investa e consumi con il contagocce; che ancor meno che con il contagocce investa in abitazioni.

L'eccesso, rispetto al risparmio, dell'investimento delle famiglie in abitazioni, ben «impacchettato» in opache obbligazioni, ha fatto crollare Wall Street e tremare il mondo nel 2008. Alcuni osservatori affermano che, in occasione di precedenti recessioni, negli Stati Uniti non vi è mai stata vera ripresa senza un vero rilancio dell'edilizia, la costruzione di un adeguato volume di nuove abitazioni. E questo adeguato volume oggi proprio non si vede. La situazione del mercato immobiliare è rappre-

Figura 2.3 – Il mercato immobiliare americano ancora non riparte (redditi e prezzi in dollari)



Elaborazione Centro Einaudi su dati <https://research.stlouisfed.org/fred2/>

sentata nella figura 2.3: si può constatare che i cantieri delle nuove case (*housing starts*) sono ancora alla metà dei livelli pre-crisi; il loro andamento è molto simile all'andamento del reddito disponibile medio delle famiglie americane. In altri termini, quando la classe media sta bene, compra le case; se invece tira la cinghia, il mercato delle nuove abitazioni ristagna e, per conseguenza, il PIL cresce a rilento.

Il termometro di quello che sta accadendo nel mercato è nella parte destra della figura 2.3. Fino alla crisi, aumentavano sia la percentuale di proprietari (scala destra) sia i prezzi degli immobili. La crescita dei prezzi (raddoppiati dal 2000 al 2007) alimentava gli acquisti nonché la concessione di mutui superiori al 100 per cento del valore dei beni (perché la garanzia si apprezzava velocemente). Al culmine dei cicli immobiliari, è tipico che i prezzi continuino a salire mentre si fermano gli acquisti (è la fase «iperbolica» della bolla), e questo è puntualmente avvenuto nel 2007-08. Quando i prezzi scendono, la svalutazione delle garanzie obbliga i proprietari più esposti verso le banche a vendere (o le banche a subentrare nelle proprietà). Da questa fase, purtroppo, sembra che l'America non sia ancora riuscita a uscire: benché i prezzi abbiano smesso di scendere dal 2012, il numero dei proprietari continua a diminuire. In altri termini, anche con tassi fissi di interesse sui mutui a quindici anni pari al 3,25 per cento (4,375 per cento a trent'anni), la

middle class riesce molto meno facilmente che in passato a soddisfare il sogno di una casa – magari una villetta unifamiliare con un giardino e un garage per un'automobile – tipico del modello precedente di benessere «medio». Si tratta di una conseguenza, tra l'altro, di un lavoro spesso diventato meno sicuro, più precario. Il risultato è che, almeno fino a tutto il 2014, l'attività nelle costruzioni è rimasta sottotono ed è mancata una buona metà del suo «normale» contributo alla ripresa economica generale.

L'«ascensore sociale» non funziona più

Sullo sfondo della polarizzazione si collocano i radicali mutamenti nella natura del lavoro, analizzati in senso generale nel cap. 1, par. 3. Per quanto riguarda specificamente gli Stati Uniti, si può chiaramente affermare che, nella patria delle agenzie di lavoro interinale, il lavoro diventa flessibile e liquido quasi quanto il denaro, che si sposta quando e dove serve. La polarizzazione dei redditi si associa alla polarizzazione delle occupazioni: sono relativamente poche quelle stabili e ben pagate. Molte di più sono quelle precarie, temporanee, poco pagate e poco assistite da «pacchetti» di welfare aziendale, ossia prive sia di un'assicurazione sanitaria sia di un fondo pensione con contributi del datore di lavoro. A questo secondo tipo appartiene il 75 per cento delle nuove occupazioni che sono state create dall'economia americana, e non può non destare sorpresa come questo accada nel Paese con il maggior numero di imprese ad alta tecnologia e con molte tra le migliori università al mondo.

Resta il fatto che, secondo la Fed, nel 2014 il 31 per cento di tutti gli americani affrontava la vita giorno per giorno, senza avere alcun risparmio per la pensione. Di questi, e la quota è allarmante, il 19 per cento è composto da persone di età compresa tra i 55 e i 65 anni, ossia prossime alla pensione¹¹. Nel 2013 uno studio del CEPR individuava cinque «politiche» (*policies*) per far crescere la percentuale dei *good jobs* (ossia dei lavori pagati più di 19 dollari l'ora di salario e comprensivi di un'assicurazione sanitaria e una pensione)¹². Queste *policies* includevano l'istituzione di un'assicurazione sanitaria e un sistema pensionistico universali, una crescita del tasso di frequenza dell'università, un aumento della sindacalizzazione e l'obbligo di pagare lo stesso salario indipendentemente dal genere.

L'Amministrazione americana è riuscita a farsi carico solo di uno di questi cinque suggerimenti, quello relativo alla salute. Lo ha fatto con il

Patient Protection and Affordable Care Act, comunemente noto come Obamacare, la cui realizzazione, assai controversa, è ancora nelle fasi iniziali. Gli americani non coperti da assicurazione dovrebbero passare da 41 a 30 milioni, ma il beneficio maggiore, soprattutto per la classe media, consisterebbe nel calo dei costi per la salute, che dovrebbero finalmente scendere dal 16 per cento del PIL a una cifra più vicina alla media OCSE (9 per cento del PIL): si possono peraltro immaginare le resistenze sia di assicuratori sia di medici e ospedali a un taglio di questo genere, che al momento resta tutto da verificare.

Singularmente, il CEPR non individua la crescita del salario minimo come una politica necessaria. Il salario minimo è tuttavia oggetto di interesse da parte del Governo di Washington: per quanto non sia riuscito a far salire – per il voto contrario del Congresso, dominato dall'opposizione repubblicana – il livello federale del salario minimo, oggi pari a 7,25 dollari l'ora, all'obiettivo annunciato di 10,10 dollari, ben 29 Stati l'hanno fissato sopra il livello federale e alcune città (tra cui Seattle e Los Angeles) l'hanno portato a 15 dollari l'ora.

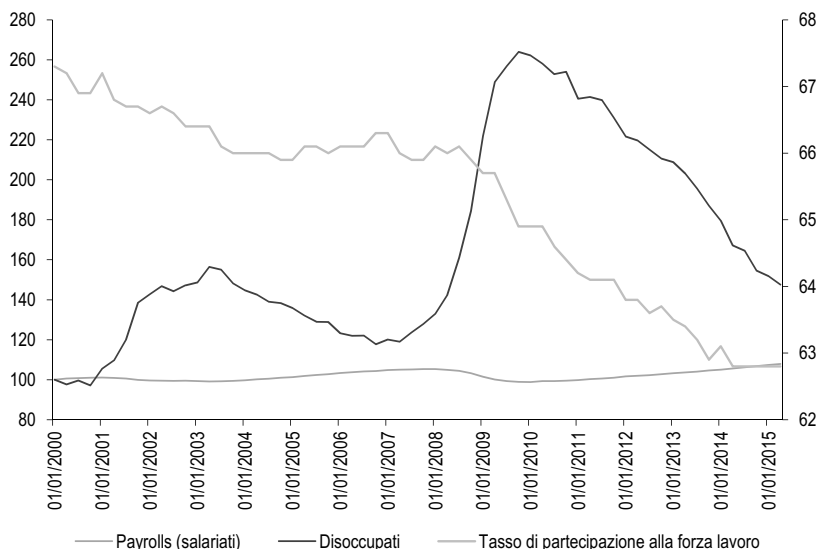
Un ulteriore aspetto problematico è la quota di neolaureati che riesce a ottenere un posto fisso, scesa al 36 per cento nel 2014 dall'87 per cento del 1999. Per contro, nel 2014 il 17 per cento dei neolaureati ha ottenuto un contratto a tempo determinato, il 12 per cento un impiego interinale, il 4 per cento uno stage. Il 31 per cento non risulta occupato.

Appare chiaro che la qualità del lavoro è diminuita di molto e non è compensata da quel fenomeno che un tempo si chiamava «sogno americano» e che consisteva nella possibilità, grazie all'impegno, al merito, a una comunità competitiva e in forte crescita, di essere improvvisamente chiamati dalla fortuna a salire sull'«ascensore sociale» e, spesso in un lampo, conquistare il benessere dell'americano medio. Non è più così.

Il percorso nel lavoro si è sostanzialmente «europeizzato», tanto da includere anche lo scoraggiamento, fino a pochi anni fa tipicamente europeo, a cercare il proprio lavoro ideale. Basti considerare il tasso di partecipazione alla forza lavoro degli americani, che da prima a dopo la crisi ha preso a scendere apparentemente senza essere arrivato a un «pavimento» (figura 2.4). Passando dal 67 al 63 per cento, il tasso di occupazione mette in evidenza che 12 milioni di americani hanno cessato di cercare un lavoro perché giudicano improbabile che ve ne sia uno per loro, proprio come accade in Europa.

Secondo non pochi analisti, negli Stati Uniti il tasso di disoccupazione sarebbe calato più perché le forze di lavoro si sono contratte, e quindi lo si calcola su un'offerta totale minore, che per il vigore della domanda di lavoro.

Figura 2.4 – Occupati alle dipendenze e disoccupati negli Stati Uniti (2000 = 100, scala sinistra) e tasso di partecipazione alla forza lavoro (scala destra)



Elaborazione Centro Einaudi su dati <https://research.stlouisfed.org/fred2/>

La revisione del consumismo

In questo contesto, ossia in presenza di un mercato del lavoro numericamente forte ma qualitativamente debole, si forma la domanda di beni e servizi delle famiglie. Gli Stati Uniti devono gran parte della loro crescita alla *middle class*, che ha fornito l'ossatura dell'organizzazione delle grandi aziende americane, facendone un modello per il resto del mondo. Dal lato della spesa, i ceti medi hanno fornito il propellente alla domanda di beni e servizi, sostenendo la quota maggiore della crescita del PIL. Ma da quando la classe media è in crisi? Il primo economista ad avere scritto del declino della classe media americana è Frederick R. Strobel, il cui saggio *Upward Dreams, Downward Mobility: The Economic Decline of the American Middle Class* è del 1993. Per quanto le statistiche indicassero una forte concentrazione sui redditi mediani, Strobel individuava i primi segni di malessere della classe media: ne evidenziava il crescente livello di indebitamento per sostenere i consumi e il diffondersi dei primi fenomeni di sottoccupazione, dovuta alla diffusione della microelettronica e dell'informatica che incominciavano a far

«risparmiare» posti di lavoro proprio nei servizi, ossia nelle occupazioni preferite dalla classe media.

Nel 2006 suona il secondo allarme. È la Brookings Institution a farsene carico in uno studio sulle aree urbane¹³, dal quale risulta che nel 1970 le abitazioni della *middle class* costituivano il 58 per cento del totale dei quartieri residenziali mentre nel 2000 si era scesi al 41 per cento; la crescita dei prezzi delle abitazioni ha espulso un buon pezzo di ceto medio dai suoi quartieri tradizionali, alla ricerca di case a un minor prezzo e, per conseguenza, con standard di vita e servizi inferiori.

Infine, in un discorso precedente il suo incarico alla testa della Federal Reserve, Janet Yellen affermava che tra il 1979 e il 2005 le entrate, nette di imposte e di inflazione, dell'1 per cento degli americani con maggior reddito erano cresciute del 176 per cento, contro il 69 per cento del 20 per cento più ricco preso nel suo insieme¹⁴. I redditi del 20 per cento successivo (il quarto, nel quale rientra la *upper middle class*) erano cresciuti solo del 29 per cento e quelli del terzo 20 per cento (ceto medio) solo del 21 per cento, ossia poco più dei primi due quintili (dei meno abbienti), cresciuti rispettivamente del 17 (secondo quintile) e del 6 per cento (primo).

Il processo di indebolimento (e di impoverimento) della classe media è pertanto iniziato molti anni addietro, è stato evidenziato dagli studiosi a partire dagli anni Novanta ed è culminato con la crisi del 2007-08. Da allora in poi, le conseguenze di questo processo sono emerse e non è stato più possibile ignorarle.

Le statistiche sul reddito mediano mostrano risultati ancora più chiari: le condizioni della *middle class* hanno subito una scossa all'inizio degli anni Novanta, probabilmente sottovalutata, anche se la Fed di Alan Greenspan iniziò una politica di bassi tassi con cui diede l'ossigeno al malato, il quale si rialzò e camminò, pensando di essere guarito, invece era tenuto in piedi dalle bombole. I tassi bassi influirono sulla capacità di indebitamento delle famiglie, che ne approfittarono per mantenere i propri consumi ai livelli (relativi) precedenti. La propensione al risparmio delle famiglie americane, che nel 1993 era già scarsa (6 per cento del reddito disponibile), nel 2006, alla vigilia della crisi finanziaria, era precipitata allo 0,5 per cento. E intanto i loro debiti raddoppiavano, salendo da 6 mila a 12 mila miliardi di dollari mentre addirittura arretrava il reddito mediano: il tutto per procedere all'acquisto di case, beni, servizi che gli americani medi non avrebbero più potuto permettersi.

Il resto è cronaca dei nostri anni, gli anni del *deleveraging*, ossia la riduzione dell'indebitamento dopo l'inizio della crisi. Una riduzione non già compiuta parallelamente alla crescita dei redditi mediani bensì con

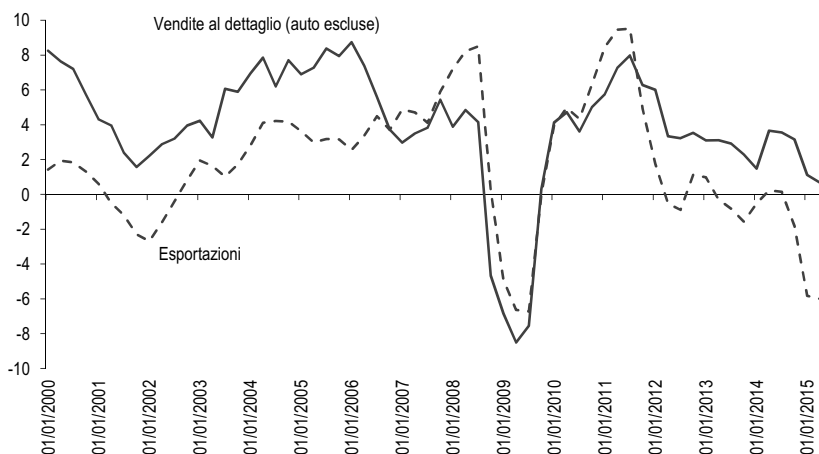
redditi mediani ancora in discesa o stagnanti: a farne le spese, quindi, sono stati (e continueranno a essere) i consumi.

Chi di mese in mese si attende segnali vigorosi dalla domanda interna americana è costretto infatti a ricredersi quando analizza in dettaglio i dati. Il solo mercato di beni di consumo che sia cresciuto vistosamente è quello delle automobili, e questo perché oltre il 90 per cento delle nuove auto sono vendute con un finanziamento incorporato e una buona parte di tali finanziamenti ha caratteristiche simili a quelle dei mutui *subprime*. Gli americani, inoltre, stanno ancora aumentando fortemente i prestiti contratti per far studiare i figli¹⁵.

Su tutte le altre voci dei bilanci familiari, siamo di fronte a tagli, o, se si preferisce, alla ricerca di un modello di vita che sia meno caratterizzato dalla centralità dei consumi. Le martellanti notizie di chiusure di supermercati da parte di grandi catene che hanno costellato il 2014 e il 2015 segnalano un cambiamento importante, determinato non solo dalla rivoluzione dell'*e-commerce*, ma anche da mutamenti largamente dipendenti dai vincoli di bilancio. Finita l'epoca degli acquisti spensierati, una *middle class* decimata e dai redditi ridotti spende meno e meglio, in una sorta di revisione strutturale del consumismo americano¹⁶.

All'inizio del 2015, la domanda interna che passa attraverso il sistema distributivo al dettaglio (figura 2.5) era analoga a quella del 2008,

Figura 2.5 – Stati Uniti: domanda interna di beni di consumo al dettaglio (al netto delle auto) e domanda estera complessiva (tassi tendenziali di variazione percentuale rispetto all'anno precedente)



ossia appena prima della recessione. A essa si accompagnava una domanda estera in calo, per l'effetto congiunto della crisi dei principali Paesi importatori dagli Stati Uniti (buona parte dell'America Latina) e della rivalutazione del dollaro.

In altri termini, nel corso del 2015 i segnali congiunturali americani continuano a essere contrastanti e oscillano tra la prosecuzione della crescita e i primi segni di una recessione. Da un lato, infatti, l'analisi del mercato del lavoro indica che la crescita quantitativa dell'occupazione riguarda soprattutto le classi centrali di età. Dall'altro lato, la domanda interna sembra essere sul punto di esaurire il suo propellente, essenzialmente perché i ceti medi non sono più ricchi rispetto a prima della crisi, quindi non possono accrescere i consumi e nello stesso tempo onorare i debiti.

Il presidente Obama ha più volte sottolineato la necessità di tornare a occuparsi della classe media, ma la sua gestione, fortemente condizionata dalla già indicata opposizione repubblicana, ha dovuto scegliere fra tassare di più i ricchi, redistribuendo potere di acquisto alla classe media, e far passare il progetto di sanità universale. Sotto questo profilo, Obamacare non può dirsi una vittoria della classe media, che era coperta dalle assicurazioni, e neppure è detto che si risolva in una riduzione del peso delle assicurazioni sanitarie per il ceto medio. Aprendo la campagna per la sua candidatura alla presidenza degli Stati Uniti, è alla classe media che Hillary Clinton si è rivolta, chiedendone apertamente il voto in cambio della promessa di un fisco più costoso per i ricchi e più generoso per la *middle class*.

Su tutto grava l'incognita della capacità dell'economia di resistere nell'attuale moderata fase espansiva fino a che le promesse della politica non si concretizzeranno. Ed è proprio qui che gli scricchiolii incominciano a farsi sentire.

Al centro, Wall Street

Tra i punti sensibili del sistema economico degli Stati Uniti, spicca naturalmente Wall Street. Da Wall Street, assai più che dal sistema bancario, passano i capitali che finanziano la *corporate America* e, in ultima analisi, permettono l'investimento reale. Wall Street sostiene le innovazioni attraverso il NASDAQ, il mercato borsistico specializzato precisamente nel finanziamento delle piccole imprese molto innovative. A fine 2014 il NASDAQ capitalizzava complessivamente 8.500 miliardi di dollari e il NYSE (New York Stock Exchange) – il mercato borsistico «tradizio-

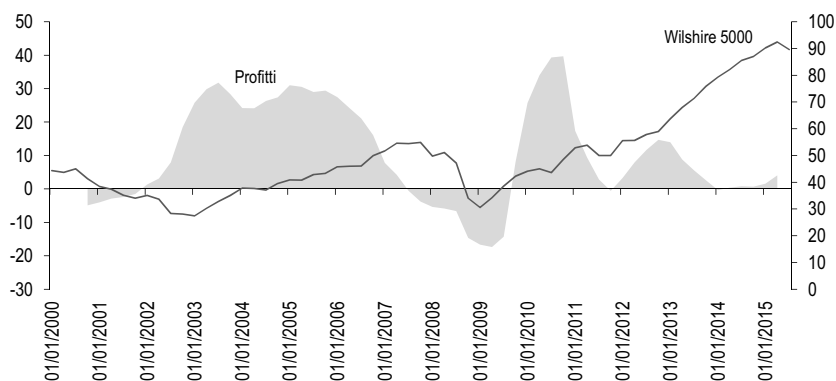
nale» – più del doppio (16.600 miliardi), il che ci porta a un totale di 25.000 miliardi di dollari, ossia al 141 per cento del PIL, che vale 17.700 miliardi di dollari. Lo stesso rapporto capitalizzazione di Borsa/PIL è pari al 50 per cento in Francia e al 20 per cento in Italia. Di qui si vede il ruolo centrale della Borsa americana, dalle cui quotazioni di fatto dipendono le attività su altri mercati: quello immobiliare come quello dell'arte subiscono l'influenza e gli alti e bassi di Wall Street¹⁷.

E di alti e bassi Wall Street ne ha sofferti ben pochi dal 2009 a metà 2015: una delle costanti della ripresa è stata la quasi ininterrotta galoppata delle azioni. Solo nella primavera del 2010 e in quella del 2012 le crisi del debito sovrano europeo erano riuscite a scalfire la salita degli indici azionari. Il Wilshire 5000, l'indice più «completo» della Borsa americana, risulta essersi moltiplicato per 2,98 dal minimo del 2009 al maggio del 2015 (figura 2.6). In sei anni, quindi, ha superato qualsiasi altro investimento al mondo: nello stesso periodo, la capitalizzazione della Borsa tedesca si è moltiplicata per 1,91, quella giapponese per 2,1 e quella italiana per 1,8.

L'andamento estremamente dinamico della Borsa americana è dovuto a tre fattori differenti.

- ❶ La dinamica dei profitti, come mostra la figura 2.6. L'incidenza dei profitti sul PIL è raddoppiata, il tasso di variazione media dei profitti capitalizzati (ossia dei prezzi delle azioni) risulta doppio rispetto a quello del PIL nominale.

Figura 2.6 – Borsa americana (Wilshire 5000, scala destra) e profitti aziendali dopo le imposte (variazioni percentuali rispetto all'anno precedente, scala sinistra)



- ② La dinamica dei profitti, tuttavia, non basterebbe a spiegare una crescita di tali dimensioni. Nei sei anni in questione i rendimenti dei titoli di Stato si sono quasi dimezzati. Per ogni punto di riduzione dei tassi il fattore di capitalizzazione dei profitti (ossia il rapporto prezzi/utili, comunemente abbreviato in P/E) aumenta del 10 per cento.
- ③ A queste due ragioni «fondamentali» di crescita dei prezzi azionari, infine, alcuni¹⁸ associano l'effetto liquidità dovuto alle tre successive ondate di *quantitative easing*, ossia di creazione di base monetaria da parte della Federal Reserve.

A metà del 2015, questi tre fattori – profitti in salita, tassi in discesa e liquidità in aumento – avevano determinato un rapporto P/E della Borsa americana di 18, mediamente alto rispetto ai livelli storici. S'impone ora l'interrogativo: la Borsa salirà ancora? Supererà, dopo una breve pausa e una caduta di poco più del 10 per cento, le difficoltà legate al rallentamento cinese e alla debolezza europea? Oppure rimarrà incerta, con tendenza a scendere?

A giudicare dall'andamento dei primi mesi del 2015, la situazione della Borsa americana è diventata più incerta, più vulnerabile a fatti esterni, come, appunto, le vicende cinesi ed europee. Come si vede dalla figura 2.6, la corda dei profitti è già ben tesa: la loro dinamica sta di fatto rallentando e si avvia ormai a essere pari a quella del PIL nominale, il che giustificerebbe un P/E in riduzione. Anche i rendimenti dei *Treasuries* si sono risollevati dai minimi toccati nel 2003, anticipando i futuri rialzi dei tassi a breve termine conseguenti alla normalizzazione della politica monetaria. E pure i rendimenti dei *Treasuries* in rialzo spingerebbero il P/E a scendere.

Quanto ai fattori tecnici, la Borsa americana è stata fortemente sostenuta dalle operazioni di riacquisto di azioni proprie (*buyback*) effettuate da moltissime società quotate che hanno impiegato così – anziché in nuovi investimenti – la liquidità a bassissimo costo creata dalle autorità monetarie¹⁹. In caso di rallentamento della congiuntura, la politica del *buyback* non potrà essere sostenuta a lungo e quindi verrà meno questo sostegno alle quotazioni. Tali operazioni, inoltre, generano domanda aggiuntiva di azioni perché riducono il flottante, e sono positive nel breve ma non nel lungo periodo perché, destinando il denaro al *buyback*, le società americane riducono gli investimenti nell'innovazione, che invece incidono sul tasso di sviluppo dell'economia nel lungo periodo. Va inoltre considerato che la liquidità, che consente di «fare prezzi», in via continua, su tutte le attività finanziarie, si è ridotta gradualmente nel corso del 2015²⁰.

In definitiva, la Borsa dello Zio Sam è stata, fino al 2015, uno dei motori e dei simboli della ripresa americana, ma mostra adesso una serie non piccola di fragilità. L'erosione dei fondamentali è solo una di esse agli occhi degli investitori. A questa si devono associare i rischi connessi a condizioni di liquidità non ottimali e a un eccesso di utilizzo della leva speculativa. Gli investitori di Wall Street sono avvisati: è come se passeggiassero sui bordi del cratere di un vulcano. Di norma la passeggiata finisce bene, ma in caso di eruzione, come quelle di cui abbiamo visto qualche segno tra agosto e settembre 2015, non si trova quasi mai facile scampo.

È possibile, a questo punto, chiedersi che cosa ci sia dietro l'angolo. È probabile che l'economia americana si mantenga su un sentiero di ripresa, ma è altrettanto probabile che l'espansione seguita a mostrarsi insufficiente e, a tratti, discontinua. La Borsa americana, d'altra parte, sembra aver sfruttato tutti i possibili margini di crescita e, nel migliore dei casi, oscillerà aspettando di essere raggiunta dall'economia reale. I rischi di un «cigno nero», ossia di un evento eccezionale, non previsto dalle statistiche, non sono però trascurabili: a fine settembre era diffusa la sensazione, come indicato nell'introduzione a questo capitolo, che quel «cigno nero» potesse chiamarsi Volkswagen.

Dopo essere riusciti a superare la grande contrazione del 2009, i *policy makers* americani si troveranno, nei prossimi anni, alle prese con due diversi problemi: quello di distribuire meglio il PIL e quello di alzarne strutturalmente il tasso di crescita, tutto sommato insoddisfacente anche per la bassa qualità dei tipi di lavoro offerti. Dietro l'angolo non c'è da aspettarsi alcun Eldorado, quanto meno stando ai dati. Il tasso di crescita potenziale del PIL statunitense, che fino al 2000 era compreso fra il 3,5 e il 4 per cento, sembra oggi essersi stabilmente ridotto intorno al 2 per cento.

La combinazione della tendenza a ridursi del tasso di investimento e della tendenza al rallentamento della produttività totale dei fattori porterebbe a un risultato coerente con uno scenario macro globale di «stagolazione secolare» (cfr. par. 2.3), nel quale saremmo entrati più o meno dall'anno 2000.

Se si facessero i conti in tasca all'America prendendo per buone le stime della figura 2.8 (cfr. oltre), non ci resterebbe che esprimere un *warning* sulla sua crescita futura, che ci aspetteremmo lenta e poco lineare. L'«europeizzazione» dell'America, in altri termini, continuerebbe. Può tuttavia essere che le stime della produttività totale dei fattori siano sbagliate per difetto. William D. Nordhaus ha documentato come in passato la produttività sia stata sottostimata nei periodi delle grandi innova-

zioni, perché i metodi statistici non danno un valore ai cambiamenti qualitativi dell'output. Secondo Nordhaus, per esempio, l'introduzione dell'elettricità è stata accompagnata da una sottostima strutturale del prodotto, perché l'elettricità faceva costare di meno beni nuovi e migliori, che comparivano nel PIL come beni semplicemente di minor valore. Nelle fasi di accelerazione del progresso tecnico, occorre tenere presente la lezione di Nordhaus²¹.

L'America è alla vigilia dell'introduzione di innovazioni radicali (alcune delle quali sono sommariamente illustrate nel cap. 1, par. 1) che in larga parte, di nuovo, partiranno proprio dall'America per diffondersi nel mondo. In questo caso, in capo a pochi anni il conto delle risorse per gli americani, che oggi espone risultati modesti e non ben ripartiti, si potrà riscrivere in termini più generosi; e chissà che, per allora, non si determinino persino condizioni di rifioritura della *middle class*. Sarebbe la strada migliore per l'America, oggi affaticata e contraddittoria, per tornare «grande»: grande come piaceva a Andy Warhol.

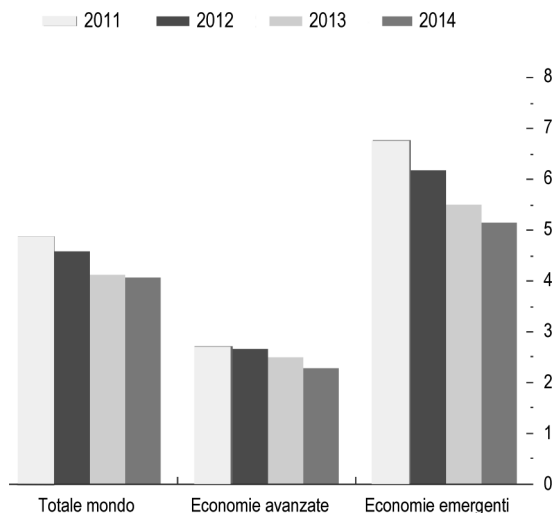
2.3. La prospettiva di una stagnazione secolare

La crescita rallentata di capitale e lavoro

Le incertezze relative all'America sono molto diffuse tra coloro che per professione effettuano previsioni a lungo termine. «Dove stiamo andando?», si chiede con una punta di angoscia il Fondo Monetario Internazionale (FMI) all'inizio del terzo capitolo del suo *Rapporto di Primavera 2015*, dopo aver dovuto constatare la continua correzione al ribasso delle sue previsioni economiche a medio termine, evidentissima nella figura 2.7, e la loro conseguente perdita di credibilità²². E la risposta si trova, dura e concisa, poche pagine più avanti: stiamo andando «verso una riduzione prospettica della crescita del prodotto potenziale di medio periodo»²³. Istogrammi come quelli della figura 2.7 sono una presentazione sintetica, quasi simbolica, del tramonto dell'ottimismo globale che aveva pervaso il mondo negli anni Novanta, e che si era via via affievolito nel successivo decennio per essere poi pressoché cancellato dalla crisi, nonostante le mirabolanti innovazioni di questo periodo.

Nell'autunno 2011 la crescita media annua prevista dal FMI per l'intero pianeta nel quinquennio successivo (e quindi con uno sguardo re-

Figura 2.7 – Previsioni del Fondo Monetario Internazionale di crescita a medio termine, all'autunno di ogni anno (variazioni percentuali medie annue del prodotto lordo previste per il quinquennio successivo all'anno di riferimento)



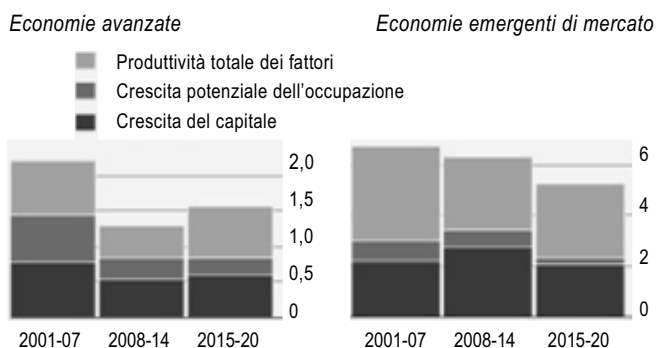
Fonte: IMF, *World Economic Outlook*, aprile 2015, p. 70

lativamente lungo, non limitato da crisi e quotidianità) sfiorava il 5 per cento, nel 2014 era scesa al 4 per cento: una perdita di «velocità di crescita» di medio periodo pari a un quinto in tre anni. L'indebolimento mondiale della crescita media annua si farà sentire in misura maggiore per le economie emergenti di mercato, tra le quali si annoverano quelle della Cina, dell'India, del Brasile e di molti altri Paesi. L'abbassamento continuo delle previsioni di crescita potenziale per Stati Uniti e zona euro e gli ancor più bassi risultati effettivi sono, peraltro, emblematici e vengono mostrati nella figura 2.8. Le conclusioni, tratte da calcoli di Robert Gordon²⁴ e Thomas Piketty²⁵, potrebbero rappresentare un ribaltamento del modo comune di pensare al futuro: la crescita modesta, simile a quella corrente, potrebbe costituire la norma; la crescita sostenuta dei decenni passati potrebbe costituire l'eccezione.

L'indebolimento mondiale della crescita si può spiegare considerando che:

- ❶ è in atto a livello planetario, ormai con l'esclusione di poche aree tra le quali spicca il continente africano (cfr. par. 2.4), un processo di invecchiamento della popolazione – meno giovani e più pensionati – che segna la fine dell'incremento della popolazione in età di lavoro

Figura 2.8 – Il mondo non torna alla crescita ante-crisi (valori percentuali)



Fonte: IMF, *World Economic Outlook*, aprile 2015, p. 84

e l'inizio della sua riduzione: la speranza di vita aumenta a tutte le età e quindi cresce il peso degli anziani sulla popolazione totale, mentre il numero medio di figli per donna diminuisce e quindi si riduce il peso delle generazioni giovani. L'aumento della popolazione anziana, comunque definita, determinerà sia una riduzione quantitativa del risparmio – in quanto le capacità di risparmiare degli anziani sono ridotte o nulle – sia una sua variazione qualitativa in quanto gli anziani preferiranno impieghi del risparmio con basso livello di rischio, poco adatti agli investimenti produttivi.

- ② Il livello di istruzione è ormai relativamente elevato in molte parti del mondo e quindi si può prevedere che il suo incremento futuro, pur cospicuo, risulti inferiore a quello del passato. Esiste inoltre una seconda conclusione: a un ritmo inferiore al passato potrebbe (o forse dovrebbe) procedere anche la crescita del cosiddetto «capitale umano», ossia del complesso delle conoscenze e delle competenze con il quale le persone possono interagire con le imprese sul mercato del lavoro.
- ③ La grande spinta all'incremento della produttività del lavoro e del capitale derivante dalla tecnologia informatica potrebbe essere sul punto di esaurirsi. Le innovazioni che stanno arrivando sul mercato (cfr. cap. 1, par. 2) richiederanno comunque un tempo relativamente lungo per incidere sulla produttività.

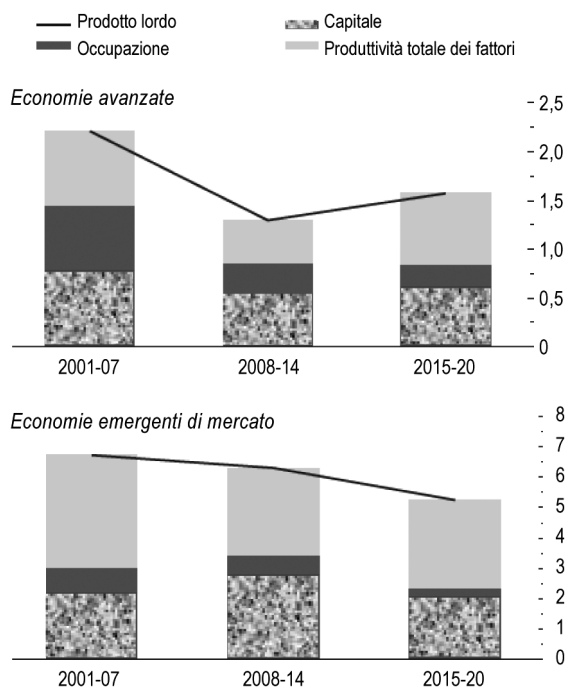
È chiaro, quindi, che le spinte alla crescita saranno inferiori a quelle dei «trent'anni gloriosi» del secondo dopoguerra, quando l'applicazione pacifica di molte tecnologie sviluppate durante il secondo conflitto mon-

diale garantì un forte aumento di produttività e, parallelamente, si registrò il noto «boom» delle nascite, tipico del periodo post-bellico. Per tutti gli anni Cinquanta-Settanta del secolo scorso, una popolazione giovane, sempre più istruita, trovava occasioni crescenti di lavoro e di avanzamento professionale.

Nel futuro che ci sta davanti, la *total factor productivity*, o produttività totale dei fattori – frutto congiunto dell'esperienza e delle innovazioni, ossia dell'interazione tra lavoro e capitale (la parte più chiara negli istogrammi della figura 2.9) – sarà l'unica a recuperare i livelli pre-crisi, ma non riuscirà a compensare il minor apporto di lavoro e capitale.

La figura 2.9 mostra in maniera assai chiara come, dopo il periodo della «grande recessione» 2008-14 – che ha comportato il quasi dimezzamento del tasso di crescita nelle economie avanzate e solo una lieve riduzione in quelle emergenti di mercato – la crescita dell'occupazione si contrarrà ancora, anche perché molte delle nuove tecnologie favorisco-

Figura 2.9 – Crescita potenziale di PIL, occupazione, capitale, produttività totale dei fattori (valori percentuali)



no un calo degli occupati anziché un loro aumento (cfr. cap. 1, par. 2). Nelle economie emergenti di mercato il contributo del lavoro alla crescita futura risulta minimo anche perché le industrie ad alta intensità di lavoro sulle quali molti di questi Paesi hanno fondato la propria «prima industrializzazione» devono ora lasciare il posto ad altri settori, più avanzati e con maggior necessità di capitale.

Torna così lo spettro di una «stagnazione secolare» – un termine, coniato negli anni Trenta, attorno al quale si affannarono molti economisti, specie americani²⁶ – riaffiorato negli ultimi anni quando il mondo si è trovato nuovamente di fronte al problema di un'economia che, dopo la crisi, stenta a ripartire davvero. Allora il problema fu «risolto» dalla Seconda Guerra Mondiale e successivamente dalle ricette keynesiane di crescita. Oggi l'argomento appare più incerto e di più difficile trattazione e torna a suscitare l'interesse degli economisti.

La *crescita potenziale totale*, definita come quella che non produce né deflazione né inflazione, risulta quindi sensibilmente inferiore rispetto al livello ante-crisi.

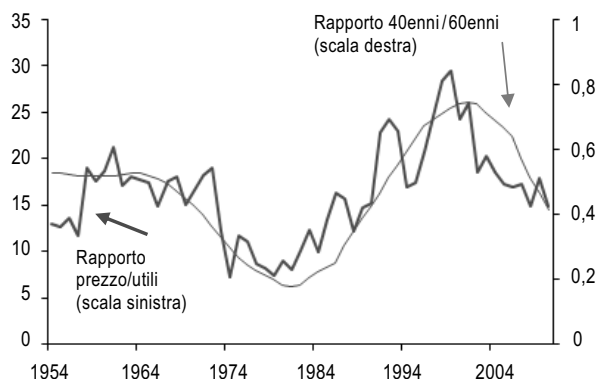
La dimensione finanziaria

A questo possibile andamento dell'economia reale va aggiunto quello dell'economia finanziaria. Per spiegarlo è possibile fare ricorso a un esempio.

Si immagini che, in una situazione iniziale, il risparmio sia eguale agli investimenti. Con una crescita potenziale ridotta, la quantità di capitale richiesto si ridurrà rispetto a quella precedente. A fronte di questa riduzione, il risparmio potrebbe restare sostanzialmente invariato, o addirittura aumentare perché le prospettive economiche modeste spingono alla prudenza. Il risparmio, quindi, risulterà maggiore degli investimenti effettivamente da finanziare e i tassi di interesse scenderanno o rimarranno molto bassi. La crescita contenuta abbasserà sia il rendimento dei titoli a reddito fisso (rialzandone i prezzi) sia le quotazioni delle azioni.

Un possibile motivo perché questa situazione non sia transitoria, di carattere demografico, è sintetizzato dalla figura 2.10, pubblicata in uno studio della Federal Reserve di San Francisco²⁷, nella quale sono messi a confronto l'andamento delle azioni statunitensi (il rapporto tra la quotazione di Borsa e l'utile di esercizio, comunemente indicato come P/E) e l'andamento demografico (rapporto tra la percentuale di 40enni e 60enni nella popolazione americana). Il P/E ha un valore sensibilmente inferiore a quello corrente.

Figura 2.10 – Rapporto prezzi delle azioni/utili delle società e andamenti demografici



Fonte: FRBSF Economic Letter, 22 agosto 2011

Qual è il senso della relazione? L'«esplosione» delle Borse negli anni Ottanta e Novanta, a cominciare da quelle statunitensi, deve essere almeno parzialmente collegata al raggiungimento della «maturità finanziaria» da parte dei *baby boomers*, ossia dei nati fra il 1946 e il 1964. Questa generazione era allora numerosa, dotata di risorse finanziarie e, grazie alla sua età, almeno moderatamente incline al rischio.

In ultima analisi, i prezzi delle azioni salgono se salgono gli utili oppure se salgono i prezzi, riflettendo previsioni ottimistiche sul futuro che si traducono in un «moltiplicatore dell'utile», il P/E di cui si è parlato sopra. Un moltiplicatore elevato dell'utile è un segno che le persone allungano il proprio orizzonte temporale, ossia che rischiano di più.

Immaginiamo ora che i 40enni siano la fascia d'età «con i soldi», e quindi più inclini ad affrontare rischi. Quanto maggiore è il loro peso finanziario rispetto a quello dei 60enni, ossia quanto maggiore è la fascia disposta a «scommettere», tanto maggiore è il P/E.

Che cosa accade se la popolazione invecchia, ossia se la fascia dai 60 anni in su pesa più di quella dei 40enni? Il P/E, che, come abbiamo visto, misura la «propensione al rischio», dovrebbe scendere. La proiezione demografica mostra che il P/E dovrebbe essere pari a 10, ossia il prezzo delle azioni dovrebbe collocarsi attorno a 10 volte il suo rendimento. Il suo livello corrente è oggi il doppio: circa 20.

Il ragionamento demografico nel campo delle obbligazioni porta a conclusioni opposte. Mentre nel caso delle azioni i prezzi rispetto agli utili scendono, nel caso delle obbligazioni i prezzi rispetto alle cedole salgono. Altrimenti detto, in un mondo in cui gli anziani sono una quo-

ta cospicua della popolazione si rischia poco, perché si vuole un reddito «sicuro».

Le obbligazioni, quindi, rendono oggi meno di quanto le simulazioni demografiche non dicano. La dinamica demografica, unita ai sistemi di valutazione che spingono a investire in obbligazioni di alta qualità, ha messo – anche per effetto delle politiche di acquisto delle banche centrali – «nell'angolo» i rendimenti. Il rendimento nominale dell'1 per cento ha un effetto diretto: per ogni 100 mila euro si ottengono 1.000 euro, mentre una volta, quando i rendimenti erano del 4 per cento, per ogni 100 mila euro si ottenevano 4.000 euro. Ergo, tutto il resto rimanendo invariato, occorrerebbe quadruplicare le obbligazioni detenute per avere lo stesso flusso di reddito.

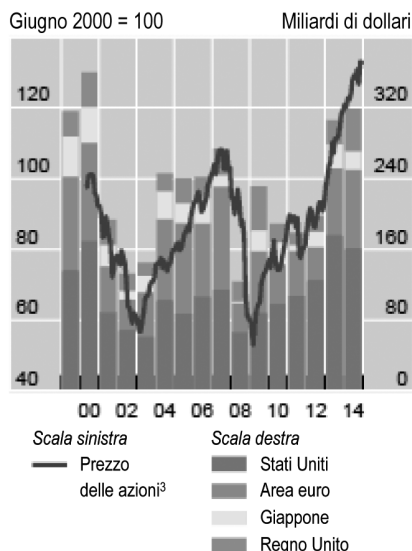
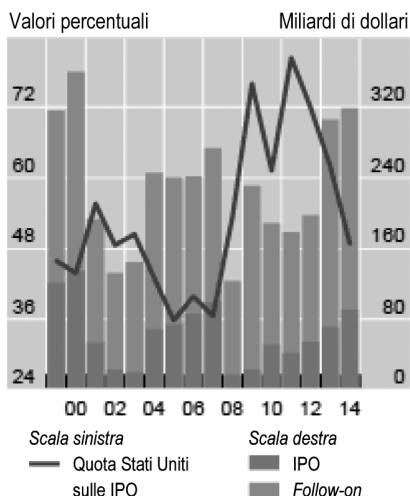
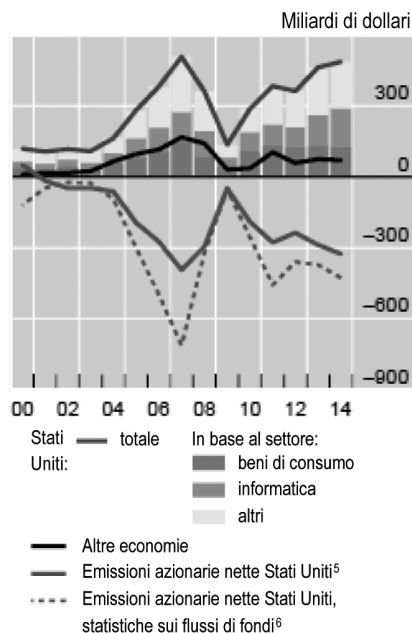
L'effetto dei rendimenti nulli si riverbera sul sistema. Per esempio, le assicurazioni vita, che hanno obblighi di pagamento superiori ai rendimenti dei titoli del Tesoro, si possono trovare in difficoltà. Poniamo che agli assicurati sia offerto il 3 per cento, quando con i titoli del Tesoro si arriva all'1 per cento. Da dove ricaveranno mai la differenza? Le assicurazioni europee sono investite per il 20 per cento in titoli pubblici e per il 5 per cento in azioni. Il 75 per cento rimanente è in obbligazioni private. Queste hanno rendimenti maggiori dei titoli dei Tesori, ma comunque compressi.

L'acquisto di azioni proprie negli Stati Uniti è stato in buona parte finanziato dall'emissione di obbligazioni, come mostrano i grafici della Banca dei Regolamenti Internazionali²⁸ (figura 2.11). L'emissione di obbligazioni è stata, infine, favorita dalla discesa dei rendimenti. Si noti che, se le imprese comprano copiosamente azioni proprie usando parte del *cash flow* e l'emissione di obbligazioni e quindi il debito, è anche perché non «vedono» grandi occasioni di investimento.

La conclusione è che l'offerta di obbligazioni si è contratta nell'area euro²⁹ e l'offerta di azioni si è contratta negli Stati Uniti. Questo andamento – una minor offerta che spinge in alto i prezzi – contribuisce a spiegare lo scarto fra gli andamenti effettivi (prezzi più alti) e quelli che si sarebbero avuti secondo il ragionamento demografico (prezzi più bassi).

Il pericolo della «stagnazione secolare» può derivare dal fatto che abbiamo in mente solo il passato recente, oppure quel che pensiamo sia stato il passato, per cui la crescita corrente e futura ci pare mediocre, anche se questo non è necessariamente vero: si potrebbe obiettare che un conto è la misurazione del grano e dell'acciaio, altro conto è valutare Internet. Forse molti nuovi beni e servizi non sono accuratamente misurabili con i criteri contabili tradizionali. La «stagnazione secolare» potrebbe anche rivelarsi, almeno in parte, un'illusione contabile.

Figura 2.11 – Boom delle emissioni azionarie e dei riacquisti di azioni proprie

Emissioni azionarie per Paese*Emissioni azionarie per tipo di operazione^{1,2}**Riacquisti di azioni proprie negli Stati Uniti⁴*

¹ Da parte di società non finanziarie (SNF), al netto delle azioni privilegiate e degli strumenti convertibili.

² Somma di Area euro, Giappone, Regno Unito e Stati Uniti.

³ Da parte delle società non finanziarie comprese negli indici S&P 1500 (Stati Uniti), EURO STOXX Total Market Index, TOPIX e FTSE All-Share Index (altre economie).

⁴ Prezzo di chiusura degli indici azionari S&P 1500, EURO STOXX 50, TOPIX e FTSE All-Share, media ponderata in base alla capitalizzazione di mercato dei rispettivi indici; medie mensili di dati giornalieri.

⁵ Emissioni azionarie (al netto delle azioni privilegiate e degli strumenti convertibili) da parte delle SNF statunitensi, meno acquisti di azioni proprie da parte delle società non finanziarie comprese nell'indice S&P 1500.

⁶ Da parte delle SNF, secondo quanto riportato nelle statistiche della Federal Reserve sui flussi di fondi (Z.1, tabella F.102, riga 39); i dati per il 2014 arrivano al terzo trimestre.

Fonti: Bloomberg; Datastream; statistiche nazionali; elaborazioni BRI

2.4. Uno sguardo in avanti: sorpresa, cresce l'Africa!

*Se molte formiche si mettono assieme,
spostano anche l'elefante.*

Proverbio africano

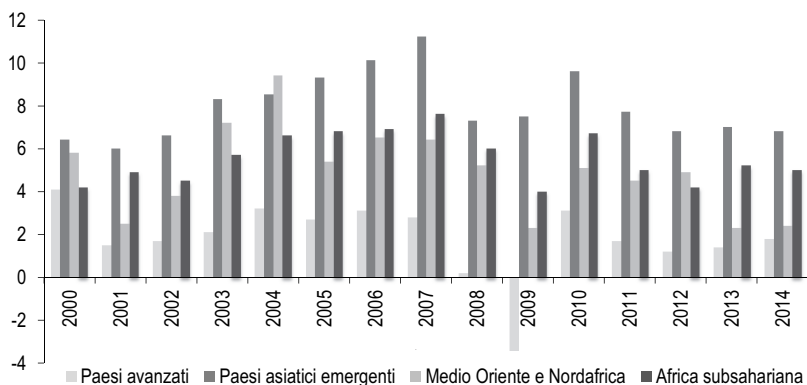
L'Africa deve crescere al tasso del 6 per cento

Qual è, dopo l'Asia, il secondo continente per tasso di crescita del PIL? Sbaglia chi risponde America, Europa e anche Oceania. La risposta giusta è: Africa. Proprio il continente normalmente associato alla privazione materiale, per decenni prigioniero della «trappola della povertà»: a causa di un reddito sotto il livello di sussistenza, il tasso di risparmio era zero, non si aveva accumulazione di capitale, mentre si verificavano ricorrenti difficoltà nella gestione del debito con l'estero, contratto per importare prodotti che l'economia interna non era in grado di produrre. Senza investimenti e data la debolezza della bilancia dei pagamenti, l'inflazione imperversava e a una generazione di poveri faceva seguito un'altra generazione di poveri.

Non è più così e quei tempi, per fortuna, sono tramontati. Lo si vede dalla dinamica della produzione, ossia dai dati del PIL in termini reali (figura 2.12). Dividendo l'Africa in due – quella subsahariana, che ha ingenti risorse naturali ed energetiche, e quella settentrionale, integrata con il vicino Medio Oriente – si vede che le traiettorie del PIL delle «due Afriche» sono di poco inferiori a quelle dei Paesi emergenti asiatici, mentre superano largamente (mediamente, di tre-quattro punti percentuali per anno) quelle delle economie sviluppate.

Date queste condizioni, che sono divenute evidenti a partire dal 2000, si è finalmente innescato, ed è pienamente in atto, un «inseguimento» africano del reddito dei Paesi sviluppati. Per fare un esempio, partendo da un reddito medio africano per abitante pari a un decimo di quello dei Paesi sviluppati, e immaginando che la differenza tra crescita media del PIL africano e crescita media del PIL delle economie sviluppate, che appare nella figura 2.12 per gli anni più recenti (ossia intorno al 2,5 per cento), si mantenga costante nel tempo, saranno necessari circa 50 anni perché l'Africa raggiunga il 70 per cento del reddito attuale per abitante delle economie sviluppate. Trascorsi ormai quindici anni dal fatidico Duemila, all'incirca un africano su dieci gode di un reddito per abitante tra gli 8 mila e i 12 mila dollari, ossia intorno a un terzo di quello dei

Figura 2.12 – Tasso di crescita del PIL reale per grandi regioni del globo



Fonte: IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2015

Paesi sviluppati. A questo livello di reddito per abitante compaiono i fenomeni che determinano un'ulteriore accelerazione dello sviluppo:

- aumenta la domanda di mobilità e di motorizzazione e la connessa domanda di realizzazione di infrastrutture (strade, ferrovie e aeroporti);
- aumenta la domanda di beni di consumo di massa, il che, in presenza di risparmio, imprime una spinta alla produzione (qualcosa di simile a quanto avvenne nell'Italia degli anni Cinquanta);
- aumenta la domanda di servizi scolastici.

Questo «boom africano» non è certamente uniforme. Ancora dalla figura 2.12 si può osservare bene che negli ultimi due anni la linea nordafricana della crescita del PIL evidenzia una «rottura del trend», ossia una interruzione dell'«inseguimento» dei Paesi ricchi: i tassi di crescita, che per molti anni erano risultati pari al 5 per cento, si dimezzano. Questo è precisamente il costo economico che il Nordafrica sta sopportando a causa delle guerre, dei disordini e del terrorismo, che sono da sradicare al più presto se si vuole che il continente continui sul «sentiero virtuoso» che ha imboccato. La pressione migratoria incontrollata – che l'Italia conosce da tempo perché il Mediterraneo è nient'altro che la frontiera meridionale dell'Unione Europea, e che oggi interessa da vicino anche altri Paesi del Vecchio Continente (cfr. par. 2.1) – può essere interpretata, al di là di considerazioni legate alle guerre civili e alla scarsità di diritti civili, come una conseguenza dell'incapacità di far crescere l'economia a tassi precedenti il 2012.

Senza crescita del PIL africano – e in particolare nordafricano, con l'aggiunta dei Paesi della sezione asiatica del Mediterraneo, come la Siria – la pressione migratoria continuerà e nessuna pratica di controllo dei flussi potrà mai funzionare. L'Africa, dobbiamo ricordarlo, è il solo continente che, ancora per qualche decina di anni, avrà una popolazione mediamente giovane e in cerca di impiego. *Il 45 per cento di tutti gli africani ha meno di 19 anni*, il che significa che nei prossimi vent'anni mezzo miliardo di persone sarà in cerca di un'occupazione. Già oggi si calcola che ogni anno 12 milioni di giovani africani vadano ad aggiungersi alla forza lavoro (altri 12 milioni, specialmente donne, entrano nell'età lavorativa senza cercare un'occupazione, ma il trascinarsi di questo antico costume non è destinato a durare). A causa dei progressi degli ultimi decenni nei sistemi educativi, moltissimi giovani africani possono vantare una formazione corrispondente ad almeno dieci anni di istruzione, la conoscenza di almeno una lingua straniera, come il francese o l'inglese, e un'alfabetizzazione informatica. Non fa meraviglia che vogliano fare il salto di qualità rispetto alle generazioni precedenti.

In Africa, infatti, il tasso di disoccupazione è basso (in media, il 6 per cento) solo perché l'80 per cento della popolazione è un occupato in proprio o nell'attività di famiglia; ma per l'ILO, che da anni esamina la qualità dell'occupazione, non si tratta di condizioni occupazionali in grado di far crescere il reddito in linea con la media mondiale³⁰.

In altri termini, si tratta di occupazioni da riconvertire, magari proprio in occasione del passaggio generazionale. Il tasso di crescita necessario per assorbire 12 milioni di persone l'anno in occupazioni moderne – ossia che abbiano una produttività in linea con quella di un Paese sviluppato e paghino un salario in grado di acquistare i moderni beni di consumo di massa – è più o meno pari al 4 per cento del PIL, cui si devono aggiungere due punti percentuali per la normale crescita della produttività in periodi di sviluppo. Traducendo sommariamente questo ragionamento in cifre – e ipotizzando, sulla base di schiacciante evidenze storiche³¹, che in presenza di divari troppo ampi le migrazioni non possano essere arrestate –, ove la crescita del PIL in Africa sia inferiore al 6 per cento è illusorio pensare di riuscire a fermare, diminuire sensibilmente e in maniera duratura o controllare efficacemente il transito delle imbarcazioni degli «scafisti» attraverso il Canale di Sicilia, quali che siano i mezzi materiali messi in campo. Il fatto che a partire dalla comparsa dell'ISIS il tasso di crescita dell'Africa settentrionale sia sceso dal 4,9 per cento al 2,4 per cento è il «grilletto» che ha azionato l'ingente flusso di immigrati verso l'Europa, determinando un'emergenza umanitaria alla quale qualunque risposta rischia di rivelarsi insufficiente.

La sola azione politica efficace di breve periodo consiste nello sconfiggere l'ISIS e ripristinare lo sviluppo: le migrazioni scompariranno solo se l'Europa – e, più in generale, il mondo ricco – saprà mettere in campo risorse (non soltanto finanziarie) per un programma massiccio di crescita africana.

Alle origini del «miracolo africano»

Torniamo però al «miracolo africano», ossia a quella concatenazione di eventi che ha portato il continente più povero sull'orlo di un processo di sviluppo. Tale «miracolo» è il risultato del concorso di più cause. Alla base c'è stata la possibilità di spezzare finalmente la trappola della povertà, creando le condizioni per la formazione di un risparmio che, insieme ai flussi di investimenti internazionali, desse origine alla capacità di costituire e accumulare capitale produttivo. Innanzitutto, il «mercato» ha fatto la sua parte. Gli investimenti africani si sono realizzati principalmente nel settore delle materie prime e dell'agricoltura. Il miglioramento delle tecnologie di scoperta e di estrazione, sia del petrolio sia di altre materie prime, ha portato al rinvenimento di giacimenti anche al di fuori dei tradizionali Paesi produttori: sono oggi esportatori netti di petrolio, oltre a quelli già noti, ossia Libia (guerra civile permettendo), Nigeria e Algeria, i meno consueti Angola, Guinea equatoriale, Sudan, Congo, Camerun e altri ancora. Tutti soffrono per il calo dei prezzi (cfr. cap. 3, par. 1), ma tutti sembrano avere ormai spezzato il circolo vizioso del sottosviluppo cronico.

Si è quindi verificato, nel corso degli ultimi quindici anni, un vero boom della scoperta e dello sfruttamento di materie prime. Si stima che nel continente africano venga investito quasi un miliardo di dollari all'anno in attività di ricerca ed esplorazione di prodotti minerari ed energetici (il 16 per cento del totale mondiale). Per quanto alcuni Paesi stiano oggi stringendo i freni della regolamentazione, il settore dei prodotti primari, che – non dimentichiamolo – negli anni di cui parliamo erano fortemente richiesti a causa della crescita cinese, è stato il protagonista della liberazione del Continente Nero da una condanna alla povertà cui sembrava destinato per sempre. È così che l'Africa di oggi produce il 62 per cento del platino del mondo, il 46 per cento dei diamanti, il 21 per cento dell'oro, il 16 per cento dell'uranio, il 9 per cento della bauxite, il 5 per cento dell'alluminio, il 5 per cento del rame, il 5 per cento del carbone e il 2 per cento dell'acciaio.

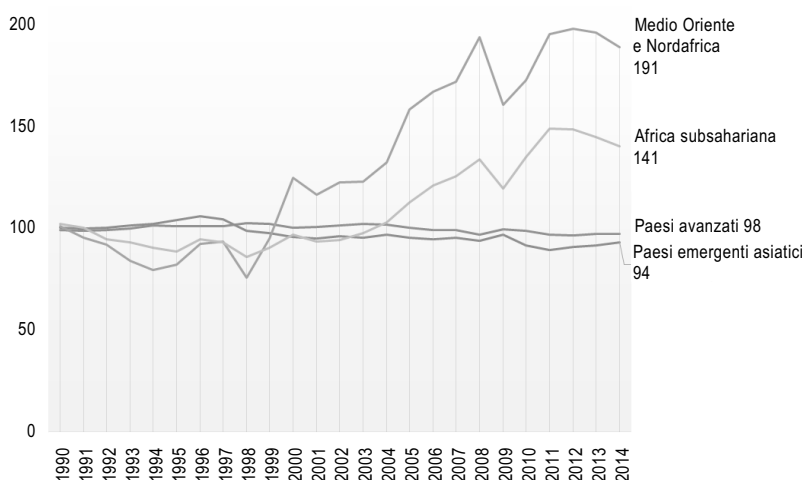
L'andamento di lungo periodo dei prezzi internazionali dei prodotti esportati dall'Africa ha accelerato questo successo, perché ha determina-

to la crescita del valore unitario delle esportazioni rispetto alle importazioni. In altre parole, l'aumento dei prezzi ha permesso all'Africa di importare e utilizzare i beni di consumo e di investimento che l'economia locale non produce ancora. Come si vede dalla figura 2.13, tra il 2000 e il 2014 le ragioni di scambio del Nordafrica raddoppiano, mentre quelle dell'Africa subsahariana aumentano del 50 per cento. In definitiva, una unità di valore di prodotto africano compra, in media, 1,75 volte le unità di prodotto del resto del mondo che poteva acquistare all'inizio del millennio; queste cifre potranno mostrare qualche correzione al ribasso nel 2015, a seguito della caduta dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime, ma complessivamente sembrano indicare un consolidamento dell'economia africana.

A seguito del boom delle materie prime e del miglioramento delle ragioni di scambio, è inoltre potuto diminuire, e piuttosto significativamente, il debito estero e, con esso, l'onere del suo «servizio» (rata di restituzione più interessi sul debito residuo; il debito estero è uno dei tradizionali fardelli che aggravano la posizione di tutti i Paesi i quali cercano di decollare). Nel 2005 i Paesi ricchi cancellarono fino a un massimo di 55 miliardi di dollari di debiti esteri.

Come si vede dalla tabella 2.2, il debito con l'estero è passato da un massimo del 57 per cento del PIL (Africa subsahariana) e del 38 per cen-

Figura 2.13 – Numeri indice (1990 = 100) delle ragioni di scambio per grandi raggruppamenti di Paesi



Elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2015

Tabella 2.2 – L'Africa esce dal debito e avanza con cautela negli investimenti

	Debito estero in percentuale del PIL			Investimenti in percentuale del PIL		
	Asia emergente	M. Oriente e Nordafrica	Africa subsahariana	Asia emergente	M. Oriente e Nordafrica	Africa subsahariana
2000	28	32	55	30	22	17
2001	28	31	57	31	25	18
2002	25	31	54	32	25	19
2003	23	30	46	34	26	19
2004	22	38	39	37	26	19
2005	20	31	31	37	25	19
2006	19	30	23	37	25	20
2007	17	33	22	38	29	21
2008	15	28	20	39	31	21
2009	15	32	23	41	32	22
2010	16	28	21	42	30	20
2011	16	25	21	43	27	20
2012	16	25	22	43	27	21
2013	16	26	22	42	26	20
2014	...	...	...	42	26	20

Elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2015

to del PIL (Nordafrica) all'inizio del 2000 a, rispettivamente, il 22 e il 26 per cento del PIL nel 2013, ossia siamo a valori del tutto «gestibili» (anche se, ovviamente, il debito non è distribuito in modo uniforme tra i Paesi del continente africano). A fronte di questo debito, l'onere del servizio che l'economia africana deve pagare, trasferendo all'estero parte della ricchezza che produce, equivale a circa il 3 per cento del PIL; ma l'Africa riceve anche aiuti dal resto del mondo, e questi assommano all'incirca allo stesso importo, ossia il 3,2 per cento del PIL. Ecco che, in termini macroeconomici, il debito estero ha cessato, in aggregato, di costituire il problema serio che rappresentava venti o trenta anni fa.

In ragione della maggiore capacità di incassare dall'estero e di trattene le risorse all'interno, la propensione africana a investire nel continente è notevolmente cresciuta. Nell'Africa subsahariana essa è del 20 per cento, ossia più o meno la stessa dei Paesi sviluppati. Nell'area Medio Oriente-Nordafrica, più forte per i flussi petroliferi, è del 26 per cento (tabella 2.3). Ed è qui che si chiude il cerchio. L'innescio esogeno del processo di sviluppo è stato dato in parte dai programmi di aiuti e in

Tabella 2.3 – Investimenti, in percentuale del PIL, per grandi raggruppamenti di Paesi

	Paesi avanzati	Asia emergente	M. Oriente e Nordafrica	Africa subsahariana
2000	24	30	22	17
2001	23	31	25	18
2002	22	32	25	19
2003	22	34	26	19
2004	22	37	26	19
2005	23	37	25	19
2006	23	37	25	20
2007	23	38	29	21
2008	23	39	31	21
2009	20	41	32	22
2010	20	42	30	20
2011	21	43	27	20
2012	21	43	27	21
2013	20	42	26	20
2014	21	42	26	20

Elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2015

parte dai flussi di investimenti diretti internazionali (707 miliardi dal 2000 al 2013, pari a oltre 50 miliardi per anno).

I flussi di investimenti internazionali, insieme ai capitali locali, sempre più importanti con il passare degli anni, sono stati diretti a far crescere l'offerta di materie prime e prodotti energetici, così alimentandone la domanda mondiale. L'aumento del PIL che si è realizzato ha comportato l'avvio del processo di recupero (*catching up*) del divario di redditi, e soprattutto ha posto le condizioni per l'emergere di un risparmio interno. Attualmente, la propensione media al risparmio nell'Africa subsahariana è del 21 per cento, ossia superiore di 4 punti percentuali alla media dei Paesi sviluppati e quasi doppia di quella della zona euro. Quando il reddito è sufficiente a pagare i fattori produttivi e lascia un residuo da investire – e questo non deve essere sacrificato nel finanziamento di passivi commerciali con l'estero o nel pagamento di interessi sul debito – lo sviluppo procede da sé, passando via via dai settori che hanno garantito il decollo ai settori nuovi, la cui presenza è richiesta da una popolazione che, progressivamente, migliora il proprio tenore di vita.

La «fase due»: industrializzare l'Africa

La domanda di risorse primarie, di cui il continente è ricco, non può garantire da sola il proseguimento dello sviluppo. Via via che esso procede, si devono attivare nuovi settori dell'economia africana. Siamo, cioè, arrivati alla «fase due». La caratteristica della «fase due» è la diffusione dello sviluppo e l'adozione, da parte delle economie del continente africano, di un modello produttivo diversificato. Il tasso di risparmio, in altri termini, è superiore a quello richiesto dagli investimenti nei settori primari: adesso il capitale deve essere allocato altrimenti, e questa è la sfida che tocca alla classe dirigente africana nei prossimi anni. Se avrà successo, è probabile che tra il 2025 e il 2030 più di metà degli africani vivranno nelle condizioni oggi prevalenti nei Paesi a reddito intermedio, come anche il Fondo Monetario prevede³².

Un'economia come quella africana attuale, polarizzata nei beni primari e nei servizi, non può funzionare bene. Con la crescita del prodotto per abitante, aumenta la domanda di beni industriali. Secondariamente, l'Africa ha salari interessanti per numerosi comparti manifatturieri che negli anni Novanta avevano fatto dell'Asia la propria casa e ospita, come si è detto sopra, mezzo miliardo di giovani che nei prossimi vent'anni entreranno nell'età della forza lavoro. Parte di essi andrà a fornire capitale umano ai Paesi sviluppati e anche ad alcuni Paesi asiatici afflitti dal declino demografico. Ma la parte di gran lunga maggiore resterà in Africa, perché l'emigrazione delle risorse più giovani e produttive è un depauperamento che nessuna economia che voglia crescere può permettersi. Questo sta portando e porterà all'industrializzazione delle economie africane.

Il veicolo dell'industrializzazione sarà probabilmente e prevalentemente lo stesso che ha funzionato in Asia negli anni Ottanta e Novanta, ossia gli investimenti diretti esteri (tabella 2.4). Il capitalismo non sta fermo ed è alla ricerca di nuovi mercati e nuove opportunità non meno che di innovazioni tecniche. Il mercato globale degli investimenti diretti esteri è sostanzialmente costituito dai Paesi sviluppati, che annualmente investono all'estero circa 800 miliardi di dollari (ma nel 2008, prima del fallimento di Lehman Brothers, gli investimenti ammontavano a circa 1.800 miliardi di dollari all'anno). A ricevere questi flussi sono ancora oggi in primo luogo i Paesi asiatici (circa 400 miliardi per anno) e, in misura minore, quelli africani, che oggi ricevono circa 50 miliardi all'anno, in lieve diminuzione dal 2008 (dati UNCTAD).

L'assottigliamento degli investimenti diretti non è il frutto di una minore domanda né della saturazione del mercato dei fattori produttivi. È

piuttosto la conseguenza del rallentamento che hanno subito le strategie di internazionalizzazione delle grandi società, specie là dove ai tradizionali rischi economici, che le multinazionali sanno affrontare, si associano rischi di instabilità politica e di conflitti civili o di attacchi terroristici. Questi ultimi sono rischi che non si possono gestire, e che semplicemente gli investitori internazionali evitano. A ogni buon conto, se per la «fase due» occorre l'industrializzazione, il processo appare del tutto avviato.

Quella dell'industrializzazione dell'Africa non è una corsa, ma una sfida. Se non riuscisse, come si è accennato sopra, i flussi migratori in uscita diventerebbero eccessivi sia per l'Europa che li dovesse ospitare, sia per i Paesi che si privassero dei giovani emigranti. I governi africani lo sanno bene e le facilitazioni per chi investe in posti di lavoro manifatturieri (oggi appena compresi tra il 10 e il 14 per cento del totale, a seconda dei Paesi) sono la norma. Congo, Nigeria, Egitto ed Etiopia han-

Tabella 2.4 – Investimenti diretti esteri (saldo netto, il segno meno comporta un afflusso netto di investimenti) per grandi raggruppamenti di Paesi (miliardi di dollari correnti)

	Paesi avanzati	Asia emergente	M. Oriente e Nordafrica	Africa subsahariana
2000	-43,6	-45,7		-5,8
2001	86,3	-46,7		-16,8
2002	68,2	-59,0		-10,0
2003	167,0	-60,0	-20,0	-11,7
2004	422,4	-74,5	-15,5	-9,8
2005	147,4	-112,6	-35,1	-17,8
2006	215,9	-126,1	-44,7	-7,5
2007	611,4	-172,4	-46,9	-21,9
2008	628,1	-151,9	-56,8	-35,4
2009	249,2	-115,6	-62,4	-30,2
2010	355,6	-223,0	-42,6	-35,2
2011	369,3	-280,1	-19,7	-31,3
2012	219,0	-222,1	-26,9	-31,9
2013	171,8	-243,4	-12,0	-23,5

Quando l'auto parla africano

Oggi il mercato automobilistico africano vale un cinquantesimo del mercato mondiale, perché in Africa si immatricolano un milione di vetture, meno di quante se ne siano immatricolate in Italia nel pieno della crisi. Compra un'auto un africano su mille all'anno, ma nei prossimi dieci anni, con la crescita del reddito per abitante, il tasso di motorizzazione diventerà pari, o molto simile, a quello dell'America Latina, dove si vendono 15 auto ogni mille abitanti. L'Africa però è più popolosa, e questo significa un mercato di dieci milioni di vetture nuove che apparirà nei prossimi dieci anni.

Renault, che già dispone di due stabilimenti a Tangeri e a Casablanca, ha un piano per svilupparsi in tutto il continente. Sono inoltre già «atterrati» in Sudafrica Volkswagen, BMW e Daimler Benz, così come FCA. PSA ha annunciato un investimento da almeno 200 mila vetture annue in Marocco. Altri brand sono in movimento e cercano di localizzarsi dove i primi impianti hanno generato un indotto locale, perché le automobili sono prodotte per l'80 per cento dai fornitori dei costruttori. L'evoluzione che pochi si sarebbero aspettati, fino a qualche anno fa, è che imprenditori locali cercassero di dare vita a iniziative di fabbricazione di automobili, come è avvenuto del resto anche durante lo sviluppo del continente asiatico.

Come si chiamerà la Tata dell'Africa? In pista ci sono già tre imprenditori locali.

- *Apostle Kwadwo Safo ha fondato in Ghana la Kantanka, che dovrebbe iniziare la produzione in serie di un SUV entro il 2015 (cfr. figura).*
- *In Nigeria sono già in vendita le automobili, per ora prodotte in piccola serie, della Innoson, fondata da Innocent Chukwuma.*
- *Il progetto più indicativo della voglia di intraprendere della nuova Africa si chiama Kiira: nata in Uganda, è una start-up di studenti che hanno realizzato il prototipo di una vettura ibrida lanciandola a Nairobi alla fine del 2014. I promotori hanno già raccolto il seed capital del Governo ugandese (70 milioni di dollari), estremamente attento al tema dell'industrializzazione del Paese, e cercano circa 350 milioni di dollari per passare alla fase di produzione in serie dell'auto.*

Il SUV Kantanka su strada



Fonte: <http://aada-african-car.blogspot.it/>

È presto per dire se tra questi imprenditori c'è un nuovo Mr. Tata, ma gli esempi servono a sottolineare che l'industrializzazione dell'Africa è on the move, in movimento, e non trascura neppure i settori dove, per competere, si dà per noto che si debba essere dei giganti.

Giuseppe Russo

no introdotto le SEZ (Special Economic Zones) con particolari infrastrutture e migliori regolamentazioni fiscali per i nuovi insediamenti manifatturieri. È così che, settore *automotive* a parte, l'Africa è un pullulare di operazioni di investimento originate dall'estero: H&M, un produttore e distributore al dettaglio di abbigliamento casual, si è stabilito in Etiopia. General Electric sta realizzando un investimento da 250 milioni di dollari in Nigeria. E gli esempi potrebbero continuare.

I soli vincoli che alcuni governi impongono agli investitori esteri sono quelli della registrazione della proprietà straniera e dell'approvazio-

ne da parte di un'autorità, come la Banca centrale, dell'acquisto di quote di partecipazioni straniere superiori al 10 o al 25 per cento. In Sudafrica è inoltre richiesta una base proprietaria locale (nazionale) minima del 25 per cento. Queste regolamentazioni sono state dettate perché non si ripeta in altri settori ciò che è accaduto alla proprietà dei terreni agricoli, che società estere, specialmente cinesi, hanno concentrato acquistandoli a prezzi minimi dai contadini locali. I cinesi acquistano terra ovunque nel mondo, perché la loro popolazione costituisce all'incirca un quinto di quella globale, ma dispongono di solo il 9 per cento delle superfici coltivabili del pianeta. Vedere espropriare l'Africa adesso che sta decollando non è però nell'agenda dei governi locali, che proprio per questo da un lato accolgono a braccia aperte gli investitori, dall'altro si tutelano col mantenimento di quote di proprietà nazionali e spingono gli investitori esteri in arrivo a instaurare forme cooperative con le piccole e medie imprese africane, imponendo percentuali di acquisti locali nei prodotti assemblati. L'Africa, infatti, ha bisogno di modernizzare anche il suo vecchio sistema manifatturiero, tipicamente poco efficiente e che negli anni Novanta non ha tenuto il passo con i concorrenti asiatici.

È probabile che la «fase due», la fase dell'industrializzazione, corrisponda a un'opportunità per i Paesi che cercano nuovi clienti finali, nuove industrie da attrezzare, nuovi business da fondare o da allargare. Solo il 7 per cento dello stock (di circa 450 miliardi) di investimenti all'estero dell'Italia si è però rivolto all'Africa, dove gli investimenti italiani sono prevalentemente nel settore energetico, con ENI che si è guadagnato il posto di primo operatore straniero del continente. Presenze minori, ma significative, si contano nel settore delle costruzioni e delle infrastrutture. Quasi del tutto assenti, invece, sono le presenze nei settori forti delle medie imprese italiane, come l'installazione degli impianti, la metalmeccanica, la moda.

In una classifica redatta da Ernst & Young sugli investitori in Africa nel 2013, l'Italia non compare in nessuna delle prime dieci posizioni (i principali investitori in Africa sono il Regno Unito, gli Stati Uniti, l'India, gli Emirati, la Germania, la Spagna, la Francia, il Giappone). In altri termini, è un dato di fatto che la comunità italiana degli affari – probabilmente impegnata nel consolidamento delle proprie attività durante la crisi e più attratta dall'Asia – ha trascurato l'Africa come area nella quale intraprendere. Non tanto per ragioni di convenienza logistica, quanto per il potenziale di crescita che il continente africano svilupperà, l'economia italiana dovrebbe presto cercare di colmare la carenza di rapporti economici con l'Africa, per non restare fuori, nei prossimi dieci anni, dall'industrializzazione e dalla crescita del Continente Nero.

Chi vuole il miele deve avere il coraggio di affrontare le api

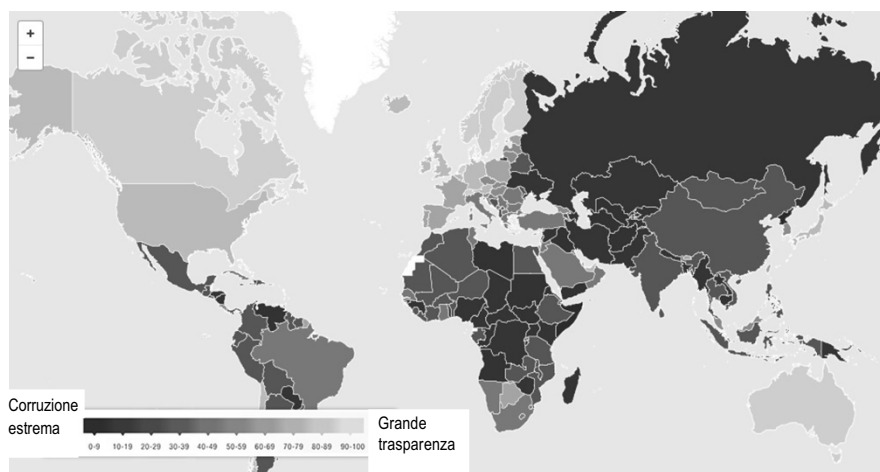
Dice un proverbio africano che «chi vuole il miele deve avere il coraggio di affrontare le api». Modernizzare l'Africa e farla crescere del 6 per cento annuo è possibile, a patto però di correre i rischi che la modernizzazione comporta. E, in questo senso, di sciami di api ne vediamo principalmente tre.

Il primo sciame di api è il delicato rapporto tra campagne e città, da modificare nettamente come premessa per la crescita e lo sviluppo. L'agricoltura in Africa è prevalentemente (60 per cento) condotta da donne (gli uomini si dedicano ad altre attività o emigrano) e va poco più in là dell'autosostentamento. Le rese sono troppo basse, l'impiego di manodopera eccessivo, i catasti quasi inesistenti: solo il 10 per cento della proprietà terriera è registrata³³, il che è alla radice di liti, conflitti e soprusi. Si consideri inoltre che, alla fine del prossimo decennio, metà della popolazione africana vivrà presumibilmente nelle città³⁴, dove troverà occupazione nell'industria e nei servizi. È quindi necessario che i Paesi africani mettano mano a una riforma agraria volta a evitare che le terre siano semplicemente abbandonate, mentre si dovrà passare da un'agricoltura artigianale a un'agricoltura industriale. In parallelo, si porranno ai governi africani i problemi tipici dell'urbanizzazione, ossia una domanda in rapido aumento di infrastrutture e servizi e la necessità di gestire tempestivamente tutti i problemi derivanti dal passaggio dalla società contadina a quella urbana. Questi vanno dalla sicurezza al conflitto sociale, dai rischi sanitari (emersi chiaramente con l'epidemia di EBO-LA) a quelli ambientali. Un intero continente che si urbanizza in quindici anni ha bisogno di una *governance* molto determinata.

Il secondo sciame di api che potrebbe pungere coloro che vogliono raccogliere il miele della crescita economica è rappresentato dalla corruzione. Il Corruption Perceptions Index, uno dei più attendibili indici mondiali della corruzione percepita (figura 2.14), pone in evidenza che questa negli affari è non solo alta, ma anche estremamente diffusa. Un qualsiasi investitore estero sa in partenza che, qualora dovesse decidere di investire in Africa, le sue attività potrebbero avere a che fare con fenomeni di corruzione.

La corruzione è ovviamente un fattore di potenziale freno allo sviluppo che le classi politiche africane devono riuscire a contrastare. A facilitare gli Stati in questo sforzo potrebbe essere l'ondata di nuovi politici, per lo più quarantenni, che negli ultimi anni stanno rimpiazzando i dittatori, le cui pratiche antidemocratiche erano tollerate nell'ambito della vecchia Organizzazione per l'Unità Africana (OUA). Un segno positi-

Figura 2.14 – L'indice della corruzione percepita (Corruption Perceptions Index) nel 2014



Fonte: <http://www.transparency.org/cpi2014/results>

vo di cambiamento è precisamente lo scioglimento dell'OUA nel 2002 e la sua sostituzione con l'Unione Africana³⁵.

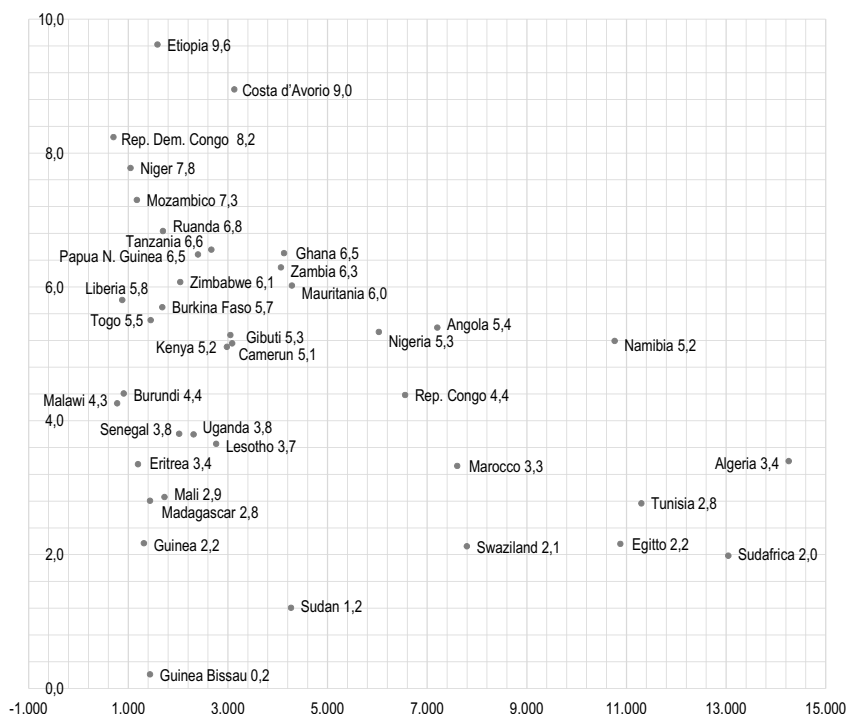
A 47 anni, Phyllis Kandie, donna, con alle spalle un'esperienza come *investment banker*, è ministro del Commercio in Kenya. A 44 anni, Henry Rotich, dopo una carriera al FMI, è ministro del Tesoro del Kenya. Sono questi, sperabilmente, i primi esempi di una nuova generazione di politici africani che dovrà cercare di contrastare gli sciame delle api corrotte: un lascito anacronistico dell'epoca coloniale che è poi dilagato negli anni, che stanno volgendo al termine, dei dittatori.

Il terzo sciame di api da affrontare è il più pericoloso. Si tratta dell'intolleranza a matrice etnica o a matrice religiosa, con il connesso portato di terrorismo. L'estremo esempio è quello, noto, dell'ISIS, ma l'organizzazione in questione non è l'unica. Boko Haram, in Nigeria, avrebbe già ucciso 13 mila persone nella sua insurrezione, facendo passare la Nigeria in testa alla classifica dei Paesi per numero di vittime del terrorismo nel 2014, superando il primato della Siria.

La maggior parte del terrorismo africano non affonda più le radici nelle ingiustizie dei regimi dittatoriali. Il Governo della Nigeria afferma che Boko Haram è finanziata dall'estero e recentemente si sono scoperte raccolte di fondi a favore del terrorismo perfino in Paesi maturi e tolleranti verso la religione come il Sudafrica. Gli esperti dicono che gli

strumenti per contrastare questo sciame dai sanguinanti pungiglioni sono tanti, nel breve e nel lungo periodo, e che il puro uso della forza non eliminerà il problema della incredibile facilità con cui l'intolleranza si alimenta e le persone accettano di essere guidate da leader sanguinari. Il costo del terrorismo non si misura però soltanto in vite umane perdute ma comprende anche il collasso di interi pezzi di economie che erano in via di modernizzazione. Non solo toglie il futuro alle persone che uccide, ma sacrifica il futuro di tutti i figli delle terre che occupa, privandoli della prospettiva di un lavoro e di un reddito, che non possono esserci senza un'economia che abbia la possibilità di generarli. Anche per questo, e non solo per rispetto della inviolabilità della vita umana, della libertà degli individui e della laicità degli stati moderni, il ter-

Figura 2.15 – Africa: reddito medio per abitante in dollari a parità di potere d'acquisto (asse orizzontale) a confronto con il tasso medio di crescita annuale del PIL nel periodo 2012-14 (asse verticale, valori percentuali)



Elaborazione su dati IMF, *World Economic Outlook Database*, aprile 2015

rorismo va sradicato dall'Africa, con l'aiuto della comunità internazionale. La questione della sicurezza in Africa non è più locale, ma globale.

Non è troppo tardi per intervenire. Nella figura 2.15 i Paesi africani sono classificati simultaneamente secondo il loro reddito per abitante (asse orizzontale in basso) e secondo il tasso di crescita del PIL (in verticale): la maggior parte di essi si trova nella parte sinistra del grafico – a causa di un basso reddito per abitante (Paesi poveri) – ma anche verso la parte alta del grafico, ossia si sta muovendo più rapidamente della media al fine di raggiungerla. Il processo di crescita economica, insomma, sta funzionando e riguarda per lo più tutto il continente. Sono infatti pochi, in basso a sinistra, i Paesi che soffrono la persistenza del sottosviluppo, e tra questi il Sudan, fra i più sfregiati dal terrorismo e, non a caso, condannato alla povertà. Se si vuole il miele, il tempo di affrontare le api è adesso.

¹ Un tempo si credeva che i «cigni neri» non esistessero (poi se ne trovò una varietà in Australia). Divennero così il simbolo di avvenimenti plausibili ma improbabili e imprevisi. Cfr., tra gli altri, Nassim Nicholas Taleb, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York 2007 (trad. it. *Il Cigno nero. Come l'improbabile governa la nostra vita*, Il Saggiatore, Milano 2008).

² Cfr. Federico Fubini, «Perché la Volkswagen è la Lehman Brothers d'Europa», *Corriere della Sera*, 24 settembre 2015.

³ Oltre al Front National francese di Marine Le Pen, che vi porta i suoi 23 eurodeputati, ne fanno parte la Lega Nord con cinque parlamentari europei, i quattro deputati olandesi del PVV (il Partito per la libertà di Geert Wilders), i quattro dell'austriaco FPÖ, uno del partito fiammingo per l'indipendenza delle Fiandre (Vlaams Belang). A permettere di raggiungere le sette diverse nazionalità richieste, anche due eurodeputati del Congresso della nuova destra (KNP) polacco – partito anti-euro, anti-immigrazione e a favore della reintroduzione della pena di morte – e una eurodeputata fuoriuscita dallo UKIP britannico. Cfr. Letizia Pascale, «L'estrema destra trova casa al Parlamento europeo: nasce gruppo Salvini-Le Pen», *Eurnews*, 16 giugno 2015 (<http://www.eurnews.it>).

⁴ Adriana Cerretelli, «I veri muri del populismo che spezza l'Europa», *Il Sole 24 Ore*, 19 giugno 2015.

⁵ Tale piano prevede che la Banca Europea per gli Investimenti utilizzi questi 21 miliardi per emettere obbligazioni e raccogliere fondi sul mercato per un totale di 60 miliardi, con cui iniziare i finanziamenti dei progetti. Da qui in poi ci si aspetta un effetto moltiplicatore e l'arrivo di nuovi investimenti «esterni». Con questi 21 miliardi iniziali posti a garanzia, l'obiettivo è generare tra il 2015 e il 2017 prestiti e poi investimenti per almeno 315 miliardi di euro, grazie a un effetto leva. Cfr. «Che cos'è il "piano Juncker"», *Il Post*, 26 novembre 2014 (<http://www.ilpost.it>).

⁶ Adriana Cerretelli, «Il nodo di Gordio della crisi europea», *Il Sole 24 Ore*, 3 giugno 2015.

⁷ Il valore mediano è, in questo caso, quello che divide a metà la popolazione, ovvero lascia metà della popolazione con redditi inferiori e metà con redditi superiori.

⁸ Cfr. U.S. Census Bureau, *Current Population Survey Annual Social and Economic Supplements*, <https://www.census.gov/hhes/www/poverty/publications/pubs-cps.html>.

⁹ Cfr. Federal Reserve, *Survey of Consumer Finances 2014*, Washington 2014.

¹⁰ Cfr. Board of Governors of the Federal Reserve System, *Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2014*, Washington, maggio 2015.

¹¹ Questi dati sono coerenti con un sondaggio di Google Consumer Survey secondo il quale il 21 per cento degli americani non ha un conto corrente bancario e il 62 per cento ha un conto con un saldo inferiore a 1.000 dollari. Cfr. Enrico Marro, «Sei americani su dieci hanno meno di mille dollari sul conto (e uno su cinque non ha nemmeno un conto)», *Il Sole 24 Ore*, 12 ottobre 2015.

¹² John Schmitt e Janelle Jones, *Making Jobs Good*, Center for Economic and Policy Research, Washington 2013.

¹³ Cfr. George Galster, Jackie Cutsinger e Jason C. Booza, «Where Did They Go? The Decline of Middle-Income Neighborhoods in Metropolitan America», *Brookings*, giugno 2006.

¹⁴ Cfr. Janet Yellen, *Economic Inequality in the United States*, discorso tenuto al Center for the Study of Democracy, 6 novembre 2006.

¹⁵ I prestiti agli studenti universitari (*student loans*) ammontano a circa 1.400 miliardi di dollari e crescono di 100 miliardi all'anno: a titolo di esempio, valgono circa tre volte il PIL del Belgio.

¹⁶ Un consumatore su tre, secondo Forrester Research, fa gli acquisti da casa, e sempre un consumatore su tre utilizza il proprio telefono cellulare per scegliere o comparare beni che si trovano in un punto vendita «fisico».

¹⁷ Cfr. William N. Goetzmann, Luc Renneboog e Christophe Spaenjers, «Art and Money», *American Economic Review*, 101, 2011, pp. 222-226.

¹⁸ Cfr., per esempio, James A. Johnson e Bradley S. Paye, *Stock Market Reactions to Unconventional Monetary Policy Announcements*, 8 settembre 2015 (<http://ssrn.com/abstract=2657686>).

¹⁹ Nel 2013 il 36 per cento dei *cash flows* delle società quotate è stato speso per aumentare la distribuzione di dividendi o per ricomprare le proprie azioni: il medesimo dato era del 18 per cento dieci anni prima.

²⁰ Operatori professionali (come BlackRock) e istituzioni finanziarie (la Banca dei Regolamenti Internazionali) hanno messo l'accento sulla sempre più effimera liquidità offerta dai *market makers*.

²¹ Cfr. William D. Nordhaus, «Do Real Output and Real Wage Measures Capture Reality? The History of Light Suggests Not», in Timothy F. Bresnahan e Robert J. Gordon (a cura di), *The Economics of New Goods*, NBER, University of Chicago Press, Chicago 1997.

²² Cfr. IMF, *World Economic Outlook: Uneven Growth: Short- and Long-Term Factors*, Washington, aprile 2015, p. 69.

²³ Idem, p. 71, e inoltre p. 80 e seguenti.

²⁴ Cfr. Robert J. Gordon, «The Turtle's Progress: Secular Stagnation Meets the Headwinds», in Coen Teulings e Richard Baldwin (a cura di), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, CEPR Press, London 2014 (http://www.voxeu.org/sites/default/files/Vox_secular_stagnation.pdf).

²⁵ Cfr. Thomas Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*, Éditions du Seuil, Paris 2013 (trad. it. *Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Milano 2014).

²⁶ I contributi principali sulla stagnazione secolare sono contenuti in Coen Teulings e Richard Baldwin (a cura di), *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, cit. Tra i più significativi si segnalano: Lawrence H. Summers, «Reflections on the “New Secular Stagnation Hypothesis”»; Paul Krugman, «Four Observations on Secular Stagnation». Si veda inoltre Paul De Grauwe, «Secular Stagnation in the Eurozone», VoxEU.org, 30 gennaio 2015 (<http://www.voxeu.org/article/secular-stagnation-eurozone>).

²⁷ Cfr. Zheng Liu e Mark M. Spiegel, «Boomer Retirement: Headwinds for U.S. Equity Markets?», *FRBSF Economic Letter*, 22 agosto 2011, reperibile sul sito www.frbsf.org.

²⁸ Cfr. Adrian Van Rixtel e Alan Villegas, *Emissioni azionarie e acquisti di armi proprie*, 18 marzo 2015 (https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1503v_it.htm).

²⁹ Cfr. BCA Research, *Bond Shortage*, 21 gennaio 2015 (<http://blog.bcaresearch.com/bond-shortage>).

³⁰ Cfr. ILO, *The Informal Economy in Africa: Promoting Transition to Formality: Challenges and Strategies*, Geneva 2009.

³¹ Il caso più noto è naturalmente quello delle invasioni barbariche e del loro effetto sul declino e sul crollo dell'Impero Romano.

³² Cfr. International Monetary Fund, *Sub-Saharan Africa. Navigating Headwinds*, aprile 2015.

³³ Cfr. *African States Seek New Farmland Deals Without Problems of Past*, Reuters, 6 febbraio 2014.

³⁴ *Ibidem*.

³⁵ Cfr. Riccardo Barlaam e Massimo Di Nola, *Miracolo africano. Leader, sfi-de e ricchezze del nuovo continente emergente*, Il Sole 24 Ore Libri, Milano 2010.

3. L'evoluzione dell'ordine internazionale*

3.1. Il petrolio tra economia e politica

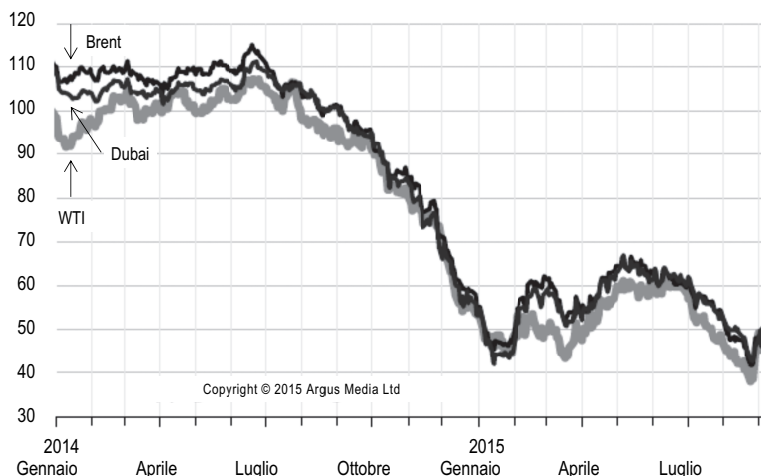
Tutte le cifre di un crollo

Come un fulmine a ciel sereno, il prezzo del greggio si è dimezzato nell'arco di poco più di un trimestre, l'ultimo del 2014, segnale importante dell'instabilità economica globale che avrebbe caratterizzato tutto il 2015. La figura 3.1, che illustra questa caduta, è di quelle che si vedono di rado e pare il diagramma di un infarto. Il prezzo del petrolio WTI, quotato a New York, scese sotto quota 100 dollari al barile il 31 luglio 2014; sotto quota 90 il 7 ottobre; sotto quota 80 il 3 novembre. Alla fine di novembre bastavano meno di 70 dollari per comprare un barile di «oro nero»; il 16 dicembre, con un ritmo di caduta sempre più accelerato, si infranse al ribasso il muro dei 60 dollari; tra lo sbigottimento generale, il 6 gennaio 2015 si passò sotto quota 50.

Il 26 dello stesso mese il prezzo scese al livello di 46,15 dollari al barile, un minimo temporaneo dal quale ebbe inizio un rimbalzo di una certa consistenza, sviluppatosi in primavera fino a riportare il prezzo attorno a 65 dollari al barile a metà 2015. Sembrava che su simili livelli la tormentata quotazione dovesse assestarsi, e invece no: anche grazie all'instabilità e al rallentamento dell'economia cinese – una delle «colonne» della domanda mondiale di prodotti petroliferi – ebbe inizio una nuova fase discendente che portò a fine agosto 2015 il valore della quotazione a infrangere il muro dei 40 dollari. A inizio ottobre il prezzo del WTI è risalito attorno ai 50 dollari al barile.

* Autore del presente capitolo è Paolo Migliavacca; la Conclusione è di Anna Caffarena.

Figura 3.1 – L'«infarto del petrolio». Andamento nel 2014 e 2015 (al 10 settembre) dei prezzi quotidiani di Brent, WTI e Dubai (in dollari al barile)



Fonte: IEA, *Oil Market Report*, 11 settembre 2015

Nel turbinio di dati che ci circonda, è opportuno ricordare queste cifre perché i problemi energetici, e in particolare quelli petroliferi, costituiscono un elemento di raccordo, a livello globale, tra l'analisi economica e l'analisi politico-strategica. Questa caduta si spiega con l'intreccio di cause economiche e di cause politiche.

Cominciamo dalle prime: le condizioni tecnico-economiche per un calo sensibile dei prezzi esistevano in realtà da molti mesi ed era solo questione di tempo prima che il mercato ne traesse le inevitabili conclusioni, e proclamasse, come nella fiaba di Andersen, che «il re (petrolio) era nudo». Il motivo più immediato ed evidente della «nudità del re» è infatti di tipo economico: si tratta, precisamente, di un rapporto sbilanciato tra consumo e produzione, tra domanda e offerta.

La domanda è direttamente collegata alla congiuntura. Mediamente pari a 92,5 milioni di barili al giorno (di qui in avanti, mb/g) nel 2014 e 94 nel 2015, ha subito sia gli effetti della Grande Recessione sia quelli dell'aumentata efficienza energetica e del maggiore impiego di energie alternative. Nel periodo 2008-14 si registra un andamento fortemente differenziato tra i consumi dei paesi OCSE, scesi del 6,4 per cento, ossia da 48,1 a 45 mb/g, e quelli della regione asiatica, saliti del 18,9 per cento, ossia da 25,9 a 30,8 mb/g. Nel complesso si tratta di un au-

mento molto inferiore a quanto previsto prima della crisi, insufficiente ad assorbire le potenzialità produttive del mercato. Le previsioni di un decennio fa sulla domanda per il 2015 (ben 103 mb/g nel 2006 e ancora 98 nel 2010)¹ si sono infatti rivelate assai superiori alla domanda che si è effettivamente manifestata.

L'offerta, pari a quasi 93,5 mb/g nel 2014 (e con 95 mb/g stimati per il 2015) risulta strutturalmente superiore alla domanda di circa un milione di barili al giorno. I motivi? Prima di tutto l'entrata in produzione, negli ultimi quindici anni, di nuovi giacimenti sui quali si è fortemente investito, sulla scia delle ottimistiche previsioni appena citate. In secondo luogo, lo sviluppo di nuovi tipi di idrocarburi, ossia lo *shale gas* e lo *shale oil*, il cui impatto è stato probabilmente superiore alle previsioni sia per la rapidità con cui sono giunti al mercato sia per le cospicue quantità estratte².

Si è così creata una situazione di «sovrabbondanza di petrolio» (per dirla all'inglese, di *oil glut*), fenomeno certo non nuovo nella lunga storia dell'estrazione degli idrocarburi ma forse mai di tale rilevanza, anche perché per molto tempo una parte cospicua della domanda in realtà non è affluita al mercato ma è stata immagazzinata nelle riserve dei Paesi consumatori.

Furono proprio i dati sulle riserve dei paesi OCSE, giunte ai massimi poco prima della fine del 2014, a provocare un freno generale degli acquisti, costituendo così l'elemento scatenante dei ribassi, il momento di brusca presa di coscienza di una realtà troppo a lungo ignorata.

A questo punto è ragionevole interrogarsi sugli andamenti futuri della quotazione del greggio: che cosa accadrà ora a questo prezzo-chiave dell'economia globale? Una risposta economica meditata deve partire dalla diversa dinamica strutturale di domanda e offerta. La domanda, legata alla congiuntura e, come si è detto sopra, anche a fattori meteorologici e climatici, può subire variazioni rilevanti in tempi molto brevi e può quindi risultare estremamente instabile; l'offerta dipende invece da decisioni d'investimento che possono essere realizzate soltanto in tempi molto lunghi – mediamente, una decina d'anni e qualche volta anche il doppio – ed è assai più rigida della domanda.

Un periodo sufficientemente lungo di prezzi alti incoraggia inoltre gli investimenti perché rende disponibile la «cassa» necessaria a finanziarli, il che ne accentua il carattere ciclico³ creando le premesse per un successivo periodo di ampia – si potrebbe aggiungere, quasi incontenibile – offerta.

Avendo infatti sostenuto elevatissimi costi fissi iniziali per lo sviluppo e la messa in produzione dei giacimenti, i produttori hanno comun-

que interesse (al limite, sono costretti) a continuare la loro attività, se possibile aumentando ancora la produzione, e a vendere anche se il prezzo non è remunerativo: tale prezzo, infatti, se non va più nella direzione di rendere massimi gli utili, va almeno in quella di rendere minime le perdite. E sicuramente anche nella direzione di aumentare l'offerta complessiva.

Una caduta del prezzo dovuta a un «complotto»?

La presa di coscienza improvvisa da parte del mercato, nell'autunno 2014, dello squilibrio strutturale tra domanda e offerta pone il classico interrogativo: *cui prodest*, a chi giova? Chi ha tratto i maggiori vantaggi dal brusco calo delle quotazioni? Ci sono stati concertazione, cospirazioni, «complotti»? E, in caso affermativo, le finalità di questi complotti erano principalmente economiche? Vedremo più avanti che tutto converge su un nome preciso.

Per quanto riguarda il primo punto – e cominciando dagli Stati – il vantaggio dei Paesi consumatori è fuori di dubbio: hanno visto ridursi drasticamente la «bolletta petrolifera». Ammettendo che nel 2015 il prezzo medio annuo del greggio risulti pari a 60 dollari al barile, i dieci Paesi con le maggiori importazioni realizzano un risparmio mensile, rispetto al 2014, che sfiora i 40 miliardi di dollari, pari a oltre 450 miliardi per l'intero anno⁴. Si tratta di una colossale iniezione di liquidità, sotto forma di mancati esborsi, finita nei bilanci delle imprese utilizzatrici e in quelli delle famiglie, che vedono una riduzione delle bollette dell'elettricità e del costo del carburante. Tale iniezione si aggiunge alle varie politiche di *quantitative easing* messe in atto dalle banche centrali e amplia le possibilità immediate di crescita.

Al vantaggio dei Paesi importatori fa naturalmente da contrappunto un simmetrico danno, sotto forma di mancati introiti, per i Paesi produttori. Per l'OPEC, ciò comporta un'ingente riduzione di incassi: da 730 miliardi nel 2014 si passa a soli 380 nel 2015 (–350 miliardi di dollari, pari quasi al 50 per cento)⁵. Gli effetti per singoli Paesi e gruppi di Paesi sono fortemente diseguali.

❶ Complessivamente, i *Paesi arabi del Golfo* sono ben attrezzati per resistere a questa falcidia d'introiti, data la solidità delle loro finanze pubbliche; tuttavia, nella seconda metà del 2015 qualche «crepa» ha cominciato a manifestarsi.

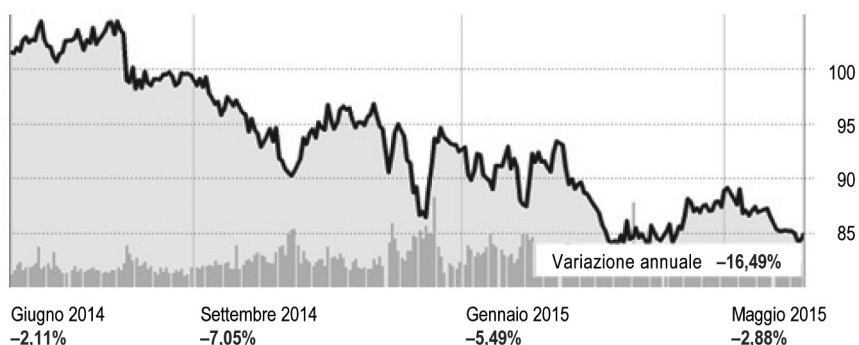
– Si può stimare che l'*Arabia Saudita* debba far fronte nel 2015 a una perdita di introiti pari a circa 130 miliardi di dollari. Il suo de-

bito pubblico, bassissimo rispetto al PIL (1,6 per cento nel 2014), permette senz'altro di assorbire il colpo, ma il Paese deve fare i conti con una forte componente assistenziale della spesa pubblica, difficilmente comprimibile senza creare scontento politico-sociale. Per questo, l'irrisorio rapporto debito/PIL è destinato a salire rapidamente. In questa prospettiva, come informa l'agenzia Reuters del 10 luglio, l'Arabia Saudita ha proceduto alla sua prima emissione di debito pubblico dal 2007, sia pure per la modesta cifra di 4 miliardi di dollari. In agosto si sono diffuse voci, raccolte dal *Financial Times*, di un piano di emissioni per 27 miliardi di dollari entro la fine dell'anno. Del resto, già a febbraio Standard & Poor's aveva corretto da «stabile» a «negativa» la valutazione sommaria del debito pubblico di Riad.

- Gli emirati arabi del Golfo si trovano in una situazione più solida per il forte avanzo delle finanze pubbliche (*Kuwait* +25,4 per cento del PIL, *Qatar* +11,2 per cento, *Emirati Arabi Uniti* + 5,9 per cento) e per una migliore composizione della spesa.
- ② Altri Paesi (*Canada*, *Messico* e *Norvegia*) sono in grado di far fronte abbastanza bene alla caduta dei prezzi grazie alla presenza di cospicue fonti di entrata, frutto di una base produttiva ampia e diversificata. La Norvegia, poi, dispone di un ricchissimo Fondo sovrano con investimenti del valore di 870 miliardi di euro. Proprio questo Fondo denunciava, nell'agosto 2015, una riduzione di introiti, dovuta peraltro prevalentemente alla flessione del valore dei suoi investimenti nei Paesi emergenti, a seguito della debolezza di quei titoli, manifestatasi dalla primavera 2015.
- ③ Alcuni Paesi, infine, paiono destinati a subire contraccolpi pericolosi per la loro stabilità finanziaria.
 - Spicca la *Russia*, che dipende dagli idrocarburi per il 52 per cento delle sue entrate fiscali e per il 70 per cento delle sue esportazioni, i cui minori introiti nel 2015 sono stimabili in 110-115 miliardi di dollari.
 - Degna di nota è la situazione dei 12 Paesi più deboli dell'OPEC dei quali si dirà più avanti.
 - Da segnalare è infine il caso del *Venezuela*, con un deficit pubblico pari addirittura al 29,4 per cento del PIL, mentre il debito (51,4 per cento del PIL) è ancora relativamente basso. Si tratta di una situazione che parrebbe destinata a peggiorare rapidamente con possibili contraccolpi politici, data la natura largamente assistenziale di quella spesa. La scarsità ormai cronica di generi alimentari ha portato il malcontento popolare a livelli di guardia.

Passando dai Paesi alle imprese, è chiara la riduzione di profitti e quotazioni. I profitti delle società petrolifere quotate in Borsa nei primi mesi del 2015 sono crollati mediamente del 35-50 per cento, benché nessuna delle grandi imprese del settore abbia finora annunciato bilanci in rosso. La loro reazione è consistita in un taglio di spese intorno al 40 per cento, realizzato principalmente cancellando alcune centinaia di miliardi d'investimenti nell'esplorazione petrolifera da qui alla fine del decennio⁶; il che, nel medio-lungo termine, si tradurrà in minore offerta e quindi in una spinta alla risalita dei prezzi. Esse tentano inoltre un parziale rientro con le attività «a valle», come la raffinazione. La figura 3.2 mostra l'andamento delle quotazioni di Exxon, la maggiore impresa petrolifera del mondo, scese del 16,5 per cento da fine maggio 2014 ai primi di giugno 2015.

Figura 3.2 – Effetti della caduta dei prezzi del petrolio. Un anno nella vita di Exxon (dollari per azione)



Fonte: Bloomberg

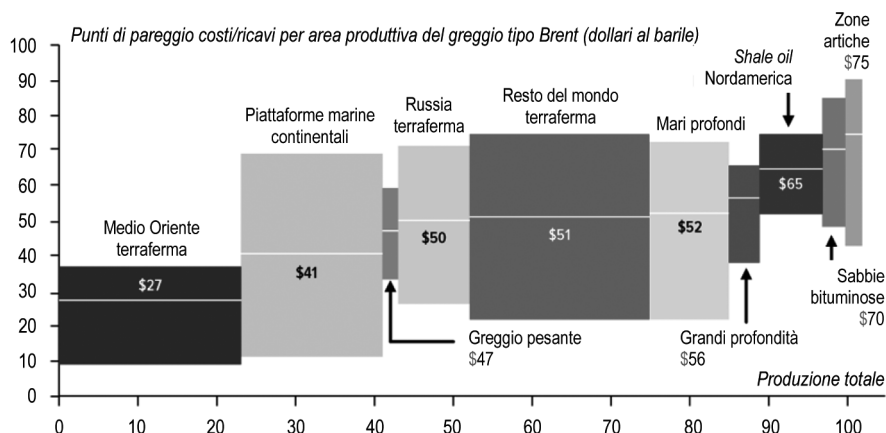
Il calo più vistoso è quello di Shell (-29,5 per cento), mentre BP (-20,2 per cento) e Chevron (-19,1 per cento) fanno registrare andamenti simili. Le americane Schlumberger e Halliburton con la sua consociata Baker Hughes, specialiste nei servizi petroliferi, hanno annunciato, nel giugno 2015, riduzioni complessive di 22 mila addetti in conseguenza del calo dell'attività di estrazione e prospezione.

È interessante notare che, per quanto detto sopra sulla rigidità della produzione e sul peso dei costi fissi, oltre all'esigenza di non perdere quote di mercato nella prospettiva di una futura espansione, si prevede che, paradossalmente, tutte le grandi imprese nel 2015 aumentino l'estra-

zione del greggio rispetto al 2014 (mediamente, +2 per cento circa), contribuendo in tal modo ad alimentare l'*oil glut*, perché, come si è già accennato, mentre non si aumentano gli utili, così si riducono le perdite.

In una prospettiva di lungo periodo, occorre inoltre sottolineare non solo la diversità dei tipi di greggio, che li rende variamente adatti ai diversi impieghi, ma anche la diversità delle condizioni di estrazione e dei relativi costi: una parte notevole (circa un quarto) del petrolio mondiale viene estratto ormai in condizioni «difficili» (in mare aperto, a grandi profondità o in regioni prossime all'Artico). Il pareggio tra costi e ricavi per questi greggi si ottiene mediamente con prezzi intorno ai 70-80 dollari al barile (cfr. figura 3.3): *sotto questa quotazione, quasi un quarto della produzione globale è di fatto fuori mercato.*

Figura 3.3 – I diversi costi del greggio



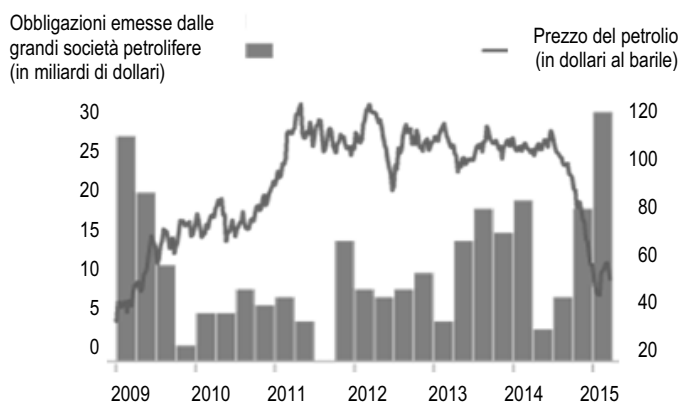
Fonte: Rystad Energy, Morgan Stanley, U.S. Global Investors

Quanto a lungo possono reggere le grandi imprese del settore? È opinione diffusa tra gli operatori che esse si siano «coperte» con contratti derivati per un periodo di almeno due-tre anni, ma l'andamento borsistico ne risente fortemente già ora. Per difendere la loro quotazione, la maggior parte delle *majors*, come vengono sinteticamente indicate le principali imprese petrolifere del mondo, ha scelto finora di non penalizzare la distribuzione di dividendi⁷.

Pompando meno greggio dal sottosuolo, le imprese petrolifere hanno dovuto ricorrere largamente alla «pompa del debito». E le *majors* usa-

no queste risorse finanziarie per acquistare compagnie più piccole, appetibili per le loro riserve di materia prima. Si è così trasferita la proprietà delle riserve esistenti invece di cercarne di nuove, una tendenza che si è accentuata dopo la caduta dei prezzi del petrolio e le difficoltà di bilancio delle grandi imprese. L'indebitamento globale di ExxonMobil, Chevron, BP e Total, nel solo primo bimestre del 2015, è aumentato di 31 miliardi di dollari, circa la metà dei 63 miliardi stimati per l'intero anno (figura 3.4).

Figura 3.4 – La pompa del debito



Fonti: Dealogic, Morgan Stanley, Thomson Reuters, Datastream

Per le imprese che operano nei settori di mercato a elevato punto di pareggio, come indicato nella figura 3.3, il rischio finanziario è molto elevato⁸. Il che lascia presagire una nuova fase di ristrutturazione del comparto energetico, con molte imprese medio-piccole assorbite a prezzi assai convenienti dalle più grandi, ma con il concomitante, ulteriore aumento dell'indebitamento di queste ultime, già ora prossimo al livello di guardia.

La ristrutturazione non si limita all'incorporazione di piccole imprese da parte delle grandi: nell'aprile 2015 spicca l'acquisto di BG (British Gas) da parte di Shell per la rispettabile cifra di 47 miliardi di sterline. Nel settore dei servizi petroliferi americani, la già citata Schlumberger ha rilevato Cameron pagando quasi 15 miliardi di dollari. È molto probabile, quindi, che la seconda metà di questo decennio sarà caratteriz-

zata – come sostiene uno studio della Banca dei Regolamenti Internazionali di Basilea – da un universo energetico ancor più concentrato e verticistico dell'attuale, con aziende industrialmente forse più solide e ricche di riserve proprie di petrolio e gas, ma finanziariamente alquanto più fragili⁹.

Questo «soltimento» societario appare destinato a essere particolarmente intenso per le imprese operanti nel campo dello *shale oil*, grande protagonista della rivoluzione energetica statunitense. A 45 dollari al barile, gran parte della produzione di *shale oil* risulta fuori mercato e soltanto uno stabile recupero delle quotazioni oltre i 60-65 dollari potrebbe salvarne una parte, forse la metà. Va osservato che, nel caso di metodi basati sul *fracking*, il costo di produzione è ancor più rilevante di quello dell'estrazione tradizionale: poiché i pozzi si esauriscono rapidamente, il livello estrattivo si mantiene avviando di continuo nuove trivellazioni, ossia mobilitando un flusso incessante di investimenti. Per essere in grado di sostenerli, le imprese, quasi sempre di dimensioni medio-piccole, nel recente passato si sono fortemente indebitate, contando di ripagare tali debiti con i profitti futuri. Nell'attuale situazione di redditività scarsa, nulla o negativa, incontrano però grandi difficoltà: il numero dei pozzi in produzione si è drasticamente ridotto e quello delle trivelle in attività più che dimezzato, passando da 1.896 a 885 tra l'agosto 2014 e lo stesso mese del 2015.

È tuttavia prematuro dare per spacciato il settore dello *shale oil* statunitense, anche solo nel breve periodo. Per qualche tempo, infatti, è possibile concentrare la produzione nelle aree più redditizie (e quindi meno vulnerabili al calo dei prezzi); inoltre, grazie ai continui miglioramenti tecnologici, la produttività è nettamente aumentata negli ultimi anni e la tendenza è destinata a proseguire: l'adozione su larga scala del *multi-well pad drilling*, ossia la perforazione simultanea di molti pozzi da una sola postazione, e il *re-fracking*, ossia la «rifratturazione» idraulica di pozzi già fratturati, potrebbero rappresentare l'ennesimo colpo di scena in un settore dai cambiamenti rapidissimi e fondamentali.

Proprio perché accresce sensibilmente l'elasticità dell'offerta e consente di far fronte alla domanda in tempo pressoché reale, la produzione non convenzionale d'idrocarburi può diventare un regolatore informale del mercato, con immediato aumento al salire della domanda e altrettanto rapida riduzione al suo calare. Questi interventi richiedono l'ingente copertura finanziaria tipica delle grandi imprese, che possono sostenere i momenti di fermo o rallentamento estrattivo più agevolmente dei piccoli produttori fortemente indebitati.

Alla ricerca del «colpevole»

Forti di queste nozioni e dell'esame degli sviluppi recenti, riproponiamo la domanda-chiave formulata sopra: la formazione di questo *oil glut* e il crollo dei prezzi del petrolio sono stati deliberatamente perseguiti oppure sono stati «assecondati» da qualcuno, sono il risultato di un piano prestabilito? E, in caso di risposta affermativa, chi è il «colpevole» e quali sono le sue finalità?

Nelle sue linee generali, la risposta appare abbastanza semplice: la maggiore indiziata – benché essa stessa nettamente colpita, nei suoi introiti, dall'*oil glut* – è l'Arabia Saudita. I rendiconti ufficiali e ufficiosi di quanto avvenne alla riunione semestrale dell'OPEC del 27 novembre 2014 – una riunione cruciale per gli sviluppi futuri – sottolineano tutti l'opera di «persuasione» svolta, con una mossa a sorpresa, dai sauditi nei confronti dei loro alleati del Golfo (con qualche difficoltà verso Qatar e Oman) per mantenere invariata la quota estrattiva globale dell'OPEC a 30 milioni di mb/g in presenza di prezzi calanti. Gli altri membri sarebbero stati costretti, per la loro inferiore capacità produttiva, e quindi per il loro minor peso nell'organizzazione dei Paesi produttori di petrolio, a subire la mossa saudita.

Per comprendere la logica di Riad, bisogna ricordare che l'eccesso di offerta si può combattere soltanto in due modi: tagliando i prezzi oppure tagliando i volumi. Negli scorsi decenni l'OPEC aveva seguito quest'ultima strada, «difendendo il prezzo» con la riduzione dei volumi secondo una prassi collaudata più volte: nel caso di consistenti eccessi produttivi, l'Arabia Saudita interveniva contraendo la propria produzione, in genere del 5-10 per cento, per un tempo sufficiente sia a ristabilire un certo equilibrio tra domanda e offerta, sia a far sì che i prezzi tornassero a livelli compatibili con i bilanci statali. La riduzione (tra 1 e 3 mb/g) ricadeva quindi quasi tutta sull'Arabia Saudita, per la grande entità dei flussi produttivi che essa controlla, per la relativa facilità tecnica di fermare in tempi ragionevoli la produzione di alcuni dei suoi maggiori giacimenti, per la florida situazione finanziaria che le consentiva di sopportare agevolmente un calo di entrate¹⁰.

Questa volta Riad ha scelto la strada opposta: nessun «taglio difensivo» dei volumi estratti, nonostante le pressioni non solo di tutti i produttori OPEC non arabi (in particolare, per ragioni soprattutto di sostenibilità di bilancio, di Iran, Venezuela, Nigeria e Angola), ma anche di produttori esterni all'OPEC come Russia, Messico e Norvegia. Anzi, l'Arabia Saudita ha scelto di aprire al massimo le valvole dei propri pozzi, estraendo oltre la soglia dei 10 milioni di barili (addirittura 10,3 mb/g

da marzo in poi, fino a 10,56 mb/g raggiunti in giugno). Con l'effetto d'inondare di petrolio un mercato già sostanzialmente saturo e di far crollare i prezzi.

Con quale obiettivo? La tesi ufficiale del Governo saudita è che la scelta sia stata dettata dalla volontà di conservare le quote di mercato dell'OPEC (e tra queste, naturalmente, le proprie, prima di tutto) anche a costo di sacrificare per un certo periodo le entrate previste. Lo ha duramente e chiaramente rivendicato il rappresentante saudita all'OPEC, Mohammed al-Madi, durante un convegno a Riad il 22 marzo 2015: «Non c'è alcuna ragione politica dietro a ciò che facciamo [...] L'interesse dell'OPEC è ottenere un mercato equilibrato [...] La nostra visione è economica e commerciale. Noi non intendiamo danneggiare nessuno. Il nostro obiettivo è semplicemente questo: i produttori che hanno bassi costi di produzione devono avere la priorità nell'estrazione, quelli che hanno costi alti devono attendere il loro turno per estrarre»¹¹.

Nei fatti, la decisione di Riad di essere, per un certo periodo di tempo, perdente sui ricavi pur di mantenere invariate le quantità vendute e le relative quote produttive, ha modificato la composizione della domanda: largo al petrolio convenzionale estratto con le meno care tecniche tradizionali, mentre per i greggi artici, off-shore e non convenzionali (da scisti e sabbie bituminose) possibilità di produzione soltanto per la domanda residuale che ne giustifichi l'immissione in commercio.

Dietro a questi discorsi economico-tecnici traspare però, in maniera abbastanza chiara, la volontà di porre fuori mercato il petrolio non arabo (in cui, incidentalmente, è ricompreso quello non convenzionale). Quasi tutti gli analisti hanno identificato il «nemico» principale di Riad nello *shale oil* statunitense, grazie al quale Washington ha ridotto la sua dipendenza dalle importazioni, specie quelle mediorientali (scese da oltre 5 mb/g nel 2007 a meno di 3 mb/g attuali). Con l'uscita dal mercato dei piccoli e medi produttori americani di greggio non convenzionale, come illustrato sopra, Washington tornerebbe a dipendere nuovamente, per una quota rilevante, dalle importazioni dal Medio Oriente, e Riad riacquisterebbe quel ruolo centrale nella politica mediorientale americana che, durante la presidenza Obama, è sembrata spesso sul punto di logorarsi a vantaggio di altri Paesi, come l'Iran.

Ma è davvero questo, o solo questo, l'obiettivo saudita? È realistica e plausibile una «rivoluzione copernicana» che veda Washington e Riad schierate su fronti contrapposti a combattersi a colpi di... barili, rompendo l'alleanza, sancita proprio 70 anni fa dal presidente Roosevelt e da re Ibn Saud¹², che, pur con qualche sporadico disaccordo, si è rivelata finora assai solida? In realtà, questa spiegazione presta il fianco a

un'immediata obiezione: lo *shale oil* americano non è in concorrenza diretta con quello saudita poiché è di qualità diversa e migliore, essendo meno ricco di zolfo. Inoltre non viene esportato, ma è interamente consumato all'interno del mercato statunitense. E se mai dovesse finire sui mercati mondiali (cosa difficilmente possibile, per motivi tecnici, prima di un quinquennio)¹³, ciò avverrebbe in quantità modeste, restando Washington – come già accennato – anche in futuro un forte importatore netto.

La mossa saudita potrebbe apparire molto meno ostile all'America se guardata con gli occhi delle grandi società petrolifere statunitensi, che si vedono piovare tra le mani l'opportunità di acquistare a prezzi di saldo gran parte dei giacimenti nazionali di *shale*, grazie alle difficoltà in cui versano i piccoli e medi produttori. Considerata l'enorme influenza di cui storicamente gode il «Big Oil» nazionale presso le amministrazioni statunitensi di ogni colore, è possibile che la riduzione voluta da Riad sia accolta senza troppe difficoltà dal Congresso e dalla Casa Bianca, anche in considerazione del colossale sgravio alla bilancia dei pagamenti americana derivante dal calo dei prezzi del greggio importato. Tanto che non sono mancate voci secondo cui Riad e Washington avrebbero concordato la caduta dei prezzi del greggio, mossa che sarebbe stata decisa durante la visita del Segretario di Stato americano John Kerry all'allora re Abdullah l'11 settembre (potere delle date!) 2014. Naturalmente, la nostra è soltanto un'illazione, pur basata su analisi autorevoli¹⁴ e che deve essere confermata o smentita alla luce delle prossime evoluzioni del petrolio, della strategia e della politica che vengono valutate qui di seguito. E l'intenzione iniziale può essere stata sommersa da sviluppi successivi di una situazione forse sfuggita di mano, con le cadute di Borsa e l'indebitamento delle grandi imprese petrolifere americane.

Energia, strategia, economia: alcuni scenari per il futuro

La mossa di Riad si rivela estremamente complessa e con molte sfaccettature, perché quelli che possono sembrare obiettivi economicamente «collaterali» possono invece essere considerati bersagli preminenti sul piano politico e strategico: si tratta di Iran, Nigeria, Venezuela e Russia.

■ L'obiettivo principale dell'Arabia Saudita è sicuramente l'*Iran*, per ragioni a un tempo politico-strategiche (come vedremo in seguito) ed energetiche. Le sanzioni economiche internazionali che colpiscono da vari anni il regime iraniano sono in corso di rapida rimozio-

ne, in seguito agli accordi conclusi nel giugno 2015 per porre sotto stretto controllo internazionale le attività di ricerca nucleare, sospettate di finalità militari. Teheran cercherà allora di riversare sui mercati mondiali un mare di greggio: secondo quanto dichiarava a metà maggio 2015 il vice ministro del Petrolio, Rokneddin Javadi¹⁵, le esportazioni iraniane potrebbero salire da 1 mb/g (metà rispetto alla situazione antecedente le sanzioni «rafforzate» del 2012) a 2,3-2,5 mb/g entro tre-quattro mesi (entro sei-sette secondo altre fonti). Questo perché l'Iran, come tutti gli altri produttori al di fuori di quelli arabi del Golfo Persico, ha un disperato bisogno di vendere il suo petrolio, a qualunque prezzo, per contenere i devastanti effetti sui suoi bilanci statali dei minori introiti derivanti dal crollo dei corsi petroliferi. Se l'azione iraniana avrà successo, l'Arabia Saudita potrebbe vedere le proprie quote di mercato ridursi e il prezzo ancora scendere di altri 10-20 dollari¹⁶. Anche così, la mossa saudita si spiegherebbe nel caso, assolutamente verosimile, che alla sua base ci fosse non già un «semplice» contrasto economico-politico tra Riad e Teheran bensì un'opposizione che potremmo definire «religioso-strategica» non tanto, o non solo, tra arabi e iraniani, ma soprattutto tra sciiti e sunniti.

- Tra i bersagli secondari, il maggiore – colpito indirettamente con conseguenze ancora difficili da valutare con precisione, ma certo pesanti – è la *Russia*. Benché i greggi dei due Paesi non siano in diretta competizione tra loro, e quindi i mercati di Mosca siano relativamente al riparo dai ribassi, il crollo dei prezzi minaccia a fondo le ambizioni strategiche del Cremlino in una fase molto delicata, in cui la crisi ucraina appare solo congelata e le sanzioni economiche decretate dall'Occidente hanno fatto sentire i loro effetti negativi, che potrebbero durare almeno sino alla fine del decennio. Particolarmente menomata risulta la capacità di spesa tanto militare quanto sociale, il che mette a repentaglio sia la politica russa di riarmo con la quale sfidare a tutto campo l'Occidente, sia il consenso politico interno, obiettivamente elevato, di cui ha finora goduto la presidenza Putin. Come ricorda Matteo Verda, esperto energetico dell'ISPI, per il Cremlino i precedenti storici non sono incoraggianti: le basse quotazioni di metà anni Ottanta accelerarono il declino sovietico, mentre quelle di metà anni Novanta portarono al default del 1998¹⁷. Va comunque riconosciuto che il Cremlino ha mostrato una capacità di gestire la crisi superiore a quanto inizialmente ipotizzato in Occidente: l'utilizzo della triangolazione commerciale con i molti Paesi che non aderiscono alle sanzioni (soprattutto con la Cina) ha finora con-

sentito di ottenere beni e risorse essenziali specie in settori cruciali come l'alimentare e l'energetico, quelli che Stati Uniti e Unione Europea ritenevano i più critici sotto il profilo della tenuta politico-economica del sistema.

- Chi invece rischia un collasso definitivo è l'OPEC, che già un paio di anni fa questo *Rapporto* indicava come avviata al tramonto. La ragione si comprende facilmente: la strategia saudita dell'*oil glut* mette infatti in ginocchio almeno metà dei 12 Paesi membri, quelli più deboli; in particolare, Angola, Nigeria, Venezuela, Algeria e Libia. La loro rilevanza non risiede tanto nella capacità produttiva complessiva (all'inizio del 2015 essi estraevano 11,9 mb/g, pari al 36,6 per cento della produzione OPEC e al 12,8 per cento del totale mondiale) quanto nella loro importanza geostrategica, connessa all'altissima fragilità sociale interna, che determina la necessità di «spremere» dai loro greggi fino all'ultimo dollaro.

La previsione di prezzi cedenti per un biennio è destinata a creare enormi voragini nei bilanci statali dei Paesi OPEC esterni al Golfo Persico, con effetti che potrebbero rivelarsi catastrofici. Almeno tre dei Paesi più a rischio (Nigeria, Venezuela¹⁸ e Libia), con un totale di oltre 210 milioni di abitanti, sono dei potenziali «Stati falliti»: il sistema internazionale dovrà in qualche modo farsene carico, ma non potrà portare alcun aiuto concreto se la loro situazione politica, economica e sociale dovesse collassare, date le dimensioni immense del problema.

Questo scenario è stato quasi certamente messo in conto dal regno saudita, senza obiezioni o indicazioni di possibili rimedi da parte degli Stati Uniti. Certo, l'OPEC potrebbe continuare a vivacchiare come ha fatto negli ultimi tempi, con sempre minore influenza nelle decisioni petrolifere e geostrategiche che contano. È però lecito domandarsi se anche la fine formale del «cartello» sia stata preventivata dai sauditi. Se – e quando – ciò accadesse, nessuno a Riad si straccerebbe le vesti.

La scelta dell'Arabia Saudita di puntare sull'*oil glut* indica la chiara volontà di privilegiare gli interessi dei Paesi arabi esportatori di petrolio (dei quali già esiste, in stato letargico, un'apposita organizzazione, l'OAPEC) e in particolare quelli del Golfo Persico. Il Consiglio di Cooperazione del Golfo (che entro il prossimo quinquennio si trasformerà in un mercato comune – dotato di una moneta unica, il khaliji – sotto l'egemonia di Riad) può costituire la sede adatta: un piccolo fortilizio da cui il potere economico e politico arabo-sunnita cercherà di negoziare, da posizioni di forza, le proprie condizioni sui mercati e con le cancellerie mondiali.

Quale futuro energetico?

Il contesto energetico attuale è indubbiamente molto favorevole per i consumatori. Il mondo sembra letteralmente «nuotare» nell'abbondanza petrolifera sancita dai prezzi cedenti. In questa situazione, un cenno sommario merita il New Energy Outlook 2015, pubblicato a giugno da Bloomberg.

Il futuro energetico secondo Bloomberg
Produzione mondiale di elettricità (valori percentuali)

2012 5.584 GW		2040 14.214 GW	
Combustibili fossili	65	Combustibili fossili	36
Altre energie rinnovabili	21	Altre energie rinnovabili	14
Energia nucleare	6	Energia nucleare	4
Energia eolica	5	Energia eolica	14
Energia solare	2	Energia solare	26
Produzione flessibile	1	Produzione flessibile	6

Fonte: Bloomberg, *New Energy Outlook* 2015, giugno 2015

I dati sembrano indicare che, in materia di produzione di elettricità, le fonti fossili non rinnovabili sono probabilmente giunte al «canto del cigno». Dal 65 per cento del 2012, infatti, si passerà nel 2040 al 36 per cento: entro quell'anno il 56 per cento della generazione mondiale avverrà a «zero emissioni» di CO₂. In questo quarto di secolo, poco meno del 60 per cento dei quasi 10 mila GW di nuova potenza installata (per un valore stimato in 12.200 miliardi di dollari) proverrà da fonti eoliche o (soprattutto) solari. Tali fonti passeranno rispettivamente dall'attuale 5 al 14 per cento e dal 2 addirittura al 26 per cento del totale, segnando una definitiva prevalenza della generazione «pulita» di elettricità, su cui tanto ha puntato negli scorsi anni l'Europa, e giustificando a posteriori la lotta sempre più serrata per conquistare (e difendere) le quote di mercato in campo petrolifero cui abbiamo assistito nei mesi scorsi.

Paolo Migliavacca

3.2. Il conflitto epocale che dall'Islam si allarga al mondo

La «terza guerra mondiale a pezzi», preconizzata lo scorso anno da Papa Francesco¹⁹, rischia di essere superata dalla realtà. Con l'avvertenza che a «guerra» si deve probabilmente sostituire il termine «conflitto», che va oltre la formalizzazione schematica della guerra come scontro armato tra forze militari. Sembra infatti essere in atto un collegamento dei conflitti tra loro, mentre svaniscono le limitazioni di tipo territoriale e militare in favore di un quadro globale. E questi conflitti, più che «pezzi» di un più vasto scontro, sembrano essere scontri locali «diffusi» su un piano globale.

Il conflitto armato rappresenterà (forse) il punto centrale di una contrapposizione che va dalle «guerre commerciali», fatte di sanzioni, ostacoli normativi e dazi punitivi, alle «guerre informatiche» che, in maniera incruenta ma efficacissima, possono sconvolgere la vita economica e civile di uno o più Paesi, passando per il terrorismo che può colpire senza regole in varie dimensioni spaziali e temporali.

Ormai è in atto una sorta di «globalizzazione dei conflitti», in forma continua e «fluida», su molti scacchieri e per finalità sempre diverse. E se risulta in lieve ma costante calo il numero dei conflitti militari in corso (da 63 nel 2008 a 42 nel 2014), è in forte aumento la loro gravità sotto forma di perdite umane: secondo l'ultimo rapporto dell'International Institute for Strategic Studies (IISS) di Londra, pubblicato nella primavera del 2015, le vittime sono balzate da 56 mila a 180 mila, sempre tra il 2008 e il 2014. Bisognerebbe inoltre tener conto dei danni materiali, in genere devastanti. La tradizionale «guerra guerreggiata» appare quindi come la punta di un gigantesco iceberg conflittuale in fase di preoccupante aggravamento, che investe l'insieme della convivenza e delle relazioni interstatuali.

Un Medio Oriente da ricostruire

La sfida più seria e grave proviene dal Medio Oriente, a lungo punto focale dei conflitti mondiali per l'incrocio di interessi energetici, politici e religiosi. Qui si concentrano tensioni e rivalità di diversa natura che sembrano sfuggire a ogni tentativo di controllo. Lo scontro principale in atto non sembra più essere quello tra Israele e il resto del mondo arabo e islamico bensì, come sopra illustrato, quello tra Iran e Arabia Saudita,

che sembrano giunti alla soglia di una definitiva resa dei conti, per la supremazia regionale considerata contemporaneamente sotto i profili appena menzionati: geostrategico, energetico e anche etnico-religioso. La regione, inoltre, è preda di spaccature della più diversa natura, che contrappongono Paesi moderati e filo-occidentali ad altri radical-integralisti, Stati guidati da monarchie (in genere repressive e assolutiste, come sono tutte quelle del Golfo) ad altri retti da repubbliche formalmente laiche ma a gestione autoritaria o a base religioso-tribale (Egitto, Algeria, Iraq). Senza scordare il dato – dirompente sotto il profilo socio-politico – della stridente contrapposizione tra Paesi ricchi e Paesi poveri²⁰.

Il conflitto strisciante tra sunnismo e sciismo, che dura da quasi 1.500 anni, pare giunto alla vigilia di un epocale scontro aperto. I segnali sono evidenti e crescenti: le guerre civili in Siria, Iraq e Yemen, nate anche per altre concause, hanno presto assunto una connotazione marcatamente religiosa. La stessa avanzata del cosiddetto «Stato islamico» (sia sul piano territoriale sia sotto l'aspetto dell'adesione delle masse arabe ai suoi obiettivi propagandistici)²¹ costituisce un chiaro strumento di tale lotta, forse sfuggito di mano ai suoi creatori o forse volutamente forgiato e largamente sostenuto con uomini e mezzi senza badare agli enormi costi umani e materiali (non meno di 40 mila vittime e 10-15 miliardi di dollari le stime dei danni causati in poco più di un anno).

Con una franchezza certo «politicamente poco corretta», Vittorio Emanuele Parsi indica i colpevoli della creazione di questo «mostro»: «... se nel Medio Oriente si può parlare di uno «Stato terrorista», ovvero che finanzia o sostiene... l'azione di gruppi terroristici, non è a Teheran che occorre guardare, ma semmai a Riad o a Doha... È arduo non constatare che la diffusione del fondamentalismo islamista radicale e violento ha oggettivamente facilitato la politica saudita nella regione»²². Si aggiunga il ruolo filo-Stato islamico, assai rilevante per efficacia, giocato dalla Turchia come sicura retrovia di transito di uomini, mezzi e finanziamenti.

La creazione della cosiddetta «NATO araba» (30 marzo 2015), finora attiva soltanto nello Yemen contro la minoranza sciita degli Houthi (con risultati certo non eclatanti sul piano militare, nonostante l'ampiezza dei mezzi impiegati), è il segno tangibile – poiché in passato il mondo arabo non seppe dotarsi di un'alleanza militare stabile, al di là di effimere coalizioni belliche occasionali, neppure per combattere Israele – che i sunniti si stanno preparando alla Fitna (scontro, lotta) decisiva contro lo sciismo. Una riprova? Quest'alleanza arabo-sunnita ha guardato con totale disinteresse al dilagare politico-militare dello Stato islamico, astenendosi dal partecipare, anche in forma simbolica, agli attacchi aerei contro di esso (l'unica reazione è stata attuata, in misura peraltro modesta, dagli

Musulmani, brevi note per non esperti

Gli scenari fin qui delineati mostrano che avremo sempre più a che fare con realtà mediorientali e arabo-musulmane poco note in Occidente. Proponiamo ai lettori alcune sintetiche spiegazioni di termini trattati nel presente capitolo.

Accordi Sykes-Picot. *A Prima Guerra Mondiale non ancora finita, il diplomatico britannico Mark Sykes e il suo collega francese François Georges Picot definirono la divisione post-bellica dei possedimenti ottomani tra Regno Unito e Francia, nonché le rispettive aree d'influenza. Dall'intesa nacquero Libano, Siria, Iraq, Arabia Saudita, Yemen e Palestina, fondati sulla nozione occidentale «laica» di stato in sostituzione dei concetti di etnia, tribù, clan e affiliazione religiosa.*

Aliyah. *È il ritorno alla madrepatria degli ebrei sparsi nel mondo.*

al-Qaeda. *In arabo, «la base». Denominazione assunta dal movimento terroristico internazionale fondato e guidato da Osama bin Laden fino alla sua morte nel 2011.*

Daesh. *Pronuncia araba della sigla dello Stato islamico. È diventata perciò sinonimo dello stesso.*

Fitna. *Il significato più comune è quello di «scontro, lotta». In questo contesto, dei sunniti contro lo sciismo.*

Khaliji. *È una moneta unica proposta dai membri del Consiglio di Cooperazione del Golfo. Il termine khaliji, in arabo, significa «del Golfo». La moneta, quando verrà adottata (pare entro il 2020), avrà corso legale in Arabia Saudita, Kuwait, Bahrein e Qatar. Oman ed Emirati Arabi Uniti per ora hanno rinunciato ad adottarla.*

Majilis. *In senso letterale, significa «luogo dove ci si siede», ma è anche traducibile come «consiglio» o «assemblea». In genere nel mondo islamico indica pubbliche istituzioni analoghe a organi elettivi occidentali (parlamento, consigli amministrativi locali, eccetera). Indica anche, tuttavia, organi formati per cooptazione di cui si entra a far parte (solitamente a tempo indefinito) per prestigio personale, appartenenza a clan influenti o doti carismatiche in ambito tribale o etnico. In questo caso è assimilabile a un «consiglio di saggi», molto autorevole e ascoltato nei suoi suggerimenti o deliberazioni.*

Salafismo (o salafiyya). *È una scuola di pensiero sunnita che prende il nome dal termine arabo salaf al-ṣāliḥīn («i pii antenati»)*

che identifica le prime tre generazioni di musulmani (VII-VIII secolo). Inizialmente il movimento era decisamente aperto al confronto con il pensiero occidentale non-musulmano, ma già nella seconda metà del XX secolo esso rappresentava di fatto un sinonimo del Wababismo (cfr. infra). I salafiti oggi ritengono che la loro interpretazione letterale della legge coranica sia quella corretta, la più adeguata alle necessità del mondo contemporaneo.

Sciiti e sunniti. *È una divisione che risale ai tempi del quarto Califfo (cioè successore di Maometto). Alla carica fu nominato suo cugino e genero Ali bin Abi Talib, presto ucciso da un appartenente a una setta radicale rivale. I suoi seguaci non riconobbero alcun nuovo Califfo e rivendicarono una linea di sangue nella successione al profeta, scegliendo Ali, figlio di Abi Talib, da allora chiamato Imam. Nacque così la **Shi'a** (fazione, partito), sempre minoritaria e in costante conflitto con la maggioranza sunnita (da **Sunna**, consuetudine, testo sacro dell'Islam che raccoglie il racconto della vita di Maometto secondo i suoi seguaci del tempo), che individuò come successore legittimo di Maometto il Califfo Abu Bakr. Gli sciiti si sono frammentati, nella loro storia, in numerose ulteriori fazioni (ismailiti, alauiti, drusi, zaiditi, eccetera) finché la «rivoluzione verde» iraniana, guidata dall'ayatollah Khomeini, nel 1979 avviò, in verità senza troppo successo, una strategia di «ricongiungimento» di queste varie entità sotto la direzione, quanto meno spirituale, dello sciismo iraniano.*

Umma. *È la comunità universale dei credenti prefigurata da Maometto. Secondo i sunniti, gli sciiti se ne sarebbero volontariamente distaccati con il loro comportamento eretico.*

Wahabismo. *Movimento di riforma religiosa nato quasi tre secoli fa nella penisola arabica e basato su una rigidissima interpretazione del testo coranico. Oggi costituisce la versione ufficiale saudita del sunnismo, la più rigorosa e dogmatica dell'intero mondo musulmano, cui fanno riferimento esplicito tutti i movimenti integralisti salafiti che alimentano il terrorismo islamico. È stata diffusa nel resto della penisola arabica (ma non è maggioritaria in nessun Paese) e del mondo islamico, a prezzo di enormi sforzi finanziari del regno saudita, grazie alla creazione di centinaia di moschee e «madrise» (scuole coraniche).*

Stati Uniti e dai loro alleati fino all'arrivo in settembre di un corpo di spedizione russo, incentrato sulle basi aeronavali di Latakia e Tartus e alcuni aeroporti circostanti, da cui sono iniziati attacchi aerei sistematici contro obiettivi dell'ISIS), lasciando ai soli regimi siriano e iracheno (non a caso, sciiti o assimilabili) l'onere, sempre più arduo, di fronteggiarne l'avanzata²³.

Lo scontro a tutto campo all'interno dell'Islam ha indotto gran parte dello schieramento sunnita a legittimare di fatto il Califfato: certo, non manca chi è disposto ad ammettere che forse utilizza mezzi brutali di «proselitismo», ma almeno da un punto di vista islamico si tratta di fedeli che lottano per consolidare la Umma (cfr. riquadro). Inizialmente scheggia impazzita nella lotta contro lo sciismo e l'Occidente, oggi lo Stato islamico si propone come modello di crescente successo presso le masse arabe, ormai largamente ostili ai regimi filo-occidentali fortemente corrotti che le opprimono da oltre mezzo secolo e che, agli occhi della gente comune, non hanno saputo (o voluto) risolvere il «problema sionista» e la presenza pervasiva (almeno sino alla fine dello scorso decennio) degli Stati Uniti sotto il profilo politico-militare.

Le «primavere arabe» appaiono oggi definitivamente sepolte, almeno sotto l'aspetto di movimenti di rinnovamento «spontaneisti» e libertari con cui sono state conosciute nel 2011-12. L'Occidente ha quindi perduto forse il solo interlocutore possibile con cui avviare un credibile rinnovamento dei regimi arabi da esso sostenuti e generalmente screditati; un po' come accadde, con maggior successo, nell'Est europeo con le cosiddette «rivoluzioni colorate».

Rispetto ad al-Qaeda – tutta presa da un terrorismo anti-occidentale ammantato di segretezza e di tipo cospirativo, pronta a ritirarsi nelle sue «basi» (dove il nome, cfr. riquadro) per preparare nell'ombra attentati spettacolari contro i «complici» esterni dei regimi locali corrotti, più che a cercare di ribaltarli dall'interno – lo Stato islamico si pone invece come un contropotere fattuale: con capacità strategico-militari di tutto rilievo, alimenta la suggestione del ritorno ai fasti del passato islamico più antico (come mostrano le mappe disegnate sulle bandiere sventolate dai militanti). Opera sul terreno in modo manifesto, occupando il più possibile territori e amministrandoli con abilità ed efficacia (anche se con chiara spietatezza e truculenza).

L'impressionante avanzata dello Stato islamico ha inoltre evidenziato clamorosamente l'estrema fragilità delle strutture politico-amministrative del Medio Oriente: a cent'anni dalla risistemazione post-ottomana della regione, i successi del Califfato hanno definitivamente messo in crisi il sempre più debole sentimento di appartenenza statale sostenuto, in no-

me di vaghi interessi collettivi transnazionali delle «masse arabe», dal nasserismo e dai partiti Baath siriano-iracheni negli anni Cinquanta-Settanta del secolo scorso.

Se e quando, ad Allah piacendo, il Califfato sarà sconfitto, lascerà comunque dietro di sé, accanto a colossali rovine morali e materiali, un'eredità avvelenata molto difficile da sanare: l'idea che con il pensiero laico occidentale non ci sia spazio per il dialogo, ma solo per uno scontro senza quartiere. Ricostruire forme anche semplici di comunicazione politico-culturale sarà un compito estremamente arduo e che dovrà tener conto delle specificità locali, dove l'elemento tribale resta fondamentale. Occorrerà recuperare realtà tradizionali come i Majilis (cfr. riquadro), cui l'Occidente dovrà guardare con elasticità mentale e realismo politico anche se non rispondono ai suoi canoni di etica democratica. L'esito dell'operazione resta comunque incerto: ma la geografia mediorientale, così come l'abbiamo conosciuta finora, sarà probabilmente un ricordo.

L'Iran, l'Arabia Saudita e Israele

In questo contesto di macerie politiche e materiali è piombato, con effetti che si annunciano dirompenti, l'accordo sul controllo del programma nucleare iraniano, concluso a Vienna il 14 luglio 2015 tra i Paesi del cosiddetto gruppo «5+1» (i membri permanenti del Consiglio di Sicurezza dell'ONU e la Germania) e, appunto, l'Iran. Accordo non inatteso, per la verità, trattandosi del frutto di oltre un decennio di faticosi negoziati, condotti, più o meno segretamente, in mezzo mondo, e poi di mesi di trattative ufficiali tenutesi prima a Losanna e in seguito a Vienna nell'ambito dell'International Atomic Energy Agency (IAEA), l'ente chiamato a verificarne l'applicazione. Esso appare destinato a mutare radicalmente il volto e gli equilibri del Medio Oriente, tanto che la sua importanza è già stata paragonata all'apertura americana alla Cina maoista con il viaggio segreto di Henry Kissinger a Pechino, nel luglio 1971.

Perché si tratta di una svolta epocale? Perché, di fatto, gli Stati Uniti e l'Occidente (con il decisivo appoggio di Cina e Russia), in cambio della sua rinuncia per un quindicennio a ogni programma di sviluppo di armi atomiche²⁴, riabilitano l'Iran dalle accuse di essere fra i principali fomentatori del terrorismo internazionale, riducono progressivamente le sanzioni economiche che l'hanno fortemente indebolito e lo riammettono a pieno titolo nel sistema politico internazionale. Con la completa disponibilità, entro qualche mese, di oltre 100 miliardi di dollari di risorse finanziarie «congelate» da più di un decennio in molte banche occidentali.

Considerato che si tratta di un Paese che rigurgita d'idrocarburi (18 per cento delle risorse mondiali di gas, 9,3 per cento di quelle petrolifere) ed è il leader indiscusso dei 180 milioni di sciiti presenti in Medio Oriente, siamo di fronte a un'autentica rivoluzione copernicana.

Questa rivoluzione consoliderà o destabilizzerà definitivamente i precari equilibri regionali? Se osservata attraverso la lente del conflitto tra sciismo e sunnismo, si tratta senza dubbio di una scommessa ad altissimo rischio. Gli Stati Uniti – il cui Presidente ha fortemente voluto questo accordo, malgrado la tenace opposizione del Partito repubblicano e della nutrita corrente filo-israeliana del Partito democratico – puntano, se non a una storica riconciliazione tra le due fazioni, ipotesi irrealistica per molto tempo a venire, almeno a una «convivenza pacifica» tra le due anime dell'islamismo, sulla falsariga di quella che impedì il degenerare della Guerra Fredda con l'Unione Sovietica. E, nell'ottica di un crescente disimpegno dalla regione, sempre più assorbiti dal confronto-scontro con la Cina in Estremo Oriente, sperano di poter creare un *modus vivendi* tra i campioni dei due schieramenti, Arabia Saudita e Iran.

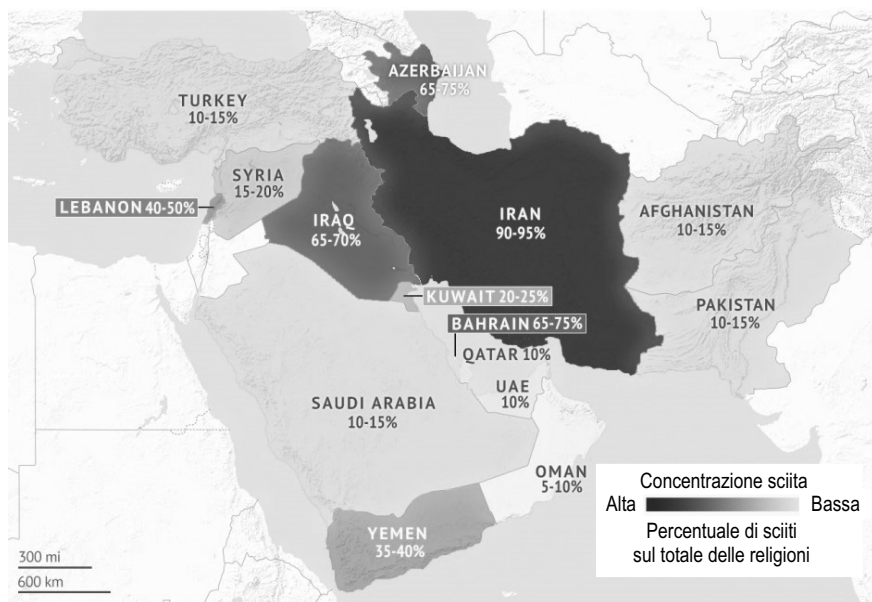
Potrà funzionare? I dubbi sono molto forti, a partire dallo squilibrio numerico con i sunniti (quasi il 90 per cento del totale) che alimenta in questi ultimi la perenne speranza di eliminare, prima o poi, il millenario «apostata» politico-religioso. Gli sciiti, però, sono disseminati, con minoranze più o meno consistenti, in tutti i Paesi della regione e potrebbero costituire una «quinta colonna» decisamente insidiosa da controllare (figura 3.5).

Entrambi i Paesi-leader, poi, per una curiosa simmetria socio-religiosa creatasi nei secoli, ospitano consistenti minoranze potenzialmente ostili (arabo-sunnite nella regione iraniana del Khūzestān e persiano-sciite nella provincia orientale saudita di Al-Sharqiyya) insediate nelle principali aree di produzione petrolifera. Come dire, una carica esplosiva innescata nelle rispettive casaforti economiche.

A complicare ulteriormente le cose, c'è la completa ostilità con cui il mondo sunnita ha accolto l'accordo, che di fatto riabilita e legittima il «nemico» storico. E quella – sempre meno comprensibile, specie dopo che si sono conosciuti i particolari tecnici dell'intesa – di Israele, che minaccia di tradursi in un'alleanza di fatto, tanto inedita quanto dirompente a lungo termine, con l'Arabia Saudita, con conseguenze colossali già nell'immediato futuro.

- ❶ Il primo risultato è che l'Iran, con l'avallo sostanziale di Stati Uniti e Russia (alleati di fatto nella regione – come ha ammesso il vice presidente John Kerry, riconoscente per il ruolo svolto da Mosca – benché in aperto contrasto sullo scacchiere europeo), diventa indispen-

Figura 3.5 – Incidenza delle popolazioni sciite nell'area mediorientale



Fonti: Pew Research Centre, U.S. Department of State, Brandeis University

sabile per l'Occidente nella sua lotta contro lo Stato islamico. È quindi molto probabile che Riad, con la collaborazione più o meno attiva degli altri Paesi del Golfo e la benevola neutralità di Ankara, aumenti il suo sostegno allo Stato islamico, quanto meno per invischiare il rivale sciita in un conflitto spossante. Rischiando così di aprire il Vaso di Pandora e scatenare un conflitto globale.

«Resta vero che sia i sauditi sia gli israeliani considerano la minaccia iraniana e sciita (nella versione di Hezbollah o delle ribellioni in Bahrain e Yemen) una preoccupazione strategica ben maggiore del fondamentalismo estremista sunnita»²⁵. Precisamente la diffusione di movimenti armati salafiti in tutto il «grande Medio Oriente» e l'aumento della loro minaccia alla sicurezza internazionale (dal Mali alla Nigeria, dalla Somalia alla Tunisia, ma soprattutto in Siria e Iraq) hanno indotto Washington a porre la lotta al terrorismo jihadista sunnita in cima alle priorità della sua politica mediorientale. Ed è in questa logica che il presidente Obama, nel firmare l'accordo di Vienna con l'Iran, ha valutato sia la scarsissima volontà di sauditi e israeliani di for-

nire un effettivo contributo politico-militare a questo sforzo, sia l'oggettiva e preziosa collaborazione fornita dall'Iran e dai suoi alleati.

- ② Il secondo risultato – anch'esso probabile, sebbene non del tutto – è l'avvio di una corsa alle armi nucleari nel resto della regione. Ed è facile che essa sia piuttosto rapida, considerato che una «bomba sunnita» già esiste ed è quella pakistana (tra 100 e 130 ordigni, secondo le stime dell'Istituto di Studi Strategici di Londra). Da anni, infatti, Riad sostiene finanziariamente gli sforzi nucleari di Islamabad: poiché quest'ultima non è impegnata dal Trattato di non proliferazione, che non ha firmato, la cessione informale di alcuni ordigni all'Arabia Saudita ne sancirebbe il rango di potenza regionale dominante e aumenterebbe parimenti il peso strategico del Pakistan, anche nei confronti dell'India. Ciò rappresenterebbe per Teheran un valido e comprensibile motivo per ritenersi libera di non rispettare gli accordi appena firmati. E sarebbe molto difficile per Washington riuscire a dissuadere Riad dal «sogno nucleare»: la settantennale alleanza tra i due Paesi a quel punto potrebbe considerarsi di fatto esaurita.

Un chiaro segnale che Riad si sente «tradita» da Washington e conta di giocare le sue carte in proprio è giunto dalla visita a San Pietroburgo, nel giugno 2015, di Mohammed bin Abdulaziz al Saudi, ministro della Difesa saudita, vice principe ereditario e figlio di re Salman, che ha firmato con Putin una serie di accordi per costruire «reattori nucleari civili» e «reattori per la ricerca». Anche l'Egitto potrebbe rientrare in questo piano, ma Israele certamente rifiuterebbe una simile ipotesi. Il ragionamento finale del mondo sunnita è che occorre prepararsi alla Fitna decisiva perché è facile prevedere «uno scontro duro, diretto con Teheran e i suoi alleati», come sostiene Jamal Khasoggi, in passato influente consigliere di vari reali sauditi.

- ③ Israele sembra invece il grande perdente dell'accordo con l'Iran. Per alcuni anni aveva ripetutamente brandito la minaccia di un attacco aereo devastante («prima che sia troppo tardi») alle strutture nucleari e missilistiche di Teheran. Tale attacco non sarebbe risultato decisivo per fermare la presunta «bomba iraniana», ma avrebbe innescato un conflitto su scala globale. La credibilità di questo scenario, uscita rafforzata nella scorsa primavera dalla conferma di Benjamin Netanyahu come primo ministro, risulta ora completamente svanita. La ripetizione ossessiva del grido «al lupo, al lupo!» ha prodotto un solo effetto, opposto a quello desiderato: mostrare l'Iran come una sorta di perseguitato senza motivo. A Netanyahu non basta più evocare lo spettro di un nuovo «Patto di Monaco»: l'accordo c'è, diventerà operativo e Israele dovrà riporre ogni piano di attacco preventivo, salvo

ritrovarsi sul banco degli imputati della Storia e con l'intera Umma per una volta unita e concorde nel combatterla, se mai pensasse ancora di «fare da sé». E quasi certamente senza gli Stati Uniti al suo fianco. Ora Tel Aviv, per uscire dall'angolo diplomatico-strategico in cui si è cacciata, dovrà effettuare una totale, e non facile, revisione della sua politica regionale. Può anche pensare di accettare il pagamento di un certo prezzo sotto forma di un nuovo negoziato con i palestinesi, per cercare di comporre, almeno in parte, un conflitto che da sempre è la chiave di volta per una risistemazione pacifica della regione. E fornire finalmente un appoggio tangibile alla lotta contro il Califfato, in attesa, a lungo termine, di riprendere con un Iran «sdoganato» dall'Occidente quei tradizionali buoni rapporti informali tenuti con il regime dello scià Reza Pahlavi negli anni Cinquanta-Settanta del secolo scorso. Ma questo costituirebbe la fine politica di Netanyahu e della destra politica che lo appoggia.

Se invece dovesse prevalere ancora la linea di Netanyahu, a Israele non resterà che accentuare quella sorta di «alleanza contronatura» con l'Arabia Saudita delineatasi sempre più apertamente negli ultimi mesi. Con il rischio di dover «digerire» l'idea di una «bomba sunnita», assai più pericolosa di quella, ipotetica, sciita. L'alternativa è mandare all'aria qualunque ipotesi negoziale, ritirarsi nel proprio «ridotto nazionale» comunque difeso da 200-300 bombe nucleari (quelle sì vere, efficienti e pronte all'uso immediato) e mantenere un minimo vitale di relazioni con Egitto e Giordania, i vicini con cui ha concluso trattati di pace.

Il tempo, comunque, non sembra affatto lavorare per Tel Aviv: tra un paio di decenni – al massimo entro metà secolo, se si punterà a potenziare a fondo l'aliyah, il ritorno della diaspora ebraica sparsa nel mondo – la componente arabo-israeliana della popolazione potrebbe diventare maggioranza. E allora ogni scenario politico-strategico ipotizzato oggi potrebbe diventare un esercizio astratto.

In questo contesto di confronto-conflitto a tutto campo tra Iran e Arabia Saudita, un accenno meritano anche le potenzialità dell'arma energetica, che entrambi i contendenti posseggono al massimo grado. L'Arabia Saudita vi è già ricorsa, scegliendo di abbattere, alla fine del 2014, i prezzi del greggio (cfr. par. 3.1). Ma un Iran presto liberato da questo onere e tornato rapidamente in possesso degli oltre 100 miliardi di dollari in asset finanziari finora bloccati in Occidente, potrebbe reagire riversando quanto più greggio possibile su mercati già saturi, sicuro di poter contare su alcuni anni di bilanci ripianati a priori grazie al «tesoretto» restituito dall'Occidente. Tra 600 mila e 800 mila barili al giorno sup-

plementari di greggio potrebbero, entro l'inizio del 2016, portare i prezzi mondiali del petrolio a livelli (25-30 dollari al barile) insostenibili anche per diversi Paesi del Golfo. Innescando un possibile (anzi, probabile) scontro interno allo stesso mondo sunnita.

Nell'ipotesi di un conflitto a tutto campo tra Teheran e Riad, diverrebbe altissimo il rischio di un blocco improvviso dei flussi d'idrocarburi non solo all'Occidente ma anche all'Estremo Oriente. Questo ipotetico nuovo shock petrolifero potrebbe essere prodotto sia da una scelta saudita (se l'accordo statunitense con l'Iran si approfondisse rapidamente, divenendo un'alleanza di fatto), sia da una contromossa iraniana (se fallisse con altrettanta rapidità l'intesa sul controllo delle attività nucleari e si ricostituì una sorta di «santa alleanza» tra Stati Uniti e Arabia Saudita con Israele esultante regista occulto): tanto Teheran quanto Riad possono facilmente bloccare, con pochi mezzi aeronavali, gli stretti di Hormuz.

Un'ultima considerazione merita l'ipotesi, appena accennata, che l'accordo con l'Iran, per qualche motivo, fallisca. Obama e gli Stati Uniti subirebbero una sconfitta diplomatica epocale, ma soprattutto 80 milioni di iraniani e, indirettamente, altri 100 milioni di sciiti sparsi dal Libano al Pakistan sarebbero ricacciati in un angolo nel quale hanno vissuto «confinati» da 35 anni di sanzioni politico-economiche, ma in cui non intendono più tornare. Potrebbe facilmente nascere un terrorismo globale di matrice sciita, alimentato dalla «vocazione al martirio» insita nella mentalità e nella pratica religiosa degli appartenenti a questa fede.

3.3. Le tensioni in Estremo Oriente e nell'Europa dell'Est

Il confronto nel Mar Cinese Meridionale

Una seconda sfida, per gravità, si va profilando in Estremo Oriente, dove gli Stati Uniti hanno scelto di concentrare la loro attenzione geostrategica e il grosso del loro potenziale economico-militare nel tentativo di contenere la minaccia cinese di egemonizzare l'intero continente asiatico. Washington ha avviato la creazione di una sorta di «cintura» di contenimento della Cina, incoraggiando i Paesi limitrofi (in gran parte radunati nell'ASEAN)²⁶ a resistere all'espansionismo politico-strategico di Pe-

chino: ciò dovrebbe consentirle, grazie a una serie di alleanze bilaterali, di costituire la struttura portante di questa rete di nazioni coalizzate.

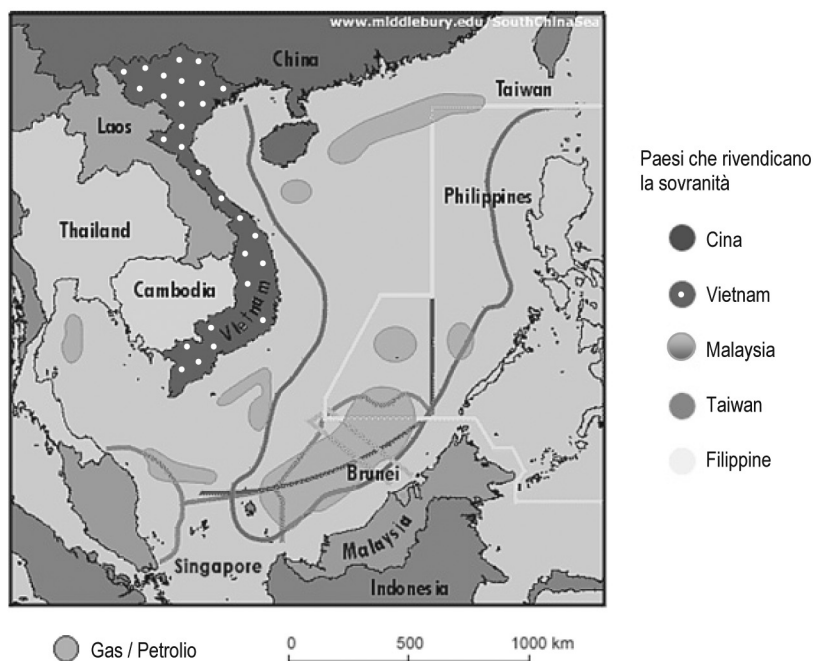
Benché i contenziosi territoriali fioriscano in tutto il continente e diano facile pretesto a tensioni che spesso rasentano lo scontro aperto, quello più delicato e pericoloso riguarda il controllo del Mar Cinese Meridionale. Le sue acque sembrano molto ricche d'idrocarburi (tra 12 e 15 miliardi di barili di greggio e tra 5.400 e 50.000 miliardi di metri cubi di gas le stime, rispettivamente, americane e cinesi), ma costituiscono soprattutto un *choke-point*, una strettoia, cruciale per i flussi energetici e commerciali via mare dell'intero Estremo Oriente. Da questo specchio d'acqua transitano infatti, ogni giorno, 18-20 milioni di barili di greggio, oltre a 275 milioni di metri cubi di gas (tra un terzo e la metà dell'intero flusso di scambi mondiali dei due idrocarburi, a seconda delle stagioni) e complessivamente ben 70 mila navi all'anno, di cui 30 mila porta-container. Nonché tutto l'enorme commercio bilaterale tra Cina e ASEAN, un interscambio pari a quasi 2.000 miliardi di dollari.

In forma sempre più decisa, che comprende una serie di «fatti compiuti» (come l'insediamento negli arcipelaghi delle Paracel e delle Spratly, su cui rivendica la sovranità, di «scienziati» e/o soldati e l'ampliamento artificiale di alcuni atolli per crearvi porti e aeroporti), la Cina reclama circa il 90 per cento di queste acque che, invece di costituire un «mare aperto» – come sostiene il resto dei Paesi rivieraschi, appoggiati in pieno dagli Stati Uniti – ricadrebbero quindi sotto la sua sovranità esclusiva (figura 3.6). Le acque territoriali cinesi si estenderebbero così fin sotto le coste di Filippine, Malaysia e Vietnam, inglobando gli arcipelaghi in questione. Di per sé privi d'importanza economica (tranne che per limitate risorse ittiche), il loro possesso garantisce il controllo di vie marittime vitali per la Cina stessa ma anche per gli altri Paesi. Nonché di quanto potrà trovarsi nei fondali di questi mari.

Il confronto tra i Paesi in causa, già sfociato in passato in scontri sanguinosi, è alimentato dal costante espansionismo cinese che, partendo dall'occupazione permanente dei due arcipelaghi, punta anche alla progressiva chiusura degli spazi aerei finora rimasti internazionali, in cui «concederebbe» di volta in volta il transito ai velivoli stranieri. Washington ha finora sfidato questa pretesa con frequenti voli di ricognizione militare «non autorizzati», con il rischio sempre più elevato d'incidenti potenzialmente in grado di innescare ritorsioni incontrollate.

Quale potrebbe essere la reazione statunitense a un'eventuale «zona di esclusione marittima» proclamata da Pechino su questo mare (eventualità che, secondo fonti ufficiali del Pentagono, potrebbe verificarsi anche in un futuro molto prossimo)?

Figura 3.6 – Le rivendicazioni di Pechino sul Mar Cinese Meridionale



Fonte: Asia Now

- Se Washington protesterà sul piano formale ma accetterà nei fatti la decisione di Pechino, sospendendo il regolare svolgimento di esercitazioni congiunte con le Marine alleate o diradando al massimo le crociere delle proprie navi militari in quelle acque, la sua credibilità regionale (e non solo) riceverà un colpo durissimo.
- Se invece risponderà presidiando *manu militari* il mare contestato (la libertà di navigazione è un punto irrinunciabile non solo della visione strategica, ma anche della filosofia di vita americana, poiché è una premessa della libertà di commercio), costringerà Pechino ad adeguate azioni di risposta²⁷, a meno che non si scopra che la posizione cinese è di fatto un bluff.

Si è quindi aperta una pericolosa partita a poker in cui entrambi i giocatori si sfidano con continui rilanci della posta. Pericolosa perché la possibilità d'incidenti aeronavali è in continuo aumento. Non va quindi sottovalutato il rischio che un malaugurato confronto militare, anche limitato, seguito da una spirale di *escalation*, degeneri in uno scontro globale.

L'Estremo Oriente mostra infatti una spesa bellica tra le più elevate (439 miliardi di dollari nel 2014, pari al 24,4 per cento del totale mondiale, +5 per cento sull'anno precedente). Vietnam, Indonesia, Thailandia e Singapore, sotto una discreta regia statunitense, stanno cercando di creare Forze Armate in grado di sostenere le proprie rivendicazioni territoriali e di costituire un minimo deterrente credibile allo strapotere cinese. Con il rischio, però, che questi armamenti, prima o poi, escano dagli arsenali per essere usati. Per questo è importante che tutte le parti in causa accettino di sedersi intorno a un tavolo negoziale e accettino di rimettere il contenzioso nelle mani di un ente internazionale neutro, come il Tribunale del mare di Amburgo.

Il Giappone e la «coalizione di fatto» anti-cinese

L'alleanza di fatto anti-cinese, promossa e coordinata dagli Stati Uniti, vede il crescente coinvolgimento del Giappone, di estremo rilievo non solo dal punto di vista strategico, ma anche da quello politico ed emotivo per la storia recente della regione. Il Giappone, infatti, ha a sua volta un delicato contenzioso aperto con la Cina per il controllo dell'arcipelago delle Shenkaku-Dyaoyu, le cui acque sarebbero ricche d'idrocarburi.

Tutto nasce dal progressivo abbandono della politica pacifista seguita da Tokyo dalla fine della Seconda Guerra Mondiale. La Costituzione nipponica, imposta dagli Stati Uniti nel 1946, prevedeva infatti, all'articolo 9, la rinuncia definitiva («per sempre») alla guerra come strumento di risoluzione delle controversie internazionali, il divieto d'inviare militari giapponesi fuori dal territorio nazionale e di esportare armamenti. Le stesse Forze Armate nipponiche (diventate peraltro, nel tempo, tra le principali al mondo per qualità e numero di mezzi) sono pudicamente definite «Forze di autodifesa».

Benché la netta maggioranza dei giapponesi – cresciuta nel trauma della sconfitta totale del 1945, dell'occupazione militare straniera e dell'olocausto atomico di Hiroshima e Nagasaki – sia rimasta profondamente pacifista e avversa a ogni ipotesi di riarmo (quasi il 70 per cento, secondo vari sondaggi), questa situazione di «gigante economico e nano politico-militare» ha cominciato ad andar stretta ai vari governi nipponici succedutisi negli ultimi trent'anni. Innanzitutto, perché alla potenza economica raggiunta negli anni Novanta del secolo scorso corrispondeva uno strumento militare dall'impiego limitato, impossibilitato, ad esempio, a garantire la sicurezza dei flussi commerciali ed energetici, vitali

per il Paese, la cui difesa doveva necessariamente essere delegata agli Stati Uniti, con un'umiliante cessione di sovranità. In secondo luogo, perché il prorompente sviluppo della Cina, dotata di Forze Armate qualitativamente sempre più avanzate e in grado di colpire l'arcipelago nipponico anche con armi atomiche, poneva il problema di una capacità di difesa non totalmente devoluta ad altre potenze e in grado di operare anche fuori dagli spazi nazionali, ad esempio in appoggio a Paesi alleati minacciati dall'espansionismo cinese.

Il tema di un ruolo via via più ampio delle Forze Armate e della conseguente riforma dell'articolo 9 della Costituzione che ne regola l'impiego è diventato, com'era del resto prevedibile, uno dei principali fattori nel dibattito politico interno recente, alimentato anche da continui aumenti del budget della Difesa. L'attuale Governo nazionalista-conservatore di Shinzo Abe ha deciso di rompere ogni indugio, facendo approvare, il 16 luglio 2015, alla Camera Bassa del Parlamento l'indispensabile modifica della Costituzione. Il Governo Abe non ha però atteso questo necessario passaggio legislativo per muovere le proprie Forze Armate (che dal 1993 partecipano ad alcune missioni di pace dell'ONU): aerei da ricognizione della Marina nipponica – con a bordo osservatori filippini per salvare la forma sul piano politico-internazionale – si erano già spinti un mese prima sullo spazio aereo delle isole Spratly, durante manovre congiunte (formalmente definite «esercitazioni di soccorso in mare») effettuate in quelle acque.

Che significato attribuire alla mossa, lungamente ponderata, di Tokyo? Si tratta, senza dubbio, di un monito molto forte lanciato a Pechino. Una «coalizione di fatto» di Paesi che, per vari motivi, si oppongono all'espansionismo cinese è in via di rapida formazione e l'adesione nipponica ne costituisce l'indispensabile suggello, tanto più che l'apporto di Tokyo potrebbe non limitarsi a un'eccellente Marina e modernissime forze aeree. Al Giappone è unanimemente attribuita la capacità tecnica di produrre una decina di ordigni nucleari in meno di un anno. Il Paese vanta uno dei più avanzati sistemi di generazione di energia elettronucleare per uso civile (con 43 centrali operative) e un complesso industriale d'avanguardia per fabbricare le barre di combustibile (quell'uranio arricchito in varia misura che, per oltre un decennio, è stato il pomo della discordia con l'Iran) necessarie al loro funzionamento.

Certo, un Giappone dotato di armi atomiche pare una sorta di contraddizione in termini, se guardato con gli occhi rivolti a Hiroshima. L'opinione pubblica interna boccherebbe senz'appello qualunque governo che volesse avviarsi, anche solo in forma indiretta, su questa strada. E

quella dei Paesi vicini, memori del brutale espansionismo nipponico della prima metà del secolo scorso, reagirebbe ancor più aspramente. Non a caso, la Cina ha criticato con durezza la modifica alla Costituzione del Sol Levante. Ma a Tokyo basta far balenare la possibilità tecnica di dotarsi di tali armi per costituire un «deterrente di fatto» di sicura efficacia. E su questo «jolly» presente nel mazzo di carte anti-cinesi sembra contare molto anche Washington. Almeno sul piano politico.

Prove di dialogo (e di forza) sul fronte ucraino

Dopo quello inter-islamico e quello potenziale in Asia orientale, il terzo conflitto aperto (o, in questi ultimi mesi, solo faticosamente «congelato»), quello che più riguarda l'Europa, vede lo scontro tra Russia e Ucraina. Gli accordi raggiunti a Minsk tra le parti in conflitto nel marzo 2015, promossi dall'Unione Europea e «accettati» con evidente scarso entusiasmo dagli Stati Uniti, hanno delineato una soluzione politica (ampia autonomia degli *oblast* russofoni dell'Est, possibilmente in un ambito federale) che è improbabile che Kiev accetti, spalleggiata da Washington, ma che l'Europa vede come l'unica stabile via d'uscita. Resta incerto il futuro della Crimea, che la Russia difficilmente accetterà di restituire alla sovranità ucraina a causa del valore strategico altissimo che riveste per la sua flotta del Mar Nero, forte anche di una maggioranza della popolazione decisamente filo-russa, che ha manifestato attraverso un referendum (la cui legalità formale, peraltro, è stata duramente contestata in Occidente) la sua volontà di tornare sotto la sovranità di Mosca. Tuttavia, il presidente ucraino Petro Poroshenko, cercando anche di forzare il sostegno occidentale, non intende affatto considerare perduta la penisola sul Mar Nero.

Una delle principali conseguenze di questa sorta di paralisi sul campo è il mantenimento delle sanzioni economiche alla Russia, che il 22 giugno il Consiglio dei ministri degli Esteri dell'Unione Europea ha deciso di prorogare per un altro semestre, senza peraltro escludere ulteriori inasprimenti. Esse sono sopportate dai Paesi dell'Europa occidentale con crescente fatica e malumore per gli ingenti danni economici che stanno procurando alle loro economie.

Uno studio pubblicato in quegli stessi giorni dal WIFO (Istituto Austriaco per la Ricerca Economica) giungeva a conclusioni ancora più pessimistiche di quelle formulate in precedenza da Eurostat: le sanzioni europee e la controrisposta di Mosca, con divieti d'importazione di vari prodotti, specie agricoli, possono significare, nel lungo periodo,

una caduta di ben 100 miliardi di euro nell'esportazione di beni e servizi e mettono a rischio 2 milioni di posti di lavoro europei. La Germania (oltre l'1 per cento di calo del PIL, 465 mila posti di lavoro perduti) guida la lista dei Paesi danneggiati, seguita da Italia (-0,9 per cento e oltre 200 mila posti perduti) e Francia (-0,5 per cento e 150 mila posti perduti). Gli Stati Uniti hanno invece un interscambio molto modesto con la Russia, pari ad appena lo 0,66 per cento del loro commercio totale nel 2014.

In una situazione in cui ben altre minacce globali pesano sull'Occidente, appare miope o fuorviante insistere su misure che indeboliscono un Paese che soltanto un decennio fa costituiva un interlocutore complementare e affidabile, specie per l'Europa. Tali misure, inoltre, gettano sempre più la Russia, volente o nolente, nelle braccia della Cina, il solo partner, per peso politico-economico, in grado di offrirle un aiuto tangibile (sempre che la recente frenata dell'economia cinese non si traduca in un brusco calo nella domanda di beni ed energia russi). Se le sanzioni economiche finora hanno funzionato con minore efficacia di quanto sperato dall'Occidente, è proprio grazie all'aiuto cinese e, in parte, degli altri Paesi BRICS con la loro nuova Banca di Sviluppo²⁸. Molti cominciano a temere che aver contribuito ad accelerare fortemente la partnership russo-cinese sia un errore politico-strategico dal quale possono derivare gravi conseguenze.

Per l'Europa, poi, si indebolisce la principale ragione addotta per prendere le distanze da Mosca, ossia l'eccessiva dipendenza dalla Russia in campo energetico: il gas russo conta sempre meno nel complesso delle forniture europee (il 37 per cento del totale nel 2014, con un calo del 13,8 per cento sul 2013). E la stessa Ucraina ha rinnovato a prezzi vantaggiosi l'accordo per importare gas dal suo vicino orientale, potendo contare su forniture sostitutive dall'Europa occidentale, segno che il paventato ricatto energetico russo è un'arma ormai spuntata.

Infine, la disastrosa situazione economica ucraina costituisce una sorta di «buco nero» che richiederà prolungate e colossali iniezioni di denaro. Un vertice informale tra i Paesi del G7 e il Fondo Monetario Internazionale, tenutosi nel febbraio 2015, valutava in 40 miliardi di dollari il «pacchetto» di aiuti necessari a evitare il tracollo di Kiev. Che peraltro pare incapace di adottare le misure di risanamento economico-finanziario più volte richieste. La somma andrà dunque reperita presso governi ed enti internazionali. Gli stessi, forse non a caso, che hanno poi lesinato fino all'ultimo euro un più modesto sostegno alla Grecia...

Se le ragioni di fondo del conflitto ucraino-russo sembrano quindi scadere d'importanza (Crimea a parte), è legittimo domandarsi perché

sia il caso di insistere in un confronto che presenta sempre più i caratteri del mutuo svantaggio.

Una parte della spiegazione, certamente complessa, potrebbe essere ricercata nel tentativo americano di mantenere, con mezzi e fini diversi, una leadership coercitiva nei confronti sia dell'Europa sia della Russia. Nei confronti della prima, in questo contesto si collocherebbe l'accettazione del trattato commerciale TTIP (cfr. cap. 2, par. 1); la seconda dovrebbe accettare un ruolo subordinato, ossia la rinuncia a ogni velleità di parità strategica globale. Poiché gli interessi americani di fondo sembrano innanzitutto rivolti sempre più verso l'Estremo Oriente, in Medio Oriente gli Stati Uniti intendono assumere un difficile ruolo di mediatore *super partes* tra le tante fazioni in conflitto. Ciò presuppone una «retrovia» europea, che non ostacoli i disegni di Washington. L'invio – nel settembre 2015 – di truppe russe in Siria a sostegno del presidente Assad e la loro partecipazione diretta ai combattimenti contro i ribelli e contro il Califfato mostrano quanto sia difficile per gli Stati Uniti mantenere l'abituale supremazia in un mondo in rapido mutamento.

La pressione sulla Russia viene esercitata dagli Stati Uniti anche con l'apertura di basi militari e l'invio di uomini e mezzi pesanti nei Paesi Baltici e in Polonia, che si sentono minacciati dal sostegno russo al separatismo nell'Ucraina orientale, oltre ai copiosi aiuti militari alla stessa Kiev. Mosca sembra però ostinata a resistere ribadendo il suo rifiuto a un'eventuale candidatura dell'Ucraina a membro della NATO e a ulteriori allargamenti dell'Alleanza (verso la Georgia, ma anche Svezia e Finlandia)²⁹ e al congelamento dello «scudo» antimissile americano in via di dislocamento in Romania e Polonia, subito chiesto dal Cremlino dopo la firma degli accordi di Vienna tra Occidente e Iran poiché, tra le materie ivi regolate, figurano proprio i progressi di Teheran in campo missilistico. Mosca teme infatti, non a torto, che tale «scudo» possa alterare gli equilibri strategici globali, limitando la propria capacità di «secondo colpo» in caso di attacco nucleare americano preventivo, in base alla dottrina (risalente all'epoca della Guerra Fredda, ma mai cancellata di fatto dai rispettivi manuali strategici) della Distruzione Reciproca Assicurata (in inglese, con ironia, non sappiamo se involontaria, la sigla suona come MAD, pazzo). Vanificando ogni residua parvenza di «equilibrio del terrore».

La Russia resta comunque in bilico tra velleità di ripristino dell'antico ruolo di superpotenza (legato soprattutto alla presenza di un vasto arsenale nucleare in fase, però, di rapida obsolescenza, così come sempre più superati appaiono molti degli armamenti convenzionali) e la posizione di «grande malato dell'Eurasia».

3.4. Dalla guerra guerreggiata ai «conflitti diffusi»

Di fronte al moltiplicarsi di focolai di guerra diffusa o alla loro vera e propria deflagrazione, appare chiara la crescente difficoltà dell'Occidente – e, più in generale, dei vari enti internazionali di cooperazione da esso istituiti e di fatto guidati – nel prevenirli, ma soprattutto nel gestirli.

La ragione va individuata, a monte, in un'azione diplomatica preventiva sempre più sterile e ritualistica, fatta di continui vertici e incontri, quasi mai fruttuosi, dettati soprattutto da necessità di visibilità mediatica dei partecipanti. E, a valle, nella manifesta incapacità di proporre soluzioni stabili ai contenziosi e conflitti in atto, anche per la crescente mancanza di risorse finanziarie con cui sostenere gli indispensabili processi di pacificazione. E, quand'anche delle soluzioni si rivelassero adottabili, nell'impossibilità di applicarle con efficacia.

Paralisi delle armi e paralisi delle diplomazie

Le capacità di imporre la pace (*peace enforcing*) sono entrate da tempo in generale crisi per mancanza di volontà politica; anche quelle di mantenerla (*peacekeeping*)³⁰ non hanno prodotto risultati tanto migliori. Le Nazioni Unite vedono questo approccio con sempre minor favore, sotto la spinta congiunta di Russia e Cina che temono i possibili effetti politici delle cosiddette «ingerenze umanitarie». Ma non sono più in grado di promuoverlo anche per le croniche difficoltà di bilancio, risultato questo che è, tra l'altro, una diretta conseguenza della svolta nella politica estera americana delineatasi nel 2014 e fondata sul *No boots on the ground*: se sai che il nemico non ti affronta più in campo aperto per timore di possibili perdite, ma, al massimo, ti attacca svogliatamente dall'aria³¹, hai già mezza vittoria militare in tasca e quella propagandistica totalmente assicurata.

I sondaggi d'opinione, ormai effettuati in ogni Paese su base quasi quotidiana e ridotti a misurazioni dell'umore epidermico, nonché l'altissima frequenza di prove elettorali di ogni tipo hanno di fatto paralizzato, in Occidente, la capacità di adottare misure che possano risultare impopolari nel breve periodo – ad esempio, l'invio di spedizioni militari all'estero, per quanto limitate nel tempo e nella consistenza, che comportano ovviamente il rischio di perdite umane e alti costi economici – nel timore di deleteri cali di consenso. Stati Uniti ed Europa sembrano dunque paralizzati dai loro stessi principi etico-politici di fondo: l'opi-

nione pubblica, giudice ultimo in ogni sistema democratico attraverso le urne, condiziona di fatto, istante per istante, l'attuazione dei programmi di governo e le scelte politico-strategiche di ogni Paese. Che invece dovrebbero essere immuni da ogni influenza emotiva e dettate da interessi generali di lungo periodo.

La disastrosa gestione della resistenza all'avanzata dello Stato islamico da parte degli Stati Uniti e dei loro alleati nel primo semestre del 2015 è un'ottima riprova di questa situazione. Un gruppo di una ventina di Paesi europei e mediorientali si è mobilitato su base volontaria a fianco di Washington, sull'onda emotiva dell'attacco alle popolazioni curde. Non ha però schierato truppe di terra, ha deciso in piena autonomia come, dove e a chi erogare i propri (più che altro simbolici) aiuti militari e ha effettuato azioni aeree (in genere, ricognizioni con velivoli privi di armamento, di scarsa utilità bellica) con coordinamento politico e operativo pressoché inesistente³². Parallelamente, lo Stato islamico mostrava di saper usare con sorprendente maestria i moderni strumenti di una guerra asimmetrica: reclutamento e propaganda via Internet, intercettazioni satellitari, modifica e riutilizzo dell'enorme arsenale di armamenti abbandonati dal nemico (aerei compresi, sebbene non abbia ancora osato impiegarli in volo, forse per la carenza di piloti addestrati, e, pare, anche gas tossici).

Tutto ciò fa quindi sospettare che l'Occidente non sia in grado di adottare una linea di condotta strategica meditata e coerente; anzi, nel caso del Califfato, fa persino dubitare dell'esistenza stessa di una reale volontà di affrontare la minaccia che rappresenta tanto in Medio Oriente quanto in Africa, altra regione in cui gli Stati Uniti, ma anche il resto dell'Occidente, appaiono incapaci di organizzare risposte adeguate contro la destabilizzazione condotta dai numerosi gruppi terroristici auto-affiliatisi allo Stato islamico (Boko Haram, al Shabaab, Ansar al-Sharia e così via).

Un dato clamoroso evidenziato da questa situazione è la crescente difficoltà statunitense nel rivestire le funzioni non solo di «gendarme» del mondo, ma anche di difensore dei propri interessi essenziali e, più indirettamente, di quelli occidentali. Sembra quindi maturo il passaggio della superpotenza americana a una linea d'azione meno «marziale», costretta a scegliere gli scenari geostrategici su cui concentrare la propria residua capacità di proiezione di potenza: è oggi un ricordo la teoria del Pentagono che prevedeva, fino a pochi anni fa, una forza militare tale da poter affrontare due grandi conflitti e uno minore in simultanea. Come si sono crudamente incaricati di dimostrare il sostanziale fallimento delle invasioni di Afghanistan e Iraq e ora l'evidente timore di un impegno, anche solo indiretto, peraltro più volte ipotizzato, in Siria, Libia e Mali.

«Dall'egemonia alla supremazia», così ha efficacemente condensato Joseph S. Nye Jr, nei mesi scorsi, questo cambio di ruolo epocale³³. Il passaggio, cioè, da una situazione di dominio statica e «imperiale» a una fase in cui occorre puntare a fondo, almeno in prima battuta, sulle risorse della diplomazia e del negoziato verso sempre nuove sfide e sfidanti. È il concetto alla base del *soft power*, teorizzato da Nye Jr nell'omonimo libro che dal 2004 fa discutere «falchi» e «colombe» in tutto il mondo³⁴. Nel caso di Cuba (ristabilimento di relazioni diplomatiche dopo 55 anni di dura ostilità) e dell'Iran (accordo sul controllo della filiera nucleare) questo approccio sembra all'improvviso risultare pagante.

Va sottolineata, in questa chiave, l'efficace e originale azione della diplomazia vaticana, che del *soft power* fa da sempre il suo strumento elettivo per contrastare la citata «guerra mondiale a pezzi». L'attuale papato ha potenziato gli interventi di conciliazione per facilitare la soluzione dei contenziosi aperti, alcuni in linea con la politica portata avanti dall'amministrazione Obama (Cuba), altri frutto di un approccio «ideologicamente» quasi opposto. È il caso del rapido miglioramento dei rapporti con le Chiese ortodosse russa e di Costantinopoli (culminato nella visita primaverile del presidente russo Putin a Papa Francesco e nell'offerta simbolica di riunificare le date della Pasqua cattolica con quella ortodossa), che contribuisce a mantenere un'utilissima porta aperta di dialogo tra Europa occidentale (esclusi i Paesi dell'ex Patto di Varsavia, ostili a Mosca per comprensibili ragioni storiche) e Russia, malgrado le divisioni prodotte dal conflitto in Ucraina. Si tratta di una visione che sembra ricalcare la vecchia idea gollista di una «Europa dall'Atlantico agli Urali», in grado, conformandosi al tradizionale richiamo alle «radici cristiane dell'Europa» (tutta, nessuna regione esclusa), di costituire un valido contraltare all'espansione dell'Islam verso occidente, solleticando il mito pan-slavo della «terza Roma» e rianimando il senso d'identità e di appartenenza di un continente che ancora spera di unificarsi. Tema su cui Mosca, alle prese con i secessionismi di matrice musulmana del Caucaso, sembra molto sensibile e aperta, ma verso cui Washington nutre un'ostilità di fondo perché capace di minare la sua leadership sull'Occidente, quasi fosse un «corpo estraneo» al Vecchio Continente.

Un futuro proiettato sul mare

Dinanzi a questi mutamenti epocali, le scelte strategiche americane si muovono su diversi piani. Accanto al *soft power*, la principale strada individuabile è un ritorno massiccio alla *talassocrazia* (in realtà, strategia

sempre cara a tutte le Amministrazioni susseguitesi nell'ultimo secolo), ossia la difesa a ogni costo del potere marittimo, militare e commerciale, giudicato l'ultima trincea dei propri interessi globali. I tagli notevoli apportati ai bilanci militari (da 696 a 569 miliardi di dollari tra il 2008 e il 2015, -18,2 per cento) non hanno intaccato gli stanziamenti alla Marina, stabili dal 2010 intorno a 135-140 miliardi di dollari³⁵, che mantiene fermo il traguardo di una flotta di 300 navi da guerra per il 2040 (erano però 1.000 alla fine della Seconda Guerra Mondiale e ancora 600 negli anni Ottanta)³⁶. Per tonnellaggio, la flotta americana equivale tuttora a quella delle altre sei Marine militari più importanti messe insieme: Russia, Cina, Giappone, Gran Bretagna, Francia e India. A riprova della priorità assoluta riservata alla proiezione di potenza sul mare, la filosofia d'impiego resta basata sulle portaerei (tutte a propulsione nucleare): l'obiettivo è di mantenerne in servizio 10 (erano 13 negli anni 80), con 9 gruppi aeronavali operativi (corrispondenti ad altrettante flotte sparse nei «sette mari» del mondo).

Secondo le teorie dell'ammiraglio Alfred Mahan, uno dei principali elaboratori della dottrina strategica americana, obiettivo ultimo di ogni talassocrazia è di circondare ogni potenziale nemico, «soffocando» le sue comunicazioni economico-militari. Se sul piano strettamente militare è intuitiva l'importanza per gli Stati Uniti di una «Marina globale» per difendere la propria residua supremazia planetaria, è sul piano economico che si tende, forse, a sottovalutare il problema. Ruolo-cardine che va attribuito a ogni Marina militare che si rispetti è la difesa dei propri (e, indirettamente, degli alleati) flussi commerciali essenziali che corrono lungo le vie marittime. Ciò è tanto più vero se si considera che il 90 per cento del commercio estero mondiale, quantificabile in 3,78 miliardi di tonnellate nel 2013 (al netto di materie prime minerarie e idrocarburi), si svolge via nave e i flussi in volume sono aumentati senza posa, nonostante la prolungata crisi economica internazionale, facendo registrare un impressionante +50 per cento tra il 2000 e il 2013.

La scelta statunitense di puntare su una Marina senza rivali (non trascurando, nel contempo, il controllo diretto di una parte ancora significativa di quella mercantile) risulta coerente con la crescente divisione del mondo in blocchi commerciali sempre più ostili tra loro: garantire scambi sicuri (sia dalla pirateria, sia dal terrorismo, sia più in generale dalle minacce di crescente riarmo di molti Paesi in aree «calde», come dimostra la volontà di Pechino di dominare il Mar Cinese Meridionale) può diventare l'imperativo vitale dei prossimi anni. Fattore che l'Europa sembra in gran parte aver trascurato. Ma, accanto alla sicurezza, occorre tener conto della necessità di migliorare continuamente le infrastrut-

ture logistiche per far fronte al prevedibile aumento della domanda di trasporto commerciale. Sono in fase di elaborazione o addirittura in fase avanzata alcuni mega-progetti: l'allargamento dei Canali di Suez e Panama; alcuni percorsi alternativi al Canale di Panama stesso (via Honduras e via Nicaragua); una mega-ferrovia tra Atlantico e Pacifico in Colombia, finanziata dalla Cina, e il taglio dell'istmo di Kra, nella penisola di Malacca, allo studio sempre grazie a capitali cinesi.

La profonda riorganizzazione dei flussi del commercio internazionale in atto potrebbe risultare uno dei fattori-chiave della geopolitica nel prossimo futuro. La situazione di stallo in cui sembrano essersi arenati i tentativi di armonizzare gli scambi economici su scala globale mediante accordi multilaterali promossi dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO) – che pare avere ormai confinato la sua attività alla risoluzione delle controversie in materia di scambi – ha dato luogo alla formazione di organizzazioni commerciali regionali con lo scopo di favorire, al loro interno, quella riduzione di tariffe che si è rivelata impossibile da raggiungere sul piano globale, ma che resta necessaria per aumentare la competitività delle produzioni regionali e delle imprese che le effettuano.

L'economia mondiale sembra dunque riorganizzarsi attraverso l'appartenenza di fatto *obbligata* ad almeno un'area di libero scambio. Non esistono più, infatti, Paesi che non ne facciano parte: l'ultima ad arrendersi è stata la Mongolia, nel 2009. Oggi è attiva una quindicina di strutture pluri-statali che da economico-commerciali tendono inevitabilmente a divenire anche politico-strategiche (dal NAFTA all'Unione Europea, dal Mercosur all'ASEAN), con la inquietante propensione a rinchiudersi in loro stesse e a dotarsi di barriere tariffarie (o di ostacoli normativi di fatto) esterne che ne fanno delle specie di embrioni di super-stati.

Queste «cittadelle» arroccate a difesa dei loro interessi – per usare l'immagine di una copertina ormai celebre del settimanale *The Economist*³⁷ – stanno creando una rete di accordi di cooperazione con l'obiettivo di ridurre le barriere commerciali sul piano bilaterale con organizzazioni affini o geopoliticamente «amiche». Ma scivolano anche facilmente nell'egemonismo, sia al loro interno (gli Stati Uniti nel NAFTA, la Germania nell'Unione Europea, il Brasile nel Mercosur, l'Arabia Saudita nel Consiglio di Cooperazione del Golfo) sia nei confronti di sistemi rivali.

L'accordo TPP (Trans-Pacific Partnership), ad esempio, promosso da Washington con altri 11 Paesi sudamericani, asiatici e dell'Oceania, siglato il 15 ottobre 2015, ha assunto da subito una connotazione anti-cinese³⁸. La contromossa di Pechino è stata l'ideazione del FTAAP (Free Trade Area of the Asia-Pacific), accordo commerciale proposto ai 21 Paesi membri dell'APEC, l'Associazione per la Cooperazione Economica del bacino del

Pacifico (quindi compresi gli Stati Uniti), con Giappone, Australia e Nuova Zelanda, unici membri di entrambi, aghi della bilancia. Senza dimenticare il TiSA, che dovrebbe liberalizzare i servizi, compresi quelli assicurativi e bancari, per 24 Paesi sparsi nel mondo, le cui trattative sono avvolte da totale segretezza³⁹. L'accordo inter-atlantico TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership, cfr. cap. 2, par. 1), che ha creato un'area economica gigantesca dove si produce circa metà del PIL mondiale, benché presentato da Washington come un'intesa *win-win*, cioè con vantaggi per entrambe le parti contraenti, sembra soprattutto volto a scongiurare ogni ipotesi di un'intesa politico-economica tra l'Unione Europea e la Russia che crei un blocco economico-commerciale di forza paragonabile a quella statunitense, grazie alla capacità industriale e al *know-how* dell'Europa sommati alla dotazione di armamenti e materie prime della Russia.

Va inoltre ricordata, per le sue analoghe, manifeste finalità geopolitiche, benché abbia natura finanziaria e non commerciale, la Asian Infrastructure Investment Bank⁴⁰, alternativa cinese alla Banca Mondiale, cui hanno aderito i maggiori Paesi europei occidentali, Gran Bretagna compresa, ma non quelli ex Comecon, obbedienti al rifiuto imposto dagli Stati Uniti, e il Giappone. Il pericolo geopolitico più evidente è che la nascita di questa sorta di «monadi» preluda a vere e proprie guerre politico-economiche tra blocchi di dimensioni e forza gigantesche, cui fa da corollario anche il crescente pericolo di guerre valutarie globali⁴¹.

Un cenno particolare merita pure la situazione dell'Africa. Il grande potenziale di crescita economica (cfr. cap. 2, par. 4) e i buoni risultati ottenuti nella lotta alla povertà (cfr. cap. 1, par. 1) sono stati riconosciuti dal presidente Obama con la visita in Kenya ed Etiopia (luglio 2015), effettuata anche per cercare di porre un freno al dilagare dell'influenza politico-economica della Cina. Il Continente Nero risulta però indebolito da tensioni etnico-tribali diffusissime e da livelli di corruzione ormai insostenibili. Quasi tutti i Paesi sono attraversati da conflitti interni, di natura etnico-sociale, anche non armati, che spesso sfociano in guerriglie endemiche, dal Sud Sudan alla Nigeria all'intera regione dei Grandi Laghi. La corsa al riarmo è generalizzata (50 miliardi di dollari la spesa militare nel 2014), frenata solo in parte dal calo delle entrate energetiche e delle materie prime minerarie (–10/15 per cento rispetto ai valori medi del 2010). Su tutto incide il perverso effetto del terrorismo di Boko Haram, che sconvolge l'intera fascia saheliana e minaccia di allargarsi a macchia d'olio verso vari Paesi della regione centrale (Centrafrica, Camerun, Ciad, Sudan, Mali, Niger).

Come se questo quadro di pericoli incombenti o manifesti non bastasse, vi è un'ultima, enorme minaccia che grava sulla scena politica in-

ternazionale come un'autentica spada di Damocle: quella di un repentino e forte aumento degli «Stati falliti», dalla Somalia all'Iraq, dalla Siria all'Afghanistan (dove gli Stati Uniti, anche per questo, hanno deciso di mantenere le loro residue truppe armate ancora per un anno), dalla Nigeria alla Libia e allo Yemen. E con possibili nuove «iscrizioni» a questo tragico club che possono provenire da Venezuela, Messico e Libano, oltre che dall'incognita Ucraina. Alcuni, come Libia, Siria e Iraq, paiono ormai ridotti a una mera «espressione geografica», alle prese con una situazione di anarchia totale che rischia di contagiare i Paesi confinanti. La Libia in particolare, che – se l'immagine non risuonasse sinistramente retorica e storicamente lontana anni-luce – è stata per qualche tempo la nostra «quarta sponda». L'Italia è pronta a comprendere che cosa significa avere uno «Stato fallito» alle sue porte? E a cercare di gestirne le conseguenze, potenzialmente dirompenti, dall'aspetto umano (le masse di profughi) a quello energetico (le risorse d'idrocarburi, tuttora in parte significativa controllate dall'ENI)?

Conclusione / Il mondo dopo l'ordine liberale

Il *Rapporto* 2014 ha ricordato che si avvicinavano le celebrazioni del venticinquennale del crollo del Muro di Berlino, regolarmente tenute nel mese di novembre con la sobrietà suggerita dagli sviluppi della crisi ucraina. Vista retrospettivamente, questa ricorrenza potrebbe segnare un punto di svolta nella complessa, e largamente inattesa, vicenda della trasformazione dell'ordine internazionale post-bipolare. Oggi gli esperti riflettono su tempi e, soprattutto, modi di una «transizione» ormai indiscutibilmente in corso, ma guardando indietro la politica mondiale appare in una condizione di flusso permanente.

L'Ottantanove, come noto, aveva inizialmente generato l'aspettativa che l'ordine liberale – affermatosi dopo la Seconda Guerra Mondiale, irrobustito nel suo impianto istituzionale multilaterale dalla diffusione dei regimi democratici e dalla globalizzazione dell'economia di mercato – avrebbe garantito alla comunità internazionale una maggiore capacità di governo dei problemi collettivi. Un'aspettativa rivelatasi presto illusoria: i problemi crescevano e, in parallelo, mutavano⁴², mentre la *governance* appariva, semmai, progressivamente più in affanno. Le organizzazioni internazionali mostravano nel frattempo tutti i loro limiti, sia sotto il

profilo dell'efficacia, decisionale e operativa, sia sotto il profilo della legittimità (cfr. par. 3.4 sopra).

Chiaramente, non aveva funzionato l'automatismo che, a ridosso del crollo del sistema bipolare, si immaginava avrebbe portato l'ordine internazionale sopravvissuto alla svolta ad abbracciare il mondo intero e, insieme, a rafforzarsi. La riflessione degli osservatori andava comprensibilmente di pari passo, concentrandosi sulle contraddizioni o i dilemmi⁴³ interni allo stesso ordine liberale, come quello tra rispetto dell'autonomia, ovvero della sovranità degli stati (indipendentemente dalla loro condotta) e responsabilità di proteggere i diritti umani. Norme controverse, quanto meno all'atto della loro applicazione da un lato, e fragilità istituzionale dall'altro, indebolivano l'impianto dell'ordine liberale proprio nel momento in cui l'ascesa di nuovi attori globali rendeva palese quanto quest'ultimo fosse esposto al gioco di nuove potenze, guidate da interessi propri e orientate da visioni del mondo differenti da quelle di cui l'ordine liberale era espressione.

Non stupisce che la crisi ucraina, culminata con l'annessione della Crimea da parte della Russia, sia stata percepita come il primo segno inequivocabile della caducità di un sistema di regole ormai incapace di controllare comportamenti trasgressivi. Le preoccupazioni che accompagnano questa involuzione, apparsa in tutta la sua gravità soltanto quando è divenuta acuta, come spesso accade con le malattie degenerative, trasparivano dal dibattito, del quale abbiamo dato conto nell'edizione 2014 di questo *Rapporto*, che vedeva contrapposti Walter R. Mead e G. John Ikenberry.

Il primo metteva in guardia contro un vero e proprio ritorno, senza sconti e senza alternative, alla politica di potenza che l'ordine liberale si era ripromesso di sostituire. Il secondo, dal canto suo, sosteneva che le grandi potenze emergenti, definite «revisioniste» da Mead, dovevano invece, più modestamente, essere concepite come beneficiari dell'ordine internazionale che non concorrono al suo mantenimento, che addirittura ne violano le norme, se così detta l'interesse nazionale contingente, ma non vogliono certo privarsi dei vantaggi che regole proprie di un ordine aperto e non discriminatorio procurano loro. A dispetto del pessimismo di Mead, secondo Ikenberry, l'ordine non sarebbe dunque caduto per effetto di un disegno revisionista intenzionale, e neppure a causa di un interesse immediato dei Paesi emergenti, che se mai conduceva nella direzione opposta.

Chi aveva ragione? Dagli accadimenti dell'ultimo anno, è difficile trarre un verdetto. Non mancano, infatti, gesti che riflettono l'applicazione della legge del più forte da parte di potenze in ascesa anche più preoccupanti, per molti versi, della Russia: ciò che accade nel Mar Cinese Me-

ridionale (cfr. par. 3.3) non è, ad esempio, incoraggiante. La stessa Cina, tuttavia, mette contestualmente in atto politiche assai più familiari e responsabili, come il varo dell'Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB; cfr. par. 3.4), un'istituzione di impianto multilaterale, che coinvolge oltre 50 paesi fra i quali vari membri della storica compagine occidentale, inclusi Gran Bretagna, Germania e Italia. Si potrebbero peraltro citare varie vicende, sin troppo note, di segno altrettanto incoraggiante che coinvolgono Paesi giudicati da Mead «revisionisti» come l'Iran, protagonista di un negoziato che ha acceso molte speranze in chi punta sul «coinvolgimento» (*engagement*) per integrare nel tessuto della società internazionale, responsabilizzandoli, alcuni attori problematici.

Nonostante l'ormai chiara percezione della turbolenza che l'ordine internazionale sta attraversando, molti episodi recenti invitano dunque a valutare con prudenza le diagnosi più pessimiste e le relative ricette di politica estera, spesso comunque indigeste per molti liberali di entrambe le sponde dell'Atlantico⁴⁴. Gli stessi episodi che alimentano qualche speranza sulla sopravvivenza di una sfera internazionale regolata spingono tuttavia a interrogarsi sull'ordine che, in un futuro ormai prossimo, governerà le relazioni fra i membri della comunità internazionale e la visione del mondo che lo sosterrà.

È in sé l'attivismo delle potenze emergenti al servizio dei rispettivi interessi nazionali – che si esprima attraverso la creazione da parte della Cina di una banca internazionale, come nel caso dell'AIIB, oppure attraverso l'intervento della Russia in Siria – ad alimentare il discorso sulla «transizione». Una dinamica che richiama l'attenzione sulla nuova condizione degli Stati Uniti, condizione sulla quale vengono ormai apertamente formulate ipotesi, relativamente alla politica estera, che si discostano dal tradizionale impianto liberale, inteso come filone che promuove il coinvolgimento con il mondo, e dunque anche l'investimento nel mondo per orientare processi e condotte. L'alternativa, battezzata dal suo più autorevole fautore, Barry Posen, con il nome di *Restraint*, può essere facilmente interpretata come la gestione della contrazione del ruolo degli Stati Uniti nel mondo, una politica che, non vi è dubbio alcuno, avrebbe ripercussioni significative su tempi, modi ed esito dell'ascesa della Cina di cui siamo osservatori affascinati e preoccupati al tempo stesso⁴⁵.

Verso un nuovo Concerto?

L'immagine del disordine ha dunque accompagnato e si è intrecciata con quella dell'ordine per la maggior parte degli ultimi venticinque anni, cat-

turando fenomeni diversi e trasmettendo all'opinione pubblica più attenta un messaggio differente con il passare del tempo, sino a oggi. A ridosso dell'Ottantanove sono state le numerose guerre civili che hanno insanguinato il pianeta ad alimentare il senso del disordine, avendo trasportato l'anarchia dal piano internazionale a quello interno, in precedenza apparentemente per lo più pacificato. L'attentato alle Torri Gemelle è stato l'atto di terrorismo dalla violenza inaudita e il primo di rilievo davvero globale a rendere l'idea che l'ordine impresso dal monopolio della forza in capo allo stato fosse superato. Il disordine come magmatico ribollire di forze dimenticate faceva spazio al disordine come perdita di controllo. Ma oggi possiamo ben dire di essere entrati in una nuova fase, sotto questo profilo: il disordine è il riflesso di un dinamismo della sfera politica globale che sembra sfuggire a qualsiasi tentativo di imprimervi una disciplina, né possiamo facilmente dire dove porterà⁴⁶.

Alcuni elementi che hanno alimentato l'elaborazione delle varianti precedenti del disordine indubbiamente persistono⁴⁷, ma ciò che caratterizza questa congiuntura è la percezione del venir meno della capacità di governare i processi da parte della comunità internazionale, e ciò per mancanza di visione, di coordinamento, di strumenti, di energie fisiche e intellettuali. L'atteggiamento scomposto, nella migliore delle circostanze inadeguato, dell'Unione Europea di fronte alla pressione dei migranti, nell'estate-autunno 2015, riflette tutto questo. Il disordine, oggi, è la dimensione osservabile del processo di frammentazione che – come era stato previsto⁴⁸ – accompagna la trasformazione dell'ordine internazionale. Non è un caso che Brookings, uno dei più autorevoli *think tanks* al mondo, nel febbraio 2015 abbia lanciato un nuovo blog sulla politica internazionale dal titolo *Order from Chaos. Foreign Policy in a Troubled World*⁴⁹.

Perché la transizione in corso venga scrutata con tanta preoccupazione è presto detto. Il discorso sulle relazioni internazionali è stato a lungo condizionato dalla lettura assai pessimistica delle dinamiche che conducono all'avvicendamento al vertice di un ordine internazionale offerta dalla *power transition theory*. La guerra ne è, infatti, uno sbocco prevedibile e previsto. Un Paese in ascesa – si argomenta – vorrà infatti un ordine internazionale che rifletta le sue preferenze e nel quale il suo status sia riconosciuto, mentre la potenza declinante cercherà di difendere l'assetto esistente, che riflette i suoi interessi (se non altro perché ne cristallizza lo status e, in qualche misura, il ruolo, in una situazione nella quale il potere effettivo sul quale entrambi poggiano è diminuito).

Il maggior pericolo si determina, secondo questo approccio, quando il divario tra i due Paesi – che a quel punto si percepiscono reciproca-

mente come rivali – si restringe. Il Paese dominante teme infatti che, se la forbice si chiude ulteriormente, la sua possibilità di sconfiggere l'antagonista si ridurrà ed è dunque incentivato a combattere una guerra preventiva, mentre il Paese in ascesa, sostenuto da una potenza crescente, tenderà a sviluppare obiettivi più ambiziosi e a farsi più temerario, assertivo come si usa dire, in linea con il celebre adagio che l'appetito vien mangiando.

Diversi filoni della *power transition theory* dissentono peraltro fra loro sul momento più propizio per il conflitto, seppur convinti che si darà. Al di là della dubbia tenuta della teoria, che questa dialettica interna fa supporre⁵⁰, una simile rappresentazione di una dinamica di relazione in sé critica può facilmente trasformarsi in una profezia che si autoavvera, e ciò non può che preoccupare gli osservatori.

Versioni più sofisticate, e di norma rassicuranti, del ragionamento sulla transizione degli assetti internazionali introducono come variabile significativa un elemento intuitivamente importante: il peso del regime politico della potenza in ascesa. La democrazia, che promette trasparenza dei processi decisionali, si dimostra in grado di contribuire a mantenere le relazioni tra aspirante grande potenza e grande potenza consolidata in una dimensione pacifica e persino collaborativa. La propensione a integrare la potenza in ascesa, invece di tentare di contenerla o addirittura sfidarla preventivamente, è infatti superiore se la sua condotta è limpida e i valori politici ai quali si ispira rendono credibile una sua piena partecipazione alle istituzioni e procedure decisionali internazionali. Ciò è vero soprattutto se queste sono improntate al multilateralismo, che sta a fondamento dell'ordine liberale, in quanto questo principio costituisce una trasposizione sul piano internazionale della democrazia procedurale, con il suo corredo di regole generali di condotta e indivisibilità della comunità di riferimento, che proprio perché si percepisce come indivisibile sceglie di comporre le controversie anziché dividersi, in modo più o meno violento.

Nel caso della Cina, tuttavia, il fattore «d» non può naturalmente giocare il ruolo irenico che gli viene riconosciuto⁵¹: non per nulla, per gli Stati Uniti soprattutto, è assai complesso (e controverso) decidere come comportarsi con Pechino, a dispetto della traiettoria ascendente che interessa altri Paesi, come l'India, per non citare che un solo altro gigante dalle straordinarie potenzialità. Eppure integrare il Paese che cresce, condividere il potere, cioè, costruendo insieme un ordine di tipo nuovo che rifletta potere, esigenze, ambizioni e aspettative dei nuovi partner, come propone Hugh White nel suo *The China Choice*⁵², appare l'unica via percorribile per evitare di trovarsi intrappolati nelle logiche per-

verse della transizione di potere così come sono state ricostruite dai teorici della *power transition theory*, con il loro corredo di pericolosi sentimenti di rivalità associata alla logica d'azione *parabellum* dai trascorsi notoriamente infausti.

Fare spazio ai Paesi emergenti, anche sotto il profilo politico-diplomatico, non è quindi più un'opzione, ma una necessità per le potenze consolidate, *in primis* per gli Stati Uniti: l'attivismo recente della Cina dimostra che la pazienza di questi attori ha un limite e dunque finiscono per prendersi ciò che non viene loro concesso, a partire dal prezioso bene simbolico rappresentato dal riconoscimento del ruolo che ormai pienamente ricoprono nella sfera internazionale⁵³. La creazione della Asian Infrastructure Investment Bank, con la coda di preoccupazione e frustrazione da parte degli Stati Uniti per la pronta risposta di Paesi occidentali non secondari alla chiamata della Cina, lo dimostra⁵⁴. Se far spazio si deve, il punto è come creare le condizioni per un'interazione cooperativa, in termini di governo dei problemi, che neutralizzi il più possibile lo *strategic distrust*⁵⁵ che caratterizza, ad esempio, il rapporto tra Cina e Stati Uniti e che fa sempre balenare sullo sfondo una ricaduta nella modalità di relazione tipica delle potenze rivali. Come creare i presupposti di tale interazione cooperativa significa chiedersi, dalla prospettiva della comunità internazionale, se puntare sulle vecchie istituzioni, adattandole alla nuova configurazione del potere, oppure crearne di nuove.

Un'ipotesi che va oltre il semplice adattamento – linea che negli ultimi quindici anni ha rivelato i suoi limiti – è quella del «nuovo Concerto» che, dopo esser stata lanciata tempo fa come poco più che uno slogan, è stata recentemente affinata da un autorevole gruppo di studiosi⁵⁶. Questa formula ha tra l'altro, forse non per caso, il pregio di accomodare la domanda di riconoscimento della Cina, in sintonia con la retorica che Pechino ha scelto di recente per avanzarla, chiedendo cioè un «nuovo tipo di relazioni tra grandi potenze»⁵⁷. Il Concerto è faccenda da grandi potenze, come fu nel passato, e dunque accomoda, almeno sul piano discorsivo – ma non è poco – l'ambizione di chi tiene a essere trattato come tale.

Il Concerto, che nella versione originale ottocentesca è stato equiparato a una prima istituzione informale – un regime – nella sfera della sicurezza, non ha lo scopo di soppiantare le attuali organizzazioni internazionali, anche come sede negoziale, bensì quello di fornire un'occasione di confronto e concertazione, appunto, prima che i nodi arrivino nelle sedi più consolidate, che proprio in quanto tali patiscono le rigidità che dipendono da una lunga consuetudine di confronto tra le potenze. Anche le funzioni del «nuovo Concerto» sono mutate, adattando-

le, dall'esperienza storica. Se il suo obiettivo primario dichiarato è evitare un conflitto tra le grandi potenze, si possono indicare almeno tre scopi a esso collegati e funzionali: favorire l'accettazione dei rispettivi interessi legittimi, riconoscendo l'interdipendenza anche nella sfera della sicurezza; favorire, quindi, la cooperazione, soprattutto in quest'ambito; e infine creare le condizioni per una cooperazione più vasta, che abbracci anche altri settori.

Uno degli scopi generali esplicitamente attribuiti al nuovo Concerto è quello di instillare un più forte senso di responsabilità reciproca tra le grandi potenze e di queste, nel loro insieme, verso gli individui che in ogni Paese guardano, sempre più preoccupati, a vicende che magari non comprendono a pieno, ma trasmettono loro il senso di una degenerazione della capacità di governo dei problemi da parte della comunità internazionale. Molti considerano la frammentazione che ormai palesemente accompagna la transizione dell'ordine liberale verso una forma nuova, come un lusso che oggi non ci si può permettere, dunque guarderanno anche all'ipotesi del Concerto come a una risorsa, un richiamo alla razionalità alla quale da sempre si è fatto appello nelle circostanze critiche, augurandosi che almeno le più dure lezioni del passato siano state apprese.

¹ Cfr. EIA, *Short Term Energy Outlook*, Washington, marzo 2015.

² Lo *shale oil* e lo *shale gas* prodotti negli Stati Uniti sono passati, rispettivamente, da 0,6 mb/g nel 2008 a 4,7 mb/g nel 2014 per il petrolio e da 5 a 260 miliardi di metri cubi di gas nello stesso periodo.

³ Massimo Nicolazzi, *Il prezzo del petrolio*, Boroli, Milano 2009, pp. 66-67.

⁴ Si tratta di Stati Uniti, Cina, Giappone, India, Corea del Sud, Singapore e inoltre dei quattro grandi acquirenti europei: Germania, Francia, Italia e Spagna. Il mancato esborso è pari a 150 miliardi di euro per l'Unione Europea e a 135 miliardi di dollari per gli Stati Uniti (che restano importatori netti, nonostante il boom dello *shale oil*). Per l'Italia il risparmio è superiore a 32 miliardi.

⁵ Le cifre escludono l'Iran. Cfr. EIA, *Short Term Energy Outlook*, cit.

⁶ Cfr. Akin Oyedele, «Oil Bonds Are Becoming a Major Problem», reperibile sul sito *Business Insider*.

⁷ A eccezione di ENI, che ha tagliato la sua cedola del 30 per cento.

⁸ Cfr. E. Crooks, «US Oil Industry Needs Capital to Keep Flowing», *Financial Times*, 5 marzo 2015, e L. Maugeri, «Così si salverà il petrolio americano», *L'Espresso*, 27 febbraio 2015, p. 109.

⁹ Cfr. «Oil and Debt», *BIS Quarterly Review*, marzo 2015, p. 55.

¹⁰ Va peraltro notato che le riserve finanziarie saudite sono scese, nella prima metà del 2015, di circa 12 miliardi al mese, inducendo Standard & Poor's a formulare in febbraio il citato giudizio «negativo» sul debito pubblico saudita.

¹¹ Cfr. Reuters, 22 marzo 2015.

¹² Il 14 febbraio 1945 il presidente americano Franklin D. Roosevelt incontrò il re saudita Ibn Saud a bordo dell'incrociatore Quincy, alla fonda nel Grande Lago Amaro, lungo il Canale di Suez. Firmarono il cosiddetto Accordo del Quincy, in base al quale gli Stati Uniti avrebbero fornito all'Arabia Saudita attrezzature e addestramento militare in cambio di una base militare nel Golfo Persico e della garanzia del flusso costante di petrolio saudita. Con la parziale eccezione dell'embargo petrolifero degli anni Settanta, l'accordo è stato onorato per ben 70 anni da dodici presidenti americani e sei re sauditi.

¹³ Questo essenzialmente per motivi tecnici (la mancanza di oleodotti in grado di trasportare in forma economicamente concorrenziale ai potenziali porti d'imbarco il greggio estratto in aree molto interne) e legali (la normativa federale vigente rende molto complicata l'esportazione di materie prime d'interesse strategico, tra le quali è tuttora classificato il petrolio).

¹⁴ Cfr. Andrew Topf, «Did the Saudis and US Collude in Dropping Oil Prices?», *OilPrice.com*, 23 dicembre 2014; Adam Entous e Julian E. Barnes, «Deal with Saudis Paved Way for Syrian Airstrikes», *The Wall Street Journal*, 24 settembre 2014.

¹⁵ Cfr. «Iran Confident of Quick Oil Output Recovery», *Payvand Iran News*, 16 maggio 2015.

¹⁶ Cfr. Nigel Wilson, «What Would an Iran Nuclear Deal Mean for Oil Price?», *International Business Times*, 2 aprile 2015.

¹⁷ Cfr. Matteo Verda, «Petrolio: quando il prezzo può cambiare tutto», *ISPI Commentary*, 19 dicembre 2014.

¹⁸ Un segno eloquente dell'emergenza in cui si dibatte il gigante petrolifero latino-americano è il prestito di 500 milioni di dollari concesso a fine giugno dall'Iran (lo zoppo che soccorre il guercio...) per l'acquisto di «beni di prima necessità per il popolo venezuelano», come ha ammesso il presidente Nicolás Maduro.

¹⁹ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Un disperato bisogno di crescere. Diciannovesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2014, p. 127.

²⁰ I redditi per abitante, in dollari a parità di potere d'acquisto, calcolati dalla CIA in *The World Factbook* per il 2014, vanno dai 144 mila dollari del Qatar ai 71 mila del Kuwait, dai 65 mila degli Emirati Uniti ai 52.800 dell'Arabia Saudita, per crollare fino ai 7.700 del Marocco, ai 3.900 dello Yemen e ai 2.500 stimabili per la Siria.

²¹ L'effettivo controllo territoriale del «Califfato» si estende – in forma oscillante, a causa di avanzate e ritirate continue – su circa 100 mila kmq a cavallo tra Siria e Iraq.

²² Vittorio Emanuele Parsi, «Le prospettive dell'accordo sul nucleare iraniano», *Rivista marittima*, aprile 2015, p. 13.

²³ Secondo il sito *Analisi militare*, nel maggio del 2015 il traballante regime del presidente siriano Assad, pur disponendo di un numero esiguo di aeroporti e di velivoli, ha condotto contro lo Stato islamico un numero di sortite aeree quadruplo rispetto a quello degli Stati Uniti e dei loro alleati occidentali. Il Comando centrale americano a Tampa (Florida), che coordina le attività aeree contro il Califfato, ha ammesso che, su 7.319 missioni condotte nel primo quadri-

mestre del 2015, soltanto nel 25,4 per cento dei casi c'è stato uso di armi (cfr. *La Stampa*, 3 giugno 2015, p. 6).

²⁴ L'Iran ha aderito al Trattato di non proliferazione nucleare nel 1968, lo stesso anno della sua firma. Le sue centrifughe per produrre uranio arricchito si ridurranno da 19.000 a 5.050, con limitazioni nella soglia di arricchimento dell'uranio al di sotto di quanto necessario a realizzare una bomba atomica. Inoltre le scorte di materiale arricchito dovranno essere ridotte da 10 tonnellate a 300 chili. L'intero accordo sarà soggetto a un sistema di verifiche sul campo gestito dall'IAEA.

²⁵ Vittorio Emanuele Parsi, «Le prospettive dell'accordo sul nucleare iraniano», cit., p. 14.

²⁶ L'ASEAN, l'Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico fondata nel 1967 e comprendente 10 Paesi, ha finalità di cooperazione in campo politico, economico, sociale e, dal 2007, anche militare. Entro la fine del 2015 diverrà una Comunità economica, con 650 milioni di abitanti e un PIL di oltre 2.600 miliardi di dollari.

²⁷ Nel suo nuovo Libro Bianco sulla Difesa, pubblicato il 26 maggio 2015, Pechino annuncia che la propria strategia passerà dalla semplice «difesa delle acque territoriali» alla «protezione delle acque in mare aperto». La Cina intende «espandere la sua strategia di difesa attiva», ma «non cerca un conflitto militare con i suoi vicini, malgrado le [loro] azioni provocatorie sulle isole contese e l'interferenza americana».

²⁸ La nuova Banca di Sviluppo, varata dai Paesi BRICS (acronimo di Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica), si propone come alternativa alla Banca Mondiale, in ambito ONU ma strettamente controllata dagli occidentali. L'istituto sarà operativo dal 2016, con sede a Shanghai e una succursale per l'Africa a Johannesburg.

²⁹ Con l'eventuale ingresso della Finlandia nella NATO, San Pietroburgo sarebbe nuovamente circondata su due fronti da forze «ostili», poste a meno di 150 chilometri dalla città, proprio come accadde tra il 1941 e il 1944 durante il celebre assedio dell'allora Leningrado.

³⁰ Negli ultimi due decenni l'onere di questa voce di bilancio è oscillata fra 3 e 5 miliardi annui di dollari, per salire fino a 7 miliardi nell'anno finanziario 2014-15.

³¹ Cfr. nota 23.

³² Al vertice organizzato a Parigi, all'inizio di giugno, dai membri di quest'alleanza di fatto contro lo Stato islamico, è stato ammesso che la conduzione del conflitto da parte della coalizione era stata «deludente» per le ragioni accennate. Tuttavia, malgrado l'impegno di Francia e Stati Uniti di «raddoppiare gli sforzi per sostenere le truppe irachene», nessuna misura pratica è stata adottata.

³³ Cfr. Joseph S. Nye Jr, «Superpotenza USA, finita l'egemonia resta la supremazia», *La Stampa*, 18 marzo 2015.

³⁴ 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.

³⁵ Le spese per i *procurements* (programmi di armamento) della Marina americana per il 2015 sono le più elevate di tutte le quattro Forze Armate: ben 41,6 miliardi di dollari, contro 38,3 miliardi per l'Aviazione.

³⁶ Nel novembre 2014 ve n'erano però iscritte in ruolo 288, che al 12 giugno 2015 erano scese a 271 (-6 per cento in un semestre!), di cui solo 98 (il 36 per cento) effettivamente operative in mare.

³⁷ Cfr. «The Gated Globe», copertina di *The Economist* del 12 ottobre 2013.

³⁸ Il Congresso degli Stati Uniti, nel maggio scorso, ha bloccato la concessione del cosiddetto *fast track* (l'autorizzazione al Presidente a concludere personalmente il negoziato e a presentarlo in blocco al Parlamento per farlo approvare, senza poter discutere articolo per articolo e avanzare emendamenti) su iniziativa della senatrice democratica Elizabeth Warren, che paventa l'attribuzione di poteri enormi alle imprese multinazionali nei confronti di governi e amministrazioni locali, ad esempio la possibilità di citarli in giudizio se si oppongono a determinati piani di sviluppo. Cfr. Paolo Mastrolilli, «Il Senato ferma Obama sul commercio con l'Asia», *La Stampa*, 13 maggio 2015.

³⁹ Il Trade in Services Agreement (TiSA) dovrebbe coprire il 70 per cento dei servizi mondiali: considerato che il PIL di Stati Uniti e Unione Europea è per tre quarti generato da servizi, la sua importanza è di tutta evidenza.

⁴⁰ L'Asian Infrastructure Investment Bank, promossa dalla Cina come esplicita alternativa a Fondo Monetario e Banca Mondiale, ha già raccolto l'adesione di 57 Paesi (molti europei, tra cui l'Italia), ma non quella, eloquente, degli Stati Uniti. Ha un capitale iniziale di 100 miliardi di dollari.

⁴¹ «There is a growing consensus in the market that an unspoken currency war has broken out. For many countries facing zero interest rates and binding fiscal constraints, the only policy tool left at their disposal to stimulate growth is a weaker exchange rate...» (*Financial Times*, 5 febbraio 2015).

⁴² Dall'ambito della sicurezza, con le nuove guerre civili e il palesarsi del primo network terroristico globale, a quello della finanza e poi dell'economia con la crisi iniziata nel 2008.

⁴³ Cfr. Georg Sorensen, *A Liberal World Order in Crisis*, Cornell University Press, Ithaca 2011, e G. John Ikenberry, *Liberal Leviathan*, Princeton University Press, Princeton 2011, specialmente il cap. 7.

⁴⁴ Cfr. Jeremy Shapiro, «The Republican Foreign Policy Manifesto: Obama is Weak and I am Strong», *Order from Chaos*, Brookings Institution, 7 agosto 2015.

⁴⁵ Nel *Rapporto* dello scorso anno le considerazioni sul futuro dell'ordine internazionali si chiudevano con una citazione da un saggio di Robert Kagan, appena pubblicato, che metteva in guardia contro il rischio di una forte domanda, da parte dell'opinione pubblica americana, di «ritorno alla normalità»; cfr. Robert Kagan, «Superpowers Don't Get to Retire. What Our Tired Country Still Owes the World», *New Republic*, 26 maggio 2014.

⁴⁶ Per una riflessione sulla pratica del disegnare scenari come effetto dell'opacità del quadro politico internazionale, si veda M. Deaglio (a cura di), *Fili d'erba, fili di ripresa. Diciottesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2013, par. 3.1.

⁴⁷ L'affermarsi dell'ISIS in alcune porzioni del territorio mediorientale sintetizza, attualizzandole, le prime due immagini del disordine: forze che sembrano provenire da un passato lontano, brutalmente violento e ignaro di qualsiasi regola, portano a una perdita di controllo da parte degli stati sovrani, nel sen-

so più pieno del termine, avendo l'organizzazione sottratto il controllo del territorio a stati sovrani.

⁴⁸ Cfr. su questo punto il bel lavoro di Alessandro Colombo, *La disunità del mondo. Dopo il secolo globale*, Feltrinelli, Milano 2010.

⁴⁹ Brookings è da due anni al vertice della più autorevole classifica annuale dei *think tanks* al mondo, il *Global Go to Think Tank Index* elaborato dall'Università della Pennsylvania. Il titolo persino rassicurante del nuovo blog, ma che tuttavia opta per il termine caos, è spiegato così: «riflette sia le nostre paure sia le nostre speranze per la politica estera americana. Un ordine sul quale abbiamo fatto affidamento per decenni potrebbe venir meno, rivelando una possibilità di caos globale. Ma l'esito del processo non è scontato. Mediante analisi incisive, nuove idee e politiche efficaci, possiamo salvare l'ordine dal caos»; cfr. <http://www.brookings.edu/blogs/order-from-chaos/posts/2015/02/11-order-from-chaos-foreign-policy-blog>.

⁵⁰ Cfr. Richard N. Lebow e Benjamin Valentino, «Lost in Transition: A Critical Analysis of Power Transition Theory», *International Relations*, 23, 2009, n. 3.

⁵¹ Cfr. Daniel Kliman, *Fateful Transition. How Democracies Manage Rising Powers from the Eve of World War I to China's Ascendance*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 2015.

⁵² Cfr. Hugh White, *The China Choice. Why We Should Share Power*, Oxford University Press, Oxford 2012.

⁵³ Un interessante indicatore di come la Cina si veda, e intenda proporsi oggi, emerge dall'articolo con il quale l'ambasciatore di Pechino a Londra recentemente presentava sul *Financial Times* la nuova iniziativa denominata *Silk Road Economic Belt*. Il lessico utilizzato nell'articolo per presentare la Via della Seta è quello del bene pubblico prodotto dall'egemone benevolo proprio della teoria della «stabilità egemonica». Evidentemente la Cina desidera essere identificata come tale, almeno a livello regionale; cfr. Liu Xiaoming, «New Silk Road is an Opportunity not a Threat», *Financial Times*, 24 maggio 2015.

⁵⁴ Cfr. ad esempio Geoff Dyer e George Parker, «US Attacks UK's "Constant Accommodation" with China», *Financial Times*, 12 marzo 2015.

⁵⁵ Cfr. Kenneth Lieberthal e Wang Jisi, *Addressing U.S.-China Strategic Distrust*, Brookings John L. Thornton China Center Monograph Series, marzo 2012, n. 4.

⁵⁶ Nel Rapporto pubblicato nel 2014 dal Peace Research Institute Frankfurt (PRIF), *A Twenty-First Century Concert of Powers. Promoting Great Power Multilateralism for the Post Trans-Atlantic Era*, consultabile all'indirizzo http://www.hsfk.de/Publications.9.0.html?&no_cache=1&L=1&detail=4964&cHash=56f129245d.

⁵⁷ La formula è stata proposta per la prima volta da Xi Jinping nel febbraio 2012: la novità starebbe nella collaborazione in luogo della rivalità legata alla tradizionale politica di potenza, che bada essenzialmente al potere relativo, tanto più in una condizione di competizione diretta tra un aspirante leader e un leader consolidato. Cfr. Cheng Li e Lucy Xu, «Chinese Enthusiasm and American Cynicism Over the "New Type of Great Power Relations"», *China-US Focus*, Brookings Institution, 4 dicembre 2014.

4. Italia in ripresa, finalmente (?)*

4.1. La cartella clinica del malato Italia

Le cure producono i primi effetti

A partire dal primo trimestre 2015, l'Italia può finalmente affermare che la sua economia è in ripresa. Lo sostiene il Fondo Monetario Internazionale, perché proprio in questo trimestre è finalmente ricomparso il sospiratissimo segno + nella casellina «Italia» delle variazioni percentuali del prodotto interno lordo¹. In un mondo in cui le stime della crescita vengono pressoché costantemente riviste al ribasso (cfr. cap. 1, par. 4) quel segno + ha naturalmente fatto particolarmente piacere agli italiani in quanto è un simbolo dell'uscita dalla fase più acuta della crisi. E per il 2015 il Fondo Monetario, a luglio, si è anche rimangiato il pessimismo di una crescita pari allo 0,5 per cento, correggendola nello 0,7 per cento. A metà settembre 2015 anche l'OCSE, l'altro grande osservatorio dell'economia globale, ha rialzato – dallo 0,6 allo 0,7 per cento – le stime sulla crescita italiana dell'anno, abbassandole però leggermente per il 2016 (da +1,6 a +1,3 per cento)².

I lettori non hanno torto se, a questo punto, scuotono il capo su tanto accanimento relativo ai decimali in stime in cui, in ogni caso, i decimali sono briciole e anche molto imprecisi. Il senso generale è però abbastanza chiaro: l'Italia ha cominciato a camminare, ma la sua marcia per ora è incerta. Di questo passo, il Fondo Monetario stima che la ripresa sarà lenta, anzi lentissima: l'occupazione tornerà ai livelli pre-crisi solo nel 2030³. E questo perché occorre tener conto della necessità di recuperare

* Autore del presente capitolo è Giuseppe Russo; parte del par. 4.2 e la Conclusione sono di Mario Deaglio.

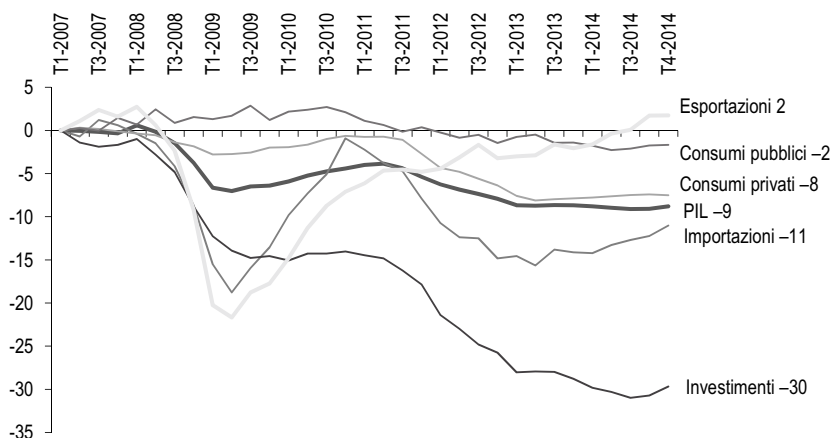
produttività per poter «stare al mondo» invece di recuperare subito posti di lavoro: senza un aumento di produttività, che richiede nuovi investimenti, quei posti di lavoro avvizzirebbero prima ancora di nascere.

Gran parte dell'opinione pubblica è, al contrario, fermamente convinta che subito dopo la ripresa della produzione scatterà la ripresa dell'occupazione. Certo, si può citare il precedente americano: negli Stati Uniti i livelli occupazionali del 2008 sono stati riacciuffati ad aprile del 2014, ma la qualità delle nuove occupazioni è spesso nettamente peggiorata (cfr. cap. 1, par. 2).

Prendendo come punto di riferimento il simbolico «giorno zero», ossia la situazione del giorno (meglio, del trimestre) precedente questa ripresa, si devono fare conti molto amari: durante la crisi, l'Italia ha perso 9 punti percentuali di reddito. Questa frana si è tradotta, come si illustra più oltre, nella riduzione dell'8 per cento dei consumi e addirittura del 30 per cento degli investimenti (figura 4.1). Le esportazioni sono l'unica componente ad aver concluso il 2014 con un segno positivo: il loro livello è superiore di 2 punti percentuali a quello del 2007, ma un aumento di questo genere in sette anni è ben poca cosa, soprattutto se si considera che il commercio mondiale cresce approssimativamente del 5 per cento all'anno.

Grazie a questa pesante eredità siamo tutti spettatori (e, in piccolissima misura, anche attori) della nascita di una ripresa controversa, di un

Figura 4.1 – Variazioni percentuali delle principali grandezze macroeconomiche dell'Italia rispetto al primo trimestre del 2007 (calcolate su valori a prezzi costanti)



parto molto difficile, sebbene gli indicatori dell'inizio della ripresa stiano diventando più numerosi e meno deboli. I primi segni si sono avuti dall'estero, dalle imprese, e, sia pure con qualche ritardo, anche dai comportamenti delle famiglie e dell'occupazione. Bisogna però evitare qualsiasi trionfalismo: l'Italia è come un atleta ricoverato con brutte e gravi fratture. Dopo complicate e lunghe operazioni, per la prima volta si alza dal letto; è troppo presto per dire se riuscirà di nuovo a fare sport.

La cartella clinica di questo paziente speciale può essere rappresentata proprio dalla figura 4.1, nella quale sono delineate le variazioni percentuali delle voci della sezione «impieghi» del Conto Economico delle Risorse e degli Impieghi – il «documento di sintesi» dei conti nazionali italiani – a partire dal primo trimestre 2007, ultimo sicuramente al di fuori del perimetro della crisi. La storia che i dati raccontano è, purtroppo, molto chiara.

In questa visione di lungo periodo, come si è detto sopra, solo le esportazioni presentano livelli superiori (e, come si è visto, di pochissimi punti percentuali) a quelli del primo trimestre 2007. Il percorso delle esportazioni è, peraltro, nettamente delineato, con un autentico crollo fino a tutto il primo trimestre 2009, quando viene raggiunto il valore di -22 per cento rispetto al dato iniziale; segue una fase di rapida ripresa, fino al terzo trimestre 2011, che tuttavia non recupera i valori iniziali, fermandosi al -5 per cento. Dopo una stasi di tre trimestri, le esportazioni tornano a mostrare una tendenza positiva più debole e più «frastagliata»; nell'ultimo trimestre del 2014 questa nuova tendenza positiva porta i dati a superare appena (+2 per cento, appunto) il livello precedente la crisi. Tale livello viene confermato dai dati successivi: ce n'è abbastanza per sventolare una timida bandierina.

I consumi privati mostrano un andamento, per certi aspetti, peculiare: una «quasi tenuta» nel periodo 2007-10, quando gli italiani si rifiutavano di credere all'esistenza della crisi, scambiandola per una delle tante fluttuazioni congiunturali negative di breve periodo e addirittura riportando i consumi del 2011 a livelli pressoché identici a quelli del 2007. La grande caduta, come si vedrà più avanti, si registra fra il terzo trimestre del 2011 e il terzo trimestre del 2013, ed è seguita da un 2014 terribilmente lungo, con pochissimi segnali di risalita. La spesa pubblica, per contro, all'inizio della crisi tende a crescere, sia pure di poco, resistendo quindi a ogni «patto di stabilità» e a ogni «sforbiciata». È sintomatico che l'espressione *spending review*, ossia revisione (al ribasso) della spesa – a indicare una procedura spesso quasi automatica nei Paesi anglosassoni – cominci a diventare frequente in Italia nel 2012, dopo la nomina di Enrico Bondi, nell'aprile di quell'anno, a primo «commissario

alla revisione della spesa». L'effetto è nell'insieme modesto, ma all'incirca da quel periodo è chiaramente databile una lieve tendenza alla riduzione di tale importante voce, che proprio dal 2012 ricade marginalmente sotto i livelli di inizio crisi.

Data la ritirata dei consumi privati, il lieve arretramento di quelli pubblici e la vera e propria rotta degli investimenti, le esportazioni si confermano l'elemento più dinamico dell'economia italiana, risvegliando nostalgie degli anni Cinquanta e Sessanta quando i nuovi prodotti industriali italiani si affermavano prepotentemente in tutta Europa. Questa volta, però, non sono riuscite ad ammortizzare la caduta del PIL come in altre occasioni, perché hanno anch'esse dovuto affrontare un doppio cambiamento strutturale:

- in passato, erano trainate dal mercato europeo, abbastanza grande da assicurare sufficiente spazio alle imprese esportatrici. La crisi iniziata nel 2007-08 ha però visto l'economia europea ristagnare; parallelamente, sono ristagnate le esportazioni italiane verso un'Europa che costituisce l'elemento meno dinamico dell'economia globale e, per conseguenza, non è più in grado di fungere da traino per le esportazioni italiane;
- a differenza delle crisi precedenti, questa volta, per riconquistare la competitività perduta, non si è più potuto ritoccare il valore esterno della moneta, ossia ricorrere a una svalutazione.

Gli esportatori italiani hanno quindi dovuto far leva, assai più che in passato, sul potenziale di innovazione delle loro aziende. In quest'ottica occorre osservare che buona parte del commercio internazionale italiano, a differenza dell'impressione che normalmente si riceve dai media, non è costituita da beni finali, destinati ai consumatori, bensì da beni intermedi, ossia «B2B» (*business to business*). Molto spesso, i beni B2B risultano strettamente collegati all'espansione dei nuovi investimenti degli altri Paesi, si tratti di autocarri, trivelle petrolifere o altri meno noti ingranaggi fisici della crescita. La crisi ha però comportato una riduzione degli investimenti a livello globale, che si è concentrata particolarmente nei Paesi sviluppati verso cui erano orientate le produzioni italiane.

Nella «cartella clinica» della figura 4.1, la caduta degli investimenti è semplicemente colossale e pressoché continua, con una breve pausa nel 2010-11 (benché una parte importante di questa contrazione sia dovuta al settore delle costruzioni – del quale si parlerà in seguito – e non agli investimenti direttamente produttivi).

Di fronte alla quasi-stagnazione dei loro consueti mercati di sbocco, gli esportatori italiani sono ricorsi alla ricetta tradizionale di cercare nuovi mercati: come si può vedere dalla figura 4.2, dal 2013 in poi le espor-

Figura 4.2 – Esportazioni e importazioni dell'Italia (milioni di euro correnti)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

tazioni extra-europee (nella figura sono date dall'area compresa tra le esportazioni totali e le esportazioni dirette verso l'UE) hanno ricominciato ad accelerare, anticipando così di circa un anno la tendenza complessiva delle esportazioni. Con un po' di difficoltà iniziale, il *made in Italy* corre adesso più velocemente verso le destinazioni lontane (+6 per cento) che rispetto alle destinazioni vicine (+4,5 per cento, entrambi dati del giugno 2015 sullo stesso mese del 2014) e, ciò che più conta, cresce in linea con il commercio mondiale.

Le esportazioni dirette al di fuori dell'Unione Europea hanno superato il valore corrente ante-crisi già nel settembre 2013 e mostrano una tendenza abbastanza chiaramente crescente. Quelle verso i Paesi dell'UE, al contrario, sono arrivate a sfiorare i valori del gennaio 2008 solo nel maggio 2015. In conseguenza di questo diverso andamento, il peso dei mercati extra-europei sul totale delle esportazioni italiane è aumentato dal 35 al 44 per cento.

Le famiglie cominciano a uscire dalla «trincea dell'austerità»

Per completare il quadro presentato dalla figura 4.1, torniamo alla voce quantitativamente più importante, ossia ai consumi delle famiglie. Si è

già osservato che le famiglie, dopo aver sostanzialmente retto ai livelli pre-crisi sino a fine 2011 (persino recuperando una piccola caduta iniziale), hanno sensibilmente ridotto la loro spesa per consumi. Perché è avvenuta una simile riduzione?

La risposta non può che essere articolata: per una parte di esse, tale riduzione è avvenuta per mancanza di mezzi, ma per la maggioranza è stata prevalentemente la conseguenza del senso di sfiducia, di incertezza, di paura del futuro che si è largamente diffuso nell'opinione pubblica, provocando, soprattutto nel 2012-13, cadute sensibili negli acquisti e alterazioni dei tradizionali stili di vita.

Abbiamo assistito a una sorta di ritirata dietro una «trincea dell'austerità» che si è collocata intorno al -7, -8 per cento rispetto ai livelli pre-crisi. Tale trincea è stata raggiunta (in ritirata, appunto) nel secondo trimestre del 2013: a partire da allora i consumi delle famiglie non si sono più ridotti ma, sino alla fine del 2014, hanno mostrato una disperante propensione all'immobilità. La paura ha frenato l'uscita dalla trincea anche di quei considerevoli segmenti della popolazione che avrebbero potuto permettersi livelli di vita più elevati.

Con l'inizio del 2015, tuttavia, si sono osservati segnali incoraggianti: le famiglie stanno ritrovando il coraggio di spendere. Il primo accenno di una chiara inversione di rotta si ebbe il 9 settembre, quando il Centro Studi della Confindustria – dal quale erano venuti, negli anni precedenti, innumerevoli segnali negativi – comunicò per luglio un aumento del 2,1 per cento nei consumi delle famiglie rispetto al luglio 2014, la variazione più elevata degli ultimi cinque anni, e una crescita dello 0,4 per cento rispetto a giugno. È probabile, in ogni caso, che i vecchi stili di vita siano superati per sempre, che una certa forma di sobrietà – non già un'austerità fine a se stessa, ma una reazione a decenni di «ubriacatura» di molti tipi di consumo – sia entrata nel DNA degli italiani e pertanto non ceda il passo a un nuovo consumismo ma si trasformi piuttosto in un comportamento di consumo più ragionato, più fiducioso, con minori eccessi.

Al di là dei dati sulle vendite, sembra possibile arrivare a questa conclusione dall'analisi del reddito disponibile medio per abitante. A prezzi costanti (del 2014), e quindi in termini di potere d'acquisto, la figura 4.3 ne mostra un aumento relativamente elevato nel periodo che va dal 2001 all'inizio della crisi (da oltre 15.200 a 18.500 euro, pari a un tasso di crescita del 2,4 per cento, nettamente superiore a quello, prossimo a zero, del prodotto interno lordo).

Sempre a prezzi costanti, la figura 4.3 mette in luce assai chiaramente la prima caduta del periodo 2009-10, recuperata pressoché totalmen-

Figura 4.3 – Reddito disponibile medio per abitante a prezzi correnti (linea scura) e a prezzi costanti del 2014 (linea chiara)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

te nel 2010-11 per dare poi luogo a una seconda caduta negli anni successivi. Dalla stessa figura si può osservare che la crisi ha eroso il reddito delle famiglie non solo a prezzi costanti, bensì addirittura in moneta corrente, data la diminuzione del reddito disponibile medio delle famiglie italiane pari a quasi 1.000 euro da prima della crisi al 2014. Le possibilità di spesa delle famiglie si sono inoltre contratte anche nel 2014, ultimo anno di calo del reddito disponibile per abitante (–110 euro).

Si trascura infatti, molto spesso, una componente secondaria ma non piccolissima dei redditi delle famiglie, ossia quelli derivanti dai risparmi, compresi i «guadagni di capitale» che hanno cominciato a migliorare dal 2012, beneficiando di un apprezzamento conseguente alla riduzione della differenza di rendimento (ormai nota con il nome di *spread*) tra i BTP emessi dal Tesoro italiano e i Bund emessi dal Tesoro tedesco. Alla fine del 2011, il Tesoro italiano era costretto a pagare *sei-sette volte di più* di quanto pagava il Tesoro tedesco per prendere a prestito un'analogha quantità di euro per una stessa durata. Oggi questa differenza è tornata a livelli «normali»: l'Italia paga «solo» poco più del doppio di quanto paga la Germania, e per conseguenza la quotazione dei titoli di Stato è fortemente salita.

Un qualche beneficio ai bilanci familiari di una parte più esigua della popolazione è inoltre derivato – direttamente oppure attraverso i fondi di investimento – dall'aumento delle quotazioni dei titoli azionari, che si è inserito a livelli elevati nella classifica delle Borse mondiali, in cui

Milano era stata a lungo uno dei «fanalini di coda». In soli tre anni, il portafoglio medio del risparmiatore italiano si è rivalutato di oltre il 20 per cento al netto dei prelievi fiscali, più o meno compensando la discesa dei valori della ricchezza reale e, in particolare, degli immobili delle famiglie⁴.

La stabilizzazione della dinamica della ricchezza totale – che, fino al 2013, si era ridotta non solo per il calo dei prezzi delle abitazioni ma anche per effetto del «risparmio negativo» a seguito del quale una fascia di popolazione ha dovuto attingere ai risparmi accumulati – ha diffuso qualche seme di fiducia tra le famiglie, che stanno ritornando sul mercato dei beni durevoli. I bilanci familiari hanno poi generalmente usufruito dei benefici, più modesti ma non trascurabili, derivanti dal *bonus* inserito nel 2014 nella busta paga di circa dieci milioni di lavoratori dipendenti e dalla riduzione del prezzo della benzina e della bolletta dell'elettricità.

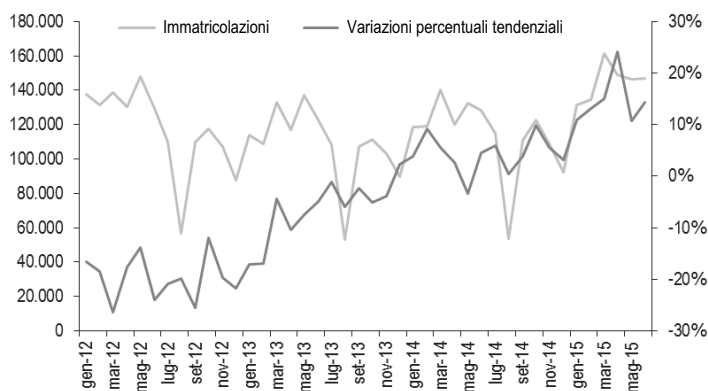
Il primo settore a trarre vantaggio da questo quadro meno tempestoso è stato quello dell'automobile, come si vede dalla figura 4.4, perché il rinnovo del «parco veicoli» del Paese è stato comprensibilmente scarso durante gli anni della crisi: dovendo tagliare qualcosa da bilanci familiari sotto pressione, milioni di italiani avevano deciso di rinviare il normale cambio dell'auto. Decisioni di questo tipo sono risultate molto più frequenti in Italia rispetto al resto d'Europa.

Una delle eredità della crisi è quindi rappresentata dal record italiano, a livello europeo, dell'anzianità non solo della popolazione ma anche del parco automobili.

Prima che iniziasse la crisi, in Italia le auto con più di dieci anni di vita erano il 36 per cento del totale, comprese fra il 32 per cento della Francia e il 37 per cento della Germania e in linea con la media dell'UE, dove le auto con più di dieci anni di età costituiscono poco più di un terzo del totale. La crisi le ha portate addirittura al 47 per cento, ossia al valore massimo dell'UE-15. In soli sei anni, quindi, in Italia il parco auto «vecchio» è salito di un terzo, pari a 11 punti percentuali o, se si preferisce, a circa 2 punti per anno. È quindi naturale che, rasserenatosi un poco il clima economico, nel 2015 le famiglie italiane abbiano ripreso ad acquistare automobili, recuperando, per così dire, il tempo perduto: nel periodo gennaio-settembre 2015 la crescita delle immatricolazioni è stata pari al 15,3 per cento sullo stesso periodo dell'anno precedente. La figura 4.4 mette chiaramente in luce l'inversione di segno che si verifica sul finire del 2014 e la robustezza della domanda nei primi nove mesi del 2015.

Questa risalita degli acquisti potrebbe essere considerata un semplice recupero anziché una vera e propria ripresa. Va notato, però, che le mar-

Figura 4.4 – Immatricolazioni di autovetture in Italia. Valori assoluti mensili (scala sinistra) e variazioni percentuali rispetto allo stesso mese dell'anno precedente (scala destra)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Ministero dello Sviluppo economico

che italiane hanno fatto registrare un incremento superiore alla media, guadagnando quote di mercato, e che risultano in forte aumento anche le esportazioni. Si tratta quindi di segnali positivi di tipo strutturale, innestati su una favorevole situazione congiunturale di breve periodo.

Un secondo comparto in cui gli italiani hanno mandato segnali positivi riguarda il turismo. Nell'estate 2015, dati i vari sconvolgimenti politico-militari e terroristici che hanno interessato in modo particolare i Paesi del bacino del Mediterraneo, si sono nettamente ridotti i flussi turistici italiani ed europei diretti alla Tunisia, all'Egitto e anche alla Turchia e alla Grecia. Moltissimi italiani hanno preferito passare le proprie vacanze in Italia, mentre alcune indagini a campione mostrano anche un aumento del numero degli italiani che sono andati in vacanza. Seppure di portata ben inferiore a quella del comparto dell'auto, questa ripresa, favorita tra l'altro da grandi manifestazioni quali l'Expo di Milano, ha indubbiamente inserito elementi di robustezza nella struttura produttiva di un Paese che ne ha grandissimo bisogno.

A metà del 2015 non si era, invece, ancora ripreso il comparto edilizio-immobiliare, ma i tempi dell'industria delle costruzioni sono notoriamente più lunghi di quelli necessari per riorientare alla crescita altri settori, nei quali la spesa unitaria di acquisto è nettamente minore. La quasi totalità degli acquirenti di nuovi immobili ricorre al credito bancario, generalmente sotto forma di mutuo; e questo vale spesso anche per gli immobili già esistenti.

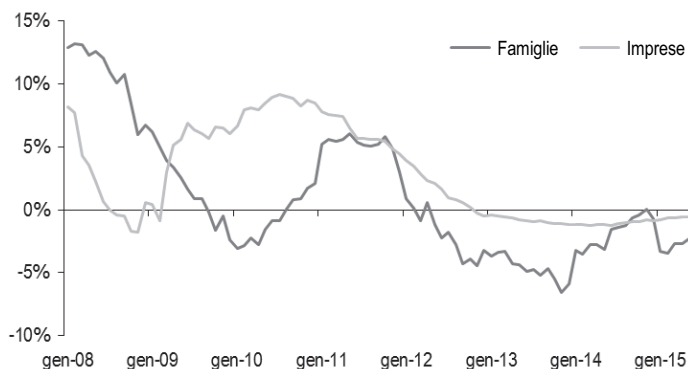
La sequenza della ripresa dell'industria delle costruzioni dovrebbe ragionevolmente comprendere le seguenti cinque fasi.

- ① Miglioramento della liquidità dei mercati finanziari e della propensione degli istituti di credito a concedere alle famiglie mutui e altri supporti creditizi per acquistare abitazioni già esistenti.
- ② Ripresa del «ciclo delle compravendite» di abitazioni esistenti; assai sovente, infatti, il credito concesso a un aspirante compratore permette al venditore di incassare una somma che il venditore stesso impiegherà per acquistare un'altra abitazione.
- ③ Gradualmente, l'ampliarsi del «ciclo delle compravendite» permette di assorbire l'«inventuto», ossia il surplus abitativo ereditato dagli anni più bui della crisi, quando le nuove abitazioni non trovavano acquirenti.
- ④ Per il sussistere delle condizioni di tipo 1-3, gli istituti di credito risultano maggiormente propensi a finanziare le imprese costruttrici, le quali a loro volta iniziano la produzione di nuove abitazioni.
- ⑤ La vendita di nuove abitazioni procede a ritmi più spediti per le migliori condizioni di credito ottenibili dalle famiglie acquirenti. Questo contribuisce al recupero di solidità finanziaria dei costruttori ed esercita una potente spinta rivitalizzante sui settori sussidiari della domanda edilizia (dal cemento ai mobili, dalle piastrelle all'illuminazione domestica).

A metà del 2015, la fase 1 poteva dirsi ormai iniziata: il *quantitative easing* europeo – l'immissione di liquidità nel sistema dell'euro da parte della BCE – appariva bene avviato e gli effetti cominciavano a essere avvertiti dall'operatore medio. Il *Bollettino economico* della Banca d'Italia del luglio 2015 mostrava lievissimi miglioramenti dei principali indici o, in ogni caso, la fine della tendenza del settore alla contrazione. In particolare, segnalava che «è proseguita l'espansione della domanda di mutui per l'acquisto di abitazioni, ancora sostenuta principalmente dal basso livello dei tassi di interesse, oltre che dal miglioramento delle prospettive del mercato degli immobili residenziali e dalla maggiore fiducia dei consumatori. Per il trimestre in corso gli intermediari si attendono un ulteriore rafforzamento della domanda di prestiti da parte sia delle imprese sia delle famiglie»⁵.

A queste considerazioni generali si può aggiungere – a poco più di metà del 2015 – che alla lentezza della ripresa indubbiamente contribuisce anche l'incertezza sul regime fiscale delle abitazioni, che può incidere in maniera sensibile sui piani finanziari di lungo periodo delle famiglie e indurle, se gli oneri fiscali non sono chiaramente delineati, al rinvio di decisioni d'acquisto che implicano un impegno pluriennale.

Figura 4.5 – Andamento dei prestiti bancari in Italia (valori percentuali). Tasso di variazione tendenziale rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Per le famiglie si tratta di prestiti e mutui di durata superiore a cinque anni



Elaborazione Centro Einaudi su dati Banca d'Italia

La figura 4.5 mette bene in luce le speranze e le incertezze di questo delicato momento congiunturale: la contrazione dei prestiti bancari alle imprese si era attenuata già a fine 2013, ma c'è voluto un intero anno perché la situazione desse pallidi segni di miglioramento; più profonda si è rivelata la contrazione del 2012-13 per le famiglie e più «disordinata» la loro tendenza alla crescita. Più in generale, forse è il caso di citare le caratteristiche che Luigi Einaudi attribuiva al risparmiatore: gambe di lepre, cuor di coniglio e memoria di elefante. I risparmiatori italiani ricordano ancora troppo bene le tormentate vicende legate ai loro risparmi, sono prontissime a scappare ancora e non hanno il sangue freddo degli speculatori. Per questo la ripresa del settore delle costruzioni e dell'immobiliare si rivela particolarmente lenta, ma forse è meglio una ripresa lenta che una ripresa effimera.

*Le imprese fuori dall'incubo della liquidità,
qualche segnale positivo anche dall'occupazione*

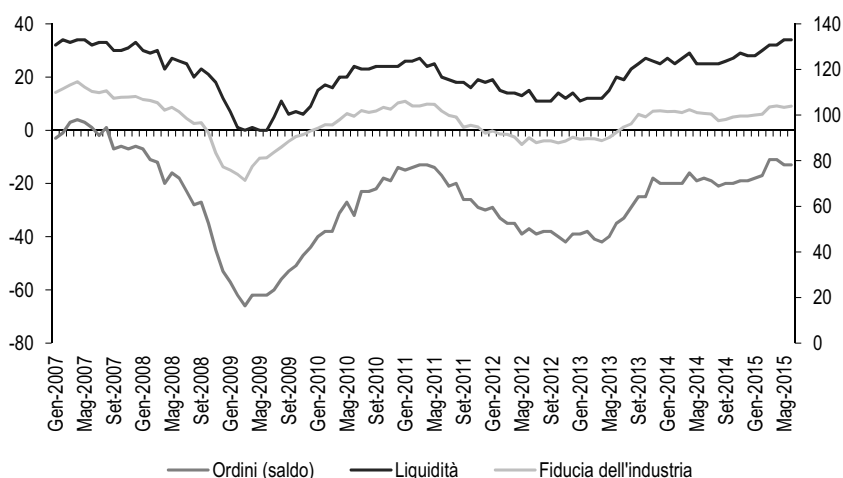
Parallelamente alle prime, timide uscite delle famiglie dalla «trincea dell'austerità», si osserva, anche tra le imprese, l'uscita dalla trincea che le condizionava a una strettissima gestione del «giorno per giorno», con un occhio al mercato e un occhio al conto in banca. Oltre alla crisi degli

investimenti in abitazioni, anche gli investimenti in beni produttivi si erano contratti, tanto che l'inaugurazione di un nuovo reparto o un nuovo stabilimento era diventato un fatto del tutto eccezionale; prevalevano invece le ristrutturazioni e le ricombinazioni del capitale esistente, alla ricerca di un miglioramento della produttività prima ancora che della creazione di nuova capacità produttiva, come del resto è naturale in situazioni in cui la domanda non solo non aumenta bensì si riduce fortemente. Le ristrutturazioni sono fenomeni complessi. Il loro esito si è dimostrato ancora una volta incerto, specie perché, oltre a comportare tagli di occupazione e ad aggravarne il peso, sono intervenute in molti casi vere e proprie crisi di liquidità, tali da mettere in discussione la vita stessa delle imprese.

L'indicatore generale del clima di fiducia delle imprese industriali (figura 4.6) rappresenta una buona sintesi di quanto accade, e sperabilmente sta per accadere, in questo settore chiave.

La fiducia delle imprese è in ripresa – una ripresa, peraltro, esitante – dalla primavera del 2013. Il saldo dei giudizi sugli ordini è quasi giunto alla positività; in particolare, è positivo, e in miglioramento, il saldo dei giudizi di sufficienza della liquidità presente nelle aziende. Si tratta di indizi che mostrano come le condizioni finanziarie delle imprese

Figura 4.6 – Industria: indicatore generale del clima di fiducia (scala destra) e saldi di opinione sull'andamento degli ordini e sull'adeguatezza della liquidità rispetto alle necessità della propria impresa (scala sinistra)



stiano evolvendo verso la completa normalità e che allontanano lo spettro di possibili ricadute nella recessione a causa del circuito finanziario. La ripresa delle imprese, per quanto fragile, ha acquistato consistenza di mese in mese.

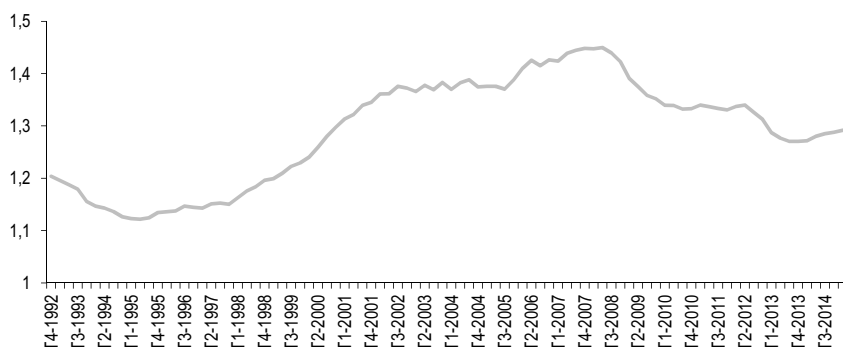
Tenui segni di ripresa provengono poi dall'occupazione, nonostante quanto si è detto circa il carattere congiunturalmente ritardato di questo indicatore. Ciò si deve anche al fatto che il mercato del lavoro è stato trasformato dalla riforma del governo Monti e dalle successive modificazioni introdotte dal cosiddetto Jobs Act⁶, articolato nel «decreto Poletti» (dal nome del ministro del Lavoro) del 20 marzo 2014, che ha regolato la materia dei licenziamenti, e nella legge 183/2014, del 10 dicembre, che ha introdotto il cosiddetto «contratto a tutele crescenti». Il contratto di lavoro è stato così trasformato nel suo impianto: il fattore lavoro è stato reso un po' più «liquido» e adattabile alla congiuntura nonché sensibilmente meno costoso in caso di assunzione con le nuove norme, grazie agli incentivi triennali sui neo-assunti. Nel corso del 2015 si sono susseguiti i decreti legislativi di attuazione di tali norme.

Per gran parte delle imprese – ossia per quelle dotate di prospettive, anche modeste, di crescita – la natura vantaggiosa della stabilizzazione introdotta dalla nuova legge ha portato a un aumento dell'occupazione, forse da attribuirsi in parte all'emersione di rapporti di lavoro irregolari. Per il secondo trimestre 2015, l'Istat segnala un incremento di 180 mila unità⁷, pari allo 0,8 per cento sullo stesso periodo dell'anno precedente. L'aumento è risultato molto difforme, con una crescita di 120 mila unità nel Mezzogiorno, pari al 2,1 per cento, mentre al Nord è stata pari allo 0,2 per cento e al Centro allo 0,7 per cento. Dei 120 mila nuovi lavoratori meridionali, ben 30 mila sono stati assunti nell'agricoltura, il che fa supporre che si sia verificato un «recupero» di una certa consistenza del lavoro irregolare.

Il totale di 180 mila nuovi lavoratori è composto da 130 mila italiani e 50 mila stranieri; 34 mila sono stati assunti dall'industria delle costruzioni (+2,3 per cento dopo ben diciannove trimestri di calo), a testimoniare un inizio di ripresa del settore, 139 mila sono stati assunti a tempo pieno. La differenziazione per età è molto forte: si è registrato un calo degli occupati 15-34enni (-2,2 per cento) e 35-49enni (-1,1 per cento) mentre sono cresciuti gli ultracinquantenni (+5,8 per cento) anche a motivo delle mancate uscite dal lavoro a causa dei nuovi, più stringenti requisiti pensionistici.

Si tratta di una «fotografia» di un periodo di transizione che fa seguito alla staticità precedente. Anche questo è un segnale di inizio del lungo cammino in cui il Paese proprio non deve attendersi miracoli. Un in-

Figura 4.7 – Occupazione: i primi segni della ripresa. Rapporto tra occupati e somma dei disoccupati e inattivi (inclusi nella forza lavoro)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

coraggiamento può essere fornito dalla figura 4.7, che pone a confronto il totale degli italiani che risultano occupati (dati Istat) con la somma dei disoccupati e degli inattivi, che pure figurano inclusi nella forza lavoro. Le cifre comprendono un'ampia tipologia di situazioni tra le quali i cosiddetti «scoraggiati» (oltre 1 milione e 800 mila persone, con una diminuzione del 5,8 per cento nel secondo trimestre 2015 rispetto allo stesso periodo del 2014).

La figura mostra chiaramente la lunga salita del rapporto occupati/disoccupati+inattivi dalla metà degli anni Novanta fino all'inizio della crisi, che segna invece una brusca inversione di tendenza. La «falsa ripresa» del 2010-11 impedisce un'ulteriore caduta che si «scarica» poi con forza nel 2012-13. A partire dal 2013, il rapporto comincia faticosamente a risalire.

L'evoluzione dell'occupazione deve essere osservata da vicino, perché la lista delle ristrutturazioni non è finita. Se, infatti, l'industria ha compiuto la propria, il terziario sta ancora facendo i conti con la riduzione del fabbisogno di lavoro per unità di servizio e, all'interno del settore, la riforma della pubblica amministrazione è stata appena avviata: sia pure in misura più lieve, potrebbe comportare anch'essa un ripiegamento del totale degli occupati.

Significativi aumenti nell'occupazione si avranno solo valorizzando i «giacimenti» di risorse che il Paese possiede e può coltivare. Il «giacimento» dell'innovazione, oggetto di qualche esercizio di politica industriale nel campo delle start-up, resta per esempio piuttosto arretrato nel cam-

po degli appalti pubblici per l'innovazione⁸. La spesa pubblica per gli appalti vale il 17 per cento del PIL dell'Europa-27 e una quota tra l'11 e il 14 per cento del PIL italiano; solo una quota minima di questa vede il pubblico come *first customer*, in modo da dare spunto a nuovi prodotti e servizi. Il secondo «giacimento» di risorse inesprese è il Mezzogiorno d'Italia. La crisi l'ha ulteriormente distanziato dal resto del Paese, che tuttavia non potrà più permettersi di rinunciare al suo prodotto potenziale.

La valorizzazione di questi (e altri) «giacimenti» di risorse potrà consentire di smentire le previsioni del Fondo Monetario sulla lentezza della ripresa dell'occupazione nel nostro Paese.

4.2. Davvero pronti a ripartire?

*Uno sguardo dentro al nostro «motore produttivo»:
a) le attività industriali*

È dal 2007 che in Italia (tranne che durante l'effimero rimbalzo del 2010-11) non si sente aria di vera crescita economica, e anche allora si era trattato di un'aria molto sottile, quasi impalpabile. Quest'assenza di crescita ha fatto dell'Italia il Paese avanzato con la recessione più lunga e (finora) con la ripresa più problematica. Quasi ci siamo dimenticati del «sapore» di una ripresa vera, che unisce alle cifre delle statistiche il clima elettrizzante dell'innovazione, della speranza di una «torta» che cresce, in grado di fornire porzioni più grandi per tutti. Anche a causa di questo appannamento nella nostra memoria, è legittimo domandarsi se questa sarà davvero la volta buona; e guardare dentro al «motore» della nostra ripresa, ossia nei diversi settori produttivi, per vedere quali conseguenze la crisi ha avuto su di essi ed essere sicuri che tutto sia in regola.

L'analisi dei settori è importante perché la crisi non li colpisce certo tutti assieme, ma si trasmette dall'uno all'altro. Allo stesso modo, la ripresa si trasmette da un settore all'altro e non deve trovare ostacoli dovuti a «blocchi», magari anche giuridici o burocratici, a impreparazioni organizzative o tecnologiche che potrebbero causarne l'inceppamento. Come ogni crisi, anche quella del 2007-08 è partita dalla flessione della domanda dei beni finali, il cui acquisto si è fermato per l'effetto congiunto della caduta delle Borse (a partire dall'estate 2007), dell'improvvisa contrazione della liquidità e del diffondersi fulmineo dell'incertezza

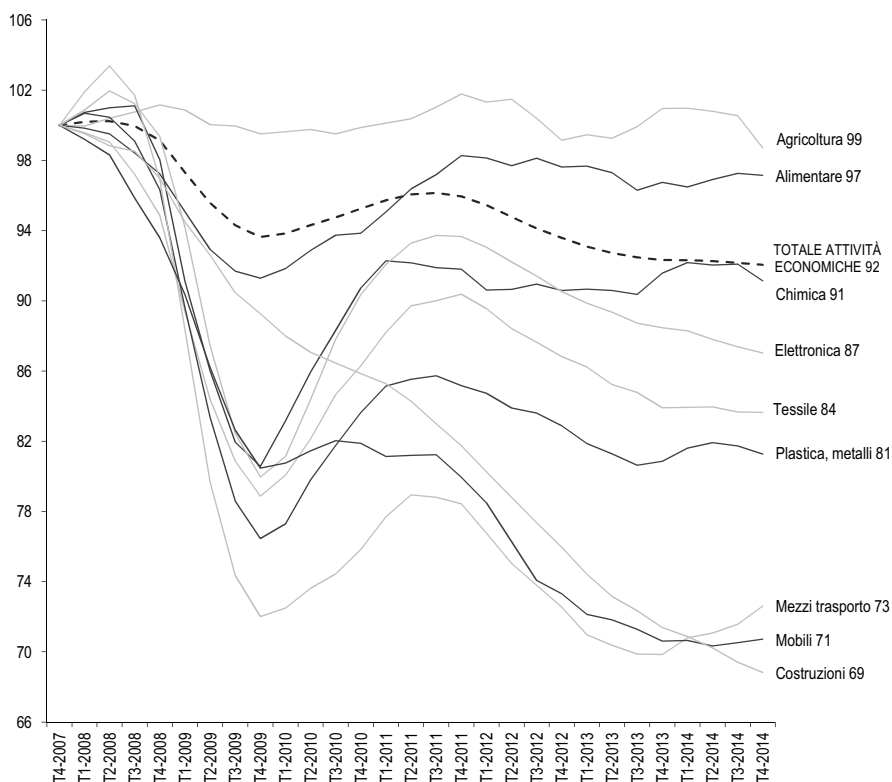
sul futuro. Si è quindi verificata una sequenza che può essere descritta come segue.

- La crisi ha colpito prima di tutto la produzione industriale – e in particolare l'*industria manifatturiera* – che si è contratta, nell'intero periodo di crisi, di circa il 20 per cento, un valore negativo molto elevato, rarissimo in tempo di pace. Quando le variazioni negative della produzione raggiungono dimensioni così imponenti, non ci può essere alcun settore che non faccia piani di ristrutturazione e che non riduca il livello dell'occupazione dipendente al minimo indispensabile. All'interno dell'industria manifatturiera gli effetti della contrazione della domanda e della liquidità non sono stati affatto uniformi.
- L'*industria alimentare* ha subito, nel suo complesso, una contrazione del 3 per cento. Precisamente questo settore, da molti a torto considerato di tecnologia e capacità innovative medio-basse, si è rivelato uno dei punti di forza del sistema produttivo italiano, emerso in tutta evidenza con l'Expo del 2015.
- Meno fortunata è risultata l'*industria tessile*, che ha dovuto affrontare la concorrenza delle importazioni extra-europee di basso costo, ha operato decise ristrutturazioni, con una contrazione produttiva del 16,4 per cento, ma è, almeno in parte, ritornata sulla scena con prodotti nuovi.
- L'*industria dei mezzi di trasporto*, all'altro estremo, ha subito una flessione del 28 per cento, pagando duramente lo stallo degli acquisti dei beni durevoli da parte delle famiglie (cfr. par. 4.1). Si comprende, in questo senso, la riluttanza dei produttori di tutti i Paesi avanzati a proseguire fortemente sulla strada dell'innovazione – ora imboccata con decisione, cfr. cap. 1, par. 2 – che sembrava «sprecata» per un mercato che non aveva alcun desiderio di comprare. Sempre per quanto riguarda i mezzi di trasporto, alla netta flessione degli acquisti delle famiglie bisogna aggiungere la rarefazione degli acquisti di *auto*, *autocarri* e *veicoli commerciali* da parte delle imprese, che hanno avuto una quantità sensibilmente minore di prodotti da consegnare ai clienti e meno semilavorati da scambiarsi tra loro.
- Tra gli alimentari da un lato e i beni durevoli dall'altro si collocano gli altri settori manifatturieri. Per le forniture alle imprese, la fortuna dei vari prodotti va esaminata soprattutto in chiave difensiva: hanno spazio le tecnologie che consentono di tagliare i costi tradizionali e di far risparmiare manodopera. Per quanto riguarda gli acquisti delle famiglie, l'*industria dei mobili* merita di essere segnalata, tra quelle che producono beni durevoli, per la sua eccezionale discesa (–29 per cento) direttamente collegabile alla crisi dell'industria delle co-

struzioni, e in particolare dell'edilizia residenziale e per uffici. La propensione ad acquistare nuovi mobili è infatti più elevata quando per qualsiasi ragione si decide di cambiar casa.

- Le industrie che producono principalmente beni intermedi, a cominciare dall'*industria chimica*, hanno naturalmente risentito della generale debolezza della domanda. Non a caso, la flessione dell'industria chimica (-8,9 per cento) è molto prossima alla media dell'industria manifatturiera.
- L'altro «polo della crisi», oltre al taglio degli acquisti di beni durevoli, quali gli autoveicoli, da parte delle famiglie, è infine rappresentato, come si è detto sopra, dall'eccezionale contrazione dell'*industria*

Figura 4.8 – Settori industriali e agricoltura durante la crisi. Valore aggiunto a prezzi costanti (2007 = 100)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

delle costruzioni. La riduzione della domanda di abitazioni, della quale si è già detto, si è accompagnata alla riduzione o allo stallo dei lavori pubblici, soggetti a vincoli di bilancio sia degli enti locali sia di quelli nazionali. Oltre alla già citata industria dei mobili, questo settore si è «tirato dietro» i comparti «a monte» (*cemento e altri materiali da costruzione, installazioni elettriche ed elettroniche, piastrelle, arredi* e via discorrendo).

■ Generalmente colpiti dalla flessione della domanda di beni finali sono stati anche i settori delle *materie plastiche* e della *metallurgia*.

La figura 4.8 mostra il modo differenziato in cui la crisi ha colpito i vari settori e può rappresentare un punto di partenza per affrontare un discorso di ripresa. Ne risulta, infatti, un profilo produttivo alquanto modificato, con una perdita di peso dell'industria nel suo complesso, e molto variegato per quanto riguarda l'intensità degli effetti. La nostra analisi, però, è necessariamente sommaria, in quanto questi macrosettori racchiudono al loro interno realtà molto diverse, alcune di sorprendente vitalità. Dall'analisi generale occorre partire, però, per impostare un discorso che in Italia si fa troppo poco e troppo sommariamente, il discorso della politica industriale.

Travolti dall'emergenza, operatori del settore, parti sociali e forze politiche hanno avuto poco tempo per guardare lontano. Eppure guardare lontano bisogna, se si vuole costruire un futuro per il Paese, valutare bene le sue potenzialità, prendere atto delle sue debolezze per poi sostenere le prime e ridurre le seconde.

Uno sguardo dentro al nostro «motore produttivo»: b) il terziario

Dall'analisi dei settori industriali emerge una dinamica della crisi del tutto classica, una replica di sequenze già viste in altre occasioni, una replica però ingigantita sia perché questa volta le variazioni negative risultano molto amplificate – le peggiori degli ultimi settant'anni, ossia dalla fine della Seconda Guerra Mondiale – sia perché il periodo di crisi risulta estremamente prolungato. Dal punto di vista dell'analisi settoriale, ciò che contraddistingue la crisi che ha inizio nel 2007-08, e determina il suo protrarsi fino al 2014, è il «contagio» del terziario.

Fino al 2007 eravamo abituati a crisi sostanzialmente limitate al settore manifatturiero, che si contraeva per un periodo più o meno lungo ed espelleva manodopera che trovava poi nei «servizi» la sua collocazione, spesso in forma precaria. Il terziario, infatti, si muoveva senza la ciclicità

dell'industria e, inoltre, la domanda che si rivolgeva al terziario – specie quella delle famiglie – aveva una tendenza strutturale alla crescita, in linea con la modernizzazione dei modelli di consumo europei, il che implicava un maggiore spazio all'acquisto dei servizi rispetto ai beni.

La ristrutturazione del settore manifatturiero prendeva inoltre sempre più spesso la forma dell'«esternalizzazione» (*outsourcing*) dei servizi, fino ad allora basati all'interno delle aziende: per un'impresa, invece di avere tra i propri dipendenti un autista e tra i propri beni capitali un'auto, la ristrutturazione poteva comportare la terminazione del rapporto di lavoro dipendente con l'autista, incoraggiato a metter su un'«aziendina» di trasporto alla quale il suo stesso ex datore di lavoro si rivolgeva per acquistare i servizi che lo stesso autista forniva in precedenza all'interno come lavoratore dipendente.

Prima di quest'ultima crisi, il settore dei servizi, nelle sue varie articolazioni, doveva solo raramente e indirettamente affrontare la concorrenza internazionale; la sua produttività, pertanto, non sottoposta al pungolo della concorrenza, tendeva a stagnare. Occorre infine considerare che la dilatazione dei bilanci pubblici, nel corso della seconda metà del XX secolo, aveva comportato la dilatazione delle attività pubbliche, pressoché tutte terziarie. Anche per questo motivo il terziario fungeva da «stabilizzatore» del sistema in periodi di crisi.

A partire dal 2007-08, però, questa funzione sistemica del terziario comincia ad appannarsi. Si osserva una stagnazione produttiva seguita da una riduzione occupazionale del terziario parallela a quella dell'industria manifatturiera, benché di minore portata, con la conseguenza che gli esuberi dei due comparti si sommano anziché compensarsi. Precisamente a quest'assenza di compensazione dobbiamo, in definitiva, la riduzione sensibile del numero degli occupati e l'aumento della disoccupazione che raggiunge il livello dell'11,9 per cento della forza lavoro nell'agosto 2015, dopo aver toccato il 12,8 per cento nella seconda metà del 2014.

Che cosa è accaduto, che cosa sta accadendo ai servizi e, indirettamente, alla stabilità del sistema produttivo? Le risposte sono due, con due nomi precisi, il primo dei quali comincia per «i»: **informatica**.

A partire dagli anni Ottanta e Novanta, l'informatica ha fatto aumentare sensibilmente la produttività degli impianti industriali. Al giro di boa del millennio ha incominciato a «far risparmiare» posti di lavoro al terziario. In tutti i campi dei servizi l'informatica offre soluzioni per far gestire ai computer processi che prima erano affidati a persone. Gli esempi sono ormai numerosissimi; eccone cinque che, proprio dopo il 2007-08, iniziano ad avere un forte impatto, anche se, naturalmente, non valgono per soluzioni complicate:

- le polizze assicurative migrano sempre più online e l'assicuratore non è più un essere in carne e ossa, ma un sito sul web;
- i viaggi si prenotano senza l'agente, con un clic sul computer di casa, mentre la stampante, sempre di casa, può fornire direttamente il biglietto;
- la spesa nei supermercati comincia a essere pagata alle casse automatiche;
- per le autostrade, dilaga il pagamento con il telepass;
- i servizi di vigilanza sono in parte sostituiti da sensori elettronici che lanciano l'allarme in caso di sospetta intrusione.

Tra i servizi, oltre a quelli di tipo elettronico (settore ICT), solo finanza e «altri servizi», che comprendono i servizi alla persona, si salvano dalla recessione. La *finanza* è riuscita a mettersi al sicuro perché il costo del denaro, ossia della sua materia prima, viene fortemente ridotto, quasi azzerato, in buona parte del mondo, dai banchieri centrali; in Italia una vigilanza bancaria particolarmente attenta ha evitato situazioni estreme, o le ha ridotte al minimo, e si registra un passaggio dagli sportelli bancari tradizionali a funzioni diverse che hanno a che vedere con le gestioni patrimoniali di una parte, certo non trascurabile, delle famiglie italiane. Il settore degli *altri servizi* si espande invece per ragioni demografiche, ossia per l'invecchiamento della popolazione, almeno nella sua componente dei servizi alla persona.

Per il resto dell'attività terziaria, è accaduto, e continua ad accadere, che, sempre più frequentemente, settori di servizi pressoché immobili subiscono lo choc del cambiamento, ed è precisamente questo choc a caratterizzare il nome della seconda risposta, che comincia per «C»: **concorrenza**.

Molto spesso l'attività terziaria tradizionale era condotta in regime di monopolio, oppure di oligopolio gestito con accordi, palesi o velati, tra pochi grandi fornitori di determinati servizi. Negli ultimi vent'anni, sia pure lentamente, nel terziario sono cresciuti gli spazi di concorrenza, il che è visibilissimo nei settori delle telecomunicazioni (specie nella telefonia mobile) e in quello dei trasporti aerei, che hanno fatto scendere i prezzi finali e i sovra-margini di profitto del passato. Erano proprio questi margini a costituire lo «scudo» che permetteva al terziario di attraversare le fasi negative del ciclo senza tagli all'occupazione o quasi. Non è un caso che solo l'ultima crisi di Alitalia sia stata affrontata con tagli di personale.

È peraltro probabile che il processo in questione non sia finito, perché l'Unione Europea spinge da tempo per una piena concorrenza nel settore delle *imprese locali di pubblica utilità*, ottenendo finora risposte

parziali o elusive che non potranno durare indefinitamente. L'eccessivo numero di queste imprese, in comparti che vanno dalla distribuzione dell'acqua alla raccolta dei rifiuti e ai trasporti urbani, è oggetto di critiche aperte anche all'interno e si pensa sempre più di frequente a un loro ricompattamento. Un simile ricompattamento potrebbe avvenire anche per cause esterne: nel capitolo 1 (par. 1) si è analizzato l'effetto di un sistema elettronico di prenotazione di una vettura con autista (Uber) sul monopolio di fatto del servizio di trasporto pubblico personalizzato da parte dei tassisti; altri casi in parte analoghi, riguardanti, per esempio, il *car sharing* (cfr. cap. 1, par. 2), potrebbero verificarsi nel prossimo futuro.

Nella crisi sperabilmente terminata nel 2014, la debolezza dei servizi è emersa fortemente anche in un altro settore, quello della *distribuzione*, anche qui per una combinazione di informatica e di concorrenza.

Sistemi di distribuzione elettronica di ogni tipo di beni cominciano a sottrarre spazio al commercio tradizionale, non solo ai piccoli esercizi ma anche alla grande distribuzione, nella sua più recente versione dei centri commerciali. Ne sono toccati in particolare alcuni tipi di esercizi, come i negozi di musica, oggi facilmente acquistabile e scaricabile direttamente da Internet. Le librerie sono influenzate dalla comparsa dei libri in formato elettronico; i beni di consumo durevole spesso si continuano ad acquistare negli esercizi tradizionali, ma possono essere prima attentamente esaminati sul computer di casa.

Di conseguenza, il commercio, settore tradizionalmente resistente alle crisi, questa volta ne è stato invece pesantemente penalizzato: il suo valore aggiunto è passato da 100 a 91 (–9 per cento), peggiore di un punto rispetto alla media generale delle attività produttive. Le statistiche mostrano il forte aumento delle chiusure – e spesso anche dei fallimenti – di esercizi commerciali. Il modello tradizionale del «negozio» a dimensione familiare sempre meno è riuscito a reggere di fronte alla rarefazione della domanda e all'aumento della fiscalità.

Il commercio è stato spesso letteralmente travolto dall'innovazione dell'e-commerce, le cui potenzialità sono state solo lentamente comprese dagli imprenditori italiani del settore, che hanno perso quote di mercato nazionale a vantaggio di catene commerciali estere più pronte a utilizzare le nuove tecnologie. I principali siti che intermediano viaggi (Expedia), libri (Amazon), prenotazioni alberghiere (Booking), musica (iTunes), sconti (Groupon), pubblicità (Google) appartengono tutti a gruppi imprenditoriali esteri. Tra le imprese italiane si distingue Yoox, sito specializzato nella vendita di articoli di moda, che è riuscito a quotarsi in Borsa ma che costituisce, appunto, un'eccezione. L'e-commerce

fattura in Italia 13,2 miliardi e nel 2014 è cresciuto del 17 per cento rispetto al 2013, a fronte della generale stagnazione dei consumi.

Relativamente poco veloci a utilizzare i canali dell'e-commerce, le imprese della grande distribuzione operanti in Italia hanno dovuto fare i conti con un ulteriore e inatteso problema strutturale: insieme alla crisi, è arrivata non solo l'austerità dei consumi, ma anche la trasformazione dei comportamenti dei consumatori. I centri commerciali, che prosperavano sugli acquisti impulsivi, si sono trovati di fronte clienti più disincantati, inclini a considerare il valore e l'utilità di ciò che si acquista, e solo in via molto secondaria il piacere procurato dall'acquisto.

Un esempio: tra il 2010 e il 2014 il fatturato di Auchan in Italia si è ridotto da 3,2 a 2,6 miliardi. Auchan, una catena francese di supermercati tra le maggiori del pianeta, non è il solo grande operatore della distribuzione che ha dovuto affrontare gravi difficoltà nella Penisola: scelte e condizioni non facili sono comuni a diverse grandi e medie catene italiane di distribuzione, mentre iniziano a essere annunciati la chiusura o il ridimensionamento di importanti centri commerciali.

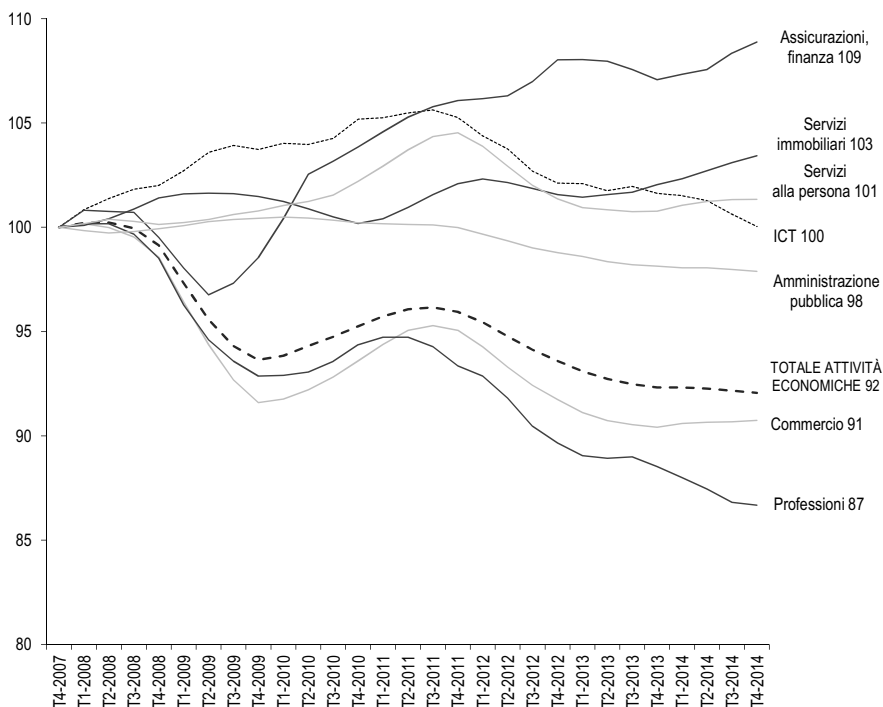
C'è una logica economica in tutto questo: in tempi di «vacche magre», saltano più facilmente gli anelli intermedi delle catene distributive. Internet sostituisce i grossisti, collegando direttamente produttori e dettaglianti e, qualche volta, addirittura produttori e consumatori. Un tempo questo collegamento, che comportava la logistica dei «piccoli pacchi», era costoso proprio perché i «piccoli pacchi» non erano numerosi. A mano a mano che cresce la loro quantità, i centri di smistamento vengono maggiormente utilizzati, talvolta saturati, e il costo unitario medio delle spedizioni diminuisce.

A questo punto inizia a calare il prezzo, che si avvicina sempre più al costo marginale, come spiegano i manuali di economia, e i processi di disintermediazione commerciale subiscono un'accelerazione a ogni livello. Internet, inoltre, rende meno rilevante, talvolta superflua, la funzione di consulenza-consiglio al consumatore che era tradizionale prerogativa dei commercianti: essi guidavano il consumatore nella scelta illustrando le caratteristiche delle diverse merci, che avevano il privilegio di conoscere bene. Ma oggi Internet offre recensioni, spesso in video, di ogni prodotto prima ancora che arrivi in negozio e il consumatore ha minore necessità di pagare qualcosa in più al suo negoziante di fiducia, sotto forma di un prezzo maggiore, per l'assistenza nella scelta. Va a colpo sicuro e semmai vuole il prodotto a minor prezzo, che sovente non si trova neppure in un negozio fisico, ma solo sulla rete.

Non può, infine, essere taciuta la contrazione (–13 per cento) delle *attività professionali*, un variegato universo di lavoratori, in genere au-

tonomi, assai spesso iscritti ad albi professionali, il cui totale ammonta ad alcuni milioni di persone. Data la varietà delle professioni, è difficile esprimere un giudizio sintetico, ma generalmente si può dire che commercialisti, contabili in *outsourcing* e altri fornitori di servizi alle imprese, soprattutto a quelle piccole, hanno subito le conseguenze dell'indebolimento dei loro clienti. Le professioni legate all'industria delle costruzioni e all'attività immobiliare hanno naturalmente dovuto affrontare i maggiori effetti negativi nell'arco complessivo della crisi. In un orizzonte europeo, le attività professionali italiane appaiono ancora nettamente radicate nella realtà locale, a differenza di quelle francesi, tedesche o olandesi, per non parlare delle attività professionali britanniche, per le quali fa capolino la dimensione europea e globale. Solo molto lentamente, e con forti differenze tra le varie professioni, l'attività dei liberi professionisti sembra acquistare questa nuova dimensione.

Figura 4.9 – Terziario e amministrazione pubblica durante la crisi. Valore aggiunto a prezzi costanti (2007 = 100)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

La figura 4.9 illustra l'andamento del valore aggiunto, fatto pari a 100 nel 2007, e può essere utilmente confrontata con la figura 4.8: si ottiene così una «radiografia» della crisi. Nonostante le sue contrazioni, il settore dei servizi generalmente (ma non sempre) registra diminuzioni di attività inferiori alla media delle attività produttive.

Se si guardano con attenzione le figure 4.8 e 4.9, si vede che i settori dell'economia italiana sembrano aver toccato il fondo nel 2014 e che alcuni si presentano «sul piede di una ripresa» che tenderà a essere generale e ad accelerare nel 2015.

Le risposte delle imprese

Per certi versi, le crisi sono utili. Servono a restituire la parola al mercato e a ridefinire i settori e la loro importanza relativa; guidano gli imprenditori verso nuovi sentieri di investimento, «purgano» l'economia degli investimenti meno produttivi. I periodi di crisi possono essere fertili sia di trasformazioni sia di ricombinazioni del capitale investito, come già sosteneva Schumpeter ottant'anni fa; il mutamento dei bisogni e degli stili di vita stimola innovazioni destinate a soddisfarli. Il 2015 si caratterizza, peraltro, come l'inizio di una ripresa per lo più basata sull'offerta, senza un evidente traino della domanda, e le fasi di una ripresa di questo tipo possono essere molto lente. L'accelerazione e la normalizzazione dei tassi di crescita avverrà in un secondo momento, quando l'economia spenderà i primi incrementi di valore aggiunto creati dall'innovazione.

La configurazione settoriale con cui l'economia è entrata nella crisi lascerà spazio, progressivamente, a una nuova configurazione settoriale dalla quale scaturirà la ripresa. E ciò che vale generalmente per i settori vale anche per le singole grandi imprese.

Il discorso settore/impresa è particolarmente calzante per l'automobile, in Italia sinonimo di FIAT e, come progetto per il dopo-crisi, di FCA. Il caso FIAT-FCA costituisce un esempio importante di reazione alla crisi da parte di una grande impresa italiana: la reazione consiste nel «reinventarsi» su scala mondiale. La FIAT acquisì il controllo completo di Chrysler il 21 gennaio 2014; il 1° agosto l'assemblea deliberò la fusione delle due società che ha dato vita alla FCA (Fiat Chrysler Automobiles), con sede ad Amsterdam e domicilio fiscale a Londra, quotata al New York Stock Exchange e alla Borsa Italiana di Milano.

Dopo avere reciso il legame con Confindustria e attenuato quello con la bandiera italiana (oggi FCA è un marchio globale), la casa automobi-

listica nel 2014 ha peraltro confermato, quasi a sorpresa, di volere reimpiiegare per attività produttive tutti gli stabilimenti italiani entro il 2018. Il mantenimento di una produzione nazionale di automobili di rilievo e focalizzata su modelli ad alto valore aggiunto (come la Maserati Ghibli e la futura Levante o l'Alfa Giulia), insieme ad auto destinate a essere vendute in più continenti (vere *world cars* come la Jeep Renegade), dovrebbe restituire all'Italia un posto di primo piano in questa industria. Il primo rientro di operai in cassa integrazione allo stabilimento di Mirafiori è avvenuto il 6 settembre 2015; il progetto è quello di una nuova auto di gamma alta, la Maserati Levante.

Occorre non dimenticare che l'Italia vanta una tradizione di mestieri di nicchia e di altissima tecnologia nel settore degli autoveicoli, tanto da possedere il secondo indotto *automotive* d'Europa, con 38 miliardi annui di fatturato, cresciuti già nel 2014 del 3,6 per cento rispetto al 2013. In Italia la General Motors realizza la sua ricerca sui motori a combustione interna (ICE, *internal combustion engines*); Changan e BAIC, due marchi cinesi, hanno aperto i loro centri di ricerca a Torino; è a Modena che sono nati, negli ultimi dieci anni, produttori di *hyper cars* lussuose, come Pagani e ARES. Anche questo segmento sarà naturalmente rivitalizzato dalla reinvenzione in chiave mondiale dell'auto italiana.

Nel frattempo, la Exor S.p.A., azionista di maggioranza di FCA, facente capo alla famiglia Agnelli, intensifica le proprie operazioni su scala mondiale: nel febbraio 2015 lancia un'OPA sulla società americana di riassicurazione Partner Re, che riuscirà ad acquistare, dopo un'aspra battaglia finanziaria, nell'agosto 2015 per la rispettabile somma di 6,9 miliardi di dollari. È forse la tappa più importante di un suo diverso posizionamento che l'aveva portata, nel giugno 2013, a vendere la sua partecipazione (pari al 15 per cento) nella società svizzera SGS, uno dei principali fornitori al mondo di servizi di ispezione (compresa quella doganale), analisi e certificazione, per 2 miliardi di dollari. Successivamente, ancora nell'agosto 2015, Exor ha acquisito un'importante partecipazione nel settimanale economico inglese *The Economist*.

Exor e FCA non sono il solo esempio di allargamento degli interessi finanziari e operativi di gruppi italiani. De Agostini, gruppo facente capo alle famiglie Boroli e Drago, inizialmente concentrato nell'editoria e specializzato nella produzione di carte geografiche, avvia nel 2002 una diversificazione nel settore dei giochi e delle scommesse acquistando la società Lottomatica. Nel 2006, Lottomatica acquista la società statunitense GTech, dello stesso settore, per 4 miliardi di euro e nel 2014 si espande ulteriormente con un'altra acquisizione americana nel settore, quella di Slot Machines, per 6,4 miliardi di dollari. Anche in questo caso c'è

una fusione tra le due società che assumono congiuntamente il nome GTech, un gruppo che ha 8 mila dipendenti e opera in una sessantina di Paesi.

Si sono quindi poste le premesse, largamente imprevedibili all'inizio della crisi, per una variegata presenza italiana, di grandi dimensioni, nell'economia globale. Le trasformazioni dell'economia nei sette anni di crisi rendono però difficili le previsioni sulla velocità della ripresa. Tutti i settori, quale più quale meno, si presenteranno trasformati all'appuntamento con la ripresa; l'entità della loro risposta alla crisi, misurabile sommariamente attraverso l'aumento della loro produttività, è tutta da scoprire. Le previsioni di una ripresa italiana molto lenta, come quelle formulate, per esempio, dal Fondo Monetario Internazionale, sono coerenti con il quadro del passato, ma i coefficienti della funzione di produzione potrebbero essersi trasformati e riservarci qualche sorpresa positiva, dopo anni di sorprese negative.

Tra i settori nei quali le trasformazioni sembrano più profonde c'è quello della moda, intendendo con questo termine un'aggregazione di svariati comparti produttivi (tessile, abbigliamento, calzature, pelletterie, fino ad arrivare ai gioielli e all'oggettistica) che contribuiscono a fornire un prodotto per certi versi unico, componente importante di uno stile di vita. Durante la crisi, la moda ha dovuto «dimagrire» e cessare di difendere i segmenti intermedi del mercato per puntare ai segmenti premium e lusso, spesso integrandosi internazionalmente con soggetti in grado di garantire all'eccellenza qualitativa un'adeguata distribuzione mondiale. È stato, tra gli altri, il caso di Loro Piana, società produttrice a livello mondiale di tessuti di pregio, quali cashmere e vigogna, acquisita all'80 per cento, nel luglio 2013, dai francesi di LVMH per 2 miliardi di euro. La stessa LVMH aveva acquisito la maggioranza di Bulgari, nota a livello mondiale nel campo della gioielleria, già nel marzo 2011. Altre grandi imprese della moda italiana hanno scelto vie più dirette ai mercati globali: Prada, attiva in vari segmenti del settore, si è quotata alla Borsa di Hong Kong nel 2009; Marzotto, una delle «colonne» storiche del tessile italiano, ha condotto una campagna di acquisizioni, in Italia e all'estero, specie nei campi del velluto e della seta.

Segnali importanti di risposta alla crisi provengono dal settore alimentare, anch'esso, come la moda, ampio e diversificato. Negli anni, il settore alimentare italiano è riuscito a farsi considerare nel mondo come un'eccellenza, combattendo durissime battaglie legali contro le contraffazioni e gli usurpatori di marchi; ha proiettato la sua immagine grazie ad «ambasciatori» come Slow Food e Eataly e, nel 2015, mettendo il cibo al centro dell'Expo di Milano.

I numeri dell'industria agroindustriale sono ottimi, ma il settore viaggia con il freno a mano tirato perché, pur crescendo, non riesce a eguagliare sui mercati esteri i risultati di imprese alimentari che rappresentano Paesi con una reputazione alimentare inferiore a quella italiana. I limiti principali sembrano avere matrice dimensionale (le imprese con meno di 10 addetti sono le più numerose ed esportano solo il 7 per cento del fatturato, contro il 26 per cento delle grandi imprese) e derivare dalla carenza di reti distributive italiane nel mondo. In altri termini, per crescere di più bisogna vendere meglio: la ristrutturazione del settore distributivo dovrebbe essere pensata anche con l'obiettivo di esportare più *made in Italy* nel mondo.

Anche nel settore alimentare assistiamo a tentativi di innovare e realizzare nuovi piani: dall'acquisizione da parte di Agrintesa (un'associazione di oltre 5 mila imprese nel settore dell'ortofrutta) del 51 per cento di Brio, uno dei principali produttori di cibo biologico in Italia, a quella della società turca Oltan – uno dei maggiori produttori al mondo di nocciole, materia prima importante per l'industria dolciaria – da parte di Ferrero nel luglio del 2014. La stessa Ferrero ha inaugurato, nel maggio 2015, il suo primo stabilimento cinese, mentre Lavazza continua, nel luglio dello stesso anno, la sua espansione a livello mondiale nel settore del caffè con l'acquisizione, per 800 milioni di euro, della francese Carte Noire.

Alle risposte articolate della moda e del settore alimentare, produttori di beni di consumo di rilevanza mondiale, fanno da contrappunto quelle della metalmeccanica strumentale, da sempre fiore all'occhiello della produzione industriale italiana destinata ai mercati internazionali: in parte preponderante, semilavorati o componenti di prodotti per conto di clienti che, a loro volta, venderanno beni di consumo. Anche questo comparto, a causa della crisi, ha dovuto spostarsi sulla frontiera dell'innovazione tecnologica. È sicuramente una buona notizia che oggi, secondo l'Istat, l'82 per cento della sua produzione sia classificabile «ad alta tecnologia».

Non si può, a questo punto, trascurare il settore delle start-up sul quale intende far leva, con crescente decisione, la politica del Ministero dello Sviluppo economico. Il ragionamento sottostante è relativamente semplice: oggi la maggior parte del valore aggiunto e dell'occupazione deriva dalla fortuna che hanno avuto imprese che possiamo considerare le start-up del passato. Ogni anno, però, e particolarmente in un anno di crisi, un certo numero di imprese termina il suo ciclo vitale: da 6.000 fallimenti all'anno, prima della crisi, siamo arrivati a 14.000 fallimenti nel picco della recessione.

L'azione del Fondo Strategico Italiano

In un'Italia che sembra prepararsi a una ripresa di lunga durata, è sicuramente una buona notizia che il Fondo Strategico Italiano (FSI) – una società per azioni partecipata all'80 per cento dalla Cassa Depositi e Prestiti e al 20 per cento dalla Banca d'Italia, nata nel 2011 sull'onda allora suscitata dall'acquisizione di Parmalat da parte della società francese Lactalis – abbia cominciato ad agire nell'ottica di mantenere italiane le imprese proprietarie di specifiche tecnologie, imprese che, per le imperfezioni dei mercati o per la loro natura familiare, possono facilmente passare nelle mani di società straniere che trasferiscono all'estero le tecnologie stesse, privando il Paese di risorse importanti.

Il FSI non ha alcuna vocazione autarchica, non vuole a tutti i costi far sventolare, con partecipazioni di maggioranza, la bandiera italiana su imprese italiane; ha piuttosto la vocazione di acquisire partecipazioni, normalmente di minoranza, con le quali agire in funzione di stimolo per inserire le imprese italiane nel Grande Gioco della globalizzazione. Intende stimolare accordi e concludere protocolli d'intesa con entità estere che favoriscano l'ingresso di imprese italiane di tecnologia d'avanguardia, o comunque ritenute rilevanti, in strategie di portata globale.

Così, il FSI ha concluso un accordo con la Qatar Investment Authority per investimenti congiunti in imprese italiane e costituito una joint venture (la partecipazione è pari al 77,1 per cento) con la Kuwait Investment Authority con partecipazioni in otto società italiane. Tra queste spicca la quota in Ansaldo Energia, tra i primi gruppi al mondo nella costruzione di centrali elettriche, di cui la joint venture possiede il 44 per cento mentre il 40 per cento è di proprietà della società cinese Shanghai Electric. Kuwait, Cina, Corea e Russia partecipano, insieme al FSI, a progetti industriali riguardanti imprese italiane.

Il FSI ha un capitale disponibile di 4,9 miliardi di euro e un capitale investito pari a 2,1 miliardi; gli investimenti esteri nell'economia italiana attratti dall'attività e dalla partecipazione di FSI sono valutati, dallo stesso FSI, in 2,5 miliardi. L'obiettivo di capitale complessivo disponibile per investimenti è pari a 7 miliardi di euro.

Mario Deaglio

Non sempre si tratta di fallimenti che lasciano uno spazio di mercato a imprese più efficienti: a volte segnano lo spegnersi dell'interesse della domanda per intere categorie di prodotti. In questi casi, il mantenimento di un'economia dotata di un numero sufficiente di settori dipende dalla capacità di inventare qualcosa di radicalmente nuovo. Le start-up hanno precisamente questa «missione», tanto più importante quanto maggiore è l'ambizione di mantenere il tenore di vita degli italiani al livello di quello degli altri Paesi sviluppati. Per avere un consumo per abitante da Paese ricco, occorre non solo produrre sulla frontiera dell'efficienza, ma inventare sulla frontiera della creatività.

Le start-up innovative italiane erano 1.179 a metà del 2014 e qualsiasi ipotesi in merito alla loro capacità di risanare pezzi del tessuto eco-

Tabella 4.1 – Il capitale estero nell'economia italiana. Alcune operazioni importanti, giugno 2014-agosto 2015

Giugno 2014

Viene annunciato l'ingresso di Etihad, compagnia aerea degli Emirati Arabi Uniti, in Alitalia, con l'acquisizione del 49 per cento del capitale.

Novembre 2014

Mercedes acquista il 25 per cento di MV Agusta, società produttrice di motociclette.

Audi (gruppo Volkswagen) acquista il 75 per cento di Ducati per 860 milioni di euro.

Marzo 2015

Viene annunciata l'offerta pubblica d'acquisto della Pirelli, storica impresa italiana di pneumatici, da parte della società cinese ChemChin.

Benetton cede WDF, catena di negozi dutyfree, alla società svizzera Dufry per 1,3 miliardi di euro.

Aprile 2015

Enel vende il 49 per cento della sua consociata americana Enel Green Power a General Electric per 440 milioni di dollari.

Giugno 2015

Silvio Berlusconi vende il 48 per cento della società calcistica Milan a un finanziere thailandese, rappresentante di una cordata internazionale, per 480 milioni di euro.

Luglio 2015

La famiglia Pesenti cede la sua quota (45 per cento) di Italcementi, per 1,7 miliardi di euro, alla società cementiera tedesca Heidelberg, di cui sarà secondo socio (con il 5,3 per cento).

Agosto 2015

De Longhi vende la consociata De Longhi Clima (grandi impianti di condizionamento) alla giapponese Mitsubishi per 660 milioni di euro.

nomico dalle ferite impresses dalla crisi è probabilmente prematura⁹. L'impatto quantitativo, in termini di occupazione e di reddito, è ovviamente modesto. C'è bisogno di più tempo per fare un bilancio. Ciò nondimeno, guardiamo con fiducia a un fenomeno che, tra le altre cose, ha avuto il merito di ampliare il canale di informazione e di opportunità che dovrebbe rimanere aperto tra l'università e l'economia e che l'Italia ha sviluppato in ritardo rispetto, per esempio, ai Paesi scandinavi.

Per completare il quadro, occorre considerare anche le cessioni di quote, talora di controllo, di importanti imprese italiane a gruppi esteri (tabella 4.1). Oltre a tali importanti operazioni, va poi citato l'acquisto di partecipazioni più piccole, ma pur sempre rilevanti, nelle grandi imprese bancarie e assicurative italiane.

I possibili meriti e i demeriti di ciascuna operazione richiederebbero un'analisi ben più approfondita di quanto sia possibile fare qui. L'indicazione complessiva sembra essere che la lunga eclissi della crescita è terminata.

Il futuro più probabile è quello di una risalita lenta, ma la possibilità che la creatività italiana inneschi un processo di crescita più rapida non è da escludere, come non si possono certo escludere sorprese positive da questa vecchia economia la cui «funzione di produzione», come dicono gli economisti, oggi ha nuovi coefficienti che nessuno ancora conosce bene.

4.3. Le ferite strutturali

Sin qui abbiamo esaminato l'Italia come si esamina qualunque Paese da lontano e dall'esterno. È tempo ora di investigare alcune sue specificità scomode che ne fanno, come sempre in passato, un caso particolare. Così come ci fu, nel primo Novecento e nel secondo dopoguerra, una sorta di «via italiana allo sviluppo», un «modello italiano di crescita» marcatamente diverso dal modello franco-tedesco e ancor più da quello anglosassone, c'è stato un modo italiano di vivere la crisi, e il modo in cui «è fatta l'Italia» può rendere molto difficile l'uscirne. Questa realtà scomoda deve essere menzionata non solo per memoria bensì per contribuire ad affrontarla in maniera consapevole. In questo *Rapporto* ne esaminiamo due aspetti caratterizzanti: il divario territoriale e l'evoluzione sociale, che va anch'essa nel senso del divario.

L'insostenibile arretratezza del Mezzogiorno

Nell'edizione 2014 di questo *Rapporto* abbiamo suonato l'allarme sul Mezzogiorno, sottolineando che, per quanto riguarda i principali indicatori economici, il divario è non solo ai massimi storici ma risulta ancora crescente, mentre si è quasi annullato, pur nella diversità delle strutture produttive, il divario Nord-Centro. In questo modo, il problema del Mezzogiorno appare ancora più urgente; un confronto con le altre realtà locali mostra che a questa differenza quantitativa si accompagna, oltre a una dinamica penalizzante del reddito, un grave divario qualitativo per la fortissima presenza nel Mezzogiorno del settore pubblico a livello di produzione e di occupazione¹⁰. A seguito di tutto ciò, il livello di reddito per abitante del Mezzogiorno sta scendendo al di sotto di quello di Paesi europei assai meno ricchi dell'Italia, situati nell'area del Mediterraneo e nell'Europa orientale. In quello stesso *Rapporto* abbiamo però sottolineato che il Mezzogiorno non è affatto una regione uniforme: nel suo scoraggiante panorama economico emergono alcune aree dinamiche e alcune eccellenze, soprattutto in campo industriale e agricolo.

Questa situazione non si è affatto modificata, anzi. Come mostra la figura 4.10, le conseguenze della crisi sull'occupazione risultano molto superiori al Sud rispetto alle altre ripartizioni geografiche. La già debole occupazione del Mezzogiorno ha subito una contrazione ben più ac-

Figura 4.10 – La crisi aumenta il divario Nord-Sud. Andamento dell'occupazione in Italia per ripartizioni territoriali (2007 = 100)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

centuata rispetto a quella di aree «forti» come il Nord-Ovest e il Nord-Est, mentre al Centro si registra addirittura una lieve crescita.

Tradotto in termini di posti di lavoro, durante la crisi il sistema produttivo del Mezzogiorno ha perso più del doppio (575 mila) degli occupati persi dal Centro-Nord (235 mila). Per di più, il *Rapporto SVIMEZ* del 2015 sottolinea che la ripresa non sta riguardando il Sud, dove l'«effetto di risveglio» indotto dalla domanda estera è minore che al Centro-Nord e la domanda interna appare ancora in contrazione. La dinamica negativa degli investimenti ha contribuito fortemente a che il settore manifatturiero dell'Italia meridionale tirasse i remi in barca. Nell'industria in senso stretto, tra il 2008 e il 2014 gli investimenti sono scesi del 17,1 per cento nel Centro-Nord e del 59,3 per cento nel Sud. Come conseguenza, nel Mezzogiorno la capacità produttiva installata dell'industria è scesa del 32,5 per cento in sette anni¹¹.

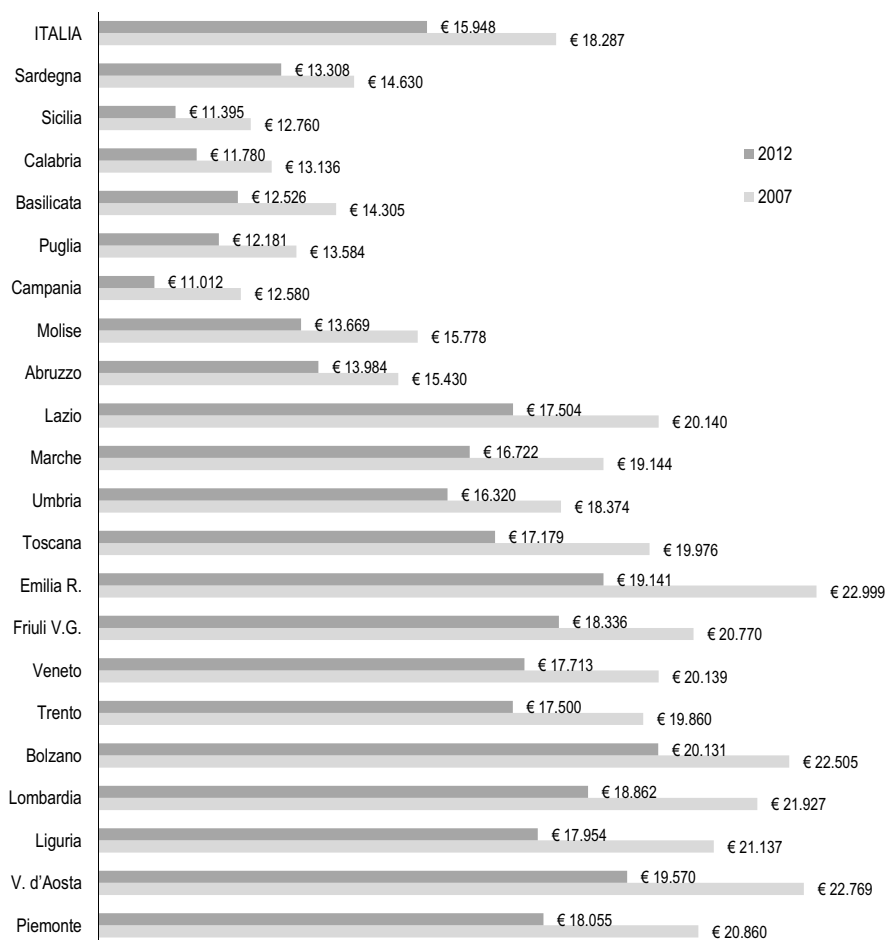
Il divario produttivo e occupazionale si attenua grazie alla «mediazione» del sistema fiscale, producendo così un divario inferiore dei redditi disponibili (figura 4.11). Per quanto le regioni del Centro-Nord trasferiscano il loro residuo fiscale allo Stato, il quale lo utilizza per la spesa pubblica nel Sud, tale trasferimento non può, però, nemmeno lontanamente colmare il divario dei redditi. Tra le disponibilità medie di un italiano residente nel Mezzogiorno e uno residente nel Nord Italia c'è, alla fine, un rapporto di 1 a 1,5. Fra la Campania e il Trentino il rapporto è di 1 a 2.

Un riscontro particolarmente impressionante riguarda le famiglie cadute in povertà a causa della crisi: sono 290 mila in tutta l'Italia, ma quasi 200 mila abitano nel Mezzogiorno, dove però risiede solo un terzo della popolazione italiana. Il «rischio di povertà» è al Sud molto maggiore che al Nord e al Centro: riguarda addirittura il 38 per cento degli abitanti. Secondo un accreditato sondaggio, in conseguenza della crisi il 54 per cento delle famiglie meridionali non sarebbe in grado di affrontare una spesa imprevista¹².

La recessione, quindi, non solo ha perpetuato i divari medi, purtroppo ben noti, nel tenore di vita degli italiani, ma ne ha provocato l'ulteriore allargamento riscontrabile nei dati attuali e suscettibile di ampliarsi ancora in futuro: il crollo degli investimenti nel Mezzogiorno conduce infatti direttamente a un calo del prodotto lordo potenziale e dunque a un calo delle risorse distribuibili, a parità di redistribuzione del residuo fiscale.

Sarebbe del tutto irrealistico pensare di rimediare a una simile crescita del divario, frutto dell'impoverimento del tessuto produttivo, mediante l'espansione del residuo fiscale trasferito al Sud dal resto del Paese.

Figura 4.11 – Il divario dei redditi Nord-Sud. Confronto tra il reddito disponibile per abitante del 2007 e del 2012 (prezzi costanti del 2007)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

A questa soluzione si oppongono, in primo luogo, motivi d'ordine politico, ossia le resistenze che una tale operazione incontrerebbe al Nord e anche al Centro, e, in secondo luogo, motivi strutturali: la formazione del residuo fiscale al Nord-Centro va rallentando grazie all'aumento del numero dei lavoratori settentrionali che raggiungono l'età della pensione e alla bassa velocità della crescita generale.

D'altra parte, non è una soluzione affidare il riequilibrio alle sole forze del mercato. Per rendere più competitivo il Mezzogiorno e attrarvi gli investimenti necessari alla crescita, sarebbe indispensabile far scendere il CLUP (costo del lavoro per unità di prodotto). A tale discesa si oppone la presenza della moneta unica, che ha chiuso l'epoca delle svalutazioni competitive all'interno della zona euro. Occorrerebbe invece ridurre il costo del lavoro (e gli altri costi di produzione) non già grazie al cambio bensì con provvedimenti amministrativi che mitighino il carico fiscale e contributivo per i lavoratori del Sud. Iniziative di questo tipo di scontrerebbero però con i principi generali dell'Unione Europea: Bruxelles esamina minuziosamente – e severamente – i provvedimenti tesi a creare condizioni di favore e li inquadra nel generale utilizzo dei fondi europei che l'Italia, e il Mezzogiorno in particolare, ha difficoltà a spendere perché legati a progetti articolati, trasparenti, dimostrabilmente efficaci.

A seguito di questo «blocco» si sono storicamente sviluppate altre dinamiche di riequilibrio, che però non fanno crescere la produzione del Mezzogiorno bensì ne esportano i fattori produttivi, come l'emigrazione senza ritorno verso le altre regioni italiane oppure verso l'estero: sono stati 526 mila, dal 2001 al 2013, di cui ben 205 mila laureati, coloro che hanno scelto questa strada. L'emigrazione di un numero così elevato di giovani, dei quali circa il 40 per cento è dotato di un livello di istruzione superiore, riduce ulteriormente, al di là della generica ricchezza culturale, il prodotto lordo potenziale del Mezzogiorno. Così non si esce dal circolo vizioso.

Si giunge quindi all'allarmante conclusione che, nei termini in cui si sta oggi manifestando, il divario Mezzogiorno-Resto del Paese probabilmente non è più sostenibile, perché pare essersi messo in moto un circolo vizioso della povertà che si avvita più velocemente di quanto il residuo fiscale trasferito riesca a contenere.

Negli anni Settanta e Ottanta gli interventi pubblici nel Mezzogiorno erano basati sulla convinzione che l'industrializzazione avrebbe fatto salire rapidamente il tasso di crescita del PIL sopra la media nazionale e pertanto avrebbe consentito la convergenza del Mezzogiorno con il resto d'Italia. In questo contesto parevano del tutto logici gli incentivi agli insediamenti industriali. Le difficoltà e i difetti di attuazione della politica degli incentivi ne determinarono il fallimento; essa venne anche interrotta per la crescente insoddisfazione che provocava nel Nord. Per non abbandonare il Sud a se stesso, si forzò pertanto l'uso del trasferimento del residuo fiscale, i cui limiti sono oggi del tutto evidenti: è un po' come curare la polmonite con la borsa del ghiaccio anziché con la penicillina, ossia occuparsi del sintomo e non della malattia.

Con questo, ritorniamo al «punto zero»: è del tutto improbabile – per non dire impossibile – che il Mezzogiorno possa trovare al suo interno i mezzi per risollevarsi da solo, dato il forte depauperamento del capitale fisso e del capitale umano che, a seguito della crisi, si è ulteriormente aggravato dal 2008 a oggi. La crisi, in altre parole, ha fatto sensibilmente peggiorare, in maniera strutturale, le prospettive meridionali. In queste condizioni, occorrerebbe piuttosto una vera e propria strategia di sviluppo che è carente a livello nazionale, come si è accennato nel par. 4.2, a proposito della politica industriale.

La premessa realistica di qualsiasi strategia di sviluppo e di qualsiasi politica industriale non può non essere un'accurata individuazione delle vocazioni e delle potenzialità dei diversi territori del Mezzogiorno, cui dovrebbe accompagnarsi un «libro bianco» che indichi le infrastrutture prioritarie per lo sviluppo meridionale, ne quantifichi i costi, ne calcoli i tempi di attuazione. Data questa premessa, diverrebbe possibile delineare i meccanismi operativi di una politica di sviluppo del Mezzogiorno, i cui punti salienti potrebbero ragionevolmente essere i seguenti.

- ❶ La prima azione dovrebbe essere quella del *recupero dell'efficienza di spesa dei fondi europei*: 12,3 miliardi rischiano di tornare a Bruxelles ed essere impiegati altrove entro la fine del 2015. Questo e altri rischi simili dovrebbero essere evitati, accentrando la gestione dei fondi in questione e orientandone l'investimento verso la realizzazione delle infrastrutture critiche indicate dal «libro bianco».
- ❷ L'investimento in infrastrutture richiede, però, più risorse di quelle che si potrebbero trarre dai fondi europei. È quindi inevitabile *convertire parte della spesa pubblica corrente in spesa per investimenti*. Si tratta naturalmente di un procedimento difficile e politicamente non indolore, ma si può ben immaginare che nessuno abbia mai pensato che il rilancio del Mezzogiorno sia un'operazione facile. Occorre pertanto sottolinearne gli aspetti positivi: un aumento immediato dell'occupazione privata, per la realizzazione delle infrastrutture, e un miglioramento del rapporto relativo tra i salari nel settore privato (eccezionalmente bassi anche per la presenza di manodopera sottopagata nel settore agricolo) e quelli nel settore pubblico.
- ❸ Si dovrebbe poi sperimentare un *«ventaglio di misure» per rendere più attraente l'investimento nelle regioni meridionali e incentivare l'assorbimento del loro capitale umano di giovane età*, sovente disperso e sottoutilizzato. Esse potrebbero includere l'uso del meccanismo del credito d'imposta (una forma di incentivo che non determina un'erogazione immediata di denaro pubblico) orientandolo per settori, dimensioni e territori secondo le linee di indirizzo strategico elaborate

nel programma generale di sviluppo del Mezzogiorno. Per favorire l'impiego del capitale umano locale, si potrebbe sperimentare una clausola di *opting-out* (uscita) dei neo-assunti giovani laureati dal sistema previdenziale pubblico (che rappresenta l'elemento principale del cuneo fiscale che grava sul lavoro), fatto salvo un obbligo di assicurazione di una prestazione previdenziale minima prefissata. Sempre in questo «ventaglio di misure», può essere compresa una disposizione che finalizzi alla riduzione dell'IRAP, fino alla sua totale estinzione, tutti gli incassi fiscali dovuti alla crescita economica.

- ④ Va infine ricordato che le misure economiche, gli incentivi fiscali e quant'altro la fantasia dei governanti possa escogitare, non saranno sufficienti se non si incide profondamente sulle condizioni di base. Alle amministrazioni locali si deve richiedere un livello minimo di efficienza dei servizi pubblici, a cominciare dalla raccolta dei rifiuti, da sempre un punto dolente di molte città meridionali. I tempi necessari per le pratiche burocratiche potrebbero essere ridotti. La sicurezza pubblica deve essere aumentata in ogni area del Mezzogiorno. In definitiva, deve cambiare l'atteggiamento di parte della popolazione riguardo alla crescita e allo sviluppo, oggi spesso ritenuti vuoti come un qualcosa di estraneo, vuoti come un «atto dovuto» da parte dello Stato. L'esperienza della globalizzazione, con il decollo di numerosi grandi Paesi, ci fa concludere che le cose non stanno così: per svilupparsi e crescere, una società deve *volere* svilupparsi e crescere. Altrimenti le risorse finanziarie esterne che cadono su un terreno arido scivolano via, creano società chiuse, secondarie e, in ultima analisi, dipendenti dall'esterno.

Tutto ciò ci porta alla conclusione che sbaglierebbe gravemente chi pensasse che la questione meridionale sia una semplice questione distributiva o redistributiva. Il degrado materiale – chiaramente avvertibile da chi esamina dall'esterno la realtà meridionale, mentre chi vi è immerso sovente è privo di termini di confronto – sta determinando la rottura di equilibri delicati per l'intera società e fa sì che troppo spesso le scelte personali diventino scelte di chiusura verso il futuro. La demografia ne è un esempio: al Sud la natalità è scesa sotto i livelli minimi del Nord e il tasso di fertilità femminile è di 1,3 figli per donna; quando i giovani crescono, l'aspirazione dei migliori è di lasciare il Mezzogiorno per qualsiasi destinazione.

La questione distributiva non c'entra più e il residuo fiscale, come si è detto sopra, non risolve, anzi copre sempre meno, questi problemi. Il Mezzogiorno per l'Italia è come il capitale inutilizzato di un'impresa che stenta a far quadrare i conti e che sa di dovere almeno curare la manu-

tenzione del suo capitale. Prima o poi la decisione da prendere è di rendere produttivo tutto il capitale. E per l'Italia quel momento è arrivato.

*Le altre cicatrici «fresche»:
debito pubblico e scivolamento sociale*

La ferita del Mezzogiorno, più aperta di prima, è certamente, da un punto di vista strutturale, l'eredità più grave della crisi, ma si tratta della riaccutizzazione di qualcosa che viene da molto lontano. La crisi ci ha però lasciati con almeno altre due cicatrici, anch'esse tuttora «fresche», che sono di natura finanziaria.

La prima è quella di un *debito pubblico* pari al 135 per cento del PIL – un valore che, all'interno dell'Unione Europea, è secondo solo a quello della Grecia (anche se in alcuni Paesi, tra i quali la Francia, si sta muovendo rapidamente al rialzo) – la cui sostenibilità, in un futuro di ritorno alla normalità dei tassi, richiederà una ripresa robusta del prodotto interno lordo, pari almeno all'1,5 per cento.

La seconda cicatrice finanziaria è quella delle *sofferenze bancarie*. Si tratta di ben 183 miliardi di prestiti inesigibili, lievitati a questo livello dai 42 precedenti la crisi. Assorbendo capitale degli azionisti delle banche e richiedendo accantonamenti, queste sofferenze sono il granellino di sabbia (neppure tanto piccolo) che rallenta la ruota del credito. La soluzione potrebbe essere prossima, grazie alla possibile costituzione di una *bad bank* pubblico-privata, destinata ad acquistare e gestire i crediti dubbi delle banche, che Bruxelles potrebbe approvare non appena compiuto il processo di riforma del sistema bancario nazionale. Di tale riforma, l'Italia ha già realizzato la parte relativa alle banche popolari, alle fondazioni bancarie e al trattamento fiscale delle perdite su crediti, nonché l'adeguamento alla direttiva europea sul *bail-in*. Manca ancora, essenzialmente, soltanto la riforma delle banche di credito cooperativo.

Se le cicatrici finanziarie sembrano in via di soluzione, più difficile da lenire è la cicatrice, anch'essa «fresca», che ha danneggiato il tessuto sociale provocando la brusca contrazione dell'incidenza del ceto medio sul totale della popolazione italiana.

Si tratta di una sequenza non troppo dissimile da quella descritta a proposito degli Stati Uniti (cfr. cap. 2, par. 2): nel 2006, secondo il Censis, il 52 per cento degli italiani si autoclassificava come appartenente al «ceto medio» (secondo le classificazioni dell'OCSE già ricordate nel par. 2.2, appartengono al ceto medio coloro che dispongono di un reddito compreso tra il 75 e il 125 per cento del reddito mediano). Mezzo se-

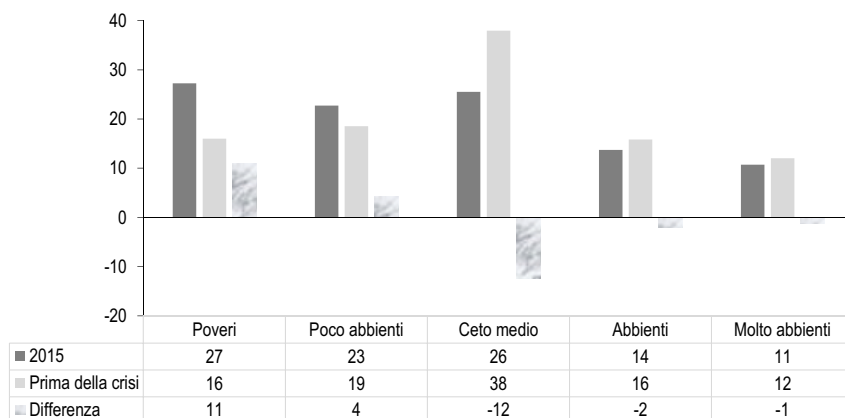
colo di crescita economica quasi ininterrotta aveva portato alla «cetomizzazione» della società italiana, per usare il termine coniato da Giuseppe De Rita, presidente del Censis. Come per gli Stati Uniti, si era venuto affermando un gruppo sociale non solo importante nei processi decisionali, ma cruciale da un punto di vista quantitativo, poiché il più consistente numericamente rispetto alle altre classi sociali.

Secondo le stime del Centro Einaudi per la propria *Indagine sul risparmio e le scelte finanziarie degli italiani* (edizione 2015), appartengono al ceto medio coloro il cui reddito disponibile mensile si situa nell'intervallo tra i 1.850 e i 3.150 euro. Questa classe di reddito, secondo la stessa indagine, comprenderebbe oggi solo il 39 per cento degli italiani, il che significa, sempre prendendo come base l'indagine Censis del 2006, che, a causa della crisi, una quota di cittadini equivalente al 13 per cento del totale ha preso l'ascensore sociale nella direzione opposta a quella consueta, ossia è scesa di un gradino nella scala sociale. Si noti che questo risultato è molto prossimo a quello registrato per gli Stati Uniti, dove la quota equivalente di spostamento sociale verso il basso è risultata pari al 10 per cento (cfr. cap. 2, par. 2)¹³.

La valutazione del Censis sul totale della classe media, basata sui redditi, è confermata da un campione di 718 italiani della classe media intervistati dalla Doxa per la stessa indagine del Centro Einaudi. Ai 718 appartenenti al ceto medio è stato chiesto di ripartire il valore di 100 (la popolazione totale) tra i seguenti cinque ceti: poveri, poco abbienti, ceto medio, abbienti, molto abbienti. Dopo aver risposto sulla percezione corrente (2015), gli intervistati hanno dovuto rifarlo rispetto alla loro percezione «prima della crisi». Come si può constatare dalla figura 4.12, gli intervistati ritengono che il proprio stato sia condiviso da circa un quarto degli italiani (26 per cento), con ciò dimostrando una sottostima del segmento effettivo, che dovrebbe essere di almeno il 38 per cento circa.

Una recente indagine, pubblicata a maggio del 2015¹⁴, ha calcolato la quota dei ceti medi nel 42 per cento, quindi non distante dal valore risultante dal campione Centro Einaudi. Lo «scivolamento» dei redditi percepito dal ceto medio è comunque notevole. Secondo gli appartenenti alla classe media italiana, infatti, i ceti poveri e poco abbienti sarebbero cresciuti di 15 punti percentuali negli anni della crisi, inglobando il 12 per cento della popolazione che costituisce l'«emorragia» della classe media. Sarebbero relativamente poco toccati da questa crisi i ceti abbienti e molto abbienti, che – agli occhi di un osservatore della *middle class* – sono rimasti più o meno quelli di un tempo. Volendo convertire in numeri assoluti queste percentuali, lo «scivolamento» della classe media italiana ha colpito circa 7 milioni di persone: 3 milioni di

Figura 4.12 – Percezione della divisione della popolazione secondo il ceto economico stimato dagli intervistati nel 2015 e prima della crisi (valori percentuali sul totale della popolazione e variazioni tra prima della crisi e il 2015)



Fonte: Intesa Sanpaolo, Centro Einaudi, Doxa, *Indagine sul risparmio e le scelte finanziarie degli italiani*, luglio 2015

famiglie che hanno perso la sicurezza e le certezze economiche del ceto medio, spesso frutto di conquiste dei loro genitori negli anni dal 1950 al 1985, quando la crescita economica dell'Italia, più veloce di quella del resto d'Europa, spalancò le porte dell'ascensore sociale a buona parte dei figli della *working class*.

Si può concludere che, per quasi la metà dei componenti della classe media, la crisi ha eroso, in maniera più o meno grave, le conquiste di una generazione. Alla domanda se considerassero la propria condizione migliore o peggiore di quella dei genitori, il 45 per cento degli intervistati appartenenti al ceto medio ha risposto di trovarsi in condizioni materiali peggiori. A deteriorarsi non è stato solo il livello del reddito disponibile (più probabilmente, si è deteriorato il livello del reddito che consentiva di mantenere il tenore di vita corrente o di aspirare al tenore di vita della *middle class*), ma soprattutto l'attesa di un reddito futuro in crescita e di una terza età serena e priva di problemi economici.

In estrema sintesi, per la prima volta nella storia dell'Italia post-bellica una generazione del ceto medio dichiara di aver fatto un passo indietro rispetto ai genitori (figura 4.13). Il saldo tra miglioramenti e peggioramenti è di -21 punti percentuali; è migliore tra gli uomini (-17 per

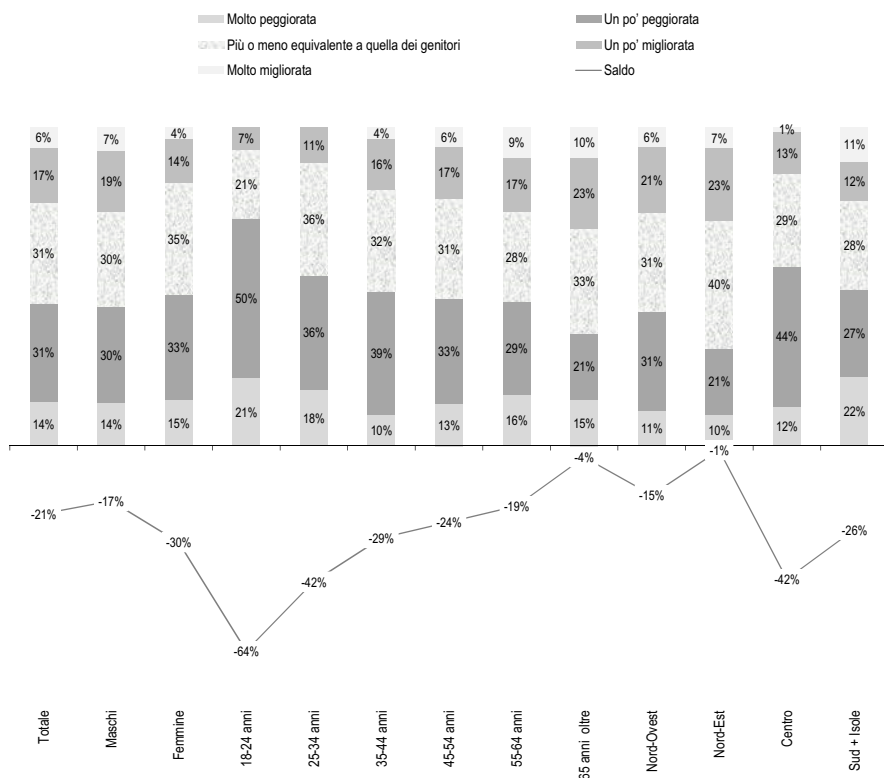
cento) che tra le donne (–30 per cento), segno che la differenza di genere è una questione ancora sostanziale. Se si considerano le classi di età, il valore più negativo è in corrispondenza dei 18enni (–64 per cento), quindi si sale un poco tra i 25-34enni (–42 per cento), si sale ancora a –29 per cento fra i 35-44enni e a –24 per cento tra i 45-54enni. Le cose vanno un po' meglio (ma non sono alla parità) tra i 55 e i 64 anni (–19 per cento), mentre il solo gruppo di età che è quasi in pari con i propri genitori è quello dei 65enni e oltre (–4 per cento): si tratta, però, di un gruppo in cui i lavoratori sono solo il 15 per cento del totale e che quindi ha già «chiuso la partita».

L'andamento di questi giudizi secondo l'età conferma la disparità intergenerazionale che l'economia italiana, con la sua resistenza alle riforme, ha permesso o determinato sino alla fine del 2011. Nell'articolazione territoriale delle risposte, il Sud se la cava peggio del Nord e, quindi, nella crisi aumenta le distanze anziché ridurle. Nell'Italia settentrionale il saldo più negativo si riscontra nel Nord-Ovest (–15 per cento), mentre il Nord-Est appare quasi stazionario (–1 per cento), a riprova di un'economia che, nonostante tutto, ha ammortizzato la crisi senza determinare lo scivolamento dei ceti medi.

Il ceto medio è un gruppo che si caratterizza non solo per un certo livello di reddito, ma anche per caratteristiche come il grado di istruzione, la creatività, l'intraprendenza, la capacità di assumere una leadership, il senso di responsabilità. Da queste caratteristiche derivano le strategie che gli italiani di questo gruppo sociale hanno messo o stanno mettendo in atto per affrontare il dopo-crisi. Si possono riassumere in tre cambiamenti.

- ❶ Il primo cambiamento riguarda i *consumi*: come si è detto sopra, anche quando la necessità dell'austerità sarà terminata, i consumi rimarranno molto probabilmente segnati dalla moderazione e dal ritorno alla sobrietà come valore da tutelare. È possibile, per esempio, che alcune riduzioni dei consumi, relativamente alle spese più importanti, persistano almeno nei primi anni della ripresa, sia perché entrate negli stili di vita sia perché occorrerà tempo perché la ripresa sia percepita come diffusa e stabile.
- ❷ Il secondo cambiamento riguarda i *risparmi*. Essi tendenzialmente aumenteranno, se possibile, come contromisura al declino delle opportunità nel futuro. In un quadro di redditi che riprendono a crescere, l'effetto sui consumi dovrebbe risultare attenuato.
- ❸ Il terzo cambiamento riguarda l'*orientamento del risparmio e degli investimenti*. Prima della crisi, il ceto medio risparmiava in primo luogo per acquistare o cambiare la propria casa e, in seconda battuta,

Figura 4.13 – Il confronto con la famiglia d'origine: variazione della situazione personale, in termini relativi, degli appartenenti al ceto medio (valori percentuali e saldi tra percentuali di miglioramento e di peggioramento delle proprie condizioni rispetto a quelle dei genitori)*



* Testo completo della domanda: «Consideri la Sua situazione a confronto con quella della Sua famiglia di origine. La sua condizione è, in termini relativi, ossia considerando la Sua famiglia di origine nel suo contesto di allora: molto peggiorata, un po' peggiorata, più o meno equivalente, un po' migliorata, molto migliorata?»

Fonte: Intesa Sanpaolo, Centro Einaudi, Doxa, *Indagine sul risparmio e le scelte finanziarie degli italiani*, luglio 2015

per far fronte all'incertezza e agli imprevisti. I nuovi risparmi del ceto medio saranno probabilmente molto più finalizzati: la casa potrebbe passare in secondo piano o rimanere sullo sfondo, mentre è già emerso il bisogno di accantonare e investire risparmi per il futuro dei propri figli, per sostenerli negli studi, eventualmente anche all'estero, e nel loro primo impatto con la vita autonoma.

I risparmi annuali del ceto medio italiano valgono almeno 25 miliardi di euro, al netto del reinvestimento dei rendimenti della ricchezza finanziaria. Precisamente considerando quest'ultima, il ceto medio potrebbe rivelarsi, a sorpresa, un alleato della ripresa. Si tratta di un ceto sociale che, secondo nostre stime, ha accantonato una ricchezza finanziaria lorda pari a tre-cinque volte il reddito annuale; «scongelata» anche in minima parte, tale ricchezza può realmente fare la differenza tra una domanda interna stagnante e una domanda interna vivace.

Le condizioni affinché ciò si realizzi sono legate alla fine della crisi e all'inversione delle aspettative, ma la fine della crisi può in buona parte dipendere proprio da questo «scongelo»: il cane, in questo modo, si morde la coda e il circolo vizioso deve riuscire a trasformarsi in circolo virtuoso. In un clima di riguadagnata fiducia nel futuro, la domanda potenziale dovrebbe diventare domanda reale: gli intervistati del ceto medio si sono dichiarati pronti, nei prossimi 12-24 mesi, ad affrontare spese straordinarie per la ristrutturazione della casa (45 per cento), a sostituire la propria autovettura (50 per cento), ad acquistare una casa nuova (20 per cento), ad avviare un'attività (18 per cento). I dati congiunturali fanno intravedere che qualcosa si sta muovendo in queste direzioni. Consolidandosi l'aspettativa che la crisi sia finita, il ceto medio, ancorché ridotto, potrebbe dimostrarsi il miglior alleato della ripresa.

Una sommessa conclusione

Per vent'anni questo *Rapporto* ha esaminato e illustrato lo stato dell'economia italiana sullo sfondo di una congiuntura mondiale in turbinoso mutamento, di una tecnologia che si rinnova in maniera vorticosa, di società civili e mercati internazionali soggetti a modificazioni strutturali profonde. Siamo stati tra i primi a denunciare la «perdita di contatto», dal punto di vista economico, dell'Italia con gli altri Paesi avanzati, le sue debolezze, il suo declino; ne abbiamo, peraltro, posto in luce le linee di resistenza e i punti di forza.

Guardando all'indietro, è lecito porsi l'interrogativo che molti italiani effettivamente si pongono, in maniera sovente angosciata, sul futuro economico del Paese: ce la farà l'Italia? Siamo alla vigilia di una ripresa che sia più di un semplice rimbalzo produttivo che lascia invariati i pro-

blemi economici generali? Riavremo qualcosa che assomiglia, anche solo pallidamente, a un nuovo miracolo economico?

Una premessa necessaria è che non si tratta di interrogativi stravaganti o velleitari, e neppure di vuota retorica. Quella della ripresa è una prospettiva realistica. Certo, negli ultimi vent'anni l'economia italiana ha fortemente ridotto la sua presenza in settori chiave che vanno dall'elettronica alla chimica e al settore farmaceutico; la Borsa italiana ha visto ridursi il suo peso relativo in Europa e nel mondo; l'Italia è stata sull'orlo di una devastante crisi finanziaria.

Il profilo economico del Paese è quindi profondamente mutato, ma non solo in senso negativo. L'industria italiana sta esplorando, apparentemente con un certo successo, diverse forme di associazione con industrie straniere in progetti di livello europeo e mondiale, dall'auto al tessile di qualità, alle nicchie dell'elettronica e della meccanica nelle quali la presenza italiana è di tutto rilievo. Alcuni settori sono inaspettatamente balzati alla ribalta: così la «filiera alimentare», rivelatasi, anche grazie all'Expo, ampia, integrata e ancora più integrabile, con specificità e competitività a livello globale. Il turismo, dopo aver perso abbondantemente terreno, mostra segnali di rilancio, anche con formule nuove. Nei servizi, le start-up dei giovani laureati cominciano a crescere e irrobustirsi. E l'elenco degli sviluppi positivi, di varia intensità e importanza, potrebbe continuare.

Va considerato che l'Italia ha comunque introdotto, e continua a introdurre, riforme che hanno reso sostenibile il sistema pensionistico, e con esso la finanza pubblica in generale, e avviato l'apparato pubblico sul cammino faticoso dell'efficienza. La finanza pubblica (aiutata anche dall'abbondante liquidità dei mercati finanziari mondiali) è così uscita dall'emergenza e da questo settore può derivare qualche, sia pure lieve, spinta propulsiva, soprattutto in termini di riduzione del carico fiscale. I sondaggi mostrano un clima meno teso e meno ansioso di famiglie e imprese.

Si aggiunga, inoltre, una ripresa degli investimenti produttivi, determinata, oltre che da una generica promessa di tempi migliori, anche dalla necessità fisica di rinnovare impianti invecchiati nel lungo periodo di bassa domanda. Manca ancora, come è stato sottolineato in questo *Rapporto*, l'importante contributo del settore delle costruzioni in risposta agli stimoli di ripresa, benché nell'immobiliare si notino già segni positivi.

Date queste premesse, è lecito procedere con semplici relazioni matematiche: un aumento della domanda interna del 2-2,5 per cento, a nostro avviso ragionevole e sostenibile per un lungo periodo, può portare a un aumento del PIL dell'1,5-2 per cento. Dieci anni di crescita a

questi ritmi, nell'ipotesi di un volume di debito pubblico invariato, portano a una discesa del rapporto debito pubblico/PIL dal valore attuale di 135 a valori comunque inferiori a 120; il rapporto deficit/PIL, la croce di quanti hanno a cura le vicende del Paese, potrebbe scendere sotto al 2 per cento. In queste condizioni si può far conto su un aumento di occupazione «buona», ossia competitiva a livello internazionale e legata all'aumento della produttività, nell'ordine di 150-200 mila occupati l'anno. Un cammino lungo, come si può vedere, senza la possibilità di «sfondare» ma con la necessità di perseverare.

La perseveranza dovrebbe portare a un'accelerazione progressiva del tasso di crescita, non foss'altro che per il diffondersi di un clima di fiducia tra famiglie e imprese, a un miglioramento delle finanze familiari e imprenditoriali, a un volume di spesa per consumi sostenuto da redditi di lavoro che riprendono a salire, in linea con l'aumento della produttività.

Quello che qui si è delineato per grandissime linee è un futuro possibile: è anche un futuro probabile?

La risposta è difficile e incerta. In sintesi, dipende largamente da noi: da un insieme di decisioni che vanno dalla politica economica alla «politica familiare» delle spese e dei risparmi, dalle scelte esistenziali dei giovani tra lo studio e il non studio, tra il restare in Italia o emigrare. Occorre inoltre che non succedano disastri a livello di economia globale, di società europea, di assetto climatico.

Nessuno, insomma, deve abbandonarsi a un facile trionfalismo, tutti dovremmo nutrire un ragionevole, contenuto e sommessimo ottimismo.

¹ Cfr. IMF, *World Economic Outlook*, aprile 2015, nonché la stima preliminare del PIL comunicata dall'Istat il 14 agosto 2015 (<http://www.istat.it/it/archivio/166848>).

² Cfr. OECD, *Italy. Economic Forecast Summary (June 2015)*, <http://www.oecd.org/eo/outlook/italy-economic-forecast-summary.htm>.

³ Cfr. IMF, *World Economic Outlook*, aprile-luglio 2015, nonché Giuseppe Sarcina, «Occupazione, crescita troppo lenta», *Corriere della Sera*, 27 luglio 2015.

⁴ Cfr. Intesa Sanpaolo, Centro Einaudi, Doxa, *Indagine sul risparmio e le scelte finanziarie degli italiani*, luglio 2015.

⁵ Cfr. Banca d'Italia, *Bollettino economico*, luglio 2015, n. 3, p. 33.

⁶ Pochi sanno che JOBS è un acronimo, usato per la prima volta per una legge americana del 2012. Significa *Jumpstart Our Business Startups*, ovvero «far partire d'un botto (*jumpstart*) le imprese appena nate (*startups*)». In Italia, peraltro, è riferito alla generalità delle imprese.

⁷ Cfr. Istat, *Occupati e disoccupati (trimestrali)*, comunicato stampa di martedì 1 settembre 2015.

⁸ Gli appalti pubblici per l'innovazione sono quelli che hanno per oggetto soluzioni innovative e non la fornitura di beni e servizi standardizzati. Essi sono uno degli elementi fondamentali dell'Agenda digitale europea: cfr. Walter Kahlenborn, Christine Moser, Joep Frijdal e Michael Essig, *Strategic Use of Public Procurement in Europe – Final Report to the European Commission MARKT/2010/02/C*, Adelphi, Berlin 2011.

⁹ Cfr. la relazione annuale del ministro dello Sviluppo economico al Parlamento: *Relazione sullo stato di attuazione della normativa a sostegno dell'ecosistema delle startup innovative – 2014*.

¹⁰ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Un disperato bisogno di crescere. Diciannovesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2014, pp. 176-184.

¹¹ Cfr. SVIMEZ (Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno), *Rapporto SVIMEZ sull'economia del Mezzogiorno 2015*, SVIMEZ, Roma 2015.

¹² *Ibidem*.

¹³ Le due indagini hanno metodo e popolazioni non del tutto comparabili: Quella del Centro Einaudi, effettuata ogni anno, è basata su un campione Doxa di circa mille risparmiatori, mentre i valori relativi agli Stati Uniti sono prodotti dal Congressional Budget Office e calcolati sul totale dei contribuenti. Cfr. Intesa Sanpaolo, Centro Einaudi, Doxa, *Indagine sul risparmio e le scelte finanziarie degli italiani*, luglio 2015; CBO, *The Distribution of Household Income and Federal Taxes, 2011*, novembre 2014.

¹⁴ Cfr. Demos-Coop, *Osservatorio capitale sociale – Classi sociali*, 25 maggio 2015, <http://www.demos.it/a01131.php>.

Indice dei nomi

- Abdullah 132
Abe, Shinzo 150
Abi Talib 139
Abruzzo 203fig
Abu Bakr 139
Accordo del Quincy 167n
Afghanistan 143fig, 155, 160
Africa 14, 21, 26, 33, 60, 102, 104-107, 109-114, 116fig, 117, 155, 159, 168n
Africa settentrionale (o Nordafrica) 102-104, 106, 107, 108tab, 110tab
Africa subsahariana 26, 28, 29tab, 102, 103fig, 104, 106-108, 110tab
Agenda digitale europea 215n
Agnelli, famiglia 195
Agrintesa 198
AirBnB 40
Alfa Giulia 195
Algeria 105, 116fig, 134, 137
Alibaba 38
Ali bin Abi Talib 139
Alitalia 199tab
al-Qaeda 138, 140
al Shabaab 155
Al-Sharqiyya 142
Alternative für Deutschland, partito tedesco 70tab
Amazon 33, 38, 191
Amburgo 70tab, 149
America 37, 39, 78, 80, 82-84, 93, 94, 102
America Latina 28, 33, 90, 111
American Economic Review 118n
America settentrionale (o del Nord) 33, 40, 127fig, 132
Amin, Ash 63n, 64n
Amsterdam 194
Analisi militare 167n
Andersen, Hans Christian 122
Angola 105, 116fig, 130, 134
Ankara 143
Ansar al-Sharia 155
Antitrust 72
APEC (Associazione per la Cooperazione Economica del bacino del Pacifico) 158, 159
Apple 37
Arabia Saudita 124, 125, 130, 132-134, 136, 138, 141, 142, 143fig, 144-146, 158, 167n
ARES 195
Arfaras, Giorgio 65n
Argentina 59, 60, 66
Artico 127
Aru, Silvia 64n
ASEAN (Associazione delle nazioni del Sud-est asiatico) 146, 147, 158, 167n
Asia 12, 26, 33, 66, 102, 107tab, 108tab, 109, 110tab, 113
Asia meridionale, 28, 59
Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) 159, 162, 165, 169n
Asia Now 148fig
Asia orientale 151
Assad, Bashar al- 153, 167n
Atene 68, 73, 74, 76
Atlantico: *vedi* Oceano Atlantico
Auchan 192
Audi 199tab
Australia 117, 159
Austria 44fig
Ayrault, Jean-Marc 70n
Azerbaijan 143fig
Baath 141
Bahrein 138, 143
BAIC 195
Baker Hughes 126

- Baldwin, Richard 119n
 Banca Centrale Europea (BCE) 14, 15, 61, 76, 79, 180
 Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI) 100, 101fig, 118n, 129
 Banca di Sviluppo 152, 168n
 Banca d'Italia 61, 180, 181fig, 198, 214n
 Banca Europea per gli Investimenti 117n
 Banca Mondiale o World Bank 27, 29tab, 159, 168n, 169n
 Barcellona 70tab
 Barlaam, Riccardo 119n
 Barnes, Julian E. 167n
 Basilea 129
 Basilicata 203fig
 Bauman, Zygmunt 22
 BCA Research, 119n
 BCE: *vedi* Banca Centrale Europea
 Belgio 44fig, 118n
 Benetton 199tab
 Berlino 71, 74, 160
 Berlusconi, Silvio 199tab
 bin Laden, Osama 138
BIS Quarterly Review 166n
 BlackRock 118n
 Bloomberg 101fig, 126fig, 135
 BMW 111
 Boko Haram 115, 155, 159
Bollettino economico 180, 214n
 Bolzano 203fig
 Bondi, Enrico 173
 Booking 191
 Booza, Jason C. 118n
 Boroli, famiglia 195
 Borsa americana 91-93, 98
 Borsa di Hong Kong 196
 Borsa di Tokyo 66, 91
 Borsa Italiana 91, 178, 194, 213
 Borsa tedesca 91
 Borse asiatiche, cinesi 66
 Boshma, Ron A. 63n
 BP 126, 128
 Brandeis University 143fig
 Brasile 26, 28, 66, 95, 158, 168n
 Brent 122fig, 127fig
 Bresnahan, Timothy F. 118n
 BRICS (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) 152, 168n
 Brio 197
 British Gas (BG) 128
Brookings 118n
 Brookings Institution 88, 163, 169n, 170n
 Brunei 148fig
 Bruxelles 71-75, 77, 78, 204, 205, 207
 Buenos Aires 55tab
 Bulgari 196
 Burkina Faso 116fig
 Burundi 116fig
 Caffarena, Anna 121
 Calabria 203fig
 Calcutta 55tab
 «Califfato» 19, 140, 141, 145, 153, 155, 167n
 California 36, 83
 Cambogia 148fig
 Cameron 128
 Cameron, David 67, 70tab
 Camerun 105, 116fig, 159
 Campania 202, 203fig
 Canada 26, 30, 33, 48fig, 50fig, 125
 Canale di Panama 158
 Canale di Sicilia 104
 Canale di Suez 158, 167n
 Carpe Diem Blog 32fig
 Carte Noire 197
 Casa Bianca 132
 Casablanca 111
 Cassa Depositi e Prestiti 198
 Catalogna 66, 70tab
 Catania 57
 Caucaso 156
 Censis 207, 208
 Center for Economic and Policy Research (CEPR) 85, 86, 118n
 Center for the Study of Democracy 118n
 Centrafrica 159
 Centro Einaudi 11, 19, 81fig, 84fig, 87fig, 91fig, 172fig, 175fig, 177fig, 179fig, 181fig, 182fig, 184fig, 187fig, 193fig, 201fig, 203fig, 208, 209fig, 211fig, 214fig, 215fig
 Cerretelli, Adriana 72, 117n, 118n
 Changan 195
 ChemChin 199tab
 Cheng Li 170n
 Chevron 126, 128
China-US Focus 170n
 Chongqin 55tab
 Chrysler 194
 Chukwuma, Innocent 111
 CIA (Central Intelligence Agency) 167n
 Ciad 159

- Cina 21, 26-28, 30, 50, 66, 95, 133, 141, 142, 146, 147, 148fig, 149-152, 154, 157-159, 162, 164, 165, 166n, 168n-170n, 198
 Città del Messico 55tab
 Clinton, Hillary 90
 Coca-Cola 80-82
 Colombia 158
 Colombo, Alessandro 170n
 Comando centrale americano 167n
 Comecon 159
 Commissione europea 78, 80
 Compromesso di Lussemburgo 69
Computer & Automation 62n
 Conferenza di Parigi sul clima 31
 Confindustria 176, 194
 Congo 105, 110, 116fig
 Congressional Budget Office (CBO) 215n
 Congresso degli Stati Uniti 86, 132, 169n
 Congresso della nuova destra (KNP), partito polacco 117n
 Consiglio dei ministri degli esteri dell'Unione Europea 151
 Consiglio di Cooperazione del Golfo 134, 138, 158
 Consiglio di Sicurezza dell'ONU 141
 Corbyn, Jeremy 66
 Corea del Sud 26, 166n, 198
Corriere della Sera 117n, 214n
 Corruption Perceptions Index 114, 115fig
 Costa d'Avorio 116fig
 Costantinopoli 156
 Cremlino 133, 153
 Crimea 151, 152, 161
 Crooks, Ed 166n
 Cuba 156
 Cutsinger, Jackie 118n

 Daimler Benz 111
 Danimarca 44fig
 Datastream 128fig
 Deaglio, Mario 11, 23, 62n, 63n, 65, 167n, 169n, 171, 198, 215n
 De Agostini 195
 Dealogic 128fig
 De Grauwe, Paul 119n
 Dehli 55tab
 De Longhi 199tab
 De Longhi Clima 199tab
 Demos-Coop 215n
 De Rita, Giuseppe 208
 Detroit 53, 57
 Dhaka 55tab
 Di Nola, Massimo 119n
 Doha 137
 Doxa 208, 209fig, 211fig, 214n, 215n
 Drago, famiglia 195
 Dubai 122fig
 Ducati 199tab
 Duranton, Gilles 56, 63n
 Dyer, Geoff 170n

 Eataly 196
 eBay 39
 Economist Intelligence Unit 46, 62n
 Egitto 110, 116fig, 137, 144, 145, 179
 EIA (Energy Information Administration) 166n
 Einaudi, Luigi 181
 Elnau 67, 68
 Emilia Romagna 203fig
 Emirati Arabi Uniti 59, 113, 125, 138, 143fig, 167n, 199tab
 Emmott, Bill 68
 Enel 199tab
 Enel Green Power 199tab
 ENI 113, 160, 166n
 Entous, Adam 167n
Environment and Planning A 64n
 Eritrea 116fig
 Ernst & Young 113
 ESM (European Stability Mechanism) 13
 Essig, Michael 215n
 Essletzbichler, Jürgen 64n
 Estonia 44fig
 Estremo Oriente 142, 146, 147, 149, 153
 Etihad 199tab
 Etiopia 110, 112, 116fig, 159
 Eurasia 153
Euronews 117n
 Europa 12, 13, 15, 26, 33, 44fig, 45, 49, 61, 65-73, 75-80, 86, 102, 104, 105, 110, 135, 151-154, 156, 157, 159, 174, 178, 185, 209, 213
 «Europa delle nazioni e delle libertà» 71
 Europa occidentale 151, 152, 156
 Europa orientale o dell'Est 140, 146, 201
 Eurostat 151
 EURO STOXX 101fig
 Exor 195
 Expedia 191
 Expo 179, 186, 196, 213
 ExxonMobil 126, 128

- Facebook 39
 FCA (Fiat Chrysler Automobiles) 111, 194, 195
 Federal Reserve o Fed 66, 81, 83, 85, 88, 92, 98, 101fig, 118n
 Fernández-Macías, Enrique 63n
 Ferrero 197
 FIAT 194
 Filippine 147, 148fig
Financial Times 125, 166n, 169n, 170n
 Finlandia 28, 44fig, 45, 49, 70tab, 153, 168n
 Fitna 137, 138, 144
 Florida 167n
 Florida, Richard 56, 64n
 Fondo Monetario Internazionale (FMI o IMF) 24fig, 25, 76fig, 94, 95fig-97fig, 103fig, 106fig, 107tab, 108tab, 109, 110tab, 115, 116fig, 118n, 119n, 152, 169n, 171, 185, 196, 214n
 Fondo Strategico Italiano (FSI) 198
Forbes 83
 Ford Motor Company 36
 Forrester Research 118n
 FPÖ, partito austriaco 117n
 Francesco, papa 29, 136, 156
 Francia 44fig, 48fig, 49, 50fig, 69, 70tab, 72, 91, 113, 138, 152, 157, 166n, 168n, 178, 207
 Francoforte 79
 Fraser Institute 57, 58fig, 60fig, 61, 64n
FRBS Economic Letter 99fig, 119n
 FRED (Federal Reserve Economic Data) 89fig, 91fig
 Frey, Carl Benedikt 62n
 Friedman, Thomas L. 40, 62n
 Frijdal, Joep 215n
 Friuli Venezia Giulia 203fig
 Front National 70tab, 117n
 FTAAP (Free Trade Area of the Asia-Pacific) 158
 FTSE All-Share 101fig
 Fubini, Federico 117n
- G7 67, 77, 152
 Galster, George 118n
 General Electric 112, 199tab
 General Motors 36, 195
 Georgia 153
 Germania 44fig, 45, 48, 50fig, 65, 68, 70tab, 72, 75, 77, 78, 113, 141, 152, 158, 162, 166n, 177, 178
- Ghana 116fig
 Giacarta 55tab
 Gibuti 116fig
 Giappone 33, 48, 49, 50fig, 78, 101fig, 113, 149, 150, 157, 159, 166n
 Ginevra 11
 Giordania 59, 145
 Goetzmann, William N. 118n
 Golfo Persico 124, 125, 130, 133, 134, 137, 143, 146, 167n
 Google 36, 37, 118n, 191
 Gordon, Robert J. 95, 118n, 119n
 GPS, rete 36
 Graham, Stephen 63n, 64n
 Gran Bretagna 44fig, 70tab, 78, 157, 159, 162
 Grande Lago Amaro 167n
 Grandi Laghi (africani) 159
 Grecia 44fig, 67, 70tab, 71, 73-78, 152, 179, 207
 Greenspan, Alan 88
 Groupon 191
 GTech 195, 196
 Guangzhou 55tab
 Guatemala 66
 Guggiola, Gabriele 23
 Guinea 116fig
 Guinea Bissau 116fig
 Guinea equatoriale 105
 Gutenberg, Johannes 35
 Gwartney, James 58fig, 60fig, 64n
- H&M 112
 Hall, Joshua 58fig, 60fig, 64n
 Halliburton 126
 Hamilton, Alexander 80
 Heidelberg 199tab
 Henderson, J. Vernon 63n
 Hezbollah 143
 Hiroshima 149, 150
 Hollande, François 67
 Honduras 158
 Hong Kong 28, 57, 59
 Hormuz, stretti di 146
 Houthi 137
<http://aada-african-car.blogspot.it> 112fig
<http://esa.un.org> 52fig, 55tab, 60fig, 63n
<https://research.stlouisfed.org> 81fig, 84fig, 87fig
 Hurley, John 63n

- Ibn Saud 131, 167n
 IEA (International Energy Agency) 122fig
 Ikenberry, G. John 161
 Il Cairo 55tab
 ILO: *vedi* Organizzazione Internazionale del Lavoro
Il Sole 24 Ore 117n, 118n
 Impero Romano 119n
 India 95, 113, 144, 157, 164, 166n, 168n
 Indonesia 26, 148fig, 149
 Innoson 111
 International Atomic Energy Agency (IAEA) 141, 168n
International Business Times 167n
 International Institute for Strategic Studies (IISS) 136, 144
International Relations 170n
 Internet 12, 19, 23, 31-34, 36-38, 40, 46, 100, 155, 192
 Intesa Sanpaolo 209fig, 211fig, 214n, 215n
 iPhone 47
 Iran 60, 130-133, 136, 141-146, 150, 153, 156, 162, 166n-168n
 Iraq 137, 138, 143, 155, 160, 167n
 Irlanda 44fig, 45
 Islamabad 144
 Islanda 44fig, 75
 ISIS (Stato Islamico dell'Iraq e del Levante) 104, 105, 115, 137, 138, 140, 143, 155, 167n-169n
 ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale) 133
ISPI Commentary 167n
 Israele 136, 137, 141, 142, 144-146
 Istanbul 55tab
 Istat 172fig, 175fig, 177fig, 182fig, 183, 184, 187fig, 193fig, 197, 201fig, 203fig, 214n, 215n
 Istituto Austriaco per la Ricerca Economica (WIFO) 151
 Italcementi 199tab
 Italia 11-15, 19, 21, 22, 28, 33, 44fig, 45, 48fig, 49, 50fig, 58fig, 59-61, 62n, 70tab, 72, 77, 78, 91, 103, 113, 152, 160, 162, 166n, 171-173, 175fig, 177-179, 181fig, 185, 190, 192, 195, 197, 200, 201, 203fig, 204, 206, 207, 209, 210, 212-214
 iTunes 191
 Jasperneite, Jürgen 62n
 Javadi, Rokneddin 133
 Jeep Renegade 195
 Jobbik, partito ungherese 70tab
 Jobs, Steve 37
 Jobs Act 183, 214n
 Johannesburg 168n
 Johnson, James A. 118n
 Jones, Janelle 118n
 Jones, Martin 64n
 Juncker, Jean-Claude 67, 72, 117n
 Kagan, Robert 169n
 Kahlenborn, Walter 215n
 Kandie, Phyllis 115
 Kantanka 111, 112fig
 Karachi 55tab
 Kenya 115, 116fig, 159
 Kerry, John 132, 142
 Khasoggi, Jamal 144
 Khomeini, Ruhollah 139
 Khūzestān 142
 Kiev 151-153
 Kiira 111
 Kinshasa 55tab
 Kirchner, Cristina 66
 Kissinger, Henry 141
 Kliman, Daniel 170n
 Kra, istmo di 158
 Krugman, Paul 119n
 Kuwait 125, 138, 143fig, 167n, 198
 Kuwait Investment Authority 198
 Kwadwo Safo, Apostle 111
 Labour Party, partito britannico 66
 Lactalis 198
 Lagos 55tab
 Laos 148fig
La Repubblica 22n, 30fig, 62n
 La Rocca, Luca 62n
La Stampa 62n, 168n, 169n
 Latakia 140
 Lavazza 197
 Lawson, Robert A. 58fig, 60fig, 64n
 Lazio 203fig
 Lebow, Richard N. 170n
 Lee, Neil 64n
 Lega Nord 70tab, 117n
 Lehman Brothers 65, 73, 80, 82, 83, 109, 117n
 Leningrado: *vedi* San Pietroburgo
 Le Pen, Marine 70tab, 71, 117n
 Lesotho 116fig

- L'Espresso* 166n
 Lettonia 44fig
 Liberia 116fig
 Libia 77, 105, 134, 155, 160
 Lieberthal, Kenneth 170n
 Liguria 67, 70tab, 203fig
 Lima 55tab
 Lituania 44fig
 Liu Xiaoming 170n
 Lombardia 203fig
 London School of Economics 63n
 Londra 55tab, 136, 144, 170n, 194
 Loro Piana 196
 Los Angeles 55tab, 86
 Losanna 141
 Lottomatica 195
 Lussemburgo 44fig
 LVMH 196

 Macao 28
 Macedonia 78
 Madagascar 116fig
 Maddison, Angus 25, 61n
 Madi, Mohammed al- 131
 Madrid 70tab
 Maduro, Nicolás 167n
 Mahan, Alfred 157
 Malacca 158
 Malawi 116fig
 Malaysia 26, 33, 147, 148fig
 Mali 116fig, 143, 155, 159
 Manica 78
 Manila 55tab
 Maometto 139
 Marche 203fig
 Mar Cinese Meridionale 146-148, 157, 161, 162
 Mar Nero 151
 Marocco 111, 116fig, 167n
 Marro, Enrico 118n
 Marzotto 196
 Maserati Ghibli 195
 Maserati Levante 195
 Mastrolilli, Paolo 169n
 Maugeri, Leonardo 166n
 Mauritania 116fig
 Mauro, Ezio 22
 McKinsey Global Institute 25, 26
 McLuhan, Marshall 53, 63n
 Mead, Walter R. 161, 162
 Medio Oriente 33, 67, 102, 103fig, 106fig, 107, 108tab, 110tab, 127fig, 131, 136, 137, 140-143, 153, 155
 Mediterraneo 68, 103, 104, 179, 201
 Mercedes 199tab
 Mercosur 158
 Merkel, Angela 67, 68, 74, 78
 Messico 26, 125, 130, 160
 Microsoft 37
 Migliavacca, Paolo 62n, 121, 135, 139
 Milan 199tab
 Milano 178, 179, 194, 196
 Minsk 151
 Mirafiori 195
 Mitsubishi 199tab
 Modena 195
 Mohammed bin Abdulaziz al Saudi 144
 Molise 203fig
 Mongolia 158
 Monti, Mario 183
 Moretti, Enrico 56, 64n
 Morgan Stanley 127fig, 128fig
 Morgenstern, Oskar 61n
 Mosca 55tab, 133, 142, 151-153, 156
 Moser, Christine 215n
 Movimento 5 Stelle 70tab
 Mozambico 116fig
 Mumbai 55tab
 Musk, Elon 35
 MV Agusta 199tab
 Myanmar 60

 NAFTA 158
 Nagasaki 149
 Nairobi 111
 Namibia 116fig
 NASA 30fig
 NASDAQ 13, 35, 90
 NATO 137, 153, 168n
 Nazioni Unite o ONU o United Nations 27, 29, 31, 62n, 77, 141, 150, 154, 168n
 Netanyahu, Benjamin 144, 145
 Nevada 36
New Republic 169n
 Newspaper Association of America 32fig
 New York 38, 53, 55tab, 121
 Nicaragua 158
 Nicolazzi, Massimo 166n
 Niger 116fig, 159
 Nigeria 105, 110-112, 115, 116fig, 130, 132, 134, 143, 159, 160
 Nordhaus, William D. 93, 94, 118n

- Norvegia 44fig, 45, 125, 130
 Nuova Zelanda 59, 159
 Nye, Joseph S. Jr 156, 168n
 NYSE (New York Stock Exchange) 90, 194

 OAPEC (Organizzazione dei Paesi arabi esportatori di petrolio) 134
 Obama, Barack 79, 90, 131, 143, 146, 156, 159
 Obamacare 86, 90
 Occidente 12, 63n, 133, 138, 140, 141, 143, 145, 146, 151-156
 Oceania 102, 158
 Oceano Atlantico 26, 156, 158, 162
 Oceano Pacifico 158
 OCSE o OECD (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico o Organisation for Economic Co-operation and Development) 27, 44fig, 45, 48, 49, 50fig, 62n, 82, 86, 122, 123, 171, 207, 214n
OilPrice.com 167n
 Olds, Kris 63n
 Oltan 197
 Oman 130, 138, 143fig
 OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio): *vedi* WTO
 OMS (Organizzazione Mondiale della Sanità): *vedi* WHO
 ONU: *vedi* Nazioni Unite
 OPEC (Organizzazione dei Paesi esportatori di petrolio) 124, 125, 130, 131, 134
 Orazio Flacco, Quinto 77
 Orbán, Viktor 70tab
 Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL o ILO) 42, 43tab, 49, 62n, 63n, 104, 119n
 Organizzazione per l'Unità Africana (OUA) 114, 115
 Oriente 12
 Osaka 55tab
 Osborne, Michael 62n
 Oyedele, Akin 166n

 Pacifico: *vedi* Oceano Pacifico
 Paesi Baltici 153
 Paesi Bassi 44fig, 45
 Paesi scandinavi 200
 Pagani 195
 Pahlavi, Reza 145
 Pakistan 143fig, 144, 146

 Palestina 138
 Papua Nuova Guinea 116fig
 Paracel, isole 147
 Parigi 55tab, 69, 72, 168n
 Parker, George 170n
 Parlamento europeo 69, 79, 80, 117n
 Parlamento giapponese 150
 Parlamento italiano 69, 215n
 Parlamento spagnolo 70tab
 Parlamento tedesco 70tab
 Parmalat 198
 Parnell, Susan 63n
 Parsi, Vittorio Emanuele 137, 167n, 168n
 Partito conservatore (Regno Unito) 70tab
 Partito democratico (Italia) 70tab
 Partito democratico (Stati Uniti) 142
 Partito di centro (Finlandia) 70tab
 Partito indipendentista (Scozia) 70tab
 Partito per la libertà (PVV) (Paesi Bassi) 117n
 Partito repubblicano (Stati Uniti) 142
 Partito socialista (Francia) 67
 Partito socialista (Ungheria) 70tab
 Partner Re 195
 Pascale, Letizia 117n
 Patient Protection and Affordable Care Act 86
 Patto di Monaco 144
 Patto di Varsavia 156
 Paye, Bradley 118n
Payvand Iran News 167n
 Peace Research Institute Frankfurt (PRIF) 170n
 Pechino 30, 55tab, 66, 141, 146-148, 150, 157, 158, 164, 165, 168n, 170n
 Pentagono 147, 155
 Pérez Molina, Otto 66
 Pesenti, famiglia 199tab
 Pew Research Centre 143ffig
 Picot, François George 138
 Piemonte 203fig
 Piketty, Thomas 95, 119n
 Pirelli 199tab
 PISA (Programme for International Student Assessment) 27, 62n
 Podemos, partito spagnolo 70tab, 74
 Poletti, Giuliano 183
 Polito, Andrea 64n
 Polonia 44fig, 153
 Polotti, Franco 15
 Poroshenko, Petro 151

- Portogallo 44fig, 74
 Posen, Barry 162
 Powerpack 35
 Powerwall 35
 Prada 196
Progress in Human Geography 63n
 Protocollo di Kyoto 30, 31
 PSA Peugeot Citroën 111
 Puga, Diego 56, 63n
 Puglia 203fig
 Putin, Vladimir 133, 144, 156

 Qatar 125, 130, 138, 143fig, 167n
 Qatar Investment Authority 198
 Quaglia, Anna Paola 23
 Quincy, incrociatore 167n

Rapporto 1996 11, 19
Rapporto 2010 62n
Rapporto 2013 62n, 169n
Rapporto 2014 160, 161, 167n, 169n, 201, 215n
Regional Studies 63n
 Regno Unito 48fig, 50fig, 58fig, 59, 70tab, 101fig, 113, 138
 Renault 111
 Renneboog, Luc 118n
 Renzi, Matteo 67
 Repubblica Ceca 44fig
 Repubblica Democratica del Congo 116fig
 Reuters 119n, 125, 167n
 Riad 125, 130-134, 137, 143, 144, 146
 Rifkin, Jeremy 35, 62n
 Rio de Janeiro 55tab
Rivista marittima 167n
 Robison, Jennifer 63n
 Roma 156
 Romania 153
 Roosevelt, Franklin Delano 131, 167n
 Rossi, Ugo 63n
 Rotich, Henry 115
 Rousseff, Dilma 66
 Royal Dutch Shell 126, 128
 Ruanda 116fig
 Russia 30, 68, 77, 125, 127fig, 130, 132, 133, 141, 142, 151-154, 156, 157, 159, 161, 162, 168n, 198
 Russo, Giuseppe 65n, 112, 171
 Rystad Energy 127fig

 Salman, re 144

 Salvini, Matteo 117n
 San Francisco 38, 57, 98
 San Paolo 55tab
 San Pietroburgo 144, 168n
 Santangelo, Marco 64n
 Sarcina, Giuseppe 214n
 Sardegna 203fig
 Sarkozy, Nicolas 70tab
 Sassen, Saskia 63n
 Saviano, Carmine 62n
 Schäuble, Wolfgang 67, 73
 Schlumberger 126, 128
 Schmitt, John 118n
 Schumpeter, Joseph 19, 31, 194
 Scott, Allen J. 54, 63n, 64n
 Scozia 70tab
 Seattle 86
 Senegal 116fig
 Serbia 71, 78
 Seul 55tab
 SGS 195
 Shanghai 28, 55tab, 168n
 Shanghai Electric 198
 Shapiro, Jeremy 169n
 Shell: *vedi* Royal Dutch Shell
 Shenkaku-Dyaoyu, isole 149
 Shenzhen 55tab
 Sicilia 203fig
 Silicon Valley 51
 Singapore 59, 148fig, 149, 166n
 Siria 21, 60, 77, 104, 115, 137, 138, 143, 153, 155, 160, 162, 167n
 Slot Machines 195
 Slovacchia 44fig, 45
 Slovenia 44fig
 Slow Food 196
 Somalia 143, 160
 Sorensen, Georg 169n
 Spaeniers, Christophe 118n
 Spagna 44fig, 49, 66, 70tab, 74, 113, 166n
 Special Economic Zones (SEZ) 112
 Spiegel, Mark M. 119n
 Spratly, isole 147, 150
 SREP (Supervisory Review and Evaluation Process) 14
 Standard & Poor's (S&P) 101fig, 125, 166n
 Standing, Guy 56, 64
 Stati Uniti 14, 20, 21, 26, 30, 32fig, 33-36, 47-49, 50fig, 56, 58, 59, 66, 68, 78, 80, 83, 85-87, 89fig, 90, 95, 100, 101fig, 113, 134, 140-142, 145-147, 149-155,

- 157-160, 162, 164, 165, 166n-169n, 172, 207, 208, 215n
- Stato islamico: *vedi* ISIS
- Storper, Michael 51, 63n, 64n
- Storrie, Donald 63n
- Strasburgo 71
- Strobel, Frederick R. 87
- Sudafrica 26, 35, 11, 113, 115, 116fig, 168n
- Sud Sudan 159
- Sudan 105, 116fig, 117, 159
- Summers, Lawrence 61n, 119n
- Svezia 44fig, 45, 153
- SVIMEZ (Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno) 202, 215n
- Svizzera 59
- Swaziland 116fig
- Sykes, Mark 138
- Syriza, partito greco 70tab
- Taiwan 148fig
- Taleb, Nassim Nicholas 117n
- Tampa 167n
- Tangeri 111
- Tanzania 116fig
- Tartus 140
- Tata 111, 112
- Taylor, Elizabeth 80
- Teheran 133, 137, 144, 146, 153
- Tel Aviv 145
- Tesla 35
- Texas 83
- Thailandia 148fig, 149
- The Economist* 61n, 68, 158, 169n, 195
- The Wall Street Journal* 167n
- The Washington Post* 61n
- Thisse, Jacques-François 63n
- Thomson Reuters 128fig
- Thrift, Nigel 63n
- Tianjin 55tab
- TiSA (Trade in Services Agreement) 159, 169n
- Togo 116fig
- Tokyo 55tab, 66, 149-151
- Topf, Andrew 167n
- TOPIX 101fig
- Torino 53, 57, 195
- Torri Gemelle 163
- Toscana 203fig
- Total 128
- Transactions of the Institute of British Geographers* 63n, 64n
- Trattato di non proliferazione nucleare 144, 168n
- Trentino 202
- Trento 203fig
- Tribunale del mare 149
- Tsipras, Alexis 70tab, 74
- TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) 68, 71, 78, 79, 153, 159
- TTP (Trans-Pacific Partnership) 158
- Tunisia 116fig, 143, 179
- Turchia 26, 137, 143fig, 179
- Uber 38, 191
- UBI Banca 11, 15
- Ucraina 67, 77, 151-153, 156, 160
- Uganda 111, 116fig
- UKIP (UK Independence Party), partito britannico 70tab, 117n
- Umbria 203fig
- UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul commercio e lo sviluppo) 109
- UNESCO (Organizzazione delle Nazioni Unite per l'educazione, la scienza e la cultura) 27
- Ungheria 44fig, 70tab, 71, 78
- Unicef 62n
- Unione Africana 115
- Unione Bancaria 13, 71
- Unione Europea 12, 15, 20, 30, 34, 44fig, 58fig, 59-61, 67-69, 70tab, 71, 74, 77-79, 103, 134, 151, 158, 159, 163, 166n, 169n, 175, 178, 190, 204, 207
- Unione Sovietica 67, 142
- Università della Pennsylvania 170n
- Università di Oxford 47
- Università di Pavia 62n
- Urali 156
- Urban Geography* 63n
- U.S. Census Bureau 118n
- U.S. Department of State 143fig
- U.S. Global Investors 127fig
- V2V, sistema 36
- Valentino, Benjamin 170n
- Valle d'Aosta 203fig
- Valls, Manuel 70tab
- Vanolo, Alberto 63n
- Van Rixtel, Adrian 119n
- Varoufakis, Gianis 75
- Veneto 203fig
- Venezuela 59, 60, 125, 130, 132, 134, 160

- Verda, Matteo 133, 167n
 «Veri finlandesi», partito 70tab
 Vernoni, Giorgio 23
 Vienna 141, 143, 153
 Vietnam 147, 148fig, 149
 Villegas, Alan 119n
 Virilio, Paul 63n
 Vlaams Belang, partito fiammingo 117n
 Volkswagen 22, 36, 65, 66, 74, 93, 111, 117n, 199tab
 von Neumann, John 61n
- Wall Street 66, 83, 90, 91, 93
 Wang Jisi 170n
 Warhol, Andy 80-82, 94
 Warren, Elizabeth 169n
 Washington 67, 78, 86, 131, 132, 143, 144, 146-148, 151, 153, 155, 156, 158, 159
 WDF 199tab
 White, Hugh 164, 170n
 WHO (World Health Organization, Organizzazione Mondiale della Sanità) 62n
 Wikipedia 40
 Wilders, Geert 117n
 Wilshire 5000 91
 Wilson, Nigel 167n
 World Bank Group 62n
 World Development Indicators 27
 WTI 121, 122fig
- WTO o OMC (World Trade Organization o Organizzazione Mondiale del Commercio) 11, 158
 www.brookings.edu 170n
 www.crowdsourcing.org 62n
 www.demos.it 215n
 www.economist.com 61n
 www.frbsf.org 119n
 www.freetheworld.com 58fig, 64n
 www.hsfk.de 170n
 www.ilpost.it 117n
 www.istat.it 214n
 www.oecd.org 214n
 www.transparency.org 115fig
 www.voxeu.org 119n
- Xi'an 57
 Xi Jinping 170n
 Xu, Lucy 170n
- Yellen, Janet 88, 118n
 Yemen 137, 138, 143, 160, 167n
 Yoox 191
- Zambia 116fig
 Zheng Liu 119n
 Zimbabwe 116fig
 Zone 63n
 Zuckerberg, Mark 39



UBI Banca – Unione di Banche Italiane, nata nel 2007 – è il terzo Gruppo bancario commerciale per capitalizzazione di Borsa e il quinto Gruppo bancario in Italia per numero di filiali.

Il Gruppo vanta una copertura multiregionale con 1.557 filiali, di cui 759 in Lombardia e 169 in Piemonte, ed è inoltre presente in alcune regioni del Centro e Sud Italia. UBI Banca opera anche a livello internazionale principalmente a supporto della propria clientela nell'operatività con l'estero.

Il Gruppo UBI Banca è costituito da una Capogruppo quotata alla Borsa di Milano nel segmento FTSE Mib, da sette Banche Rete dedicate alla gestione dei rapporti con i rispettivi territori storici di riferimento – 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 da una Banca leader nel trading online e attiva nella gestione degli investimenti di individui e famiglie tramite una rete di promotori finanziari, IW Bank Private Investments.

Il Gruppo UBI Banca si avvale inoltre di Società Prodotto specializzate nella creazione e realizzazione di prodotti finanziari specifici, operanti nei comparti asset management, leasing, factoring e life bancassurance.

Il 10 ottobre 2015 l'Assemblea Straordinaria dei Soci, in ottemperanza della legge 24 marzo 2015 n. 33, ha approvato la trasformazione di UBI Banca da popolare a società per azioni.

[dati al 30 giugno 2015]



Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

Il Centro Einaudi si ispira all'einaudiano «conoscere per deliberare» e nel 2013 ha festeggiato 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. 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.

L'Indagine sul Risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, svolta in collaborazione con Intesa Sanpaolo, prosegue l'esperienza del Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia (con BNL-BNP Paribas), con una storia di oltre 30 anni.

Il Rapporto sull'economia globale e l'Italia è arrivato nel 2015 al traguardo dei 20 anni e dal 2009 è realizzato in collaborazione con UBI Banca. I primi diciassette Rapporti sono disponibili su www.centroeinaudi.it.

Dal 2007 è attivo Quadrante Futuro [www.quadrantefuturo.it], progetto realizzato in collaborazione con Ersel, a oggi con oltre 500 schede: un grande e flessibile atlante, economico e non solo, di un mondo divenuto globale.

Percorsi di secondo welfare [www.secondowelfare.it] è un progetto articolato nato nel 2011. Ne sono partner Forum Ania Consumatori, Luxottica, KME, Fondazione Cariplo, Compagnia di San Paolo, Fondazione con il Sud, Fondazione Cassa di Risparmio di Cuneo, Fondazione Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo, CISL Piemonte, CISL Lombardia; partner tecnico Città di Torino e media partner «Corriere della Sera».

Dal 2012 il Centro realizza, grazie al sostegno della Compagnia di San Paolo, il Rapporto «Giorgio Rota» su Torino, giunto nel 2015 alla sedicesima edizione. Nel 2014 si sono aggiunti i Rapporti «Giorgio Rota» su Roma e su Napoli.

10121 Torino – Via Ponza, 4
+39.011.5591611 – segreteria@centroeinaudi.it
www.centroeinaudi.it

Finito di stampare nel mese di novembre 2015
da Geca Industrie Grafiche - San Giuliano Milanese (MI)