

Un **MONDO** *sempre più* **FRAGILE**

a cura di
MARIO DEAGLIO

contributi di
Giovanni B. Andornino
Giorgio Arfaras
Giuseppina De Santis
Ivan Lagrosa
Paolo Migliavacca
Giuseppe Russo
Giorgio Vernoni



XXV RAPPORTO SULL'ECONOMIA GLOBALE E L'ITALIA

1996-2021
VENTICINQUE



**GUERINI
E ASSOCIATI**

INTESA  **SANPAOLO**



Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

Questo Rapporto annuale sull'economia globale e l'Italia – giunto alla venticinquesima edizione – è frutto della collaborazione fra il Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi e Intesa Sanpaolo.

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. Successivamente, 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.

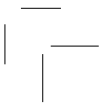
In collaborazione con UBI Banca, sono usciti: Alla scuola della crisi (2009), di Mario Deaglio, Giorgio Arfaras, Anna Caffarena, Giorgio S. Frankel, Giuseppe Russo; La ripresa, il coraggio e la paura (2010), a cura di Mario Deaglio; La crisi che non passa (2011), a cura di Mario Deaglio; Sull'asse di 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; La ripresa, e se toccasse a noi? (2015), a cura di Mario Deaglio; Globalizzazione addio? (2016), a cura di Mario Deaglio; Un futuro da costruire bene (2017), a cura di Mario Deaglio; Il mondo cambia pelle? (2018), a cura di Mario Deaglio; Il tempo delle incertezze (2019), a cura di Mario Deaglio.

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

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



INTESA  SANPAOLO





Un mondo sempre più fragile

a cura di Mario Deaglio

contributi di

Giovanni B. Andornino, Giorgio Arfaras,
Giuseppina De Santis, Ivan Lagrosa,
Paolo Migliavacca, Giuseppe Russo, Giorgio Vernoni



GUERINI
E ASSOCIATI





© 2021 Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi
corso Re Umberto, 1 - 10121 Torino
e-mail: segreteria@centroeinaudi.it
<http://www.centroeinaudi.it>

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

Cura dei testi: Concetta Fiorenti
Redazione: Andrea Minucci

Prima edizione: giugno 2021

Publisher Antonello De Simone

Ristampa: V IV III II I 2021 2022 2023 2024 2025

Copertina di Donatella D'Angelo
Immagine di copertina: bizoo_n - iStock

Printed in Italy

ISBN 978-88-6250-820-9



Sommario

Presentazione di Gian Maria Gros-Pietro	XI
<i>Un mondo sempre più fragile</i>	1
1. La globalizzazione scardinata	3
di Mario Deaglio, Giorgio Vernoni e Giorgio Arfaras	
1.1. COVID-19, una malattia dell'Occidente?	3
Prologo: una grotta piena di pipistrelli...	3
Dalla Cina al resto del mondo	6
Lotta alla pandemia: successi e insuccessi	10
■ <i>Trump e il COVID</i>	13
Qualche riflessione, qualche conto, qualche sommaria conclusione	16
1.2. La nuova divisione del lavoro	18
Dall'emergenza sanitaria a quella occupazionale	18
La crisi più ingiusta	21
Amazon e il futuro che ci aspetta	23
■ <i>Colletti blu e colletti bianchi nel «negozio di ogni cosa»</i>	
di Giorgio Vernoni	25
La fine del vestito grigio	28
Il pericolo è la disincentivazione dei produttori	31
Rischi e opportunità dalla riconfigurazione delle catene globali del lavoro	33
1.3. È sostenibile la crescita dei mercati finanziari?	35
Il mare agitato della finanza globale	35
Quando il mercato va in soccorso dei vincitori	38
Star di ieri e di oggi, somiglianze (poche) e differenze (tante)	41
L'inflazione, i baby boomer, i rentier e il futuro	44

■ <i>Come funziona la solvibilità degli Stati</i>	45
di Giorgio Arfaras	
Le bolle e le nubi all'orizzonte	51
■ <i>Se il «popolo della Rete» scopre la Borsa</i>	
di Giorgio Arfaras	52
2. Europa, Stati Uniti, Cina: in cerca di nuovi equilibri	59
<i>di Mario Deaglio, Giuseppe Russo e Giovanni B. Andornino</i>	
2.1. Una nuova stagione per l'Europa	59
L'inaspettato passo avanti dell'Unione	59
L'economia salvata dal naufragio COVID: Commissione, presidenza tedesca e Banca Centrale Europea	63
■ <i>Il sistema bancario europeo, tra emergenza e trasformazione</i>	
di Gabriele Guggiola	65
Non mancano però le zone grigie	70
Ma gli europei che cosa ne pensano?	73
2.2. Stati Uniti: tra politica e pandemia, un duello da Far West	77
Le ragioni economiche della sconfitta di Trump	77
Il virus può essere letale anche in politica	82
Dai vaccini la ripresa?	83
La recessione da coronavirus	84
La pandemia e la bolla finanziaria	89
Troppo stimolo e pochi investimenti?	91
2.3. Le ambizioni globali della Cina nella «nuova era»	93
Pechino e la pandemia da COVID-19	93
■ <i>Il «modello Taiwan» contro la pandemia</i>	
di Giovanni B. Andornino	97
La «grande rigenerazione della nazione cinese»	99
La Cina progetta il suo primato	102
3. L'era dell'instabilità permanente	109
<i>di Giuseppina De Santis e Paolo Migliavacca</i>	
3.1. I successi della scienza, le fratture nella società	109
Fuori dalla grotta, c'era la politica	109
Il virus ha diviso il mondo, ma ha unito la scienza	111
■ <i>L'opinione pubblica al tempo di Facebook</i>	
di Giuseppina De Santis	116
Città e campagne, lavoratori essenziali e generazione Twitter	118

3.2. Pandemia, le certezze porta via	123
Un mondo meno sicuro	123
■ <i>I vaccini dei poveri e quelli dei ricchi</i>	
di Giuseppina De Santis	126
Quando Biden assomiglia a Trump	130
Russia e Cina «diversamente avversarie»	
degli Stati Uniti	133
L'amore-odio per Washington di un'Europa rissosa	139
NATO in cerca di un nemico	142
■ <i>Turchia, la «variabile impazzita»</i>	
di Paolo Migliavacca	144
3.3. La «pace di Abramo» scende sul Medio Oriente	147
Buona per tutti, salvo i palestinesi e l'Iran	147
■ <i>Anche il Qatar è stato «riallineato»</i>	
di Paolo Migliavacca	150
Fra tentativi di pace e realtà di guerra	153
Il resto del globo	157
Dall'«oro nero» a zero emissioni	160

4. Italia: gli investimenti «buoni» che servono per ripartire

169

di Giuseppina De Santis, Giuseppe Russo e Ivan Lagrosa

4.1. Le ferite nascoste	169
Per avviare il nostro futuro, la soluzione dei Romani	
di 2.500 anni fa	169
Perché non è «andato tutto bene»? Una riflessione	
per imparare dal passato	171
■ <i>Dalla tragedia di Bergamo al dossier fantasma</i>	
di Giuseppina De Santis	174
La pandemia delle donne	177
La pandemia dei bambini	180
4.2. Il virus, la recessione e il Piano	184
Un'epidemia veloce in un Paese lento	184
Una recessione diversa da tutte le altre	189
■ <i>Banche più forti a sostegno del sistema delle imprese</i>	
di Gabriele Guggiola	199
Gli scogli della ripresa: 1,5 milioni di occupati a rischio	202
La ripresa, l'Europa e la spesa pubblica	204
Ristrutturare il bilancio e riformare il fisco	
per non ristrutturare il debito	206

4.3. Il futuro dell'Italia? Potrebbe dipendere dai NEET	212
Chi sono e quanti sono i NEET in Italia	212
Per alcuni il rischio NEET è molto più alto	215
I bonus servono a poco, occorrono politiche mirate	217
 Indice dei nomi	 223
Il Centro Einaudi	238
Intesa Sanpaolo	239

Presentazione

La diffusione del virus SARS-CoV-2 e il susseguirsi di ondate di contagio hanno portato a cambiamenti sostanziali nelle abitudini di vita, in particolare nei Paesi più sviluppati. Ne sono state influenzate tutte le attività economiche, per la rapida espansione di modelli di consumo e di modi di lavorare che consentono di ridurre il numero di spostamenti delle persone e di compresenze.

La chiusura forzata di attività manifatturiere e di servizi, ancorché temporanea, ha avuto effetti di estremo rilievo sul tessuto produttivo e sull'occupazione. Sono emerse fragilità nella catena di produzione internazionale che erano state sottovalutate e una maggiore attenzione viene ora rivolta alle eccessive dipendenze rispetto ad ambiti esterni. Ciò potrà portare a una revisione degli schemi di localizzazione della produzione e dello scambio di beni e servizi, incorporandovi strumenti di mitigazione dei rischi di interruzione delle catene di fornitura. Ne nasceranno opportunità per i Paesi altamente aperti agli scambi internazionali che sapranno muoversi tra i primi.

La crisi si è caratterizzata in modo diverso da quelle precedenti perché non tanto dovuta a bolle speculative, a cadute della domanda o a inadeguatezze dell'offerta, ma a un vero e proprio stop delle attività produttive a livello mondiale. Una situazione che ha portato a relevantissimi effetti di rimbalzo della produzione, manifestatisi appena è stato possibile sospendere le misure di confinamento.

La gravità della crisi ha indotto le nazioni del Vecchio Continente a un nuovo atteggiamento rispetto alla gestione del sistema economico: da una visione austera e rigida a una più flessibile e inclusiva. La sospensione dei parametri di Maastricht, l'approvazione dello strumento SURE e la definizione del pacchetto Next Generation EU rappresentano, di fatto, un avanzamento sostanziale della costruzione europea lungo linee di crescita sostenibili dal punto di vista sociale, economico e ambientale. Insieme con gli interventi della Banca Centrale Europea, hanno consentito di superare problemi di liquidità e di iniziare a progettare il futuro.

Nel 2020, la dinamica del PIL italiano ha seguito l'attuazione delle misure di contenimento del virus, registrando una recessione di profondità e rapidità inedite nel primo e secondo trimestre, un rimbalzo senza precedenti nel periodo estivo e un nuovo rallentamento in chiusura d'anno, in coincidenza con l'avvio della seconda ondata di contagi. Nonostante la capacità di reazione mostrata dal tessuto produttivo e la presenza di un settore bancario solido, in grado di svolgere un ruolo complementare rispetto agli interventi del settore pubblico e della politica monetaria, il nostro Paese ha archiviato l'anno con un calo dell'8,9 per cento del PIL, mostrando, tuttavia, una elevata capacità di resistenza e di reazione.

La velocità della ripartenza dipenderà dall'evoluzione dell'epidemia e dalla capacità di impiegare efficacemente i fondi messi a disposizione dall'UE con l'approvazione del programma di aiuti. Le attese sono per una ripartenza dai toni vivaci. L'implementazione del programma di rinascita europeo vedrà al proprio fianco il sistema bancario con l'importante ruolo di allocare efficientemente le risorse e aiutare i cittadini a smobilizzare i risparmi, accumulati in forma liquida per l'incertezza, verso investimenti profittevoli capaci di generare un impatto sociale durevole e di favorire una crescita sostenibile e inclusiva. Nei confronti delle imprese, il compito delle banche nel nuovo scenario non sarà solo quello di erogare credito, ma anche di accompagnarle nell'accesso a fonti di finanziamento alternative con particolare attenzione al capitale di rischio, utile per consentire alle imprese l'investimento in innovazione necessario ad affrontare il cambiamento messo in atto dalle sfide globali e non solo dalla pandemia, che in sostanza ha accelerato un processo di trasformazione già in corso.

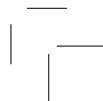
L'attenzione alla sostenibilità economica e ambientale ha pervaso le nostre vite perché si è capito che il tempo per decidere un cambio di paradigma sta per scadere. Il *global warming* e l'uso appropriato delle materie prime scarse, o inquinanti, unito alla necessità di ripensare i tempi e i luoghi del lavoro, modificheranno il nostro modo di vivere in modo permanente. Una partnership tra pubblico e privato appare allora l'unica via percorribile per definire obiettivi condivisi, sempre più sentiti dal settore privato e, in particolare, dalle imprese come parte essenziale della loro azione quotidiana, che potrebbe, o meglio dovrebbe, portare a sostituire il concetto di ricchezza con il concetto di benessere a livello individuale e collettivo.

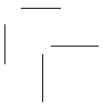
Gian Maria Gros-Pietro
Presidente Intesa Sanpaolo

Torino, 7 giugno 2021



Un mondo sempre più fragile





1. La globalizzazione scardinata

1.1. COVID-19, una malattia dell'Occidente?

*Si sta come / d'autunno
sugli alberi / le foglie.*
Giuseppe Ungaretti, *Soldati*, 1918

Prologo: una grotta piena di pipistrelli...

Il virus che provoca il COVID-19 si chiama SARS-CoV-2 e ha parenti illustri. Tra i suoi antenati c'è forse anche il virus del raffreddore che accompagnò gli spagnoli – forti, nei suoi confronti, di un'«immunità di gregge» – nella conquista dell'America meridionale, provocando terribili epidemie tra quei popoli. Un suo parente prossimo è certo il SARS-CoV-1 che scatenò la SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome), comparsa in Cina a fine 2002, diffusasi soprattutto in Asia e conclusa nel 2003; un altro è il MERS-CoV responsabile della MERS (Middle East Respiratory Syndrome) o «sindrome respiratoria mediorientale», detta anche «influenza cammello», segnalata in Egitto nel settembre 2012 e debellata all'inizio dell'estate 2014¹. Ebbero entrambi un impatto che oggi pare modestissimo, qualche migliaio di contagi e qualche centinaio di decessi ciascuno. In nessuno dei due casi fu messo a punto un vaccino di provata efficacia, ma i due episodi furono sufficienti a diffondere l'allarme nella comunità scientifica.

Dalla comunità scientifica l'allarme si trasmise alla politica, con un personaggio di primissimo piano, nientemeno che George W. Bush, presidente degli Stati Uniti dal 2001 al 2009, che, in un discorso pronunciato

Autori del presente capitolo sono Mario Deaglio (par. 1.1), Giorgio Vernoni (par. 1.2) e Giorgio Arfaras (par. 1.3).

al National Institute of Health il 1° novembre 2005 – e quindi a SARS conclusa – illustrò i pericoli dell'«influenza pandemica» e annunciò una strategia con tre obiettivi².

- Il primo obiettivo, un coordinamento a livello mondiale nella segnalazione di nuove malattie infettive, fu realizzato dall'OMS (Organizzazione Mondiale della Sanità, o WHO dalle sue iniziali inglesi)³ il cui ufficio cinese, tra l'altro, il 31 dicembre 2019 colse dai media locali e su una piattaforma informatica medica i primi segnali di allarme su una «polmonite anomala» cinese e li trasmise alla sede di Ginevra.
- Il secondo obiettivo, ossia la costituzione di riserve di farmaci antivirali e componenti-base di vaccini, fu realizzato solo in parte. Questi rimedi, comunque, hanno successo contro i virus influenzali «normali», ma risultano inefficaci contro il COVID-19.
- Il terzo obiettivo – il coordinamento, all'interno degli Stati Uniti, tra autorità federali e locali in un piano nazionale anti-pandemico – risulta miseramente fallito, come mostrano l'oltre mezzo milione di morti e gli oltre 30 milioni di contagi statunitensi a fine marzo 2021.

Uno dei motivi del fallimento è sicuramente la Grande Recessione iniziata nel 2008, che colpì duramente l'economia globale e che dirottò altrove gran parte dell'attenzione, degli impegni politici e dei finanziamenti anti-epidemici. Gran parte, ma non la totalità: il segmento più sensibile del mondo delle multinazionali aveva già cominciato a interessarsi alle malattie contagiose soprattutto grazie a Bill Gates, fondatore di Microsoft, che iniziò nel 2005 a parlare, nel suo blog, della necessità di tutelare la salute mondiale. Sin dal 2003 la Bill and Melinda Gates Foundation si era impegnata finanziariamente in grande stile contro le malattie nei Paesi più poveri. Quest'impegno fu rafforzato proprio nel 2005, confermato e meglio precisato nella lotta contro il pericolo di possibili pandemie, in un discorso, divenuto poi celebre, dello stesso Gates nel 2015⁴.

L'azione concreta di Gates e della sua organizzazione si è spesso svolta in stretta collaborazione con l'OMS, di cui la Fondazione è uno dei massimi finanziatori: figura addirittura al secondo posto, dopo gli Stati Uniti, per i contributi al bilancio 2018-2019 dell'OMS con una cifra pari al 12 per cento degli oltre 6 miliardi di dollari totali (i tre quarti di tale cifra, peraltro, sono costituiti da contributi di privati – tra i quali Gates è largamente il primo – e di organizzazioni internazionali)⁵.

Da tutto ciò si può trarre la conclusione che i segnali di forte pericolo derivante dall'assalto pandemico di qualche virus ancora sconosciuto erano ben presenti nel secondo decennio del XXI secolo, ma che, con il senno di poi, i passi nella giusta direzione si rivelarono insufficienti o totalmente assenti. Anche per questo motivo, la presa di coscienza della

pericolosità del nuovo virus fu molto più lenta e laboriosa di quanto sarebbe stato auspicabile. In alcuni Paesi, in particolare negli Stati Uniti e in Brasile, i Presidenti stessi derisero chi aveva paura del virus.

A differenza delle grandi epidemie del passato, che impiegavano anni a infettare un continente, la diffusione del COVID-19 è stata velocissima grazie al forte aumento degli spostamenti di persone e materiali dovuto alla globalizzazione. Tutti i Paesi economicamente rilevanti – e organicamente collegati tra loro da flussi economico-commerciali – sono stati raggiunti dalla crisi pandemica del COVID-19 nel giro di poche settimane tra fine 2019 e inizio 2020. Il virus risulta invece meno profondamente e/o meno rapidamente diffuso nei Paesi con un ruolo marginale nell'economia globale, dall'Africa subsahariana a vaste zone del Sudamerica.

Il primo caso fu ufficialmente documentato in Cina, a Wuhan, il 1° dicembre 2019 e ricondotto a un mercato alimentare della città dove si commerciavano animali vivi, una prelibatezza della cucina cinese. Tra essi figuravano i pipistrelli, frequenti abitatori di grotte della zona.

Questa ricostruzione è stata posta in dubbio e qui non è il caso di approfondire. Basta ricordare che, nel giro di qualche settimana, i laboratori cinesi individuarono il virus responsabile e ne determinarono la sequenza genetica⁶. Andrebbero peraltro meglio investigate le segnalazioni *a posteriori* della presenza del virus nelle acque reflue di varie regioni italiane ed europee e nei reperti dell'autunno di autopsie di pazienti il cui decesso – avvenuto nello stesso periodo – era stato attribuito a polmonite⁷.

La Cina confermò ufficialmente la trasmissione tra persone (e non solo da animali a persone) il 20 gennaio 2020, ma la risposta cinese era già scattata il 16 gennaio con un insieme di provvedimenti senza precedenti: il confinamento di decine di milioni di persone, principalmente nella provincia di Hubei, di cui Wuhan – con oltre 11 milioni di abitanti – è la capitale; la «chiusura» completa dell'area venne realizzata entro il 23 gennaio, non prima tuttavia che centinaia di migliaia, se non milioni, di persone partissero per altre destinazioni, in Cina o nel resto del mondo.

Il confinamento di milioni di persone nelle loro abitazioni (o in strutture appositamente attrezzate) fu l'ultimo atto di una reazione inizialmente lenta, forse anche oscura, ma poi di certo molto decisa. Al confinamento si accompagnava un monitoraggio capillare che non sarebbe probabilmente stato possibile senza applicazioni molto avanzate dell'informatica e senza una sostanziale collaborazione della popolazione. Furono così realizzati fin da (quasi) subito il tracciamento dei focolai, l'individuazione delle persone infette o a rischio e la concentrazione su di esse dell'isolamento e delle cure.

Un passo decisivo fu la *proibizione totale dei festeggiamenti per il Nuovo Anno Lunare* che dovevano iniziare il 25 gennaio. Si tratta dell'equivalente del nostro periodo natalizio, spostamenti e riunioni familiari compresi. Quest'imposizione, di fatto adottata senza dibattito né toni particolarmente «forti», appare in netto contrasto con i lunghi processi decisionali europei sulle chiusure del periodo natalizio 2020-2021, ossia poco meno di un anno più tardi. La Cina entrò così in silenzio, e senza i soliti fuochi artificiali, nell'Anno del Topo, un animale associato alla ricchezza, ma anche alla guerra e, guarda caso, alla peste. Per chi crede in queste cose, può essere di conforto che il 2021 corrisponda largamente, per il calendario cinese, all'Anno del Bufalo, un animale astrologico simile al nostro Toro, connesso con la concretezza, la pazienza e i buoni risultati⁸.

I buoni risultati la Cina li ebbe quasi subito, dopo una spettacolare esplosione iniziale della malattia: a metà gennaio 2020 i contagi erano circa 80, una quarantina di giorni più tardi erano circa 80 mila. Qui, però, si fermarono: i mesi successivi, fino a tutto dicembre, aggiunsero poco più di 10 mila casi, con un ritmo di contagi di circa 50-60 al giorno, quasi tutti riconducibili ad arrivi dall'estero. Il ritmo accelerò leggermente all'inizio del 2021. È possibile che, soprattutto nella prima fase, il numero dei contagi sia stato molto sottostimato nei dati ufficiali, ma ciò non toglie che il ritorno alla normalità sia risultato particolarmente veloce: i nuovi focolai vennero individuati e circoscritti con grandissima rapidità. Complessivamente, la Cina ha registrato, a fine dicembre 2020, *meno di 5 mila morti*, un quinto di quelli della Lombardia alla stessa data. Anche altri Paesi, come si vedrà qui di seguito, hanno ottenuto risultati di pari livello. Nessuno, però, si trova in Europa o in America.

Dalla Cina al resto del mondo

La cancellazione delle «feste» ha rappresentato, non solo in Cina ma in ogni parte del mondo, un segnale importante della fine dei «tempi normali», coincidente con il gennaio-febbraio 2020. In febbraio, in Europa si svolgevano i Carnevali e furono questi i primi veri casi di «chiusure» nel Vecchio Continente. Al Carnevale di Venezia venne posto termine la domenica 23 febbraio – con l'abolizione, quindi, del Martedì Grasso – perché «ci sono troppe maschere e troppo poche mascherine», come ebbe a dire Luca Zaia, governatore del Veneto. A New York vennero chiusi i musei e i teatri di Broadway e revocate gare sportive. Il 24 marzo 2020, quando i contagi globali avevano superato i 400 mila (di cui quasi 70 mila in Italia), i giapponesi decisero il rinvio al 2021 delle Olimpiadi di

Tokyo. Ad aprile la Germania cancellò l'Okttoberfest, la celebre festa di ottobre che attira milioni di visitatori a Monaco di Baviera. Conferenze e convegni, messe e matrimoni, feste e fiere, tutto venne rinviato, ridotto, rimosso.

La cancellazione dei festeggiamenti per il Nuovo Anno Lunare può essere considerata anche come la fine della «fase cinese» del COVID-19 e l'inizio della pandemia, ossia della diffusione mondiale: mentre in Cina, infatti, la malattia mostra vistosi segni di rallentamento, la presenza del virus si fa consistente e allarmante in varie parti del mondo. Già il 13 gennaio era stato accertato in Thailandia il primo caso al di fuori della Cina; nei successivi dieci giorni altri casi vennero notificati all'OMS da molti Paesi dell'Asia orientale e dall'Australia. Il 24 gennaio il contagio raggiunse simultaneamente sia l'Unione Europea (in particolare la Francia) sia gli Stati Uniti.

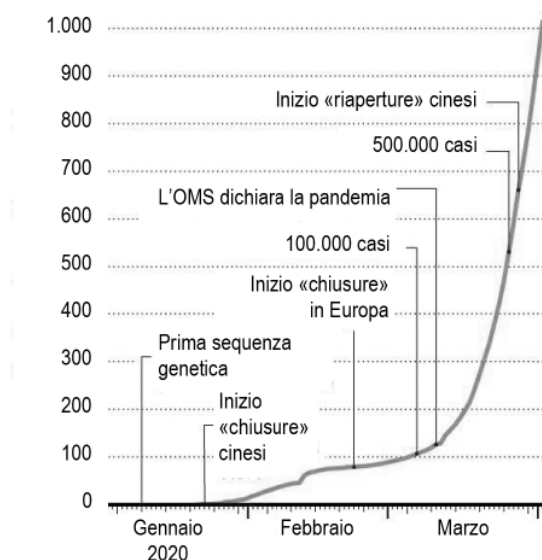
Il 28 gennaio l'OMS dichiarò l'epidemia una PHEIC (Public Health Emergency of International Concern), ossia un'Emergenza di Sanità Pubblica di Portata Internazionale; lo stesso giorno si registrarono i primi due casi ufficialmente accertati in Italia (una coppia di turisti cinesi, poi curati e guariti all'Istituto Spallanzani di Roma).

L'11 febbraio, quando il numero dei nuovi contagi comincia a calare in Cina mentre è sul punto di esplodere in altri Paesi, l'OMS dà il nome ufficiale di COVID-19 (COronaVirus Disease 19) alla nuova malattia. Vi è però una certa riluttanza dell'OMS a dichiararla «pandemia»; ciò avverrà soltanto l'11 marzo, forse perché questa parola fa scattare una serie di obblighi per gli Stati membri (a partire da quello di informare la stessa OMS dei provvedimenti assunti per limitare il diffondersi del contagio, in particolare in materia di restrizioni agli spostamenti di merci e persone).

La figura 1.1, tratta dall'autorevole rivista scientifica britannica *Nature*, mostra l'andamento dei contagi ufficialmente rilevati nel mondo fino al superamento di un milione di casi. Siamo di fronte a un'autentica «esplosione» (la prima di una lunga serie) dai 100 mila casi dei primi di marzo al milione della fine dello stesso mese. Il 25 marzo 2021 si erano superati i 125 milioni di casi accertati, ai quali devono essere aggiunti gli «asintomatici» mai scoperti ma ugualmente in grado di trasmettere il contagio (forse molti di più); sempre il 25 marzo, si era superata la cifra di 2,75 milioni di morti.

A seguito della prima «ondata», misure simili al confinamento cinese – in quanto volte a limitare fortemente il movimento delle persone allo scopo di frenare e impedire la diffusione del virus – vengono introdotte in tutto l'Occidente; a queste misure, tuttavia, raramente si accompagna la fondamentale attività di tracciamento dei focolai.

Figura 1.1 – COVID-19, il primo milione di contagi nel mondo (migliaia di casi accertati)



Fonte: «Coronavirus: the first three months as it happened», *Nature*, 22 aprile 2020

L'analogia, di fatto, è più apparente che reale. La Cina fa largo uso di strumenti informatici per il tracciamento dei casi e il confinamento è una procedura per rendere più rapido questo tracciamento. Con l'avanzare dell'epidemia, invece, Europa e America del Nord sempre meno riescono a isolare i focolai e a «mappare» la diffusione del contagio. Il tampone, che in Cina viene usato, se necessario, a tappeto su aree limitate e ben individuate, ma sempre in base a una sofisticata e capillare attività di tracciamento dei contagi, diventa qui l'unico strumento, spesso usato alla cieca, per frenare la diffusione del virus.

Le misure europee e americane, molto diverse nelle modalità concrete, sono unificate dal termine *lockdown*, tratto dal gergo carcerario americano e impiegato per indicare la chiusura dei detenuti all'interno delle celle, con conseguente privazione dell'ora d'aria e in genere delle attività durante le quali i detenuti possono socializzare fra loro.

Il primo lockdown è quello italiano di alcune «zone rosse», poi esteso il 9 marzo a tutto il territorio nazionale. Già il 5 marzo un decreto aveva introdotto la chiusura delle scuole e delle università: l'insistenza sulla chiusura prioritaria delle scuole è una caratteristica tipicamente italiana, mentre altrove le scuole sono spesso le ultime a chiudere o non vengono

chiuse affatto. Alla rapidità delle chiusure scolastiche fa da contraltare lo sforzo italiano di portare avanti le manifestazioni sportive, soprattutto quelle calcistiche, probabilmente anche in considerazione dell'importante indotto economico del calcio (diritti televisivi, *merchandising*, ricadute turistiche, eccetera).

Negli Stati Uniti il 14 marzo viene dichiarata l'«emergenza sanitaria», ma ciascuno Stato è lasciato libero di fare ciò che ritiene opportuno. Rigide misure restrittive verranno adottate il 19 marzo dalla California e il 20 marzo dallo Stato di New York. Altri Stati americani semplicemente non fanno nulla. In Europa il 15 marzo è la volta della Germania, il 16 marzo della Francia e della Spagna. L'Unione Europea chiude le sue frontiere esterne, saltano moltissimi voli e i bilanci delle compagnie aeree svoltano bruscamente verso il rosso.

Chi può lavora da casa, e proprio questo lavoro, subito denominato *smart working*, impedisce il collasso delle strutture produttive. Ha inizio una grande stagione mondiale per i fornitori di software che rendono possibili a tutti, mediante Internet, riunioni e lezioni a distanza.

Naturalmente, ciò provoca immediate ripercussioni negative in Borsa. L'11 marzo l'indice borsistico italiano, il FTSE-MIB, crolla (in questo caso la parola è appropriata e non retorica) del 16,92 per cento. New York il 13 marzo cede il 12 per cento, la peggior caduta dal 1987.

In mezzo a questa sarabanda di cadute e chiusure, le banche centrali aprono i cordoni della borsa, sperando di sostenere l'economia con iniezioni monetarie. Già il 3 marzo la Federal Reserve, la banca centrale degli Stati Uniti, aveva tagliato i tassi dello 0,5 per cento. Il 18 marzo la Banca Centrale Europea vara il PEPP (Pandemic Emergency Purchase Programme), che consente iniezioni di ben 750 miliardi di euro nei mesi successivi. Due giorni più tardi la Commissione europea sospende il Patto di Stabilità, autorizzando i Paesi dell'euro a sforare i limiti di deficit già approvati. A giugno si aggiungerà un'ulteriore autorizzazione allo sfioramento per altri 600 miliardi. Un esame più approfondito degli andamenti economici europei verrà condotto nel prossimo capitolo (cfr. par. 2.1).

I Paesi dell'euro procedono tutti ad ampie misure di sostegno. L'Italia aveva già cominciato, il 17 marzo, con l'estensione della cassa integrazione in deroga, il divieto dei licenziamenti, il bonus baby-sitter e il congedo parentale; il tutto (e molto altro) è contenuto nel cosiddetto Decreto Cura Italia, che sarà nei mesi successivi ribadito, esteso (con le necessarie modifiche) ai lavoratori autonomi e rinforzato più volte, anche con il rinvio di numerose scadenze fiscali. Si introducono, inoltre, garanzie statali sui prestiti bancari alle piccole e medie imprese.

Nel frattempo, come si è visto nella figura 1.1, nella seconda metà di marzo la pandemia esplode. Per questo motivo, la vera conclusione di tale mese può essere considerata la preghiera di Papa Francesco, il venerdì 27 sugli scalini di San Pietro, in una piazza gonfia di pioggia, tenuta del tutto sgombra, mentre avanzava la sera:

Fitte tenebre [...] si sono impadronite delle nostre vite riempiendo tutto di un silenzio assordante e di un vuoto desolante [...] si sente nell'aria, si avverte nei gesti, lo dicono gli sguardi.

Lo stesso giorno l'Italia superò la Cina per numero di contagi e si registrarono 969 morti; detenevamo un terribile record mondiale che però resistette per un solo giorno: il 28 marzo gli Stati Uniti superarono l'Italia in entrambi questi indicatori.

Le parole del Papa paiono in sintonia con altre parole di un personaggio mondiale meno noto ma anch'egli molto impegnato, importanti anche perché pronunciate in tempi più lontani. Il 19 settembre 2017 il Segretario Generale delle Nazioni Unite, António Guterres, nel suo discorso di accettazione della carica aveva fatto un'affermazione che era sembrata esagerata a molti e che, con il senno di poi, pare ora preveggenza:

Il nostro mondo è in difficoltà. La gente è sofferente e arrabbiata. Ha davanti agli occhi l'aumento dell'insicurezza, la crescita della disuguaglianza, l'espandersi dei conflitti e il mutamento del clima.

L'economia mondiale è sempre più integrata, ma la nostra percezione di essere una comunità globale potrebbe essere in corso di disintegrazione. Le società sono frammentate. Il dibattito politico si polarizza. La fiducia tra le nazioni e all'interno delle nazioni è minacciata da chi demonizza e divide. Siamo un mondo a pezzi⁹.

In definitiva, la pandemia è arrivata in economie e società già gravemente malate. Non si può pensare di curare la prima senza curare le seconde. È quindi tempo di esaminare, sia pure in maniera estremamente sintetica, caratteristiche, successi e insuccessi delle strategie adottate.

Lotta alla pandemia: successi e insuccessi

L'ingresso nella pandemia è stato generalmente brusco e caratterizzato, a causa del rapido aumento di contagi e decessi, dall'intasamento delle strutture sanitarie (nonché di obitori e camere mortuarie). L'evoluzione della pandemia non si presenta, invece, affatto univoca. Sono emersi al-

cuni «modelli di strategie anti-COVID» che si sono dimostrati efficaci. Il primo è quello che si può definire il *modello Sud-Est asiatico*, e comprende anche Paesi come Australia e Nuova Zelanda che, pur essendo localizzati in quella scacchiera economica, a stretto rigore geografico non ne fanno parte. Si rifanno a questo modello, oltre a Cina e Giappone, la maggioranza dei Paesi dell'ASEAN.

- ① La *Cina*. Al di là degli eventi sanitari, ai quali si è accennato sopra, va notato che il prodotto lordo cinese ha superato il livello del 2019 già nel 2020: secondo le stime del FMI e dell'OCSE, la Cina ha chiuso l'anno con una variazione intorno al +2 per cento e potrebbe archiviare il 2021 con il +8,2 per cento, consolidando una leadership economica mondiale. Il risultato si deve in primo luogo alla preparazione dell'apparato pubblico. I «protocolli» erano in parte già pronti, anche perché la Cina ha una lunga esperienza di epidemie, e si passò – dopo un probabile momento iniziale di disorientamento – a un'azione pre-stabilita, molto determinata e durissima, che ha imposto sacrifici gravosi agli abitanti delle zone contagiate mantenendo però senza troppa difficoltà i servizi e il funzionamento delle reti essenziali. Nemmeno queste vittorie, tuttavia, possono considerarsi sicure e definitive: negli ultimi giorni del 2020 un nuovo focolaio fu rilevato a Pechino e anche qui si attivò la macchina dei «protocolli», dei controlli, delle piccole chiusure.
- ② Il *Giappone* è forse il caso più sorprendente: con il doppio degli abitanti rispetto all'Italia e un numero di anziani in proporzione alla popolazione superiore a quello italiano, mostra un totale di contagi pari a poco più di un decimo dell'Italia (a fine febbraio, il totale dei decessi nipponici era analogo a quello del Veneto). Sulle ragioni di questo straordinario risultato ci sono varie ipotesi, compresa quella dell'esistenza di un fattore genetico o dietetico che fornirebbe agli abitanti dell'Impero del Sol Levante qualche difesa immunitaria in più¹⁰. Al di là dei geni e della dieta, è probabile che lo stile di vita dei giapponesi, la sensazione di essere una comunità, di dover tenere conto degli altri e persino la normalità dell'uso della mascherina in luoghi affollati (per difendere il prossimo dal proprio raffreddore nei percorsi in metropolitana, ad esempio) possano spiegare questa benefica anomalia. Essa mostra comunque l'importanza dei comportamenti e l'attenzione per la dimensione sociale della pandemia e della cura.
- ③ Va senz'altro segnalata anche la *Nuova Zelanda*, piccola e all'altro capo del mondo ma sicuramente appartenente al gruppo dei Paesi avanzati di ceppo europeo, dove una politica decisa e mirata di chiusure – sostenuta dalla collaborazione convinta della popolazione nei

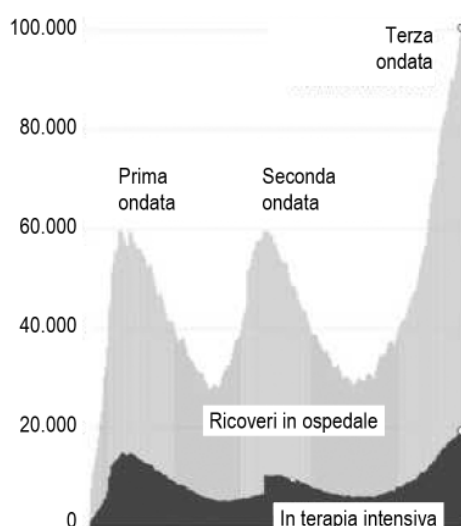
confronti della giovane premier, Jacinda Ardern – ha bloccato la pandemia sul nascere. Il lockdown nazionale durò dal 25 marzo all'8 giugno, ossia 75 giorni; quando però, dopo meno di tre mesi, qualche caso ricomparve ad Auckland, la principale città del Paese, il Governo non esitò a decidere un nuovo lockdown. Risultato: il numero complessivo dei morti è stato di 25 persone, l'ultimo caso fu registrato il 15 settembre. La Nuova Zelanda ha però pagato in termini economici il suo successo in termini medici: la sua caduta produttiva è in linea con la media dei Paesi OCSE, ma la stessa OCSE, nel suo rapporto del dicembre 2020, le ha raccomandato misure di maggiore stimolo.

- ④ Nella *Corea del Sud* il sistema di lotta alla pandemia è denominato *test-trace-contain* (test, tracciamento, contenimento) e presenta molte caratteristiche prossime a quello cinese. Inoltre, per la Corea del Sud – come per la Nuova Zelanda – è stata fondamentale la rapidità della reazione. Come osserva Vittorio Valli¹¹, la risposta sudcoreana si è distinta per decisione e rapidità e si è rivelata in grado di controllare focolai importanti. Così, la caduta produttiva è stata molto limitata (–1,1 per cento del PIL 2020 secondo le stime OCSE di dicembre). Secondo queste stime, la perdita di PIL sarà totalmente recuperata nel 2021 e per conseguenza il risultato complessivo del biennio sarà positivo. Tra le ragioni elencate da Valli, in un confronto tra Corea del Sud e Italia – che l'autore estende a tutti i Paesi occidentali – vanno sottolineati «il minor numero di letti in ospedale della maggior parte dei Paesi occidentali rispetto a Sud Corea e Giappone, dovuto a ripetuti tagli nella sanità» e quello che si potrebbe definire «l'avvizzimento» dei sistemi sanitari nazionali, i ritardi nella preparazione e la mancanza di coraggio politico.

Passiamo ora agli insuccessi nella lotta alla pandemia. Naturalmente, la palma spetta agli *Stati Uniti*. A fine 2020, circa il 6 per cento della popolazione era stato contagiato, una quota superata solo da pochi piccoli Paesi. Come mostra la figura 1.2, ai primi di dicembre la velocità di crescita della terza ondata non accennava ancora a rallentare e il sistema sanitario dava evidenti segni di affanno. Come già accennato sopra, l'amministrazione Trump aveva deciso di lasciare largamente ai governi (e ai governatori) dei singoli Stati la scelta delle risposte da adottare per far fronte alla pandemia, sicché risulta difficile individuare una strategia nazionale definita.

Del resto, le dichiarazioni del presidente Trump non sono precisamente un esempio di linearità. Lo dimostrano chiaramente le sue contraddittorie esternazioni dal gennaio 2020 in avanti, le più significative delle quali sono riportate nel riquadro.

Figura 1.2 – Le tre ondate della pandemia negli Stati Uniti (marzo-dicembre 2020)



Fonte: Les Échos su dati COVID Tracking Project

Trump e il COVID

«Abbiamo un piano e pensiamo che sarà gestito molto bene. L'abbiamo già gestito molto bene». 20 gennaio al convegno di Davos.

«I virus di solito spariscono nel mese di aprile. Il calore in genere uccide questo tipo di virus». 10 febbraio durante un evento alla Casa Bianca.

«Il coronavirus è davvero sotto controllo negli USA». Tweet del 24 febbraio, successivamente censurato dalla piattaforma perché ritenuto disinformativo.

«Che voto mi darei per la gestione del coronavirus da zero a dieci? Dieci». Conferenza stampa del 16 marzo alla Casa Bianca.

«Se gli Stati Uniti riescono a mantenere sui "100.000 o meno" i morti per coronavirus, "avremo fatto un buon lavoro"». Dichiarazione del 30 marzo (a fine dicembre si superarono le 350 mila vittime).

«Non credo che userò la mascherina». Dichiarazione del 3 aprile.

«Contro il COVID raccomando di provare i raggi ultravioletti e iniezioni di disinfettanti e candeggina». Dichiarazione del 24 aprile.

«Non possiamo tener chiuso il [...] Paese per i prossimi cinque anni [...] Alcuni saranno colpiti duramente? Sì. Ma dobbiamo aprire presto il [...] Paese». Dichiarazione del 6 maggio.

«Il virus se ne andrà via senza un vaccino». Dichiarazione del 9 maggio.

«Lo considero, in un certo senso, una buona cosa perché significa che i nostri test sono molto migliori. Quindi lo vedo come un distintivo d'onore». Dichiarazione del 20 maggio, alla notizia che gli Stati Uniti sono diventati il Paese con il più alto numero di contagi.

«So che c'è stata qualche confusione intorno all'uso della mascherina, ma penso che sia qualcosa che tutti dobbiamo provare a fare quando non siamo in grado di mantenere la distanza sociale». E-mail dei primi di agosto a suoi sostenitori.

«Non ho mentito. Quello che ho detto è che non bisognava cadere nel panico». Risposta in una conferenza stampa del 10 settembre.

Fonte: <https://tg24.sky.it/mondo/approfondimenti/trump-frasi-coronavirus#20>

Al momento di chiudere questo *Rapporto*, è troppo presto per dire quali variazioni in questo fosco quadro saranno portate dalle vaccinazioni e dalla nuova politica del presidente Biden, e non è questo il luogo per entrare in analisi dettagliate di una situazione confusa. Riprenderemo il discorso nel prossimo capitolo (par. 2.2), dove si analizza l'economia americana.

Qui ci limitiamo a proporre ai lettori alcuni brani dell'editoriale dell'ottobre 2020 (ossia prima delle elezioni presidenziali statunitensi) del *New England Journal of Medicine*, la più nota e autorevole pubblicazione scientifica americana in campo medico:

Il COVID-19 ha provocato una crisi mondiale. E questa crisi ha costituito, a sua volta, un test di leadership [...] Qui, negli Stati Uniti, i nostri leader hanno fallito questo test. Hanno preso in mano una crisi e l'hanno trasformata in tragedia [...] molte democrazie non solo hanno avuto risultati migliori degli Stati Uniti, ma ci hanno anche battuti alla grande (*have outperformed us by orders of magnitude*)¹².

Precisamente dal campo medico arriva quindi l'indicazione che l'insuccesso americano nella lotta al COVID-19 sia qualcosa di molto più generale – e con possibili conseguenze molto più generali – della sola medicina.

I fallimenti, peraltro, non sono tutti uguali. In *India*, ad esempio, il lockdown imposto in marzo a livello nazionale non funzionò come in Cina, un Paese che ha una sola lingua (anche se pronunciata con diversi accenti che rendono difficile la comprensione tra persone di diverse regioni) mentre in India le sole lingue ufficiali sono 22. Il controllo sociale è molto difficile da raggiungere. L'annuncio del lockdown ebbe come effetto pratico quello di indurre decine di milioni di disoccupati o occupati temporanei nelle grandi città a fare ritorno nei loro villaggi d'origine. Su scala ben più grande, è qualcosa di non troppo dissimile dalle «migrazioni» ferroviarie e automobilistiche del periodo febbraio-marzo 2020 da parte di decine o centinaia di migliaia di italiani che lavoravano in località diverse da quelle del loro domicilio (favoriti, in molti casi, dalla possibilità di smart working). In India, tuttavia, dopo una prima gigantesca ondata i dati sui contagi e sui decessi migliorarono decisamente, mantenendosi stabili fino alla fine di febbraio 2021, quando l'epidemia ripartì.

Se quello dell'India può essere definito un fallimento organizzativo, in *Svezia* siamo in presenza di quello che si può chiamare un fallimento «ideale». Qui si preferì fare affidamento sulla responsabilità dei singoli. Le limitazioni riguardarono soltanto il divieto di assembramenti con più di 50 persone, la prescrizione a bar e ristoranti del solo servizio ai tavoli, la sospensione delle visite agli anziani nelle case di riposo. Per il resto, si procedette con raccomandazioni anziché imposizioni, ponendo molta enfasi sull'importanza dell'igiene, del distanziamento sociale, del telelavoro ove applicabile, nonché sulla necessità di evitare viaggi non strettamente necessari, all'estero come all'interno. Le scuole fino ai 16 anni di età furono tenute aperte. Gli ultra70enni con sintomi respiratori anche lievi venivano invitati, ma non obbligati, ad autoisolarsi.

I risultati, sin dall'inizio, furono comunque meno incoraggianti di quelli degli altri – ben più rigidi – Paesi scandinavi, che imposero agli svedesi un visto d'ingresso, cosa senza precedenti. Dopo una piccola calma piatta estiva, da ottobre la Svezia ha fatto segnare un grosso balzo all'insù dei contagi, che a fine 2020 non era ancora terminato. I contagi giornalieri erano circa dieci volte superiori a quelli di Norvegia e Finlandia e il numero dei contagi per milione di abitanti si avvicinava a quello dell'Italia¹³.

Si arriva così al 17 dicembre 2020 quando, con un inaspettato e duro discorso, re Carlo XVI Gustavo di Svezia ammise il fallimento delle poli-

tiche *soft*. Una cosa che il presidente degli Stati Uniti, Donald John Trump, proprio non ha avuto il coraggio di fare.

*Qualche riflessione, qualche conto,
qualche sommaria conclusione*

I casi sopra illustrati mostrano come il COVID-19 «avvolga» tutto: dalle piccole vicende dei normali cittadini a quelle di intere città, regioni, nazioni, al funzionamento delle burocrazie e della politica. La figura 1.3 rappresenta un tentativo, molto preliminare, di guardar dentro a quest'intreccio; il passo successivo dovrebbe essere quello di un esame in profondità per cercare di stabilire – se si accetta l'impostazione generale – i rapporti di causa ed effetto che aiutino a spiegare gli andamenti e a definire le strategie future.

Figura 1.3 – L'«intreccio» alla prova del COVID-19: il caso dei Paesi di successo



Nella rappresentazione stilizzata qui proposta, gli attori sono tre:

- la «Politica», considerata come diversa dalla società – democratica o meno – che l'ha generata o sulla quale si è imposta, ma con essa in vario modo dialogante. La Politica esprime il Governo, con i suoi poteri, noti e alquanto variabili da un Paese all'altro;
- la «Società» non comprende soltanto le persone e le aggregazioni di persone, ma anche i beni reali e finanziari di loro proprietà e le imprese da loro controllate; in sostanza, in tempi di coronavirus le infezioni si riflettono sull'economia e i guai dell'economia si riflettono sulle persone e sulla società nel suo insieme;

- infine, viene chiamato «Burocrazia» un complesso di enti pubblici che producono servizi collettivi per le famiglie e le imprese, grazie ai poteri e alle risorse finanziarie erogate loro dal Governo.

Fra questi tre attori si registrano tre flussi bilaterali il cui buon funzionamento permette la tenuta del sistema, indipendentemente dalla definizione formale di «democrazia» o altro. I cittadini premono sul governo per ottenere provvedimenti che ritengono importanti (ad esempio, le già citate aperture o chiusure di scuole, quelle di negozi o stazioni di sci, i vari tipi di «bonus» per alleviare la perdita di redditi); i governi rispondono con provvedimenti. La loro urgenza svaluta in ogni caso, pressoché ovunque, il potere degli organi elettivi. I DPCM italiani sono una variante di un fenomeno mondiale dove, al massimo, le decisioni vengono adottate – o convalidate – da un'affrettata riunione parlamentare.

Avendo varato i provvedimenti, i governi iniziano il «dialogo» con la burocrazia per ottenerne la realizzazione. Tutto ciò in un sistema bene ordinato. La «rottura» di questi flussi è evidentissima nel caso degli Stati Uniti, dove il COVID-19 è chiaramente stato un elemento catalizzatore di crepe già da lungo tempo presenti.

Al termine di questo paragrafo è necessario porre una domanda imbarazzante: quanto è deformata la nostra percezione del COVID-19 come pandemia, ossia come fenomeno mondiale? Non sarà forse che, siccome l'abbiamo «in casa», la vediamo più grande di quanto non sia in realtà?

La risposta, come mostra la tabella 1.1, è complessa e può essere così riassunta: dal punto di vista medico, è indubbiamente vero che il COVID-19 è fortemente concentrato nei Paesi più ricchi e più avanzati. Al 3 gennaio 2021 risultavano contagiati, secondo i dati ufficiali, oltre il 6 per cento degli abitanti degli Stati Uniti, della Repubblica Ceca e di alcuni Paesi balcanici, e oltre il 5 per cento di quelli del Belgio, della Svizzera, di Israele e del Qatar. I grandi Paesi europei mostravano pressoché tutti valori fra il 3 e il 4 per cento, con l'eccezione della Francia (4,2 per cento) e della Germania (2,1 per cento). Per contro, secondo i dati ufficiali, in Cina il contagio si collocava allo 0,007 per cento, in Giappone allo 0,19 per cento, in India – pur con oltre 10 milioni di contagiati – allo 0,75 per cento.

America ed Europa (un aggregato geografico che comprende la Russia e tutti gli altri Paesi slavi) raggiungevano insieme a inizio 2021 (e da allora le quote sono rimaste sostanzialmente stabili) oltre i due terzi dei contagiati mondiali e più del 58 per cento del PIL mondiale del 2019, mentre gli «Altri» – ossia India, Cina e Sud-Est asiatico, nonché l'Africa e parti dell'Asia, con oltre il 40 per cento del PIL mondiale e oltre i tre quarti della popolazione – mostravano bassi livelli di contagio. Va detto che mentre le aree

Tabella 1.1 – Il COVID-19 è una pandemia o un'epidemia euro-americana?

	Numero contagi	% contagi mondiali	% popolazione mondiale	% PIL mondiale
Nordamerica	22.691.494	26,7	7,5	27,1
Centro-Sudamerica	13.166.087	15,5	5,5	6,3
Europa	22.509.667	26,5	9,6	25,1
<i>Totale America + Europa</i>	<i>58.367.248</i>	<i>68,7</i>	<i>22,6</i>	<i>58,5</i>
Altri	26.648.550	31,3	77,4	41,4
Totale mondo	85.015.798	100,0	100,0	100,0

Fonte: per i contagi, Johns Hopkins University, dati del 3 gennaio 2021; le percentuali delle altre due colonne sono ricavate da dati delle Nazioni Unite

asiatiche sopra menzionate possono dire di aver superato la «prova COVID», per l'Africa rimane il dubbio che tale prova non sia ancora arrivata.

È troppo presto per trarre conclusioni, se non che equilibri e rapporti di forza economica e politica sono stati profondamente trasformati dalla pandemia; la globalizzazione, come l'abbiamo vissuta negli ultimi trent'anni, è ormai solo più argomento per i libri di storia.

1.2. La nuova divisione del lavoro

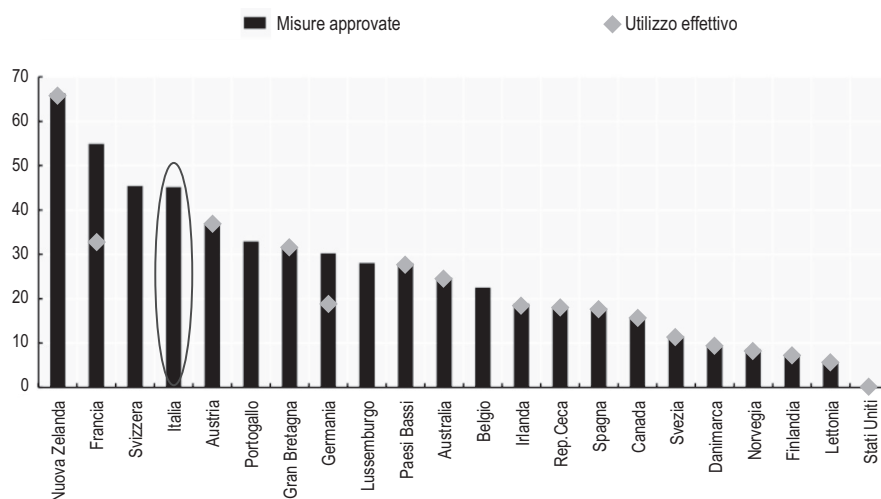
Dall'emergenza sanitaria a quella occupazionale

La complessità della crisi pandemica – la sua natura diffusa e continuativa nel tempo, l'impatto differenziato delle misure di contenimento, l'innesto con la preesistente transizione tecnologica – rende difficile valutarne le ripercussioni sull'occupazione e quasi impossibile compararne gli effetti tra regioni e tra gruppi socio-anagrafici. Per questo motivo, le categorie e gli indicatori abitualmente utilizzati dagli osservatori generalisti e dai media, in particolare i tassi di occupazione e disoccupazione, risultano nella fase attuale di scarsa utilità, specie in Europa, per la loro marcata tendenza a sottovalutare la reale portata della crisi.

Per comprenderlo, si può osservare come il tasso di disoccupazione nei Paesi dell'area euro sia cresciuto, tra il primo e il terzo trimestre del 2020, di meno di un punto percentuale (dal 7,4 all'8,3 per cento), una chiara sottovalutazione se si considera il crollo del PIL nello stesso periodo (8,9 per cento). Questo è dovuto al passaggio di molti disoccupati dall'area della ricerca di un lavoro a quella dell'inattività (ossia quella parte della popolazione in età da lavoro che non fa nulla) per scoraggiamento o per l'impossibilità di accettare un impiego a causa delle restrizioni o del rischio di contagio.

Un problema analogo si pone nell'analisi dei dati sull'occupazione, in moderato peggioramento, ma fortemente condizionati da misure di salvaguardia come il blocco dei licenziamenti, la cassa integrazione o la nazionalizzazione di molte imprese (ad esempio le compagnie aeree), com'è accaduto in Francia, misure che hanno rimandato al 2021 il conto occupazionale della pandemia, nella (forse vana) speranza di riuscire a tragarla (figura 1.4)¹⁴. Per questa ragione, tra il primo e il terzo trimestre dello scorso anno il tasso ufficiale di occupazione nell'area euro è sceso in maniera modesta, dal 68,1 al 66,8 per cento.

Figura 1.4 – Lavoratori dipendenti interessati dalle misure di salvaguardia dell'occupazione ordinarie e straordinarie* (valori percentuali)



* Le misure tenute in considerazione comprendono gli ammortizzatori sociali esistenti prima dell'emergenza (ad esempio, la cassa integrazione), gli ampliamenti straordinari delle coperture e dei benefit, le nuove misure per i lavoratori non standard e le forme di sostegno al reddito e di «ristoro» per i lavoratori autonomi.

Fonte: OECD, *Job retention schemes during the COVID-19 lockdown and beyond*, 2020

Una conferma della sottovalutazione della situazione effettiva, incorporata negli indicatori «classici», arriva dal confronto con i valori rilevati negli Stati Uniti, dove il «congelamento» dell'occupazione non è praticabile per ragioni prima di tutto culturali e, di conseguenza, il mercato del lavoro è molto reattivo alla congiuntura. Per questo motivo, nel secondo trimestre del 2020 il tasso di occupazione è crollato negli Stati Uniti al 62,5 per cento (dal 71,4), per poi rimbalzare al 66,3 per cento nel terzo, mentre quello di disoccupazione è esploso dal livello frizionale registrato prima della pandemia fino al 13 per cento del secondo trimestre, per poi attestarsi all'8,8 per cento nel terzo. In termini assoluti, se a ottobre il numero di occupati negli Stati Uniti risultava diminuito di circa 11 milioni di unità, in Europa la contrazione è stata pari a 2,7 milioni, a fronte di dimensioni complessive del mercato del lavoro comparabili (tabella 1.2).

Tabella 1.2 – Variazione percentuale dell'occupazione e della disoccupazione nel 2020 (dati trimestre su trimestre)

	Occupazione		Disoccupazione	
	2° trim./ 1° trim.	3° trim./ 2° trim.	2° trim./ 1° trim.	3° trim./ 2° trim.
Area euro	-2,5	0,7	0,4	10,8
Stati Uniti	-12,8	6,2	228,5	-31,3
Italia	-3,6	1,1	-14,7	42,1

Fonte: OECD.Stat

Per cogliere l'impatto reale delle misure di contenimento, risulta dunque utile considerare anche i dati di flusso. Secondo l'*Employment Outlook* dell'OCSE¹⁵, nel secondo trimestre del 2020 il numero di posti di lavoro offerti attraverso i canali digitali è diminuito di oltre 35 punti percentuali sia negli Stati Uniti sia in Europa, a conferma di dinamiche reali sulle due sponde dell'Atlantico molto meno divergenti di quanto emerge dagli indicatori convenzionali. Si tratta, peraltro, di proporzioni che trovano corrispondenza in Italia nei dati sul numero di assunzioni programmate dalle imprese nel 2020, diminuite, secondo le elaborazioni di Unioncamere¹⁶, di oltre 30 punti percentuali rispetto all'anno precedente, a segnale di una contrazione della domanda di lavoro senza precedenti.

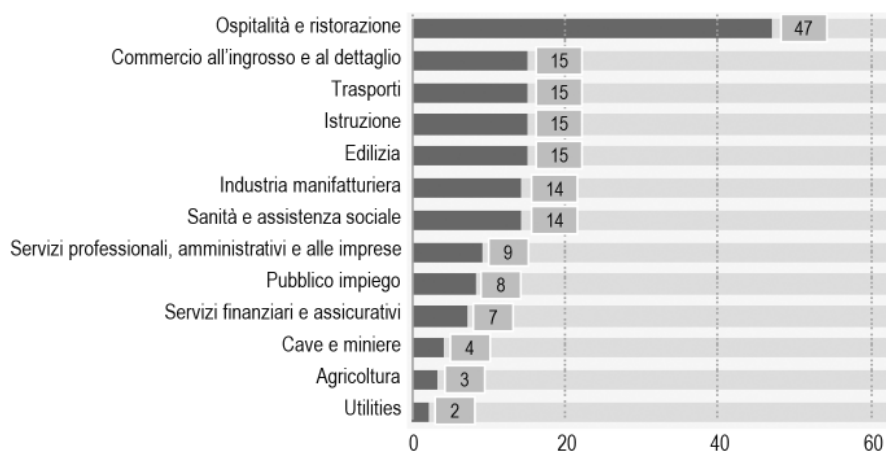
Allo stesso tempo, si è registrata una consistente diminuzione dell'intensità del lavoro anche tra le persone rimaste attive, corrispondente nei

Paesi OCSE a una riduzione media delle ore lavorate superiore al 12 per cento, ossia dieci volte più intensa di quella registrata un anno prima, quando questo indicatore già puntava al ribasso per la tendenza di lungo termine alla «rarefazione» del lavoro, evidenziata nelle precedenti edizioni di questo *Rapporto*¹⁷. Questa riduzione, però, non è da ricondurre soltanto alla dinamica recessiva, ma anche alla forzata diffusione del lavoro a distanza che, nella maggior parte dei casi, ha comportato l'azzeramento degli straordinari in seguito alla sospensione dell'orario di lavoro quale strumento di misurazione della prestazione lavorativa, un'altra tendenza di lungo termine di cui si dirà più avanti.

La crisi più ingiusta

Insieme all'intensità dell'impatto, l'altra principale caratteristica della crisi pandemica è la distribuzione fortemente asimmetrica delle conseguenze sia a livello territoriale sia tra le diverse categorie socio-anagrafiche e professionali. Oltre al peso dei settori a maggiore rischio di disoccupazione (figura 1.5), contano le caratteristiche delle posizioni lavorative interessate in termini sia di mansioni (queste determinano la possibilità di accedere al lavoro a distanza), sia di tipologie di occupazione (dipendente o indipendente, tipico o atipico, a cui corrispondono differenti livelli di

Figura 1.5 – Stima della percentuale di addetti a rischio di disoccupazione a causa della pandemia, per settore

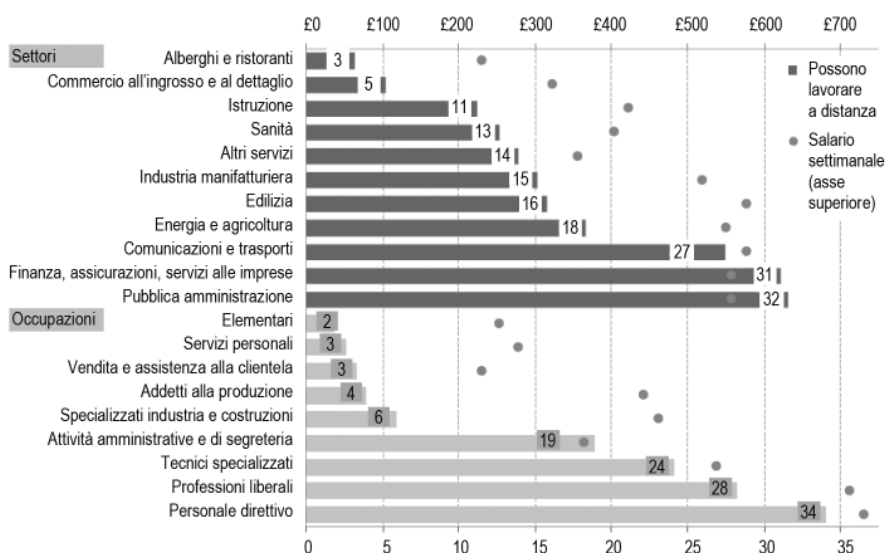


Fonte: World Economic Forum, *The Future of Jobs Report*, 2020

protezione contro il licenziamento), sia di competenze, le quali condizionano le capacità individuali di adattamento in contesti in profonda trasformazione.

Basta osservare che, se si esclude il personale sanitario, «al fronte della guerra pandemica» sono andati principalmente gli addetti a bassa qualificazione in attività non fungibili (ad esempio, nella logistica e nei servizi personali), più frequentemente assunti con contratti a termine. Al tempo stesso, sono i lavoratori meno qualificati e a basso reddito ad avere la minore probabilità di lavorare in posizioni compatibili con lo smart working e, dunque, più sicure. La quota di addetti che possono lavorare da casa varia, infatti, dal 25-35 per cento tra il personale direttivo, i professionisti e i profili tecnico-scientifici, al 2-5 per cento degli occupati in attività non qualificate, nei servizi commerciali e nella produzione fisica (figura 1.6)¹⁸. Un'altra categoria duramente penalizzata è quella degli occupati nelle attività culturali e di intrattenimento, in genere ben professionalizzati, ma traditi da modelli di impiego nei quali la continuità del lavoro derivava da pluralità e reciprocità dei network professionali ben più che dalle tutele contrattuali.

Figura 1.6 – Occupati compatibili con il lavoro a distanza, per settore, professione e livello salariale (simulazione realizzata nel Regno Unito su dati occupazionali relativi al 2019)



Fonte: Resolution Foundation, *Doing what it takes: Protecting economies and families from the economic impact of coronavirus*, 2020

Per questa ragione, diversi osservatori hanno definito quella nata dal COVID-19 come «la crisi più ingiusta» e destinata a lasciare per lungo tempo profonde cicatrici sulle persone e sulle comunità locali. Se non costituisce una novità, ma nemmeno una consolazione, il più forte impatto su alcune categorie di «soliti noti» – in particolare i lavoratori a termine, quelli meno qualificati, le donne e i giovani (caratteristiche che tendono facilmente a sovrapporsi) –, la pandemia ha investito con maggiore intensità alcune categorie che in passato avevano mostrato una buona resistenza, a partire dagli occupati indipendenti e dalle piccole imprese, più esposte alle reiterate sospensioni delle attività e, al tempo stesso, all'incombente concorrenza dei nuovi modelli di business basati sulla Rete. Questa novità costituisce un grande rischio non solo nell'immediato, ma anche nel medio termine, perché nei Paesi OCSE circa il 75 per cento dell'occupazione nei settori più esposti alla pandemia si concentra in aziende con meno di 250 addetti, che, a loro volta, generano mediamente il 50 per cento del valore aggiunto e il 60 per cento dell'occupazione complessiva¹⁹.

Amazon e il futuro che ci aspetta

In questo panorama preoccupante, ci sono tuttavia alcuni settori e alcune imprese (e quindi alcuni gruppi professionali) che stanno beneficiando intensamente degli effetti della pandemia, facendo registrare aumenti di fatturato impressionanti. Lasciando in secondo piano la prevedibile crescita dei servizi sanitari, dell'industria farmaceutica e delle tecnologie biomedicali, si tratta in generale di tutte le imprese e le tecnologie in grado di garantire la continuità della produzione di beni e dell'erogazione di servizi in forme compatibili con le misure di contenimento del contagio, soppiantando in maniera forzata le modalità tradizionali. D'altra parte, che cosa sarebbe stata l'emergenza se la distribuzione commerciale non fosse proseguita grazie all'*e-commerce*, se i servizi finanziari e assicurativi non fossero stati garantiti dai canali online e se l'intrattenimento non fosse stato (parzialmente) garantito dallo *streaming* e dal *gaming*?

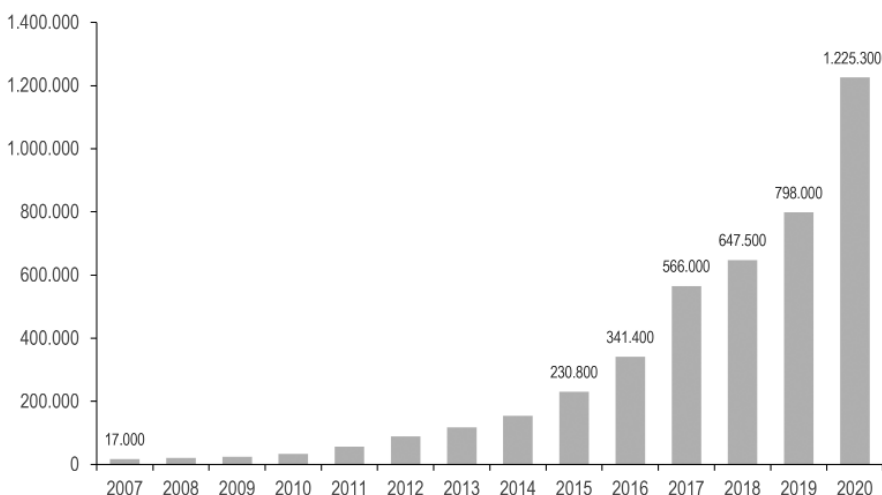
Le società che producono questi servizi innovativi sono le stesse che già prima della pandemia rappresentavano un rischio per quelle che li realizzano in maniera tradizionale, sull'onda inarrestabile della *digital transformation*. Il grado di sovrapposizione tra le organizzazioni e le tecnologie che inverano da vent'anni il paradigma tecno-economico basato sulla Rete e quanto è risultato essenziale durante l'emergenza (anche per lo sviluppo a tempo di record dei vaccini) è impressionante. Non stupisce quindi che le *Big Tech* – Apple, Facebook, Google, Microsoft, Amazon (su

queste si veda anche il par. 1.3) – e, in generale, le imprese che realizzano le tecnologie di base dell'economia digitale – il *cloud*, l'analisi dei dati, l'intelligenza artificiale, il trattamento di testi, voce e video, l'automazione – abbiano continuato ad assumere nuovo personale.

Se c'è un'impresa che, nel panorama delle grandi corporation contemporanee, sembra avvicinarsi al modello della «compagnia» da film di fantascienza, tanto grande da aver talora soppiantato lo Stato moderno e la sua burocrazia, questa impresa – per caratteristiche, dimensioni e ambizioni – è il gigante del commercio elettronico Amazon. Basta pensare che tra gennaio e ottobre del 2020 il gruppo di Seattle ha aggiunto al proprio organico nel mondo la cifra record di 427.300 nuovi addetti, spingendosi oltre la soglia di 1,2 milioni di dipendenti diretti, circa il 50 per cento in più rispetto all'anno precedente (figura 1.7). Si tratta del più consistente aumento netto dell'organico da parte di un datore di lavoro privato nella storia degli Stati Uniti. Si noti, per di più, che questo valore non comprende una quota considerevole di lavoratori assunti attraverso agenzie di somministrazione e, soprattutto, di fattorini impegnati nelle consegne, in gran parte esternalizzate, che stime attendibili indicano essere circa 500 mila²⁰.

Il personale di Amazon, tuttavia, non è composto solo da conducenti e magazzinieri, ma da un'ampia gamma di profili professionali, anche molto qualificati, che operano in una galassia di società definita, in un

Figura 1.7 – I dipendenti diretti di Amazon e delle sue sussidiarie (per il 2020, dati al 31 ottobre)



Fonte: Statista su dati aziendali ufficiali

saggio di qualche anno fa, «il negozio di ogni cosa»²¹. Questa galassia comprende, oltre ai servizi di *e-commerce* per cui Amazon è famosa, oltre 40 sussidiarie e controllate, tra cui l'iper-redditizio fornitore di *cloud computing* Amazon Web Services (su cui si basano, tra l'altro, piattaforme molto popolari come Netflix e Zoom), Amazon Robotics, la catena di supermercati Whole Foods e anche la meno nota piattaforma di *micro-tasking* Mechanical Turk, specializzata nella realizzazione da remoto di «micromansioni» non robotizzabili necessarie al funzionamento di numerosi servizi web, una delle nuove forme di lavoro più difficili da analizzare²².

L'articolazione e l'approccio all'innovazione di questa complessa architettura fanno di Amazon un caso ideale per capire cosa potrebbe accadere al lavoro nel prossimo futuro, non solo in quest'impresa, ma in generale (cfr. riquadro). In effetti, a uno sguardo attento, molte delle dinamiche occupazionali descritte nel presente paragrafo (e nelle edizioni passate di questo *Rapporto*) trovano una forma corrispondente anche in questa organizzazione, a partire dalle modalità di selezione del personale.

Reclutare quasi mezzo milione di persone in così poco tempo e in luoghi diversi è un'impresa di per sé difficile. Per farlo, Amazon ha adottato un mix di soluzioni tradizionali – dall'utilizzo del lavoro a termine come strumento di selezione agli accordi con aziende costrette a licenziare a causa della pandemia – e soluzioni innovative, come i sistemi di selezione robotizzati, in grado di sostituire l'intervento umano in diverse fasi (quando non in tutte) delle procedure di selezione. Grazie all'utilizzo di algoritmi per lo *screening* automatico dei CV, alcuni dei candidati alle posizioni più ricercate, ad esempio i magazzinieri, hanno presentato una candidatura, sono stati selezionati e infine assunti senza incontrare una persona.

Colletti blu e colletti bianchi nel «negozio di ogni cosa»

Quali sono le condizioni di lavoro ad Amazon? La strategia adottata in termini di trattamento economico è quella di posizionare l'azienda nella fascia alta dei diversi segmenti di mercato. Gli addetti di linea nei Fulfilment Center (ossia i centri logistici) sparsi in tutto il mondo ottengono una retribuzione migliore rispetto alla media di settore, oltre a diversi benefit assicurativi (previdenza, assistenza sanitaria) che sono essenziali nei Paesi extraeuropei.

Guardando alle pratiche lavorative, sulle quali si è sviluppata un'ampia pubblicistica, numerosi osservatori sottolineano una riedizione neofordista della polarizzazione tra «colletti blu» e «colletti bianchi», con i primi incardinati in processi produttivi robotizzati, molto formalizzati, monitorati e con ridotti margini di autonomia, mentre i secondi sono inclusi in schemi gestionali che puntano, all'opposto, allo sviluppo dell'autonomia e della propensione all'innovazione, sovente scardinando i capisaldi del lavoro novecentesco, come l'orario di lavoro. Questa separazione è stata resa ancora più evidente e, se possibile, ampliata dalla pandemia, durante la quale gli addetti alla «linea» hanno continuato a operare con modalità ancora più stringenti, sia per le misure di prevenzione del contagio sia per l'aumento della domanda, mentre il personale addetto alla gestione ha sperimentato metodologie inedite di collaborazione e comunicazione a distanza.*

*Intanto, tra gli strumenti di coordinamento, anche nei Fulfillment Center si sperimentano pratiche riconducibili alla gamification, ossia il ricorso a incentivazioni e misurazioni delle attività lavorative ispirate al mondo dei giochi e, soprattutto, dei videogiochi, utilizzati per rendere più efficienti e meno noiose le (poche) mansioni risparmiate (per ora) dai processi di automazione. Sulle console delle postazioni di lavoro, così come sui dispositivi portatili, sono stati installati giochi con nomi accattivanti come Mission Racer, Picks in Space, Dragon Duel e Castle Crafter che servono, fra l'altro, a indicare le modalità di svolgimento di una mansione oppure a mettere in competizione le performance di squadre diverse. In Mission Racer, ad esempio, un gruppo di lavoro è rappresentato sullo schermo come un'auto da corsa che percorre un circuito: ogni volta che un compito nel mondo reale (spostare un pacco, ad esempio) viene completato, il giro si conclude e il punteggio raggiunto viene messo a confronto con quello di altre squadre di addetti**.*

Come distinguere il gioco dalla realtà? Senza dubbio, giudicare un'azienda con più di un milione di dipendenti solo per questi esperimenti sarebbe fuorviante. Vista entro i suoi confini, Amazon appare come un'organizzazione eccellente, dove è possibile ottenere un lavoro migliore rispetto alla media del retail o della logistica tradizionali, mentre molte delle pratiche gestionali, alla fine, non sembrano più maliziose di quelle adottate in passato nelle fabbri-

che fordiste. Piuttosto, organizzazioni come queste possono aiutare a comprendere il futuro che ci aspetta su scala più ampia.

*Secondo un'inchiesta pubblicata sul Guardian***, in ogni singola consegna Amazon incorpora, in tutto, non più di un minuto di lavoro umano. Ciò significa che, a domanda invariata, ogni addetto in più in un Fulfilment Center ne può sostituire parecchi altri in imprese tradizionali, che per preparare la stessa consegna impiegano molto più tempo. Come contemperare questo indubbio successo organizzativo con le più generali implicazioni sociali che esso comporta è una domanda che non ha ancora trovato una risposta convincente.*

Giorgio Vernoni

** Cfr. Bruno Cattero e Marta D'Onofrio, "Organization and Collective Bargaining in the Digitized "Tertiary Factories" of Amazon: A Comparison between Germany and Italy", in Edoardo Ales, Ylenia Curzi, Tommaso Fabbri, Olga Rymkevich, Iacopo Senatori e Giovanni Solinas (a cura di), Working in Digital and Smart Organizations, Palgrave Macmillan, Cham 2018.*

*** Cfr. Greg Bensinger, "Mission Racer": How Amazon turned the tedium of warehouse work into a game, The Washington Post, 21 maggio 2019.*

**** Cfr. John Harris, "How Amazon became a pandemic giant – and why that could be a threat to us all", The Guardian, 18 novembre 2020.*

Non deve sorprendere, quindi, che anche in questa fase i profili professionali più richiesti riguardino, con poche eccezioni, le tecnologie digitali, come emerge dall'indagine realizzata dal World Economic Forum su un campione di grandi imprese a livello globale (tabella 1.3)²³, mentre prosegue il calo della domanda – secondo la regola aurea dell'automazione del lavoro – dei profili a media qualificazione impegnati in mansioni routinarie nelle attività d'ufficio, di vendita, di inventariazione²⁴ e, più in generale, nei servizi, visto che la gran parte delle posizioni nella produzione fisica è già stata robotizzata.

Considerata da questa prospettiva, la crisi pandemica appare quindi come un fattore di drammatica accelerazione di tendenze già in atto, un fattore che esacerba ulteriormente, se possibile, i due principali problemi della transizione digitale:

Tabella 1.3 – Posizioni professionali emergenti e in declino

↑ Domanda in aumento	↓ Domanda in diminuzione
Data scientist e analisi di dati	Addetti all'imputazione di dati
Esperti in IA e apprendimento automatico	Segretari esecutivi e amministrativi
Specialisti in big data	Addetti paghe e inventari
Specialisti in digital marketing	Contabili
Specialisti nell'automazione dei processi	Addetti all'assemblaggio
Esperti nello sviluppo del business	Manager amministrativi
Esperti in trasformazione digitale	Addetti all'assistenza clienti
Esperti in sicurezza informatica	Manager operativi
Sviluppatori di software	Addetti alle scorte
Specialisti in Internet delle cose	Analisti finanziari
Project manager	Addetti postali
Manager dei servizi interni	Rappresentanti di commercio
Esperti in database e reti	Addetti alle relazioni con la clientela
Ingegneri robotici	Impiegati di sportello
Consulenti strategici	Venditori al dettaglio
Analisti della gestione e dell'organizzazione	Riparatori e installatori di apparati
Esperti in tecnologie fintech	Specialisti in risorse umane
Specialisti nello sviluppo organizzativo	Specialisti nello sviluppo e nella formazione
Risk manager	Operai edili

Fonte: World Economic Forum, *The Future of Jobs Survey*, 2020

- ① la velocità del cambiamento, che rende molto difficile (e talvolta impossibile) gestire l'adattamento delle persone e delle comunità locali;
- ② i marcati processi di divergenza e di polarizzazione tra i diversi profili socio-anagrafici e tra territori, che alimentano la concentrazione di risorse materiali e immateriali in gruppi sociali e luoghi molto circoscritti.

La fine del vestito grigio

Per analizzare le tendenze di lungo termine nel mondo del lavoro, nelle passate edizioni questo *Rapporto* si è soffermato a più riprese sul tema del

cambiamento del modello di impiego prevalente nel XX secolo – ossia il lavoro dipendente, gerarchico e subordinato, a tempo indeterminato, inquadrato in un orario di lavoro full-time, in luoghi dedicati e distinti da quelli privati – raccontando la diffusione del lavoro non standard, l'appiattimento delle gerarchie e le organizzazioni snelle, la misurazione della prestazione basata sui risultati, l'abolizione dell'orario e il lavoro «nomade». Questa evoluzione, nemmeno tanto lenta, in quanto fondata prevalentemente su una matrice tecnologica, ha concorso alla trasformazione delle relazioni sociali e politiche, delle espressioni identitarie, così come dei luoghi di lavoro e degli spazi pubblici, in particolare nelle grandi città.

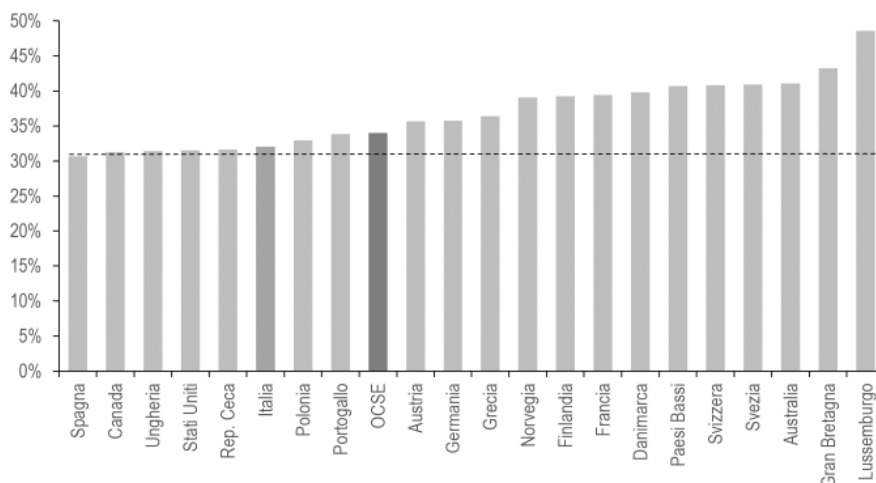
Se si guarda alle conseguenze della pandemia sulle pratiche lavorative per effetto dello smart working – in pratica, la principale misura di distanziamento adottata da chi non ha dovuto sospendere le attività o non ha perso il posto – è interessante osservare come quasi tutte le transizioni qui sopra richiamate siano state ulteriormente accelerate e, in alcuni casi, definitivamente compiute a causa del connubio tra epidemia e tecnologia. Ad esempio, la gran parte delle persone che ha potuto lavorare a distanza è stata esentata dal rispetto di due obblighi fondamentali, ossia l'orario di lavoro e la sede di lavoro, attraverso i quali si esprimeva fino a ieri una parte consistente del vincolo di subordinazione. Salvo minoritarie eccezioni conservative, questi capisaldi sono stati improvvisamente soppiantati dall'assegnazione di obiettivi e risultati misurabili (che, ricordiamo, è la modalità con cui si definisce la prestazione nel lavoro autonomo) e dalla possibilità di lavorare, anche per periodi relativamente estesi, in luoghi lontani dal vecchio ufficio.

Queste due novità avranno rilevanti implicazioni sui modelli organizzativi delle imprese. Ad esempio, il probabile, ulteriore aumento della componente della retribuzione basata sui risultati, l'introduzione di nuove pratiche di coordinamento del personale «distanziato», fino alla revisione della configurazione degli uffici, attraverso la diminuzione delle superfici e la maggiore diffusione delle postazioni flessibili in luogo delle rassicuranti postazioni fisse. Le implicazioni di questi cambiamenti potrebbero essere positive, favorendo la conciliazione tra lavoro e vita personale e incentivando l'autonomia delle persone nello svolgimento dei compiti assegnati, ma si intravedono anche rischi di divisione (se non, addirittura, di isolamento) e maggiori difficoltà di espressione e rappresentanza, in particolare per quelle categorie di lavoratori che non potranno scegliere la modalità di lavoro o accedere a forme «ibride» in presenza e a distanza.

D'altra parte, ciò che stiamo raccontando riguarda comunque una minoranza, per quanto consistente, che ricerche attendibili stimano essere

circa il 34 per cento di tutti gli occupati nei Paesi OCSE (figura 1.8), con valori che vanno dal 31 per cento della Spagna al 49 per cento del Lussemburgo in base alla specializzazione produttiva (si ritorni alla figura 1.6). Per gli altri addetti nei servizi fisici e nella produzione industriale i cambiamenti indotti dalla pandemia saranno probabilmente minori e proseguiranno inesorabilmente le preesistenti tendenze imposte dalla digitalizzazione e dalla robotizzazione, secondo pratiche organizzative che minimizzano la presenza umana e al contempo ne massimizzano la produttività in funzione dell'automazione stessa²⁵.

Figura 1.8 – Stima della quota di occupati compatibili con lo smart working



Fonte: OECD, *Employment Outlook*, 2020

Da una prospettiva generale, sembra quindi (ri)proporsi una divisione del lavoro di stampo neoindustriale tra nuovi colletti blu, impegnati in lavori fisici «non distanziabili», entro modelli organizzativi molto formalizzati, e nuovi colletti bianchi, impegnati in attività d'ufficio non routinarie e ad alta intensità di conoscenza, liberati da alcuni dei principali vincoli (tempo e luogo) a cui sono stati sottoposti gli impiegati del passato. La differenza fondamentale tra questi due gruppi risiede nel rapporto con la tecnologia, che nel primo caso è generalmente passivo (ossia è la tecnologia a dettare «tempi e metodi»), mentre nel secondo è più spesso (ma non sempre) attivo: il rapporto con la tecnologia, in sostanza, è tanto più strumentale quanto più elevato è il contenuto cognitivo dell'attività svolta.

Questa suddivisione apparentemente schematica, di fatto piuttosto realistica (cfr. ancora il riquadro dedicato ad Amazon), riconduce a e alimenta quelle polarizzazioni tra tipologie di lavoratori, gruppi sociali e territori che costituiscono la forma prevalente di distribuzione del lavoro e, attraverso di esso, di una parte della ricchezza nell'economia contemporanea²⁶, nella quale le distanze in termini di dotazioni (economiche, culturali e cognitive, simboliche) tendono a diventare tanto ampie quanto quelle tra la Silicon Valley democratica e la Rust Belt trumpiana.

Nel frattempo, a certificare la fine di un'epoca, le vendite di vestiti grigi – il simbolo del lavoro impiegatizio e manageriale nel secolo scorso – sono crollate. Secondo il Fashion Consumer Panel di SITA Ricerca²⁷, in Italia nel 2020 le vendite di abiti formali da uomo sono diminuite, rispetto al 2019, del 58 per cento, quelle di cravatte del 50 per cento e quelle di camicie da abito del 33 per cento, a fronte di una contrazione media del mercato dell'abbigliamento maschile pari al 29 per cento. Si tratta di un'accelerazione del trend di lungo termine che dal 2015 a oggi ha visto dimezzare il numero di abiti acquistati annualmente da oltre 1,5 milioni a circa 700 mila, in favore di nuovi stili improntati alla funzionalità e alla maggiore informalità consentita dal lavoro distanziato e interconnesso. Se è quindi probabile che molti colletti bianchi si tramuteranno in felpe da Silicon Valley (o nei più discreti maglioni neri che piacevano a Sergio Marchionne), resta l'impressione che nelle fabbriche del futuro si vedranno ancora, almeno per un po', i vecchi colletti blu.

Il pericolo è la disincentivazione dei produttori

Dal punto di vista delle politiche industriali, le azioni dei Paesi europei per contenere l'impatto della pandemia non sono state molto diverse da quelle già sperimentate nel 2008 in occasione della crisi finanziaria globale. L'obiettivo principale è stato la conservazione della base produttiva e dell'occupazione attraverso una serie di misure straordinarie volte a «congelare» i sistemi economici al momento di inizio della crisi e far loro traguadare un'emergenza considerata, almeno nella prima fase, temporanea. A fianco delle misure destinate a sostenere in maniera diretta le imprese – ristori, deroghe fiscali, credito agevolato e, in alcuni casi, nazionalizzazioni – ne sono state previste altre, finalizzate a posporre gli effetti occupazionali della crisi, come l'estensione degli schemi di impiego a orario ridotto e le misure di salvaguardia dei posti di lavoro esistenti, fino al blocco dei licenziamenti²⁸. Si tratta di un approccio differente da quel-

lo statunitense, che ha puntato sugli aiuti diretti alle imprese e alle persone e ha escluso interventi per conservare forzatamente l'occupazione, o da quello giapponese, che ha invece cercato di preservare il normale funzionamento del sistema produttivo attraverso una disciplinata campagna di prevenzione del contagio e una politica espansiva mediata dal canale del credito alle imprese.

Tuttavia, mentre si scrivono queste pagine, nei primi mesi del 2021, la gran parte dei Paesi del mondo, e l'Europa in particolare, sono investiti da una terza ondata di contagi, mentre si manifestano le prime varianti del virus. La prospettiva di un'emergenza temporanea è dunque superata e si profila invece quella di una crisi prolungata, destinata a durare almeno fino alla fine dell'anno. È quindi probabile che, a partire dalla primavera, l'impatto, finora mitigato, della crisi economica diventi più evidente anche in Europa, in proporzioni meno distanti da quelle rilevate negli Stati Uniti e con quelle divergenze e tensioni di cui si è detto nelle pagine precedenti.

La soluzione che i policy maker europei hanno delineato di fronte a questa prospettiva è una potente immissione di liquidità nell'economia attraverso un forte aumento della spesa pubblica, insieme all'implicito messaggio che le logiche del mercato resteranno sospese a tempo indefinito, così come è avvenuto nella prima fase dell'emergenza, grazie a sussidi e salvaguardie per le persone e a ristori e nazionalizzazioni per le imprese. Se, da una parte, questa soluzione appare senza credibili alternative, al tempo stesso occorre tenere conto dei rischi che essa comporta in termini di incentivi e disincentivi agli attori economici, siano essi le persone o le imprese.

La tendenza strutturale che ha caratterizzato il lavoro nei Paesi sviluppati negli ultimi quarant'anni è stata la sua progressiva perdita di centralità come strumento di distribuzione della ricchezza e di mobilità sociale, sulla base di principi di merito. I segnali più evidenti sono stati l'aumento degli inattivi in età da lavoro, la stagnazione delle ore lavorate, la frammentazione dei modelli di impiego. Anche rispetto a queste tendenze di lungo termine la pandemia sembra agire come un fattore di ulteriore accelerazione, ma con una novità fondamentale. Nella fase corrente, questo processo di deterioramento e progressiva disattivazione si sta estendendo dall'area del lavoro dipendente a quella del lavoro indipendente, investendo con esso la cultura e lo «spirito» imprenditoriale. Il rischio da scongiurare, quindi, è la «saldatura» tra la crisi dell'offerta di lavoro, ossia le persone, e il disimpegno della domanda di lavoro, ossia le imprese e gli imprenditori, in una «crisi dei produttori» che risulterebbe molto difficile da controllare.

*Rischi e opportunità dalla riconfigurazione
delle catene globali del lavoro*

Fin dal suo inizio, la pandemia è stata rappresentata come un evento strettamente connesso alla globalizzazione, l'espressione biologica del modello economico nato negli anni Novanta dall'integrazione delle piattaforme produttive nazionali e dall'espansione del commercio estero attraverso le catene globali del valore. In effetti, osservando l'impatto che le misure di contenimento del virus hanno provocato sui sistemi di produzione internazionali, questa rappresentazione appare corretta. Basta ricordare quanto è accaduto tra la fine di marzo e la fine di aprile 2020 nella filiera automotive europea, quando il lockdown imposto in Italia, che nella fase più stringente ha interessato anche il settore manifatturiero, ha costretto al fermo diverse linee di assemblaggio tedesche per mancanza di approvvigionamenti, facendo emergere un rischio sistemico sottovalutato, se non del tutto ignorato, dai modelli organizzativi basati sul *just in time* e sulla riduzione delle scorte.

Al di là della gestione dell'emergenza, la constatazione di questo rischio stimola una riflessione sulle configurazioni che le catene del valore potrebbero assumere nel medio-lungo termine. Un'ipotesi plausibile è che le filiere dei beni durevoli complessi – ad esempio, l'automotive e i mezzi di trasporto, la meccanica strumentale e di precisione – siano destinate a diventare più corte e compatte, privilegiando la sicurezza dell'attività produttiva rispetto alla riduzione dei costi, mentre le filiere dei beni connessi a vario titolo ad attività «critiche» – ad esempio, l'industria farmaceutica e quella della difesa – potrebbero assumere proporzioni continentali oppure dispiegarsi sulla base di fattori prevalentemente geostrategici, lasciando al «libero mercato globale» soltanto la produzione dei beni di largo consumo. In altri termini, il COVID-19 potrebbe favorire la concentrazione delle attività economiche più importanti in alcune «regioni» sovranazionali omogenee, dando ragione, a trent'anni di distanza, alle teorie sulla localizzazione delle attività produttive che sono valse a Paul Krugman il Premio Nobel nel 2008²⁹.

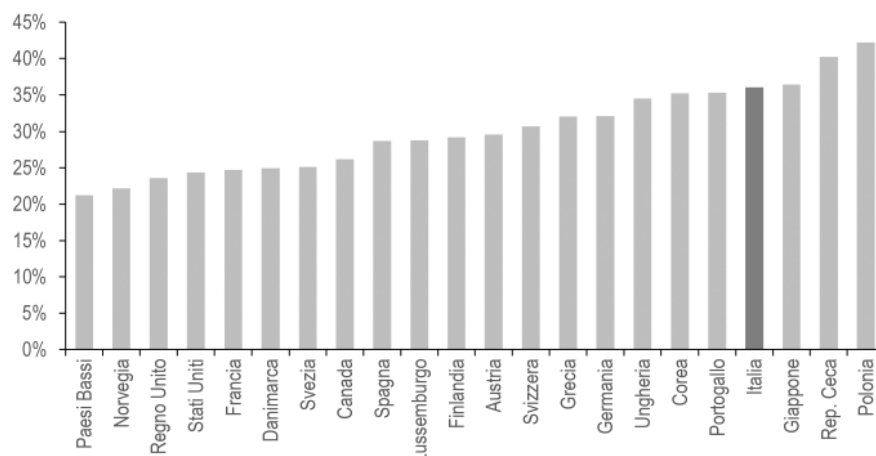
Quale potrebbe essere l'impatto sul lavoro di questa trasformazione? A partire dagli anni Novanta, la riconfigurazione delle *global value chains* è stata la principale causa della delocalizzazione (*offshoring* in inglese) delle attività ad alta intensità di lavoro verso i Paesi in via di sviluppo, accelerando il processo di parziale deindustrializzazione dei Paesi sviluppati. Questo fenomeno è stato talvolta effetto di scelte selettive (e ponderate), spostando nelle economie a più basso costo solo le attività a minor valore aggiunto, anche per ottenere l'accesso a nuovi

mercati; in altri casi, invece, è avvenuto in maniera integrale (come per le mascherine chirurgiche, di fatto introvabili in Europa all'inizio dell'emergenza), creando delle dipendenze strutturali nell'approvvigionamento di alcuni beni.

Nel breve termine, e probabilmente per tutta la durata della pandemia, questo sistema di interdipendenze determinerà un duplice shock: dal lato dell'offerta, per le maggiori difficoltà e i più alti costi di approvvigionamento di input produttivi; dal lato della domanda, per il complessivo calo dei consumi. Secondo i dati del Trade in Value Added database dell'OCSE (TiVA), il 40 per cento del valore delle esportazioni tedesche deriva da input importati, di cui il 10 dalla sola Cina, e l'Italia invia il 40 per cento delle proprie esportazioni verso due soli Paesi, la Francia e la Germania³⁰. Per l'intrecciarsi di queste dinamiche, la World Trade Organization ha elaborato degli scenari che prevedono, durante l'emergenza, una contrazione del commercio internazionale compresa fra il 13 e il 32 per cento³¹.

Anche dal punto di vista occupazionale, la contrazione inciderà soprattutto sui Paesi, e in particolare sulle regioni, in cui è più alta la quota dell'occupazione nella produzione di beni e servizi di mercato orientati all'export (in inglese definiti *tradable sectors*). La quota di occupati in questi ambiti (figura 1.9) varia dal 21 per cento dell'Olanda al 42 per cento della Polonia, con l'Italia nella parte alta di questa graduatoria in

Figura 1.9 – Incidenza degli occupati nella produzione di beni e servizi di mercato orientati alle esportazioni



Fonte: OECD, *Job Creation and Global Economic Development*, 2020

ragione di un'incidenza di poco superiore al 36 per cento, senza contare le ulteriori, significative divergenze regionali³².

Su quanto invece potrebbe accadere nel medio-lungo termine è solo possibile fare delle congetture, a partire dall'ipotesi che le imprese ai vertici delle filiere tenderanno a puntare su catene di fornitura meno vulnerabili, più corte e compatte, anche a discapito dei costi. Questo cambiamento costituirà un rischio o un'opportunità? Molto dipenderà dalle caratteristiche delle filiere originarie, dai mercati di riferimento e dalle scelte strategiche che saranno compiute in materia di infrastrutturazione fisica e digitale a livello regionale. Da questa prospettiva, l'appartenenza al mercato unico europeo e il posizionamento dell'Italia in settori come il tessile-abbigliamento, l'industria alimentare e la meccanica strumentale potrebbero rappresentare un'opportunità, favorendo la scelta del territorio italiano quale approdo di processi di *reshoring*, ossia di ritorno di attività produttive in passato delocalizzate non solo dall'Italia ma in genere dall'Europa.

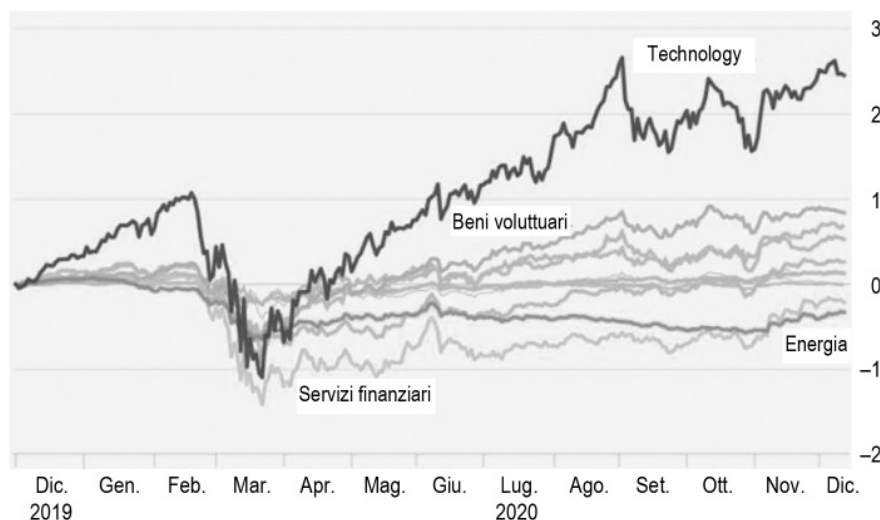
Questi sviluppi erano stati teorizzati negli anni recenti in ragione del maggiore ricorso all'automazione e della conseguente minore importanza di alcuni fattori di costo, a partire dal costo del lavoro, nelle scelte di localizzazione delle produzioni. Oggi la necessità di «accorciare le catene» potrebbe verosimilmente accelerarne i tempi e ampliarne la portata. Non si tratta, tuttavia, di un processo automatico o scontato, soprattutto se si ragiona – come è sensato – in termini quanto meno di area del mercato unico europeo. In altre parole, è un'opportunità su cui l'Italia dovrebbe ragionare da subito per essere in grado di coglierla, approntando strumenti capaci di sostenere e favorire le scelte di rilocalizzazione.

1.3. È sostenibile la crescita dei mercati finanziari?

Il mare agitato della finanza globale

Gli indici dei grandi mercati azionari e obbligazionari mondiali hanno fatto registrare nel 2020 prima una piccola ripresa, poi una decisa flessione, legata all'inizio della pandemia, e infine una più forte ripresa (figura 1.10, relativa al mercato americano). Alla fine dell'anno la media degli indicatori mondiali in dollari dell'economia finanziaria si trovava sensibilmente al di sopra dei valori di inizio 2020: di quasi il 10 per cento per le

Figura 1.10 – I titoli tecnologici dominano la crescita del mercato azionario americano (settori dell'indice S&P 500, capitalizzazione 2019-2020 in migliaia di miliardi di dollari; in evidenza i settori technology, beni voluttuari, energia, servizi finanziari)



Fonte: *Financial Times* su dati Refinitiv

obbligazioni e di quasi il 15 per cento per le azioni (gli stessi indicatori, se misurati in euro, mostrano un andamento piatto, a causa della netta rivalutazione dell'euro sul dollaro). Per contro, l'economia reale dei Paesi avanzati – misurata mediante il PIL e con l'eccezione della Cina, l'unico grande Paese che ha chiuso l'anno con segno positivo – è prima caduta e poi si è ripresa, rimanendo però ancora molto sotto il livello iniziale.

L'andamento delle quotazioni appare quindi scollegato da quello, realizzato o atteso, dell'economia reale. Risulta, invece, largamente determinato dal carattere iper-espansivo delle politiche monetarie e fiscali. Come mostra la figura 1.10, i titoli tecnologici – ritenuti la migliore espressione dell'assetto futuro dell'economia – sono saliti ben oltre il livello iniziale, mentre gli altri settori l'hanno a malapena recuperato. Per valutarne la dinamica di Borsa, va tenuto presente che, a differenza delle «star» di Borsa del passato, in quelle attuali – che possiamo definire «hi-tech» – non prevale il capitale fisico bensì il capitale «intangibile» rappresentato da brevetti, marchi, valori d'immagine, eccetera. Crescono soprattutto mediante l'acquisto di imprese più piccole e innovative, assicurandosi così il loro capitale intellettuale e i loro brevetti, facendo poca ricerca e poche assunzioni (Amazon è una notevole eccezione; cfr. il riquadro nel par. 1.2 sopra).

Oltre alle imprese hi-tech si possono distinguere due altre tipologie. Una è costituita dalle imprese cosiddette «zombie», più frequenti negli ultimi anni: sono quelle che sarebbero incapaci di onorare i propri debiti con tassi di interesse normali, ma che possono continuare a operare grazie ai bassi tassi derivanti dalle politiche monetarie sopra citate. Con l'arrivo del coronavirus il fenomeno si è ulteriormente diffuso³³.

Tra hi-tech e zombie si collocano le cosiddette imprese «value», definite come quelle la cui capitalizzazione è vicina al valore del loro attivo tangibile e che quindi non sono «care» (di questa categorizzazione ci occuperemo brevemente più avanti).

Se dai mercati secondari di azioni e obbligazioni, dove si scambiano titoli già emessi (per le azioni si tratta delle Borse), si passa a osservare i mercati primari (quelli di azioni e obbligazioni in corso di emissione), si vede come questi ultimi siano stati assai vivaci, ossia abbiano raccolto risparmio come raramente è accaduto negli anni passati.

Questo insieme di sviluppi, accelerati dal COVID-19 ma iniziati ben prima della pandemia, si deve soprattutto a tre fattori.

- ① L'affermarsi dell'economia globale, a seguito dell'apertura cinese ai mercati internazionali e della fine dell'Unione Sovietica, che ha significato l'ingresso di oltre mezzo miliardo di lavoratori nei grandi circuiti produttivi internazionali, uno shock di offerta che ha schiacciato i prezzi dei prodotti industriali e quindi l'inflazione.
- ② L'invecchiamento della popolazione dei Paesi sviluppati, che ha spinto gli investimenti finanziari verso le attività meno rischiose come le obbligazioni, il cui prezzo è salito e, quindi, ha abbassato il rendimento.
- ③ A questo duplice shock se ne è aggiunto un terzo che ha origine nelle politiche iper-espansive delle banche centrali – iniziate con la crisi del 2008 e rafforzate a seguito della pandemia – che hanno schiacciato ulteriormente i rendimenti delle obbligazioni fino a farli diventare quasi nulli³⁴.

Questo schiacciamento ha dato luogo a un problema di diversificazione del rischio, perché il rendimento delle obbligazioni, essendo sempre più ridotto, non può più bilanciare gli effetti di un'eventuale caduta del prezzo delle azioni. Non solo, ma con i rendimenti nulli si ha un ritorno – dopo decenni da quando fu immaginata – della cosiddetta «eutanasia del rentier»³⁵. Su questo punto torneremo più avanti. Qui basta considerare che la rendita è più diffusa di quanto si creda, essendo estesa, tra l'altro, agli investimenti immobiliari.

A caratterizzare i mercati, oltre all'esistenza di rendite, è anche la formazione di «bolle»: queste insorgono, sostanzialmente, perché non esiste

un meccanismo finanziario in grado di frenare l'ascesa dei prezzi se non quando questi abbiano raggiunto livelli ingiustificabili.

In conclusione, si osserva sui mercati finanziari una nuova, doppia fragilità. A quella appena menzionata, derivante dall'impossibilità del rendimento delle obbligazioni di continuare a fare da paracadute in presenza di una flessione del prezzo delle azioni, si aggiunge, infatti, il rischio dell'eventuale ritorno dell'inflazione, che, attraverso i maggiori rendimenti richiesti, farebbe scendere il prezzo delle obbligazioni, minando così alla base l'edificio non solo dei mercati finanziari, ma anche di quelli reali per il maggior costo del finanziamento sia del settore pubblico sia di quello privato. I due mali tradizionali del panorama economico potrebbero presentarsi congiuntamente: altro che coronavirus!

Quando il mercato va in soccorso dei vincitori

Da quando sono state introdotte misure di emergenza per far fronte al coronavirus, il deficit pubblico di quasi tutti i Paesi è fortemente cresciuto, con un conseguente impressionante aumento del debito pubblico. A questo aumento hanno contribuito in maniera determinante le banche centrali, praticando nei confronti delle banche di credito ordinario tassi nulli, se non negativi³⁶, e acquistando grandi quantità di titoli del debito pubblico e privato³⁷.

La crescita delle quotazioni azionarie nel 2020 è un *déjà-vu* molto recente. Negli Stati Uniti la politica monetaria è diventata espansiva già nel 2008-2009 a seguito del crollo delle Borse³⁸. L'intervento della Fed ha (e aveva) l'obiettivo di evitare l'impatto negativo che una crisi finanziaria esercita sull'economia reale, a causa del maggior costo del capitale per le imprese e dell'influenza negativa sui consumi della riduzione della ricchezza finanziaria. *Questo taglio dei tassi con lo scopo di sostenere i corsi delle azioni finisce quindi per rappresentare una protezione, una sorta di «reddito di cittadinanza» per chi investe in azioni i propri risparmi.*

Tutto bene? Forse no. Sorge infatti una domanda fondamentale: ricevendo una spinta poderosa da queste politiche monetarie iper-espansive, i mercati azionari sono ancora in grado di selezionare le azioni, distinguendo fra «buone» e «cattive»? Svolgono, in altre parole, la funzione di rendere più efficiente l'economia attribuendo il capitale di rischio a chi lo impiega come si deve e negandolo a chi non lo fa?

Per dare una risposta adeguata, occorre considerare i giganti della tecnologia, il cui andamento azionario è di gran lunga migliore del resto del mercato. La loro acquisizione di imprese più piccole, di cui si è detto

sopra, porta a una concentrazione, a un maggior grado di oligopolio, alza i profitti delle imprese leader e riduce per queste ultime gli investimenti necessari per mantenere la posizione dominante³⁹. Nei settori in cui si è avuta una concentrazione crescente, le imprese mostrano quindi alti margini di profitto e una bassa incidenza del fattore lavoro sul valore aggiunto. Siamo così di fronte a un aspetto positivo (il vantaggio delle innovazioni epocali) e uno negativo (i minori investimenti e la minor dinamica salariale e, quindi, una minor domanda per consumi). Anche le imprese zombie investono, ma solo il necessario per sopravvivere. In definitiva, le imprese dinamiche investono al disotto delle loro possibilità e quelle in difficoltà investono comunque molto poco. Cade, di conseguenza, il tasso di investimento.

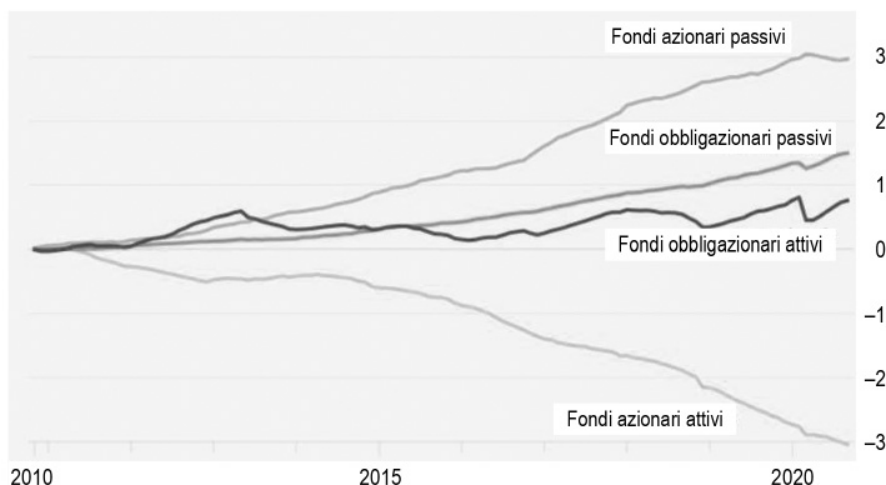
In mezzo a questi due poli – i giganti hi-tech e gli zombie – si trovano imprese che non sono né particolarmente dinamiche né particolarmente in difficoltà. La loro caratteristica finanziaria è che il prezzo non risulta elevato, e per questo sono dette azioni «value» in quanto la loro valutazione di Borsa dipende sostanzialmente dal valore presente dei loro attivi. Nel caso invece delle azioni hi-tech la valutazione corrente dipende dal futuro, ossia è superiore al valore del loro attivo tangibile, e dunque si tratta di azioni care. Vale la pena ricordare che non era mai accaduto che le azioni value fossero così sottovalutate, rispetto a quelle hi-tech, come nella crisi del coronavirus⁴⁰.

Si presta poca attenzione anche ad altri effetti distorsivi sulle valutazioni delle diverse imprese quotate. Gli ETF (Exchange Traded Funds), ossia i normali fondi di investimento, sono strumenti finanziari che, con costi di gestione relativamente limitati, investono sugli indici come tali, senza quindi operare alcuna scelta fra i titoli, detti per questo fondi «passivi»: l'opposto dei fondi detti «attivi», che tentano di comprare i titoli con le maggiori prospettive e vendere quelli che non ne hanno.

I flussi di investimento verso gli ETF sono esplosi ormai da anni (figura 1.11). Se alcuni titoli salgono molto con gli altri che sono fermi, come accaduto con i titoli tecnologici, sale di conseguenza il loro peso negli indici. Aumenta così la loro domanda da parte degli ETF, ma aumenta in modo automatico, senza che si sia prestata particolare attenzione al rapporto fra il loro prezzo corrente e le prospettive future. Specularmente, per il fatto di pesare meno negli indici, i titoli che sono andati meno bene vengono acquistati in misura minore.

Come mai è caduta la domanda di fondi d'investimento che scelgono i titoli a favore di quelli che non li scelgono? La risposta probabilmente sta in parte nella teoria dei mercati efficienti – secondo cui è difficile battere i mercati perché nessuno può produrre in maniera sistematica infor-

Figura 1.11 – L'andamento della raccolta netta dei fondi attivi e passivi, azionari e obbligazionari sul mercato statunitense (migliaia di miliardi di dollari)



Fonte: *Financial Times* su dati EPFR

mazioni migliori di quelle dei concorrenti – e in parte negli elevati costi di gestione dei fondi detti attivi. Gli ETF sono quindi figli della riconosciuta efficienza dei mercati finanziari, ma, a loro volta, generano effetti distorsivi perché «fanno vincere ancora di più i vincitori». La spiegazione dell'ascesa delle azioni hi-tech è quindi triplice:

- la spinta esterna di tassi e rendimenti compressi;
- la spinta autonoma delle imprese che godono di un forte vantaggio competitivo in rapporto a un futuro di grande crescita;
- gli effetti distorsivi degli ETF, su cui si innescano le dinamiche classiche delle bolle che discutiamo più avanti.

Il fenomeno della «esplosione borsistica» delle imprese tecnologiche non può tuttavia essere facilmente liquidato asserendo che appartiene alla famiglia delle «esuberanze irrazionali». La valutazione delle imprese hi-tech si è, infatti, complicata da quando si è passati dal capitale tangibile a quello immateriale: da un'economia di cui le fabbriche e le grandi concentrazioni «fordiste» erano il cuore a una in cui acquistano un peso crescente i marchi e il know how. Insomma, dai colletti blu a quelli bianchi.

Prima di entrare nel merito della valutazione di quelle che oggi sono le imprese hi-tech, è opportuno sottolineare un aspetto importante ma spesso trascurato⁴¹. Il commento sui mercati finanziari si concentra sulle notizie del «mercato secondario», quello dei titoli emessi. Il «mercato primario»,

quello dei titoli in corso di emissione, è meno commentato, salvo quando si parla delle aste del debito pubblico, e questo avviene solo a causa dell'elevato indebitamento degli Stati. Il mercato secondario è rilevante perché determina, giorno dopo giorno, il costo del capitale di rischio e di debito per le imprese nonché il costo del capitale di debito per lo Stato.

Abbiamo così due mercati comunicanti, il secondario e il primario, che vanno osservati insieme. Nel 2020 si è avuto un mercato secondario in grande ascesa. Meglio: con un settore, quello delle tecnologie più recenti, considerato capace di «catturare il futuro», e con gli altri dipendenti dal giudizio sulla variazione della domanda puntuale: per esempio, se il vaccino è efficace, allora i titoli legati al turismo anticipano il ritorno della domanda e salgono. Nel 2020 si è avuto anche un mercato primario in grande ascesa: la raccolta del risparmio è stata la maggiore da anni negli Stati Uniti, poi in Asia e, infine, in Europa.

La raccolta del risparmio, di dimensioni inusitate, è avvenuta attraverso l'offerta di titoli, soprattutto obbligazionari, di qualità elevata (per esempio i Bund, titoli del debito pubblico tedesco), di qualità bassa (per esempio i cosiddetti «junk bond», titoli obbligazionari usualmente emessi da privati), ma anche azionari, compresi il capitale di rischio e il «capitale di ventura». Il complesso delle emissioni è stato pari a oltre 3 mila miliardi di dollari, circa tre volte il capitale raccolto nel 2007, l'ultimo anno prima della Grande Recessione, una crisi ancora non del tutto assorbita. Il totale delle emissioni di azioni «di ventura» è stato pari a circa cinque volte quello del 2007. Chi ha potuto raccogliere risorse con le obbligazioni, che hanno oggi un rendimento minimo – e quindi un costo minimo per le imprese – lo ha fatto. Lo stesso si può dire delle azioni, per le quali a maggiori prezzi corrisponde una minor diluizione della partecipazione dei vecchi azionisti. Oggi, dopo questa raccolta sul primario che si somma alle disponibilità precedenti, le prime 3 mila imprese mondiali quotate dispongono di più di 7 mila miliardi di dollari liquidi nelle proprie casse. Non è difficile immaginare che questa accumulazione di mezzi finanziari darà luogo a una maggiore concentrazione delle imprese nei diversi settori.

Star di ieri e di oggi, somiglianze (poche) e differenze (tante)

A questo punto, è possibile tentare una classificazione finanziaria del funzionamento dell'economia attuale, sempre più immateriale⁴². Essa sembra avere tre caratteristiche principali.

① La scalabilità, che esplode con gli «effetti di rete». Quante più persone

utilizzano i servizi di un'azienda, tanto più questi servizi «si allargano» e possono diventare servizi anche per altri clienti, ossia si hanno rendimenti crescenti di scala se le imprese si uniscono. Si creano così delle «piattaforme» dominate da uno o pochi attori e si concentra, come conseguenza, anche la spesa per investimenti.

- ② La negoziabilità. Alcune componenti del capitale, considerate «intangibili», possono essere negoziate. Si può vendere un marchio o cedere in licenza un brevetto, ma non si possono vendere facilmente i rapporti con i clienti. Questa caratteristica spinge a costruire rapporti stretti fra le aziende, talvolta fino alla fusione.
- ③ La contabilità. I profitti sono i ricavi meno i costi. Se parte di questi costi non rappresentano spesa corrente, bensì spesa in attività immateriali che genereranno flussi di cassa futuri, ossia investimenti, allora gli utili saranno sottostimati. Più un'azienda spende in ricerca e sviluppo, in pubblicità, in formazione della forza lavoro, in sviluppo del software, meno la contabilità tradizionale, che valuta come spese correnti queste tipologie di spesa per investimenti, può essere precisa.

Il valore di un'azienda può essere scomposto in due parti. La prima è relativa alla sua capacità di continuare a generare i profitti odierni anche in futuro. La seconda – centrata sul valore attuale delle future opportunità di crescita – rende il calcolo complicato. Per un'azienda appena sorta in grado di crescere a un tasso esponenziale perché sfrutta rendimenti di scala crescenti, le prospettive future rappresentano gran parte della valutazione. In un'economia tradizionale, composta da attività tangibili, l'ipotesi di regressione verso la media – se un'azienda cresce troppo in un certo periodo, poi crescerà di meno, e viceversa – risulta attendibile in sede di previsione. In un mondo caratterizzato dai rendimenti di scala crescenti sopra ricordati, invece, un'azienda che cresce rapidamente può continuare a crescere, ossia non regredirà verso la media.

Questa caratteristica dell'economia in cui le attività sono intangibili alimenta le «bolle», perché si può facilmente sopravvalutare la crescita futura attesa. Un confronto con il passato a questo punto torna utile. Le imprese statunitensi più famose da un punto di vista tecnologico – Apple, Amazon, Alphabet (Google), Microsoft, Facebook – sono delle star. Anche in passato, e sempre negli Stati Uniti, c'erano delle star: General Motors, General Electric, AT&T, eccetera.

Che cosa dice un confronto fra le star di ieri e quelle di oggi?⁴³ Lo vediamo nella tabella 1.4, che presenta una serie di dati relativi alle prime cinque imprese statunitensi per capitalizzazione di Borsa e al loro peso sul totale dell'economia americana, dagli anni Cinquanta del Novecento fino al 2017.

Tabella 1.4 – Il peso economico delle prime cinque imprese americane per capitalizzazione di Borsa (valori percentuali)

	MOL/fatturato	Tax/MOL	Occupazione	Spese/PIL	Star/Borsa
1950-1959	20,0	51,7	2,59	3,04	27,95
1960-1969	19,8	43,2	2,33	2,86	19,59
1970-1979	20,2	49,2	2,39	3,30	14,95
1980-1989	11,6	30,1	1,98	3,94	10,03
1990-1999	19,5	32,4	0,83	2,02	7,73
2000-2009	22,9	28,5	1,62	2,89	10,01
2000-2017	22,7	23,0	0,48	1,84	9,11

Legenda. MOL/fatturato: margine operativo lordo sul fatturato, media dei valori delle cinque imprese. Tax/MOL: imposte sul margine operativo lordo, media dei valori. Occupazione: occupati sul totale degli occupati civili, media dei valori. Spese/PIL: costo dei beni acquistati e dei salari sul PIL, media dei valori. Star/Borsa: somma della capitalizzazione delle star sul totale della Borsa.

Elaborazione Centro Einaudi su dati tratti da Thomas Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge 2019, pp. 245-248

Tabella 1.5 – Il peso economico nel 2017 di ciascuna delle prime cinque imprese americane per capitalizzazione di Borsa (valori percentuali)

	MOL/fatturato	Tax/MOL	Occupazione	Spese/PIL	Star/Borsa
Apple	24,9	26,4	0,08	0,37	2,92
Alphabet (Google)	16,9	19,7	0,05	0,15	2,46
Microsoft	16,8	13,9	0,08	0,09	2,22
Amazon	28,7	35,0	0,36	0,42	1,90
Facebook	12,7	18,4	0,01	0,01	1,73

Legenda. MOL/fatturato: margine operativo lordo sul fatturato. Tax/MOL: imposte sul margine operativo lordo. Occupazione: occupati sul totale degli occupati civili. Spese/PIL: costo dei beni acquistati e dei salari sul PIL. Star/Borsa: capitalizzazione delle star sul totale della Borsa.

Elaborazione Centro Einaudi su dati tratti da Thomas Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge 2019, pp. 245-248

La tabella 1.5 presenta gli stessi dati relativi a ciascuna delle prime cinque imprese del 2017. Si osservi che di queste cinque imprese solo una – Microsoft – apparteneva già al gruppo di testa, e solo dagli anni Dieci del Duemila.

Il confronto su un arco temporale di quasi settant'anni porta a concludere che le star di oggi, pur così diverse, non sono più redditizie di quelle di ieri; in compenso, pagano meno imposte, hanno un peso diretto sull'occupazione inferiore e hanno un peso minore come indotto. Il loro peso in Borsa (ante coronavirus) era simile a quello delle star di ieri. A seguito della pandemia, però, oggi la capitalizzazione delle star è diventata di gran lunga superiore a quella delle star del passato.

L'inflazione, i baby boomer, i rentier e il futuro

Con un ritorno dell'inflazione, i tassi e i rendimenti non potrebbero che salire, e quindi i prezzi delle obbligazioni emesse scenderebbero, mentre le azioni, per effetto di un fattore di sconto maggiore, a parità di utili, scenderebbero anch'esse. Perciò i mercati lungimiranti dovrebbero tener conto, nelle loro quotazioni attuali, del rischio futuro e, quindi, salire meno già da subito. A oggi però la maggioranza degli investitori scommette che l'inflazione sia un pericolo che si paleserebbe forse solo in un lontano futuro; in altre parole, che le banche centrali non potranno non mantenere per molti anni tassi e rendimenti ai minimi. La previsione è basata anche sulle dichiarazioni dei banchieri centrali stessi, i quali sostengono che un'inflazione in modesto rialzo sarebbe tollerata, ossia non darebbe luogo a un rialzo dei tassi. Da qui l'invito a espandere il deficit pubblico e quindi il debito, dato il costo molto ridotto di quest'ultimo⁴⁴.

Prevedere gli andamenti futuri dell'inflazione richiede che si comprenda perché è caduta così tanto in passato e se le forze che l'hanno tenuta così bassa sono ancora in azione⁴⁵.

Dal 1990 a oggi l'offerta globale di lavoro ha subito uno shock epocale, per effetto dell'ascesa della Cina e del ritorno dell'Europa orientale nel sistema economico internazionale. Uno shock cui nei Paesi sviluppati ha contribuito, sia pur con numeri di gran lunga minori, l'ingresso nel mondo del lavoro dei «baby boomer», ossia dei nati dopo la Seconda Guerra Mondiale, e delle donne. Durante questi trent'anni i prezzi dei beni durevoli sono diminuiti in misura prima marcata, poi molto più lieve. L'inflazione dei servizi, nel frattempo, nelle economie sviluppate si è stabilizzata intorno al 2 per cento. Queste due forze deflazionistiche hanno congelato la dinamica dei prezzi al disotto dell'obiettivo delle banche centrali, fissato al 2 per cento dal 1990 in poi. Con l'inflazione che è rimasta bassa, anche i tassi di interesse reali sono diminuiti. Di fatto, se si prevede un'inflazione bassa in media e con modeste escursioni intorno alla media, i tassi di interesse richiesti risulteranno più bassi di quelli che

si avrebbero in presenza di una media comunque bassa ma con escursioni significative. Insomma, i tassi sono rimasti bassi perché l'inflazione è scesa stabilmente, con una volatilità e quindi con un rischio quasi nulli.

Nei prossimi decenni il calo della natalità, in particolare in Europa e in Cina, porterà a una forte contrazione della forza lavoro. Il calo, combinato con un allungamento dell'aspettativa di vita, porterà a sua volta a un rapido aumento delle persone con più di 65 anni di età. Una popolazione in età lavorativa meno numerosa di quella in età non lavorativa fa sì che gli attivi, ormai diminuiti di numero, producano meno in termini assoluti, mentre vi saranno più persone a carico che consumano. Alla lunga, il risultato probabile di una simile situazione è l'inflazione, a meno che si verifichi un forte aumento della produttività, tale da far crescere il prodotto per occupato. La crescita della produttività, per definizione, richiede maggiori investimenti, per aumentare il rapporto capitale-lavoro. Tali maggiori investimenti, tuttavia, dovranno essere finanziati attingendo a un risparmio diminuito, perché gli anziani tipicamente non risparmiano e i giovani tipicamente si indebitano. Il risultato finale non potrà che essere un tasso di interesse più alto.

Oggi l'indebitamento privato e pubblico è così elevato che un tasso di interesse più alto, soprattutto in regime di bassa crescita, può mettere in seria difficoltà i mutuatari. Le autorità monetarie saranno allora tentate dal non aumentare o dall'aumentare poco i tassi. Il che lascerà i tassi a un livello sufficiente per mantenere costante o in leggera crescita il rapporto debito/PIL. Insomma, si ha la famigerata «trappola del debito». In assenza di una crescita significativa, i meccanismi per sfuggire alla trappola sono l'inflazione inattesa, il default, la ristrutturazione del debito. La prima non è praticabile con le banche centrali organizzate come sono oggi, ma anche le due ultime opzioni sono oggi poco perseguibili (cfr. riquadro). Perciò non rimane, come soluzione, che la «scappatoia» della crescita.

Come funziona la solvibilità degli Stati

Fino alla Seconda Guerra Mondiale, il ripudio del debito da parte di uno Stato sovrano era frequente. Poi è diventato un evento raro, da evitare a ogni costo, come si è visto qualche anno fa nel caso della Grecia. Jerome Roos, in Why Not Default?, si è chiesto perché e ha cercato di rispondere. Ne riprendiamo l'analisi.

Il pagamento degli interessi sul debito estero è un trasferimento di ricchezza dal mutuatario ai suoi prestatori. Ne consegue che un debitore in difficoltà, che spende per il servizio del debito estero più di quanto possa attrarre come nuovi investimenti esteri, ha un incentivo a sospendere i pagamenti, a dichiarare il default, ossia l'incapacità di far fronte al debito (il che non è esattamente sinonimo di fallimento).

*In assenza di un governo mondiale o di un potere in grado di inviare, come nel XIX secolo, le cannoniere per imporre il rispetto del servizio del debito, ci aspetteremmo quindi che il default sovrano fosse un fenomeno diffuso. Che cosa c'è all'origine di questa quasi scomparsa del ripudio?**

La spiegazione sta nella distribuzione dei costi dell'aggiustamento in caso di default. Tali costi ricadrebbero sui creditori del settore privato, come le banche e i fondi di investimento, sui creditori del settore pubblico, come le banche centrali e il Fondo Monetario, nonché sui cittadini dello Stato in difficoltà detentori di titoli pubblici. Questi soggetti, in realtà, possono imporre dei meccanismi che impediscono il ripudio del debito anche in assenza di un potere mondiale e/o delle cannoniere. I meccanismi sono tre:

- *la disciplina di mercato imposta dai cartelli dei creditori internazionali, che si manifesta attraverso la richiesta di maggiori rendimenti in anticipo sull'eventuale default;*
- *i prestiti condizionati volti a mantenere il debitore solvente, mentre onora i pagamenti dovuti; l'assenza di questi prestiti metterebbe il debitore in difficoltà, perché dovrebbe tagliare la spesa interna per bilanciare quella per il servizio del debito;*
- *infine, la disciplina fiscale imposta dalle élite nazionali fiscalmente ortodosse, i cui interessi sono allineati con quelli internazionali.*

In sostanza, come dimostra sempre il caso della Grecia, per questo insieme di ragioni di solito non si arriva al default, anche se lo Stato in questione finisce col perdere la sovranità sulla gestione del proprio debito.

Giorgio Arfaras

** Cfr. Jerome E. Roos, Introduzione a Why Not Default? The Political Economy of Sovereign Debt, Princeton University Press, Princeton 2019.*

Torniamo ora all'inflazione guardando, per cominciare, al breve termine, ossia alla fase immediatamente successiva alla messa sotto controllo del COVID-19. L'inflazione è il risultato di un eccesso di moneta rispetto all'offerta di beni e servizi. Oggi i beni e i servizi disponibili sono, per la chiusura di numerose attività, di molto inferiori al loro livello ante crisi. Si ha, allo stesso tempo, una caduta della domanda per consumi, per effetto della disoccupazione, che riduce il reddito disponibile non sussidiato. L'espansione in corso – moneta creata e sussidi in varie forme – genera però un potere d'acquisto che altrimenti non ci sarebbe: un reddito quasi in linea con quello ante COVID-19, a fronte del quale l'offerta di beni e servizi potrebbe restare, almeno nel breve termine, limitata.

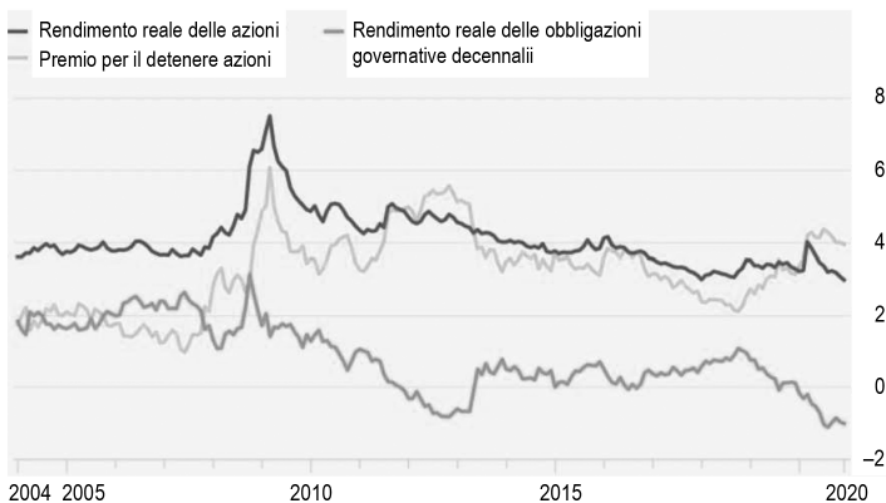
Da qui il timore che possa sorgere l'inflazione. Un timore, tuttavia, che non dovrebbe alterare i comportamenti dei mercati, se non nel breve termine. Nel lungo termine, il rischio di un nuovo ciclo inflazionistico duraturo, semmai si manifestasse, dipenderebbe in realtà, come abbiamo provato ad argomentare, dalla dinamica demografica, ossia dalla progressiva riduzione della popolazione attiva non controbilanciata da un'offerta «esogena» di lavoro, come invece era accaduto all'inizio della globalizzazione.

L'invecchiamento della popolazione nei Paesi sviluppati ha anche un altro effetto sulle dinamiche finanziarie. I baby boomer, la generazione nata dopo il 1945, sono ormai in pensione o stanno per andarci. Negli ultimi anni prima della pensione, o subito dopo, i baby boomer convertono le azioni in obbligazioni. Essendo molti, mediamente con buoni patrimoni, i loro acquisti fanno alzare i prezzi, e di conseguenza, essendo la cedola fissa, spingono al ribasso i rendimenti. Questa constatazione porta a conclusioni importanti: a spingere i rendimenti all'ingiù non è stato solo il maggior volume di risparmio di origine asiatica, riversatosi sotto forma di acquisti sui mercati delle obbligazioni e combinato alle politiche iper-espansive delle banche centrali. Un contributo rilevante è venuto anche, nei Paesi occidentali, dalla riduzione della propensione al rischio da parte delle generazioni più numerose e più ricche⁴⁶.

Il rendimento delle obbligazioni (la cedola divisa per il prezzo) è così crollato, mentre quello delle azioni (l'utile diviso per il prezzo) è rimasto in campo positivo e a un livello accettabile, anche se ridotto (figura 1.12). Le azioni, pertanto, rendono più delle obbligazioni. La differenza di rendimento fra azioni e obbligazioni prende il nome di «premio per il rischio»⁴⁷. Vale la pena osservare che il ragionamento qui riassunto è quello più diffuso, benché l'uso dei profitti netti, e non dei dividendi, nel calcolo del rendimento presenti sul piano tecnico alcune criticità e punti deboli⁴⁸.

Il calcolo esposto nella figura 1.12 è condotto sul mercato statunitense. Il rendimento reale delle azioni (ossia al netto dell'inflazione) è calco-

Figura 1.12 – Il calo dei rendimenti delle obbligazioni sostiene il prezzo delle azioni nel mercato statunitense (valori percentuali)



Elaborazione *Financial Times* su dati Refinitiv

lato come la media mobile degli utili degli ultimi dieci anni sui prezzi correnti (*earning/price*). Il rendimento reale delle obbligazioni (al netto dell'inflazione) è calcolato come la cedola corrente sul prezzo corrente (*coupon/price*). La differenza è il premio per la detenzione delle azioni. La figura mostra come quest'ultimo sia salito negli ultimi decenni non per il maggiore rendimento delle azioni, ma per la discesa di quello delle obbligazioni.

Chi ha orizzonti molto lunghi, ossia chi è giovane, può correre il rischio azionario. Per rischio azionario, in questa fase, si intende quello che si corre detenendo azioni che risultano attraenti soprattutto perché i rendimenti delle obbligazioni sono nulli. Chi ha orizzonti limitati, perché non è più giovane, e detiene azioni a causa dei rendimenti nulli delle obbligazioni, corre il rischio di una caduta del mercato azionario simile a quella che si è avuta agli inizi del 2020, ma senza il rimbalzo quasi immediato che ne è seguito, dunque corre il rischio di subire un impoverimento che potrebbe non recuperare.

I fondi pensione ad accumulazione investono principalmente in obbligazioni. I rendimenti sono oggi nulli. Se scendessero ancora, un evento poco probabile, ecco che vi sarebbe un guadagno in conto capitale. Se i rendimenti salissero, un evento meno improbabile, ecco che vi sarebbe

una perdita in conto capitale più o meno marcata, a seconda del nuovo livello raggiunto dai rendimenti. In sostanza, le azioni salgono anche perché i rendimenti delle obbligazioni sono nulli, e quindi sarebbero a rischio se i rendimenti salissero. Le obbligazioni, a loro volta, se solo si avesse un rialzo dei rendimenti, produrrebbero anch'esse perdite non modeste in conto capitale. Lo scenario di medio termine al momento più probabile vede i rendimenti delle obbligazioni che restano al bassissimo livello attuale e le azioni che continuano a salire raggiungendo valutazioni molto elevate⁴⁹.

È importante notare quanto sia difficile, da qualche tempo, diversificare il rischio. Circa l'85 per cento del mercato obbligazionario mondiale ha oggi un rendimento non superiore al 2 per cento. Venti anni fa, per confronto, il 75 per cento rendeva attorno al 5 per cento⁵⁰. Venti anni fa, con un portafoglio diviso a metà fra azioni e obbligazioni, si aveva un bilanciamento di una eventuale caduta protratta nel tempo delle azioni del 20 per cento circa; oggi si ha una protezione pari al 10 per cento circa⁵¹.

A causa di questo andamento dei mercati finanziari, si riduce – ossia, tassi e rendimenti tendono a diventare nulli – lo spazio di chi vive grazie a una modesta rendita finanziaria⁵². Sarebbe questo fenomeno a concretizzare, come si accennava sopra, l'«eutanasia del rentier». La definizione di rentier – emersa negli anni Trenta⁵³ e di cui si torna a discutere a distanza di oltre ottant'anni – implica che l'impiego di capitale dovrebbe remunerare il rischio e la capacità, ma non la scarsità. Proprio come i proprietari terrieri ottengono una rendita grazie alla scarsità della terra, così gli investitori che non hanno un ruolo produttivo sono remunerati solo per la scarsità di capitale. Oggi, in un regime di tassi e rendimenti che tendono allo zero, questo tipo di remunerazione del capitale tende a sparire.

Uno dei malesseri registrati in Germania e che hanno dato luogo a varie polemiche sull'azione della Banca Centrale Europea – fino alla rappresentazione nella stampa popolare di Mario Draghi, allora presidente della BCE, in forma di vampiro – trae origine proprio da quanto appena detto. Con tassi e rendimenti nulli i piccoli risparmiatori, i fondi pensione, le assicurazioni vita e le banche minori non possono avere, se mai li hanno avuti, redditi significativi. In definitiva, in questa fase caratterizzata da tassi e rendimenti nulli, chi non investe nelle Borse, o in attività finanziarie sofisticate, non si trova certo in buone condizioni finanziarie.

In passato anche il risparmiatore minuto riusciva a ottenere una rendita finanziaria significativa; era questo, per esempio, il caso in Italia quando il debito pubblico rendeva molto più dell'inflazione e chi comprava i BOT aveva un rendimento degno di nota in conto cedole. Attraverso il peso degli interessi sul bilancio del Tesoro questo rendimento

accresceva il debito pubblico, destinato a sua volta a essere ripagato con un maggior onere fiscale nel presente e, soprattutto, a carico delle nuove generazioni. Il debito pubblico con quei grandi rendimenti, che ha ancora degli estimatori, favoriva, fatti tutti i passaggi analitici, solo gli evasori fiscali senza progenie.

Oggigiorno si riduce lo spazio per i rentier meno dotati di mezzi finanziari, ma non il peso della rendita nell'economia, che resta elevato⁵⁴. Delle molte rendite presenti nell'economia, una delle maggiori alberga nel campo immobiliare. La terra, a differenza del capitale e del lavoro, è immobile. E, a differenza di altri beni, ha un'offerta inelastica, ossia non cresce, salvo il caso, peraltro di modesta entità, delle terre strappate al mare. Quando esplode la domanda di un bene, i fattori vengono ricombinati per offrirlo a sufficienza, finché prezzi e quantità non raggiungono un equilibrio. Nel caso della terra non si può incrementare *ad libitum* l'offerta. L'offerta inelastica fa sì che la terra diventi una riserva di valore. Mentre il capitale industriale deperisce, la terra, proprio perché inelastica ed eterna, tende a rivalutarsi con l'economia e/o la popolazione che crescono, diventando così uno strumento di garanzia per i crediti. La regolazione delle licenze edilizie non è altro che il controllo dell'offerta, mentre il credito erogato dalle banche in quantità crescente non è altro che la domanda.

In presenza di un'offerta limitata, se i prezzi degli immobili salgono fortemente – perché alimentati dall'espansione creditizia – si crea il fenomeno definito «bolla immobiliare». I prezzi degli immobili e gli affitti crescono più del reddito medio. Se la proprietà immobiliare non è in origine ripartita in misura eguale fra la popolazione, con la crescita della ricchezza immobiliare chi possiede già una proprietà o ne possiede numerose diventa più ricco. Simmetricamente, chi non possiede alcuna proprietà e la vuole, deve pagarla di più, così come, in alternativa, pagherà di più l'affitto. Chi non possiede già uno o più immobili deve risparmiare, ossia consumare meno, mentre chi ne possiede non deve risparmiare, anzi può usare l'immobile come garanzia di nuovi prestiti che gli consentono di consumare di più – il cosiddetto *home equity withdrawal*.

Il meccanismo della bolla, in sostanza, genera una diseguaglianza elevata⁵⁵ a danno soprattutto di chi deve comprare o affittare casa per la prima volta, come le persone giovani che non ereditano l'abitazione. Questo è il meccanismo immobiliare classico. Oggi con la diffusione dello *home working* potremmo avere (sta già accadendo in California, dove i prezzi delle abitazioni vicine alla Silicon Valley sono molto elevati) una forte crescita della domanda di abitazioni lontane dai luoghi di lavoro (queste, almeno per il momento, costano decisamente meno) nonché una riduzione della domanda di spazi per uffici.

Le bolle e le nubi all'orizzonte

Avviandoci alle conclusioni, si può affermare che, finché resta diffusa la convinzione ragionata che il mercato finanziario possa continuare a salire, come avviene oggi con le azioni delle imprese tecnologiche perché si pensa che saranno le protagoniste della società futura, esso non smetterà di salire, anche a ritmi elevati⁵⁶.

Qual è il meccanismo della forte ascesa odierna, ma anche delle grandi ascese passate? Con la diffusione iniziale del coronavirus, gli «scettici» hanno venduto le loro azioni agli «ottimisti». Successivamente, gli investitori «dormienti», vedendo i prezzi salire, com'è stato il caso della bolla della tecnologia del 2000, o vedendoli anormalmente stabili, com'è stato il caso delle obbligazioni dette *subprime* (quelle con in pancia i mutui ipotecari che scatenarono le cadute di Borsa del 2008-2009), entreranno nel mercato comprando i titoli: un comportamento comune agli ottimisti della prima ora e agli ottimisti della seconda ondata. Naturalmente, gli ottimisti della prima ora possono diventare pessimisti. Gli scettici – che possono essere gli ottimisti della prima ora che hanno cambiato idea, così come gli scettici da sempre – una volta che abbiano venduto tutti i loro titoli non possono fare nulla, se non aspettare di vedere come va a finire.

Se invece ci fossero significative vendite allo scoperto, ecco che gli scettici potrebbero essere presenti nel mercato, frenando la crescita dei prezzi e quindi la bolla. Si noti che gli ottimisti prevalgono facilmente se fra loro ci sono delle grandi istituzioni capaci di concentrare una vera «potenza di fuoco», come per la bolla delle obbligazioni con in pancia i mutui ipotecari.

Un mercato finanziario in cui vi siano solo gli ottimisti è un mercato incapace di formare prezzi efficienti – quelli giustificati dall'andamento atteso dei redditi – perché non è in grado di tener conto delle molte sfaccettature della realtà. È come un sistema politico in cui abbiano voce solo coloro che sono a favore del governo, laddove l'opposizione dei pessimisti è bandita. Nel caso dei mercati finanziari, l'opposizione dei pessimisti si manifesta attraverso le vendite allo scoperto. Di qui l'interrogativo sul perché le vendite allo scoperto funzionino saltuariamente e quindi il governo in carica non abbia oppositori per la gran parte del tempo.

Chi vende allo scoperto prende a prestito i titoli, ossia li compra e contemporaneamente si impegna a venderli a una specifica data futura. Perciò, se i prezzi scendono li ricompra a prezzo inferiore e quindi li restituisce al prezzo iniziale d'acquisto, guadagnando sulla differenza. Le vendite allo scoperto hanno successo se non arrivano troppi acquirenti. Altrimenti detto, quando c'è un vuoto di domanda chi vende allo scoper-

to è re, ma non prima (si noti che le bolle speculative possono essere complicate dalla diffusione di piattaforme tecnologiche che consentono ai piccoli azionisti di coordinarsi, «disintermediandosi» dagli investitori professionali; cfr. riquadro).

Se il «popolo della Rete» scopre la Borsa

In passato è accaduto che il prezzo delle azioni di un'impresa quotata raggiungesse all'improvviso livelli inimmaginabili per poi crollare di colpo. A muovere il prezzo non erano valutazioni sul reddito che tali azioni avrebbero generato in futuro, bensì l'interazione di meccanismi diversi, innescata da vicende contingenti. È famoso il caso della Volkswagen, che nel 2018, per un giorno, divenne la società al mondo di maggiore capitalizzazione. Dietro c'era in realtà uno scontro fra gli azionisti principali, la famiglia Piech e il Land della Bassa Sassonia, per il controllo della società. Oggi, invece, i casi di esplosione e implosione dei prezzi hanno talora un'origine completamente diversa. Protagonista è il «mondo della Rete», che potrebbe trasformare i mercati finanziari come Twitter e Facebook hanno cambiato i media e la politica. Il protagonismo dei non addetti ai lavori – caratterizzato dalla decentralizzazione, contrapposta alla concentrazione della finanza tradizionale – viene a volte celebrato come «democratico»**.*

A gennaio 2021, il caso concreto: una piattaforma tecnologica multifunzionale raccoglie moltissimi utenti – la «moltitudine» che si contrappone alle «élite» – consentendo loro di comunicare, ma anche di investire direttamente in Borsa. Parte la corsa alle azioni di un'impresa antiquata (GameStop), sull'orlo della chiusura, sulla quale si era concentrata l'attenzione degli investitori tradizionali, che ne avevano venduto le azioni allo scoperto – ossia se le erano fatte prestare per poi venderle – contando che al momento di restituirle le avrebbero ricomprate a un prezzo inferiore, ricavandone un guadagno.

Ed ecco la novità: il «popolo della Rete» intuisce quel che sta accadendo e compra i titoli in questione (la società è piccola e ne ha emessi pochi, sicché l'investimento richiesto per muovere il prezzo è modesto). Il «popolo della Rete» intravede il guadagno perché sa che, facendo salire moltissimo il prezzo, chi aveva venduto allo

scoperto sarà costretto ad acquistare. In linguaggio finanziario, uno short squeeze: anche gli investitori tradizionali corrono a comprare, pur di procurarsi i titoli da restituire prima che salgano troppo, e la combinazione delle due correnti di acquisto fa impennare il prezzo. A un certo punto, però, il «popolo della Rete» si ritira per la rarefazione di nuovi acquirenti, mentre gli investitori tradizionali, una volta coperto il proprio fabbisogno, smettono di comprare. E il prezzo crolla.

Una considerazione finale: la presenza di molte occasioni di short squeeze potrebbe alimentare una spinta dei prezzi legata alla contingenza e non agli andamenti societari. Facendo così credere che le cose «vanno bene» quando non è vero***.

Giorgio Arfaras

* Cfr. «The day Volkswagen briefly conquered the world», Financial Times, 30 ottobre 2018.

** Cfr. Flavia Provenzani, «GameStop, cosa è successo (spiegato semplicemente)», Money.it, 2 febbraio 2021.

*** Cfr. «As trading restrictions are lifted, the GameStop frenzy continues», The Economist, online, 29 gennaio 2021.

Oggi i mercati finanziari spingono molto in alto i prezzi delle azioni che si prevede racchiudano il futuro, così come spingono molto in alto i prezzi delle obbligazioni, a prescindere dalla loro qualità. Per le azioni, l'ipotesi alla base della crescita dei prezzi è che i brillanti risultati di oggi possano continuare. Per le obbligazioni, l'ipotesi è che la crescita dell'economia porterà sotto controllo i debiti privati e pubblici. Può ben essere che le cose stiano così. Ma chi non condivide questo giudizio non ha modo di manifestare la propria valutazione se non uscendo dai mercati, che sono quindi popolati da ottimisti che spingono i prezzi in alto. Se e quando non vi saranno più altri ottimisti disposti a comprare, comparirà il vuoto di domanda sopra ricordato.

La combinazione odierna delle politiche monetarie e fiscali ha fatto sorgere la convinzione che stiano prevalendo politiche iper-keynesiane. Con ciò si intende non la regolazione *pro tempore* del ciclo, ossia un intervento statale finché necessario, bensì un intervento statale pervasivo e protratto nell'economia. I segnali che le cose stiano in questo modo si

hanno sia nell'economia reale sia in quella finanziaria. Sul primo versante troviamo gli interventi statali a sostegno del reddito di chi ha perso o sta per perdere il lavoro, così come troviamo i progetti per le infrastrutture. Sul secondo versante abbiamo tassi e rendimenti nulli, frutto dell'operato delle banche centrali, che spingono in alto i prezzi delle azioni e degli immobili e aiutano a tenere in vita le aziende decotte.

Vi sono due filoni di pensiero sui limiti dell'intervento pubblico pervasivo. Posto che l'intervento pubblico oggi è assolutamente necessario per far fronte alla crisi, di seguito discutiamo non della sua necessità, bensì dei suoi limiti⁵⁷.

Il primo filone ha come alfiere la Banca dei Regolamenti Internazionali⁵⁸ e sostiene che le azioni di politica economica, e in particolare quelle monetarie, per ora impediscono l'aggravarsi della crisi, ma sarebbe saggio anticipare quanto potrebbe avvenire più avanti, quando non potranno non manifestarsi gli effetti distorsivi dei tassi e dei rendimenti nulli. In breve, ecco l'argomentazione. L'efficacia della politica monetaria ultra-espansiva ha un limite perché:

- più di tanto i tassi e i rendimenti non possono essere schiacciati, né ridotti gli spread fra le diverse classi di attività finanziarie, senza contare che le banche, con i tassi e i rendimenti schiacciati, non possono espandere il credito più di tanto;
- i tassi e i rendimenti schiacciati sono un incentivo a incrementare in misura eccessiva il rischio dei privati negli investimenti in azioni e in immobili⁵⁹. Allo stesso tempo, sono un incentivo per il settore pubblico a non preoccuparsi troppo per i debiti crescenti;
- infine, i tassi e i rendimenti schiacciati mettono in difficoltà le assicurazioni e i fondi pensione.

Non possiamo assumere che questi andamenti riescano a mantenersi a lungo. Nel caso in cui si registrasse un rialzo dei tassi e dei rendimenti, si avrebbe una crisi dei debiti pubblici e dei mercati finanziari.

Il secondo filone di pensiero critico nei confronti dell'intervento pubblico nell'economia vede con favore solo i meccanismi automatici di stabilizzazione del ciclo, mentre non crede che i governi possano sostenere singoli settori o imprese in modo efficiente. In breve, ecco le argomentazioni.

Il punto di partenza è la conoscenza limitata di cui dispongono sia il settore privato sia quello pubblico. Qui il riferimento è alla scuola economica austriaca. Secondo questa scuola, che nasce prima della Seconda Guerra Mondiale con Ludwig von Mises e Friedrich von Hayek, non è possibile governare centralmente l'economia. Per essere efficiente, tale governo richiederebbe infatti un numero esorbitante di informazioni di

luogo e di tempo che solo gli imprenditori singoli possono avere e solo per il loro campo di attività. Un ente centrale, un Ministero, non può raccogliere ed elaborare con successo questo numero esorbitante di informazioni.

Intorno all'intervento pubblico – e questo è il secondo passo del ragionamento – si costituiscono degli interessi che possono funzionare nel breve termine, ma che alla lunga rendono rigido il sistema. Qui il riferimento è alla scuola economica statunitense detta «della scelta pubblica», il cui fondatore fu, negli anni Sessanta del Novecento, James M. Buchanan. La classe politica è, secondo questa scuola, mossa da interessi egoistici, come i privati, e l'interesse che persegue è quello di avere una base di potere che la rieleghi.

Lo Stato non può prevedere quali aziende avranno successo e quali no. Come conseguenza, l'azione statale deve porsi come obiettivo non quello di scegliere le imprese da sostenere direttamente, bensì quello di agevolare gli investimenti, in cui i privati assumono il rischio e quindi percepiscono l'eventuale beneficio. Questo perché un errore di previsione dello Stato non darebbe luogo al fallimento dell'azienda prescelta e dimostratasi improduttiva, come avviene (salvo interventi pubblici) nel caso dei privati, ma a una sua difesa a oltranza. Si creano infatti forze politiche, economiche, sociali che congelano l'intervento pubblico, e così anche le risorse che potrebbero avere altri usi, in un assetto determinato.

La combinazione migliore, in conclusione, è quella di un intervento pubblico che incentivi l'iniziativa privata. Il privato, infatti, ha più informazioni specifiche; inoltre, le imprese private non hanno il potere del settore pubblico: nel caso di una scelta fallimentare, il privato non ha gli strumenti per continuare a sostenerla, il che impedisce il congelamento protratto di risorse in impieghi divenuti improduttivi⁶⁰.

L'esperienza mostra che, una volta che l'intervento pubblico si sia materializzato, specie se a seguito di un evento grave come una guerra, o, come sta accadendo oggi, una pandemia, tende a prolungarsi nel tempo, ben oltre la sua ragion d'essere iniziale.

¹ Fonte: ECDC, European Centre for Disease Prevention and Control (Centro Europeo per la Prevenzione e il Controllo delle Malattie). Cfr. anche il sito del Ministero della Salute (<http://www.salute.gov.it/portale/malattieInfettive/dettaglioFaqMalattieInfettive.jsp?lingua=italiano&id=228Wikipedia>).

² Il testo del discorso di George W. Bush – *President Outlines Pandemic Influenza Preparations and Response* – è reperibile negli archivi online della Casa Bianca. La traduzione italiana venne pubblicata su *Il Foglio* l'11 aprile 2020.

³ Cfr. *Pandemic Influenza Preparedness and Response. WHO Guidance Document*, 2009, reperibile sul sito dell'Organizzazione Mondiale della Sanità, che può essere considerato il testo-base dell'azione contro le malattie contagiose a livello mondiale.

⁴ Cfr. *The next outbreak? We're not ready*, nella serie *TED Talks* reperibile su YouTube.

⁵ Di qui l'accusa a Gates di avere influenzato o addirittura determinato la politica sanitaria dell'OMS (cfr., tra gli altri, Natalie Huet e Carmen Paun, «Meet the world's most powerful doctor: Bill Gates», *Politico*, online, 4 maggio 2017). In realtà le decisioni importanti sono prese dalla World Health Assembly, un organo interno dell'OMS in cui sono rappresentati solo gli Stati membri e non i finanziatori privati.

⁶ Chaoling Huang, Yeming Wang, Xingwang Li et al., «Clinical Features of Patients Infected with 2019 Novel Coronavirus in Wuhan, China», *The Lancet*, 395 (2020), pp. 497-506.

⁷ A Milano e Torino, per esempio, i campioni d'acqua prelevati dai depuratori fanno dire all'Istituto Superiore di Sanità che tracce di coronavirus erano già presenti a dicembre 2019 (*Il Messaggero*, 18 giugno 2020).

⁸ Cfr., su *Wikipedia*, le voci «Astrologia cinese» e «Anno del Topo».

⁹ Il discorso di António Guterres fu tenuto il 19 settembre 2017 a New York.

¹⁰ Cfr. l'interessante articolo di Francesco Russo, dal titolo *Il Giappone e il COVID, un'irriproducibile storia di successo*, comparso sul sito dell'agenzia AGI il 16 novembre 2020.

¹¹ Vittorio Valli, «Coronavirus and the art of not learning from other countries' experiences», *OEET Newsletter (Osservatorio sulle Economie Emergenti – Torino)*, maggio 2020, n. 15, pp. 12-24: una successiva versione italiana è comparsa su *Sbilanciamoci*.

¹² Cfr. «Dying in a Leadership Vacuum», *New England Journal of Medicine*, 8 ottobre 2020.

¹³ Cfr. il servizio di Irene Soave, Monica Ricci Sargentini e Silvia Turin sul *Corriere della Sera* del 18 dicembre 2020. La Danimarca, invece, presenta una situazione simile a quella svedese.

¹⁴ OECD, *Job retention schemes during the COVID-19 lockdown and beyond*, OECD Publishing, Paris 2020.

¹⁵ OECD, *Employment Outlook 2020: From a health to a job crisis*, OECD Publishing, Paris 2020.

¹⁶ Unioncamere – ANPAL, *I programmi occupazionali delle imprese rilevati dal sistema delle Camere di Commercio*, Roma 2020.

¹⁷ Giorgio Vernoni, «Un lavoro tutto da reinventare», in Mario Deaglio (a cura di), *Il mondo cambia pelle. Ventitreesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2018, pp. 69-71.

¹⁸ Resolution Foundation, *Doing what it takes: Protecting economies and families from the economic impact of coronavirus*, 2020.

¹⁹ OECD, *Job Creation and Local Economic Development 2020*, OECD Publishing, Paris 2020.

²⁰ Karen Weise, «Pushed by Pandemic, Amazon Goes on a Hiring Spree Without Equal», *The New York Times*, 27 novembre 2020.

²¹ Brad Stone, *The Everything Store: Jeff Bezos and the Age of Amazon*, Little Brown, Boston 2013.

²² Giorgio Vernoni, «L'economia dei turchi meccanici», *Quadrante Futuro*, online, 2018.

²³ World Economic Forum, *The Future of Jobs Report 2020*, ottobre 2020.

²⁴ Giorgio Vernoni, «La fine del lavoro?», in Mario Deaglio (a cura di), *Globalizzazione addio? Ventunesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2016, pp. 60-64.

²⁵ Giorgio Vernoni, «Un lavoro tutto da reinventare», cit., pp. 71-74.

²⁶ Giorgio Vernoni, «Scenari per il futuro del lavoro», in Mario Deaglio (a cura di), *Il tempo delle incertezze. Ventiquattresimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2019, pp. 71-75.

²⁷ Il Fashion Consumer Panel è una rilevazione continuativa mensile dei consumi finali di abbigliamento, accessori, scarpe realizzata in Italia da SITA Ricerca. Il panel è costituito da 12 mila persone ed è stratificato secondo i principali profili socio-demografici dei consumatori italiani.

²⁸ Eurofound, *COVID-19: Policy Responses across Europe*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2020.

²⁹ Paul R. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge 1991. Con i suoi studi sulla configurazione del commercio internazionale e sulla localizzazione delle attività produttive, che ricadono sotto la definizione di *new trade theory*, Paul Krugman ha evidenziato l'importanza dei fattori di rete favoriti dalla prossimità fisica (*network effects*) che possono svilupparsi in alcuni ambiti di attività. Questi fattori di rete sono in alcuni casi in grado di determinare dei vantaggi competitivi superiori a quelli che derivano dai soli fattori di costo e sono alla base di concentrazioni produttive come la Silicon Valley e, su scala molto minore, anche di altri distretti produttivi europei e italiani.

³⁰ Vito Amendolagine e Roberta Rabellotti, *L'impatto del COVID-19 sulle catene globali del valore*, Fondazione Feltrinelli, Milano 2020.

³¹ World Trade Organization, *Trade Forecasts 2020*, WTO, Geneva 2020.

³² OECD, *Regional Economy*, OECD Regional Statistics Database, Paris 2020.

³³ Cfr. <https://www.ft.com/content/5d5d1bc1-61a3-46a9-915c-1a1e6f2e5fd2>; <https://www.ft.com/content/cd90dfbe-3089-4cec-8436-39aed04cafc3>; e <https://www.ft.com/content/87efe5a9-4cb6-493b-a31a-f9efd5ddd242>.

³⁴ Cfr. <https://www.ft.com/content/1a7d5e01-d348-41f1-9d6b-e7fb0aef46b3>.

³⁵ John M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan for the Royal Economic Society, London 1973, cap. XXIV.

³⁶ Cfr. <https://www.ft.com/content/b44281c0-2ddb-46ae-83e2-150461faed65>.

³⁷ Bank for International Settlements (BIS), *Annual Report*, giugno 2020, pp. 23-24.

³⁸ Anna Cieslak e Annette Vissing-Jorgensen, *The Economics of the Fed Put*, online, settembre 2018.

³⁹ Germán Gutiérrez e Thomas Philippon, *Declining Competition and Investment in the U.S.*, online, novembre 2017.

⁴⁰ Cfr. <https://www.ft.com/content/fc7ce313-92f8-4f51-902b-f883afc1e035>.

⁴¹ Cfr. «Companies have raised more capital in 2020 than ever», *The Economist*, 9 dicembre 2020.

⁴² Jonathan Haskel e Stian Westlake, *Capitalism Without Capital*, Princeton University Press, Princeton 2018.

⁴³ Thomas Philippon, *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*, Belknap Press of Harvard University, Cambridge 2019.

⁴⁴ Ricardo Hausmann, Dani Rodrik e Andrés Velasco, «Getting the Diagnosis Right», *Finance & Development*, vol. 43, 2006, n. 1; nonché Peterson Institute for International Economy (PIIE), *Fiscal Policy Advice for Joe Biden and Congress*, online, conferenza in collaborazione con lo Hutchins Center on Fiscal & Monetary Policy, 1 dicembre 2020.

⁴⁵ Charles Goodhart e Manoj Pradhan, *The Great Demographic Reversal: Ageing Societies, Waning Inequality, and an Inflation Revival*, Palgrave Macmillan, London 2020.

⁴⁶ Joseph Kopecky e Alan M. Taylor, *The Murder-Suicide of the Rentier: Population Aging and the Risk Premium*, online, giugno 2020.

⁴⁷ Cfr. <https://www.ft.com/content/9484ea73-5fd3-4e3e-9174-717848d5118c>.

⁴⁸ Giorgio Arfaras, «Asset Allocation – Ottobre 2016», *Lettera economica del Centro Einaudi*, online, 11 ottobre 2016.

⁴⁹ Cfr. <https://www.ft.com/content/9d12ae03-2f6b-4028-8464-e305269e7ee3>.

⁵⁰ Secondo un calcolo sommario, ma che rende l'idea di quanto sia difficile oggi diversificare il rischio, con i rendimenti di venti anni fa un portafoglio obbligazionario avrebbe reso, in cinque anni, poco meno del 20 per cento ($=5\% \times 5 \times 0,75$); con i rendimenti di oggi, invece, in cinque anni un portafoglio obbligazionario avrebbe un rendimento dimezzato, pari a poco meno del 10 per cento ($=2\% \times 5 \times 0,85$).

⁵¹ Cfr. <https://www.ft.com/content/b44281c0-2ddb-46ae-83e2-150461faed65>.

⁵² Cfr. Buttonwood's notebook, «Who are you calling a rentier?», *The Economist*, 7 maggio 2014.

⁵³ John M. Keynes, *op. cit.*

⁵⁴ Brett Christophers, «The rentierization of the United Kingdom economy», *EPA: Economy and Space*, online, 2019.

⁵⁵ Giorgio Arfaras, «I critici di Piketty», *Lettera economica del Centro Einaudi*, online, 31 marzo 2015.

⁵⁶ Paul Kovarsky, «Robert J. Shiller on Bubbles, Reflexivity, and Narrative Economics», *Enterprising Investor*, online, 7 gennaio 2019.

⁵⁷ Cfr. <https://www.ft.com/content/f9a0c784-712e-4bf9-b994-55f8d63316d9>.

⁵⁸ Cfr. «Markets rise despite subdued economic recovery», *BIS Quarterly Review*, online, settembre 2020.

⁵⁹ Cfr. «Why, despite the coronavirus pandemic, house prices continue to rise», *The Economist*, online, 30 settembre 2020.

⁶⁰ Cfr. «Rich countries try radical economic policies to counter COVID-19», *The Economist*, online, 26 marzo 2020.

2. Europa, Stati Uniti, Cina: in cerca di nuovi equilibri

2.1. Una nuova stagione per l'Europa

*Siamo ambiziosi. Non lasciamo indietro nessuno.
E offriamo prospettive per il futuro.*
Ursula von der Leyen¹

L'inaspettato passo avanti dell'Unione

È ragionevole pensare che, alla mezzanotte del 31 dicembre del 2020, i maggiori leader del mondo abbiano brindato all'Anno Nuovo. È altrettanto ragionevole pensare che ben pochi lo abbiano fatto con allegria. Non poteva certo essere allegro Joe Biden, presidente eletto degli Stati Uniti, preoccupato per le possibili mosse del suo predecessore, che sfociarono poi nell'assalto al Campidoglio di Washington il 6 gennaio. Anche il presidente cinese Xi Jinping – il cui Capodanno comunque sarebbe scattato qualche settimana più tardi –, conscio di aver vinto una battaglia, ma non la guerra, contro il COVID-19, era probabilmente corrucciato per l'atteggiamento battagliero della nuova Amministrazione americana e preoccupato per la situazione difficile a Hong Kong. Di certo non sorrideva neppure il primo ministro indiano Narendra Modi, alle prese con la rivolta di milioni di contadini contro le nuove leggi sulla proprietà agricola. Forse l'unica a poter brindare con una certa soddisfazione era Ursula von der Leyen, da poco più di dodici mesi presidente della Commissione europea.

Autori del presente capitolo sono Mario Deaglio (par. 2.1; la sezione «Ma gli europei che cosa ne pensano?» è di Giuseppina De Santis), Giuseppe Russo (par. 2.2) e Giovanni B. Andornino (par. 2.3).

Durante quei dodici mesi, l'Unione Europea è, infatti, fortemente cambiata e sembra aver compiuto un passo irreversibile verso una maggiore unità. Nei suoi primi cento giorni di attività, la nuova Commissione ha presentato al Parlamento il *Green Deal europeo*, il Patto Verde europeo, che ha l'ambizioso obiettivo di raggiungere la «neutralità climatica» entro il 2050. Il che significa la possibilità di azzerare le emissioni nette di gas a effetto serra, in modo da avere un impatto climatico pari a zero. Si tratta di un programma eccezionalmente complesso, articolato in undici diversi aspetti (figura 2.1), che, nel suo insieme, modifica la struttura stessa dell'Unione.

Figura 2.1 – «Il nostro trattato di pace con la natura»: i pilastri della nuova Europa Verde



Fonte: Commissione europea, *Stato dell'Unione 2020. La Commissione von der Leyen: un anno dopo*, online, p. 5, e cfr. nota 3

Va anche detto che questo azzeramento delle emissioni nocive all'equilibrio del pianeta – definito «il nostro trattato di pace con la natura» da Charles Michel, presidente del Consiglio europeo, dopo esser stato primo ministro del Belgio² – implica azioni inevitabilmente da estendere a tutto il mondo affinché siano efficaci, e pertanto, se perseguito fino in fondo, potrebbe anche restituire all'Europa, almeno in parte, quel ruolo internazionale che è andata storicamente perdendo.

Dagli equilibri climatici si passa così, quasi impercettibilmente, ad altri equilibri internazionali. Non ci si ferma però qui: dietro al Green Deal si

intravede un indispensabile e più generale riequilibrio economico e sociale. Non a caso, i documenti dell'UE parlano di più equa distribuzione dei redditi, e l'affermazione di von der Leyen riportata nell'epigrafe di questo paragrafo («non lasciamo indietro nessuno») parla da sola.

È per molti aspetti singolare che un così ampio mutamento degli obiettivi e degli strumenti dell'Unione Europea sia avvenuto senza un ampio dibattito culturale e ideologico, precedente o parallelo all'azione politica, come quelli che caratterizzarono i grandi programmi innovatori di varia matrice (liberale, socialista, cristiana e via discorrendo) almeno dalla Rivoluzione francese in poi. Si può, forzando un poco, affermare che il mondo intellettuale e scientifico europeo sia rimasto ai margini del cambiamento che invece ha interessato molto la politica.

Basta pensare che il concetto di «sostenibilità ambientale», premessa del Green Deal europeo, si ritrova nel Rapporto Brundtland del 1987, dal titolo *Il nostro futuro comune*, fortemente voluto da Gro Harlem Brundtland, tre volte primo ministro norvegese negli anni Ottanta e Novanta e capo di un'apposita commissione delle Nazioni Unite sull'ambiente e lo sviluppo. E che le radici di questo pensiero risalgono al Club di Roma, altrettanto fortemente voluto da Aurelio Peccei, un dirigente industriale italiano. Nessuno dei due può essere definito un «intellettuale» nel senso professionale del termine.

La «linea von der Leyen» pare piuttosto un risultato pragmatico, proposto a un'Europa invecchiata, stanca e disillusa che ha così la possibilità di ritrovare una sua unità positiva su problemi planetari, al di là non solo delle ideologie ma anche delle specializzazioni scientifiche. Forse non è un caso che Ursula von der Leyen sia un'europea a tutto tondo: nata a Bruxelles in una famiglia tedesca (il padre era, a quel tempo, un diplomatico in servizio presso le nascenti istituzioni comunitarie), parla pressoché ugualmente bene, oltre alla sua lingua madre, il francese e l'inglese. Ha compiuto studi economici a Londra prima di laurearsi in medicina, in Germania, e di iniziare una carriera politica (sulla strada percorsa in precedenza da suo padre) che l'ha portata a un'ininterrotta partecipazione, dal 2005 al 2019, ai Governi di Angela Merkel, prima come ministro della Famiglia (2005-2009), poi come ministro del Lavoro e degli Affari sociali (2009-2013), infine come ministro della Difesa (2013-2019). In questa molteplicità e varietà di influenze formative, la biografia della presidente della Commissione europea sembra anticipare la molteplicità e varietà di una parte crescente della popolazione dell'Unione, soprattutto dei giovani che sempre più si sentono «naturalmente europei».

Ci sono due collegamenti tra la dimensione «ecologica» e la dimensione economico-sociale del Green Deal:

- il primo è la realizzazione della cosiddetta «economia circolare», ossia un forte sostegno all'eliminazione di sprechi e rifiuti nei processi produttivi e di consumo. La circolarità costituisce la premessa logica non solo per un equilibrio ecologico dell'economia, ma anche per società umane molto meno squilibrate di quelle attuali;
- il secondo è il Fondo per una Transizione Giusta (JTF, Just Transition Fund), un nuovo strumento finanziario nel quadro della politica di coesione che mira a fornire sostegno ai territori che devono far fronte a gravi sfide socio-economiche derivanti dalla transizione verso la neutralità climatica³.

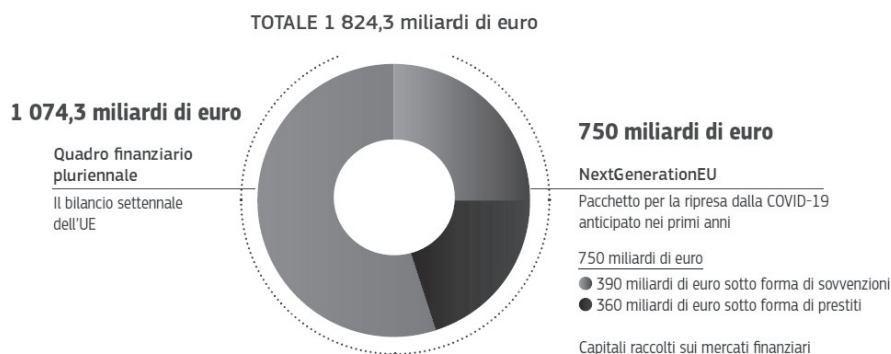
Al di là del clima, infatti, ma coerentemente con l'obiettivo dell'equilibrio climatico, quella che si può forse chiamare «nuova UE» si basa su una «unione nell'eguaglianza», dove l'eguaglianza ha diverse dimensioni e deve essere realizzata mediante un insieme di azioni differenziate:

- sostegno all'occupazione giovanile;
- «salari minimi adeguati»;
- parità di genere;
- piano decennale contro il razzismo, piano decennale per sostenere i rom e una lunga serie di altre misure che hanno tutte iniziato il loro iter parlamentare a Strasburgo;
- non si trascuri la «lotta alla cattiva informazione, alla disinformazione e alle ingerenze straniere», nonché al finanziamento del terrorismo;
- sono da segnalare infine un «pacchetto sulla finanza digitale», una legge sui servizi digitali e una sui mercati digitali che delineeranno la risposta dell'Unione alla trasformazione del mondo di Internet operata dalle piattaforme online⁴.

Su questa base bene intrecciata, si può concludere che, tra i tanti effetti negativi, la pandemia da COVID-19 ha avuto anche un effetto collaterale che può definirsi positivo, in quanto ha spinto l'Europa a una sempre maggiore concertazione e a un coordinamento dell'emergenza fino a un'azione comune nel campo delle vaccinazioni, pur condotta con difficoltà e con alcuni errori, chiaramente ammessi dalla presidente della Commissione. Il risultato è una sorta di «fusione operativa» tra misure e coordinamenti di lungo termine legati al Green Deal, che implicano una trasformazione in profondità della struttura europea, e azioni a più breve termine direttamente e/o indirettamente legate alla lotta alla pandemia.

Questa fusione è ben rappresentata dal Bilancio complessivo 2021-2027, adottato dal Parlamento europeo il 16 dicembre 2020, i cui dati essenziali di spesa, con cifre decisamente aumentate rispetto al settennato precedente per via del varo del programma anti-crisi Next Generation EU, sono esposti in forma estremamente sintetica nella figura 2.2.

Figura 2.2 – Le «cifre della spesa» dell'Unione Europea nel 2021-2027



Fonte: Commissione europea, *Stato dell'Unione 2020. La Commissione von der Leyen: un anno dopo*, online, p. 14

Più in generale, la svolta «ecologica» della Commissione ha innescato un'autentica esplosione di progetti che hanno coinvolto il Parlamento europeo assai più di quanto accadesse in precedenza, anche per la trasformazione della maggioranza a seguito delle elezioni del 2019, con l'impossibilità della tradizionale alleanza tra socialisti e democristiani a continuare a governare da sola⁵ e la sua integrazione con il supporto di raggruppamenti «verdi» e liberali. Fa parte di questo sviluppo anche la posizione «battagliera» dell'Unione Europea per inserire il rispetto dell'Accordo di Parigi sul clima nei trattati commerciali internazionali.

Questa trasformazione è stata assai poco avvertita nel nostro Paese per l'assenza di parlamentari «verdi» italiani nell'Assemblea di Strasburgo, così come poco avvertito è stato lo sganciamento, sia pur impercettibile, della politica europea dalle varie politiche nazionali.

L'economia salvata dal naufragio COVID: Commissione, presidenza tedesca e Banca Centrale Europea

Il percorso con cui l'Unione è arrivata all'adozione del Bilancio non è stato rapido né agevole. Originariamente, l'approvazione era prevista entro giugno 2020. Fra marzo e aprile, però, a pandemia conclamata, si cominciò a discutere di quello che potesse o dovesse fare l'Unione Europea per aiutare i Paesi più colpiti. La risposta fu il Next Generation EU, presentato da Ursula von der Leyen il 26 maggio, ancora durante il semestre di presidenza croata ma subito dopo una presa di posizione pubblica

congiunta in questa direzione del presidente francese Emmanuel Macron e della cancelliera tedesca Angela Merkel (18 maggio). Tra le tante particolarità del programma, ve n'era una che fece sobbalzare i rappresentanti dei più conservatori tra gli Stati membri: *i 750 miliardi del piano corrispondevano a un debito sottoscritto dall'UE in quanto tale e non dai singoli Paesi che ne avrebbero beneficiato*. Un primo ostacolo venne dunque dall'opposizione dei quattro Paesi cosiddetti «frugali» (Austria, Danimarca, Paesi Bassi e Svezia), contrari in via di principio a qualunque forma di mutualizzazione del debito⁶.

Nel secondo semestre, ossia il 1° luglio 2020, con l'avvio della presidenza tedesca entrò in scena Angela Merkel, e fu questa la prima questione di cui dovette occuparsi. Ne risultò il compromesso, raggiunto il 21 luglio dal Consiglio europeo, che introduceva alcune condizionalità per i Paesi beneficiari e aumentava la quota di aiuti concessa in forma di prestiti rispetto a quella in forma di sovvenzioni.

Subito dopo, la proposta di Bilancio tornò all'Eurocamera e qui si aprì un secondo contrasto, originato dalla richiesta da parte del Parlamento di inserire una clausola che condizionasse i Paesi percettori di aiuti a rispettare «lo stato di diritto», eliminando provvedimenti limitativi delle libertà individuali e dell'indipendenza di stampa e magistratura. Diversi Paesi centro-europei, a cominciare dall'Ungheria, arrivarono a minacciare il veto se la clausola fosse stata approvata; paradossalmente, si trattava di alcuni fra i maggiori beneficiari previsti dal Bilancio stesso. Facendo leva anche su questo, e, per la seconda volta, soprattutto attraverso il diretto impegno a mediare da parte della presidenza tedesca, si raggiunse un'intesa in forza della quale il principio della tutela dello stato di diritto venne mantenuto, ma con conseguenze pratiche molto attenuate, in quanto le eventuali violazioni dovranno essere accertate dalla Corte di Giustizia, e non direttamente dalla Commissione, e le conseguenze non saranno più retroattive: una soluzione decisamente «europeista», che ha salvato non solo i valori ma anche i finanziamenti (l'intesa raggiunta deve essere ratificata da tutti gli Stati membri)⁷. Von der Leyen, nel brindisi di fine anno, avrà certamente ringraziato in cuor suo la sua ex capo di governo, Angela Merkel.

Un'altra persona che von der Leyen avrà certamente ringraziato in cuor suo, allo scoccare del 2021, è Christine Lagarde, presidente della Banca Centrale Europea (BCE). Subentrata a Mario Draghi il 1° novembre 2019 – un mese prima che von der Leyen assumesse la guida della Commissione europea –, Lagarde proseguì nelle linee di politica monetaria inaugurate dal suo predecessore – con il famoso «*whatever it takes*», «tutto ciò che ci vuole» – per difendere l'euro e le sue economie.

Il 2 marzo 2020 Lagarde prese ufficialmente coscienza della gravità del COVID-19, dichiarando che «la situazione pandemica [...] sta creando rischi per l'andamento dell'economia e il funzionamento dei mercati finanziari. Siamo pronti ad adottare misure appropriate e mirate, commisurate alle necessità e ai rischi sottostanti».

Il 12 marzo le parole si trasformarono in fatti, con un'immissione di liquidità e un miglioramento di condizioni per le operazioni TLTRO (Targeted Longer-Term Refinancing Operations, ossia prestiti mirati alle banche dell'eurozona che erogano credito a famiglie e imprese) in corso e quelle già programmate per giugno (TLTRO III). La BCE si allineava, con criteri di sostegno molto più «mirati», alla politica inaugurata una decina di giorni prima dalla banca centrale americana, la Federal Reserve (per l'azione complessiva di sostegno e indirizzo strategico della BCE alle banche del continente, cfr. riquadro). Un paio di giorni più tardi, di concerto con le maggiori banche centrali dei Paesi occidentali, la BCE partecipò a un'azione coordinata per sostenere la liquidità mondiale in dollari.

Il sistema bancario europeo, tra emergenza e trasformazione

La crisi legata al COVID ha visto il sistema bancario in una posizione diametralmente opposta rispetto alle precedenti crisi degli anni Duemila. Se nel 2008-2009 le istituzioni finanziarie sono state spesso considerate come il «motore» della crisi, nell'emergenza sanitaria in corso le banche hanno assunto il ruolo di «cinghia di trasmissione» delle misure di sostegno all'economia che i governi europei hanno, sotto diverse forme, posto in atto.

Limitandosi ai primi mesi in cui sono state concesse dai governi misure di sostegno all'economia, le banche avevano permesso l'accesso alle moratorie (sospensione dei pagamenti di quote capitale e/o interessi sui crediti) ai clienti per un ammontare di quasi 900 miliardi, pari a circa il 6 per cento di tutti i crediti verso la clientela. A questo occorre aggiungere i crediti erogati e coperti parzialmente da garanzie pubbliche, con l'obiettivo di sostenere le imprese durante il periodo di sospensione parziale delle attività.

Il sistema, è importante sottolinearlo, si è trovato più pronto che in passato ad affrontare una situazione complessa. Grazie alle

pressioni regolamentari, le banche sono arrivate all'emergenza sanitaria più capitalizzate, con un capitale primario (CET1, rapporto fra capitale ordinario versato e attività ponderate per il rischio) salito dal 9 per cento del 2009 al quasi 15 per cento di fine 2019, avendo così la possibilità di reggere meglio l'onda d'urto delle potenziali perdite su crediti derivanti dalla crisi.

Inoltre, i supervisori hanno messo in atto una serie di misure di «mitigazione» per evitare una stretta creditizia. Fin dai primi giorni della crisi, la Banca Centrale Europea ha permesso alle banche di utilizzare «cuscinetti» di capitale che hanno l'obiettivo di renderle più resistenti in tempo di crisi. Successivamente, a livello europeo, è stato adottato il cosiddetto COVID-19 Banking Package della Commissione, con l'obiettivo di agevolare l'erogazione del credito verso famiglie e imprese. Le disposizioni contenute in questo «pacchetto» hanno riguardato diversi ambiti, per massimizzare la capacità delle banche di erogare prestiti e assorbire le perdite dovute al coronavirus: 1) con misure temporanee eccezionali per attenuare l'impatto immediato degli eventi connessi all'attuale emergenza e 2) con l'anticipazione di diverse misure già previste, e finalizzate a incentivare le banche a finanziare i lavoratori dipendenti, le PMI, i progetti infrastrutturali e gli investimenti in software.

Alcune tendenze, che già si stavano manifestando, sia pur sottraccia, prima dell'emergenza COVID, hanno subito un'accelerata con la crisi pandemica. Un approccio più favorevole al consolidamento bancario era stato annunciato dalla BCE all'inizio del 2020, con l'obiettivo di rendere le banche più robuste e in grado di effettuare gli investimenti necessari per affrontare le sfide di mercato e tecnologiche che si prospettavano.

Le linee guida che la Banca Centrale ha emesso nel 2020 puntano ad aumentare la trasparenza del processo di valutazione delle operazioni M&A nel settore bancario chiarendo l'approccio adottato per valutare le operazioni di consolidamento, favorendo così quelle sostenibili, per raggiungere economie di scala e superare le nuove sfide di settore, come ad esempio la digitalizzazione o il contenimento dei costi.

Su questa base, le banche che proporranno operazioni di consolidamento sostenibili potranno applicare trattamenti prudenziali favorevoli e prevedibili. I requisiti patrimoniali saranno definiti considerando il profilo di rischio effettivo della nuova entità. Verrà

riconosciuto il valore del cosiddetto badwill generato dall'operazione (differenza tra prezzo pagato e valore contabile della controparte acquisita), che potrà essere utilizzato a supporto della sostenibilità del nuovo modello di business (con azioni quali l'aumento della copertura dei crediti deteriorati oppure il sostenimento di costi di integrazione o investimenti per la crescita). Verrà inoltre consentito l'impiego temporaneo dei modelli interni autorizzati pre-consolidamento, subordinato alla predisposizione di un piano di sviluppo dei modelli congiunti per l'entità post-transazione.

Le aggregazioni bancarie, a oggi, sono procedute a macchia di leopardo a livello europeo. In alcuni Paesi (come la Grecia o la Spagna) il sistema è molto concentrato, con pochi operatori sul mercato, mentre in altri continuano a esserci realtà diverse e frammentate, con operatori grandi affiancati a realtà di dimensioni minori. In Italia, ad esempio, dopo la riforma delle banche popolari ci si attendeva un'accelerazione del risiko bancario, con diverse potenziali operazioni di fusione. Negli ultimi anni, tuttavia, l'unica operazione rilevante era stata quella tra il Banco Popolare e la Banca Popolare di Milano. L'acquisizione di UBI da parte di Intesa Sanpaolo ha però mosso le acque, e negli ultimi mesi si sono moltiplicate le ipotesi di ulteriori business combinations tra operatori di medio-grandi dimensioni.

A oggi restano ancora limitate le ipotesi di fusioni cross-border tra grandi operatori di diversi Paesi. A questo proposito, continuano a permanere alcune barriere a livello nazionale. Il cosiddetto ring-fencing, la salvaguardia di capitale e liquidità a livello nazionale con regolamentazioni e pratiche di vigilanza che possono limitare i flussi tra Paesi – e quindi, di conseguenza, le sinergie di ricavi e costi –, può costituire un ostacolo alle operazioni di aggregazione internazionali. La rimozione, o l'adeguata regolamentazione, di questi aspetti sarà importante per permettere la nascita di operatori europei in grado di competere in futuro a livello globale. Anche perché le sfide per il sistema finanziario sono importanti. Oltre all'esigenza di competitività e di mantenimento di un adeguato rendimento del capitale, il sistema bancario, come del resto buona parte dei players economici, dovrà affrontare due sfide cruciali nel medio-lungo termine: l'evoluzione tecnologica e l'ESG (acronimo di Environmental, Social, Governance: indica i criteri, aggiuntivi a quelli puramente economici, per la valutazione di un investimento).

Le banche dovranno evolvere sempre più in un'ottica digitale, confrontandosi con nuovi operatori che stanno focalizzando il proprio modello di business sull'utilizzo massivo di intelligenza artificiale e algoritmi per le decisioni di lending. In particolare, sempre più i prestiti verranno erogati seguendo logiche di automazione di processo, l'on-boarding – ossia la presa in carico – dei clienti avverrà con procedure digitali e la gestione della client experience dovrà essere sempre più basata su modelli innovativi e interattivi. L'ESG, infine, sta acquisendo un'importanza via via crescente anche per quanto riguarda le istituzioni finanziarie.

Nel contesto attuale, caratterizzato da cambiamenti climatici, demografici e tecnologici, il sistema finanziario è chiamato a svolgere un ruolo cruciale nella transizione verso un'economia più sostenibile dal punto di vista ambientale, sociale e di governance. Negli ultimi anni, il numero di imprese che stanno investendo in iniziative sostenibili è aumentato molto fortemente. D'altra parte, molte banche e investitori istituzionali stanno mostrando uno spiccato interesse verso le tematiche legate alla sostenibilità e alla promozione di flussi green di capitale per le imprese.

Gli intermediari finanziari devono considerare i possibili benefici economici derivanti dal finanziare un'impresa «sostenibile» rispetto a un'impresa «tradizionale», dato che la sostenibilità determina sempre più un impatto positivo sui conti di un'impresa, nonché i benefici dal punto di vista reputazionale e di resilienza. La stessa European Banking Authority incoraggia gli istituti ad agire per incorporare i fattori ESG nelle proprie strategie di business, identificando parametri per la misurazione e il monitoraggio dei rischi ESG così da poter prontamente affrontare i relativi rischi fisici e di transizione. E con la roadmap proposta, la stessa Autorità prevede una serie di evoluzioni normative per incentivare la sostenibilità delle attività delle istituzioni finanziarie, anche con vantaggi in termini di assorbimenti di capitale e quindi di potenziale redditività degli investimenti.

Insomma, come spesso osservato negli ultimi anni, attraverso le evoluzioni normative le autorità spingono le istituzioni finanziarie verso nuovi modi di fare business, indirizzandone le direttrici di sviluppo.

Gabriele Guggiola

Il 18 marzo la BCE diede inizio al PEPP (Pandemic Emergency Purchase Programme – Programma di acquisto per l'emergenza pandemica) che servì a preparare, nel mese peggiore della «prima ondata» della pandemia, il rimbalzo della tarda primavera e dell'estate che salvò l'economia europea da una vera e propria catastrofe.

Il 20 marzo, alla vigilia del solstizio di primavera, Strasburgo e Bruxelles fanno eco a Francoforte con la *sospensione del Patto di Stabilità*, lasciando quindi ai Paesi dell'euro licenza di spendere per proteggere non soltanto l'economia, ma anche la coesione sociale, e per allargare lo scudo in difesa dei settori e delle categorie più deboli.

Purtroppo – è il caso di dirlo – le cure monetarie e finanziarie si sono rivelate più efficaci di quelle sanitarie: la «seconda ondata» della pandemia ridusse o, in alcuni casi, cancellò del tutto i cospicui segnali di ripresa che si erano avuti nella primavera-estate.

Superato lo scoglio del Bilancio il 18 dicembre, il 2020 si è chiuso con due evoluzioni importanti.

La prima è la *dissoluzione dei legami tra il Regno Unito e l'UE*, a oltre quattro anni di distanza dal referendum con cui i britannici hanno deciso di lasciare l'Unione. La trattativa si è rivelata estenuante, incentrata su questioni relativamente secondarie come i diritti di pesca nel Canale della Manica, oggetto di dispute accese tra inglesi e francesi. In definitiva, non si sono registrati, se non per pochi giorni, i temuti intoppi o addirittura il blocco del traffico commerciale tra Gran Bretagna e UE che si paventava alla vigilia a causa della possibile confusione relativa alle nuove norme.

È peraltro continuata la tendenza di lungo termine all'attenuazione di fatto dei legami finanziari e commerciali tra UE e Regno Unito, a svantaggio soprattutto dei britannici. Tra gli effetti della Brexit c'è stata, infatti, una «migrazione delle transazioni finanziarie» verso le piazze finanziarie continentali. In particolare, nel gennaio 2021 l'ammontare delle transazioni in azioni di Amsterdam (media giornaliera pari a 9,2 miliardi di euro) ha superato quello di Londra (media giornaliera pari a 8,6 miliardi). Il motivo si può far risalire al divieto imposto alle istituzioni finanziarie dell'UE di continuare a operare sul mercato di Londra, in quanto il regime di vigilanza britannico non viene riconosciuto come equivalente a quello europeo.

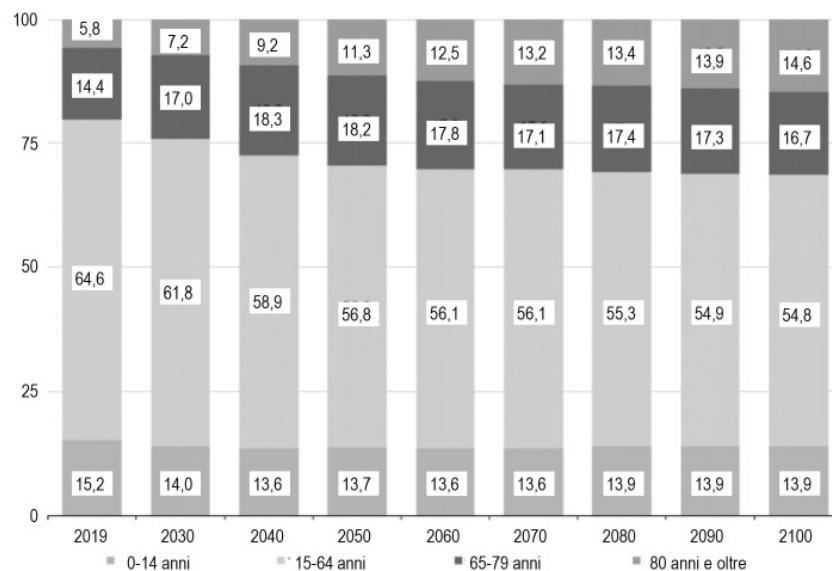
Sempre alla fine del 2020, e precisamente il 30 dicembre, viene siglato tra Unione Europea e Cina, dopo sette anni di negoziati, il Comprehensive Agreement on Investment (CAI), un *accordo bilaterale per gli investimenti che apre il mercato cinese alle imprese dei Paesi membri dell'UE*: garantisce loro l'accesso diretto a diversi settori del mercato cinese, dalle auto alle telecomunicazioni e alla finanza (finora è obbligatorio un part-

ner cinese)⁸. Per la Cina, l'accordo si inquadra nell'orizzonte geopolitico in cui è stata firmata anche la Regional Comprehensive Economic Partnership (siglata tra i Paesi dell'ASEAN più Cina, Giappone, Corea del Sud, Australia e Nuova Zelanda, cfr. cap. 3, par. 3.2) e aiuterebbe Pechino a distendere i propri rapporti con l'Occidente e le sue economie.

Non mancano però le zone grigie

Tutto bene, quindi? Non corriamo troppo. Siamo in presenza di un programma coraggioso, a tutto tondo, sul futuro dell'Europa, ma quali sono le possibilità di realizzarlo davvero? Diciamo francamente che la nuova solidarietà è solo all'inizio e deve essere rafforzata. Diciamo anche che gli europei sono vecchi. Quello della vecchiaia è il vero problema di fondo dell'Europa, destinato, come si può vedere dalla figura 2.3, a stabilizzarsi nel tempo, con una struttura demografica senza precedenti: la popolazione «vigorosamente attiva» o impegnata in dure attività di apprendimento (15-64 anni) sarà pari, infatti, a poco più della metà del totale.

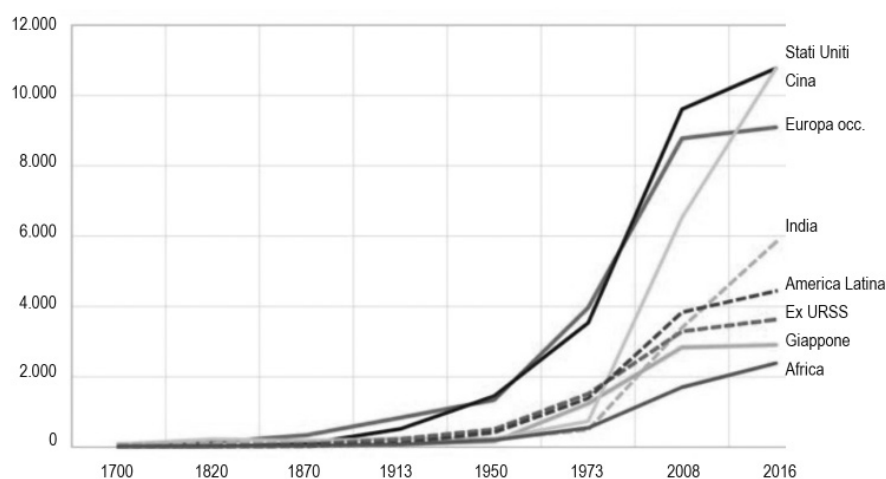
Figura 2.3 – Struttura della popolazione per classi di età, UE-27, 2019-2100 (percentuali sul totale della popolazione; dati 2019 provvisori; 2030-2100: proiezioni EUROPOP2019)



Fonte: Eurostat

Se dal futuro volgiamo invece lo sguardo al passato, sulla base delle statistiche di Angus Maddison si può notare, nella figura 2.4, che dopo una vigorosa crescita durata circa 250 anni, dalla metà del XVIII secolo alla fine del Novecento, l'Europa ha vistosamente rallentato. Siamo solo un «mondo vecchio» o la cresta dell'onda di un invecchiamento che assumerà portata mondiale tra qualche decennio? È un interrogativo al quale, al momento, nessuno è in grado di rispondere, ma da cui dipende – assai più che dalla pandemia – il futuro nostro e dei nostri figli, nipoti e bisnipoti.

Figura 2.4 – Con il Duemila l'Europa si è quasi fermata. Ricostruzione storica del PIL in alcune aree del mondo, 1700-2016 (dati in miliardi di dollari internazionali 1990)



Fonti: Angus Maddison, *World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2003 AD*, <http://www.ggdc.net/maddison/>; dal 1950 The Conference Board, Total Economy Database, <https://www.conference-board.org/data/economydatabase/>

Infine, le migrazioni. Se pure con un'agenda politica così pesantemente condizionata dal coronavirus, sono stati tanti, come abbiamo visto, i punti messi a segno dalla presidenza tedesca; molti, tuttavia, restano sulle spalle dei successori, Portogallo (gennaio-giugno 2021) e Slovenia (luglio-dicembre 2021). Spicca, in modo particolare, la dura differenza di posizioni sugli spostamenti delle persone: non si è raggiunto un accordo politico sul nuovo Patto sulla migrazione e l'asilo proposto dalla Commissione nel settembre 2020 per riformare il Regolamento di Dublino. I Paesi membri concordano sulla necessità di una nuova politica migratoria

comune, ma hanno idee ancora molto diverse su come deve essere questa politica.

Controlli alle frontiere esterne, gestione più efficiente dei rimpatri e «migrazioni sicure» sono i tre punti sui quali l'accordo sembra non essere lontano. Quando però si passa a esaminare come condividere il peso delle migrazioni, Italia, Spagna, Malta e Grecia, essendo «in prima linea», logicamente chiedono, e si aspettano comunque di ottenere, maggiori garanzie. Alla riunione dei ministri di metà dicembre 2020 le distanze sono apparse molto grandi. La pandemia non è stata d'aiuto, anche se, nel breve periodo, ha contribuito a ridurre le partenze verso l'Europa (ovviamente, tutti ci auguriamo che questo «effetto collaterale» casualmente positivo lasci il posto a un «effetto centrale» condiviso).

Lo stallo non riguarda solo le persone migranti, riguarda anche la «migrazione» degli Stati verso l'Unione. All'inizio del 2020 si poteva ragionevolmente pensare che si sarebbero avviati formalmente i negoziati di adesione con Albania e Macedonia del Nord, ma il veto posto dalla Bulgaria a novembre ha interrotto questo processo. Qui, tuttavia, a differenza dei problemi delle migrazioni, ci si attende un accordo forse già durante la presidenza portoghese, ossia nei primi sei mesi del 2021.

Un altro punto sul quale si registrano ritardi è la Conferenza sul futuro dell'UE, inizialmente proposta dal presidente francese Emmanuel Macron e accolta con entusiasmo dal Parlamento europeo. Doveva aprirsi simbolicamente il 9 maggio – giorno della festa dell'Europa – del 2020, ma la pandemia ne ha rallentato i preparativi. Non si tratta, però, di sola pandemia: è profonda la differenza di opinioni tra Consiglio europeo e Parlamento su chi dovrebbe guidarla. Il Consiglio ha spinto per un'autorità indipendente – quindi, esterna alle istituzioni europee – e si è fatto il nome di Helle Thorning-Schmidt, ex premier della Danimarca ed ex parlamentare europea, mentre il Parlamento ha proposto a più riprese la figura dell'eurodeputato liberale belga Guy Verhofstadt, non gradito ai governi perché considerato troppo «federalista».

La scelta di chi guiderà la Conferenza è cruciale perché il vero motivo di scontro tra Europarlamento e Consiglio è la possibile modifica dei trattati dell'Unione Europea nel quadro della Conferenza stessa, ipotesi questa caldeggiata dal Parlamento ma sostanzialmente esclusa da molti Paesi membri. La pandemia, nel frattempo, ha reso centrale l'esigenza di una politica comune per le vaccinazioni e, più in generale, per la sanità, che i trattati attuali lasciano esclusivamente nelle mani degli Stati membri. Si tratta di posizioni distanti su cui per ora non si è trovato un compromesso. Complice anche il virus, che, agli occhi di molti, rende sacrificabili i lavori della Conferenza rispetto ad altre questioni ritenute più urgenti.

Ma gli europei che cosa ne pensano?

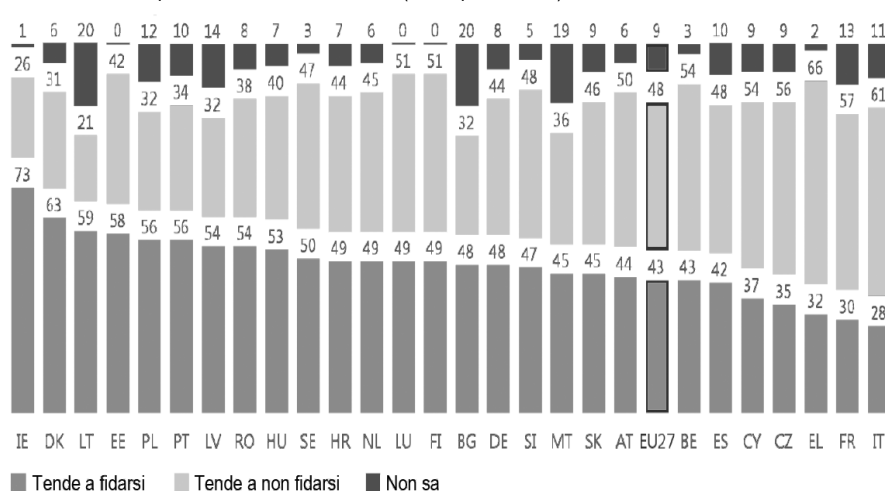
Le scelte politiche delle istituzioni europee – il caso della discussione sul Bilancio pluriennale, da questo punto di vista, è esemplare – vengono effettuate all'incrocio fra pressioni diverse, alcune comuni a qualsivoglia governo, altre specificamente riconducibili alla peculiare struttura, in parte federale e in parte intergovernativa, che si è data l'UE. I maggiori *stakeholders* sono i Governi nazionali, che interagiscono direttamente nel Consiglio europeo e indirettamente a livello di Commissione e di Parlamento; vi sono poi i partiti organizzati nel Parlamento stesso e infine esistono le lobby, di livello nazionale, europeo e anche esterne all'Unione, sulle questioni di accesso al mercato continentale.

Il progetto di Conferenza sul futuro dell'UE chiama tuttavia in causa anche un quarto soggetto, più sfuggente da identificare, fluido e mutevole, che negli anni ha assunto rilevanza e peso crescente, soprattutto a seguito del progressivo indebolimento dell'architave politico del consenso europeo, l'asse fra partiti popolari e socialisti-socialdemocratici. Questa sorta di invitato di pietra al tavolo delle decisioni comuni è l'opinione pubblica europea: della quale, tanto per cominciare, si potrebbe addirittura dubitare che esista. Certamente esistono 27 opinioni pubbliche nazionali, tante quanti sono gli Stati membri dell'Unione, e certamente si possono calcolare valori medi europei riferiti alla percezione di specifiche questioni, come fa da anni l'Eurobarometro, il grande sondaggio continentale realizzato due volte all'anno per conto delle istituzioni comunitarie. Dietro a questi valori medi, tuttavia, si nascondono situazioni nazionali profondamente diverse.

Guardando a una domanda-chiave, quella sulla fiducia nell'Unione Europea⁹ (figura 2.5), le risposte degli intervistati nell'estate 2020 suscitano almeno quattro osservazioni.

- ① Poco più di quattro europei su dieci (43 per cento) dichiarano di aver fiducia nell'UE, una quota questa che, peraltro, da dieci anni non supera il 45 per cento; quasi un europeo su due (48 per cento) non si fida e il 9 per cento non sa.
- ② In 14 Paesi europei su 27 la fiducia viene dichiarata dalla maggioranza assoluta o relativa della popolazione (si va dal 73 per cento dell'Irlanda al 45 di Malta); negli altri 13 prevale la sfiducia, con quote che variano dal 46 per cento della Slovacchia al 66 della Grecia.
- ③ In termini di popolazione, i Paesi che «si fidano» contengono circa 220 milioni di abitanti (sui 446 totali dell'Unione), di questi 83 milioni sono tedeschi e 38 polacchi; Germania e Polonia sono i soli due gran-

Figura 2.5 – La (s)fiducia nell'Unione Europea. Risposte alla domanda: «Lei tende piuttosto a fidarsi dell'Unione Europea o tende a non fidarsi?» (valori percentuali)



Legenda. IE Irlanda, DK Danimarca, LT Lituania, EE Estonia, PL Polonia, PT Portogallo, LV Lettonia, RO Romania, HU Ungheria, SE Svezia, HR Croazia, NL Paesi Bassi, LU Lussemburgo, FI Finlandia, BG Bulgaria, DE Germania, SI Slovenia, MT Malta, SK Repubblica Slovacca, AT Austria, EU27 UE-27, BE Belgio, ES Spagna, CY Cipro, CZ Repubblica Ceca, EL Grecia, FR Francia, IT Italia

Fonte: Standard Eurobarometer 93. First Results, *Public Opinion in the European Union*, luglio-agosto 2020, p. 7

di Paesi europei in cui la fiducia è prevalente (in Germania però di misura, 48 per cento a 44).

- ④ Tutta l'Europa latina, a esclusione del Portogallo, sta nel campo della sfiducia, e nei Paesi più grandi si va dal 61 per cento dell'Italia al 57 della Francia al 48 della Spagna, che insieme contano circa 174 milioni di cittadini europei.

Per mettere le cose in prospettiva, va detto che il livello di fiducia degli abitanti dell'Unione nei confronti dei propri Governi nazionali è nettamente inferiore, con il valore medio che negli ultimi anni ha oscillato intorno al 35 per cento; nell'estate 2020, però, quando in Europa si era diffusa la sensazione che la pandemia fosse stata superata, era risalito di 6 punti sull'anno precedente, dal 34 al 40 per cento. A tale crescita non si è accompagnata una crescita analoga della fiducia nell'UE, rimasta invariata rispetto al 2019.

In questo quadro, due Paesi spiccano in negativo: si tratta di Italia e Francia, nei quali la fiducia verso l'Europa scende rispetto all'anno prece-

dente, di 2 punti tra i francesi e ben 10 tra gli italiani. E le somiglianze non si fermano qui:

- francesi e italiani sono scontenti, più o meno nella stessa misura, di come funziona la democrazia in Europa (50 per cento contro 52 per cento);
- sono, rispettivamente, al quartultimo e ultimo posto nella percentuale di risposte positive alla domanda sul se l'intervistato si sente un cittadino europeo (59 contro 58);
- sono fra i più scontenti del funzionamento delle proprie economie nazionali (Francia 76 per cento seguita solo da altri sei Paesi, fra cui l'Italia all'89 per cento, al penultimo posto prima dalla Grecia);
- fanno registrare lo stesso pessimismo sul futuro dell'Europa (49 per cento i pessimisti in entrambi i Paesi, rispettivamente al terzultimo e penultimo posto in classifica);
- sono fra i meno soddisfatti delle misure adottate dall'Unione per combattere l'epidemia (36 per cento i soddisfatti in Italia, terzultima, e 33 per cento in Francia, ultima fra i 27; e si noti che questi valori sono stati rilevati in un momento in cui la questione dei vaccini era di là da venire).

È scontato, ma vale la pena ricordarlo: così come certi valori comparabili in Gran Bretagna e in Italia nel 2019 corrispondevano in realtà a situazioni politiche interne e a relazioni con l'Europa completamente differenti (la Gran Bretagna aveva votato nel 2016 per uscire dall'UE)¹⁰, così oggi le somiglianze fra stati d'animo italiani e francesi, come misurati dall'Eurobarometro, non vanno prese per oro colato, perché a condensarsi nello stesso numero di soddisfatti o insoddisfatti possono essere motivazioni anche radicalmente differenti.

Eppure. Nei prossimi dodici mesi, dopo un periodo straordinariamente difficile di crisi sanitaria e crisi economica, ci saranno elezioni politiche in Germania (26 settembre 2021), presidenziali in Francia (primavera 2022), forse anche elezioni politiche anticipate in Italia.

Certe tendenze di fondo nell'articolazione degli interessi nazionali, e dunque nella loro proiezione a livello dei rapporti con altri Stati e, nel caso degli europei, con l'Unione, cambiano lentamente, per solito non da un'elezione all'altra e dall'una all'altra maggioranza politica. L'asse franco-tedesco, insieme a quello popolari-socialdemocratici, ha retto l'UE fin dal primo giorno: la Germania ha rappresentato il punto di riferimento per il Nord e l'Est europeo, la Francia per l'Ovest e il Sud. La cerniera franco-tedesca ha tenuto insieme l'Europa, pur fra difficoltà e contraddizioni, dai tempi di Adenauer e Schuman a quelli di Merkel e Macron, che sono anche i tempi della pandemia.

Oggi, però, il clima internazionale è tornato burrascoso. La presidenza Trump è stata per i Governi europei un'esperienza che sarà difficile dimenticare, la Gran Bretagna è uscita dall'UE, la Cina ha raggiunto una proiezione globale. L'Europa avrà bisogno in futuro di guide capaci. Angela Merkel, nata nel 1954 e divenuta adulta nella DDR – probabilmente l'ultimo governante europeo che sappia, per averla vissuta, quale tragedia sia stata l'Europa divisa – non si ricandiderà. Emmanuel Macron (che i sondaggi a marzo 2021 vedono in grande difficoltà)¹¹ è più giovane di quasi un quarto di secolo ed è un figlio del tempo in cui i confini europei sono stati abbattuti e gli interessi nazionali difesi non dagli eserciti sui campi di battaglia, bensì da burocrazie scaltrite nei palazzoni per uffici di Bruxelles. Non sappiamo, evidentemente, quale sarà il Governo italiano fra dodici o ventiquattro mesi.

All'epoca di Adenauer e Schuman, il loro interlocutore italiano era Alcide De Gasperi. Tutti e tre non si limitarono a costruire le condizioni per l'accordo fra Governi, ma si impegnarono in maniera diretta nello spiegare ai propri concittadini l'impresa comune e persuaderli che ne valeva la pena. Da anni ormai – e non solo in Italia – prevale invece in molte leadership politiche nazionali la tendenza a «scaricare» su Bruxelles il peso fiscale delle decisioni difficili da assumere in casa propria (è il caso delle riforme dei sistemi pensionistici) o di situazioni complesse (vedi le migrazioni, o la crisi climatica) che devono essere gestite in modo condiviso.

La frammentazione dell'opinione pubblica europea, lo scontento di italiani e francesi e in generale dell'Europa del Sud a fronte della sostanziale soddisfazione dei tedeschi, e in generale dei nordici, preoccupano non perché non siano comprensibili o non possano essere recuperati, ma perché sono, in parte, frutto di deliberati atteggiamenti delle leadership nazionali in cerca di strade semplici per garantirsi il consenso. L'Europa, però, non si potrà fare contro gli europei.

Alla prova più dura dall'epoca dei Trattati di Roma l'Unione ha risposto facendo un passo avanti, non tirandosi indietro. Per dirla con le parole del presidente della Repubblica Italiana, Sergio Mattarella – e così torniamo, come si diceva all'inizio di questo paragrafo, a un Capodanno che è stato difficile per i leader europei come per i comuni cittadini –, «Ha prevalso l'Europa dei valori comuni e dei cittadini. Non era scontato»¹².

Purtroppo, non è neppure scontato il contrario. Nel passaggio più citato dello stesso discorso, il presidente Mattarella ha affermato che «Questo è tempo di costruttori. I prossimi mesi rappresentano un passaggio decisivo [...] per porre le basi di una stagione nuova». Vale per l'Italia, vale per l'Europa.

2.2. Stati Uniti: tra politica e pandemia, un duello da Far West

Le ragioni economiche della sconfitta di Trump

Il 2020 non è stato soltanto l'anno della pandemia; gli americani lo ricorderanno pure come l'anno della rumorosa uscita di scena del loro 45° presidente, Donald John Trump, detto anche semplicemente «The Donald». Discusso uomo d'affari, immobiliare, magnate dei settori del tempo libero (sviluppatore di casinò, villaggi turistici e golf club), la sua «discesa in campo», ossia in politica, aveva lasciato perplessi molti commentatori. E ancor più la sua vittoria alle elezioni del 2016, il trionfo del «dilettante» contro i «professionisti» che rivelava profondi mutamenti nell'economia e nella società americana.

Trump era consapevole della netta inferiorità dei mezzi a sua disposizione rispetto a quelli dei democratici. La sua campagna elettorale del 2016 era gestita all'inizio da una dozzina di assistenti e il suo staff complessivo consisteva di 94 persone, pressoché tutte alle prime armi. Hillary Clinton ne aveva assunte 765, tutte professioniste. Fu proprio all'inizio, in questa situazione, che Trump stabilì di continuare a occuparsi personalmente dei propri tweet: sarebbero stati più originali, avrebbe potuto esprimere se stesso. E poi doveva risparmiare: sapeva di poter capitalizzare anni di popolarità maturata con *The Apprentice*, un reality show trasmesso dalla NBC nel quale venivano giudicate le capacità imprenditoriali dei concorrenti, di cui era stato coproduttore e conduttore per 14 anni, dal 2004 al 2017, e al quale sarebbe eventualmente ritornato, in caso di sconfitta, con una notorietà anche maggiore.

Trump stesso sottovalutava la scia sotterranea di consenso che aveva generato nei decenni con i suoi inviti a esponenti del Partito repubblicano e dei media agli eventi che organizzava sia nel suo grattacielo new-yorkese, la Trump Tower, sia sui suoi campi da golf. Procedendo in una campagna elettorale così squilibrata a suo sfavore in termini di risorse, si accorgeva che, nonostante il suo tentativo apparisse poco credibile ai politici di professione, a cominciare dall'*establishment* repubblicano, nonché ai grandi media nazionali, tra la gente comune si celavano in realtà tanti suoi sostenitori. I sondaggi tendevano a sottovalutare il suo consenso, anche perché i suoi potenziali elettori erano spesso difficili da raggiungere: si trattava però di soggetti che vivevano una condizione molto diffusa, quella dei «boomer» di classe media – gli americani nati e cresciu-

ti con l'espansione del dopoguerra – e dei loro figli e nipoti. Ora la globalizzazione e la rivoluzione tecnologica stavano rendendo marginali nella società molti di loro, privando i loro figli e nipoti di prospettive e di beni che solo vent'anni prima sarebbero stati facilmente raggiungibili.

Li aveva intercettati, tra l'altro, copiando alla lettera lo slogan della campagna di Reagan, *Make America Great Again*, sapendo che Reagan era stato il presidente repubblicano più popolare che gli elettori ricordassero. Sia Reagan sia Trump provenivano dallo spettacolo, con una differenza: Reagan sosteneva di non essere un grande comunicatore, ma di comunicare «grandi idee»¹³. Trump non è mai arrivato a formulare qualcosa che potesse definirsi come una ideologia della propria presidenza. Scegliendo consiglieri provenienti dalla *business community*, e inseguendo con il suo intuito la riconoscenza di un elettorato che aveva trovato quasi senza cercarlo, ha finito per chiudersi dentro la retorica populista, allontanandosi dalle radici storiche del GOP, il Grand Old Party repubblicano, i cui dirigenti, a differenza della base degli attivisti, lo hanno in molti casi subito per non rischiare, a loro volta, di perdere consenso. Alla fine, è uscito di scena in malo modo dovendo, nell'ultima inquadratura della sua scenografia presidenziale, abbandonare la parte del comandante in capo. Una scivolata fatale non tanto per l'esito, ormai definito, della corsa per la rielezione, che ha cercato caparbiamente di cambiare anche dopo il responso delle urne, ma fatale per la sua stessa immagine di ex Presidente della più grande nazione del mondo.

Se un documentario si bloccasse alla vigilia della comparsa del COVID-19 – il *Chinese virus*, il virus cinese come lo chiamava The Donald –, Trump apparirebbe in corsa e ben piazzato per la rielezione. A fine marzo 2020, la media dei sondaggi indicava che il 45,8 per cento degli americani ne approvava l'operato, valore pressoché identico a quello del 23 gennaio 2017 (45,7 per cento), all'inizio del suo mandato¹⁴. Allora erano seguiti mesi difficili, con l'inchiesta sulle ingerenze russe a favore di Trump nelle elezioni del 2016, sotto la supervisione del procuratore Robert Mueller. L'inchiesta durò dal maggio 2017 al marzo 2019 e il gradimento calò di oltre 10 punti percentuali. Molti erano convinti che il risultato di quelle indagini avrebbe costretto il Presidente alle dimissioni. Invece, all'inizio del 2020 Trump si preparava a sfidare i democratici per tornare alla Casa Bianca.

Il suo primo mandato appariva come un confuso miscuglio di luci e ombre. Vi erano però tre fattori, tre speranze in base alle quali Trump poteva aspettarsi il favore e il consenso di un numero crescente di elettori.

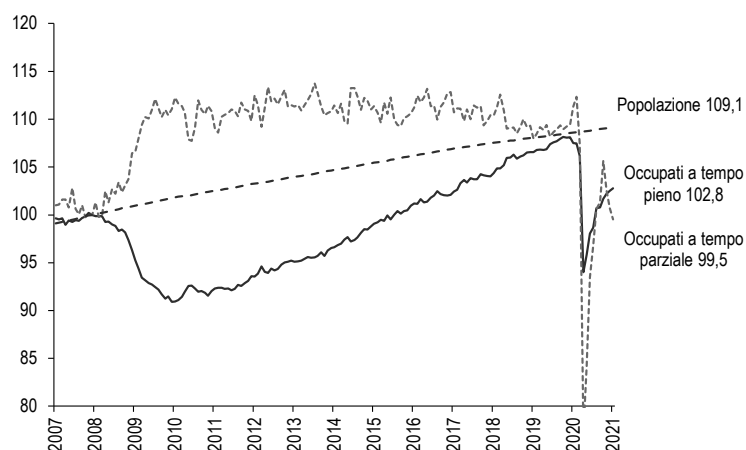
Il primo era la *politica estera*, anche se i risultati erano, appunto, in chiaroscuro. L'appoggio dato a Israele aveva sbloccato una situazione

mediorientale congelata da oltre mezzo secolo, cosa che nessun Presidente era riuscito a fare (cfr. cap. 3, par. 3.3). L'azione di Trump, però, aveva contribuito a sfilacciare la storica alleanza strategica con l'Europa, mentre non era riuscita a far rientrare nei ranghi la Turchia, un membro NATO sempre più distante dall'Occidente. Gli interessi della Russia si erano rafforzati dalla Libia alla Siria e la flotta russa operava ormai stabilmente da un porto siriano. Sullo scacchiere del Pacifico le cose non erano andate meglio. La Cina rimaneva il leader economico e, in prospettiva, strategico dell'Asia, nonostante un limitato accordo commerciale con gli Stati Uniti che aveva posto fine a uno scontro sui dazi doganali (cfr., oltre, par. 2.3 e cap. 3, par. 3.2). Inoltre, Pechino continuava a minacciare sia i rapporti con Taiwan sia l'ordine interno a Hong Kong. Con la Corea del Nord e il suo dittatore Kim Jong-un, Trump aveva ottenuto poco. Il processo di ritiro delle truppe americane dal Medio Oriente e dall'Afghanistan era ormai quasi completato. L'America Latina, tradizionale zona di influenza di Washington, era nuovamente infiammata dagli estremismi e con l'economia sempre sull'orlo della crisi. In definitiva, Trump era alla fine di un mandato durante il quale gli Stati Uniti si erano isolati, erano arretrati per tutelare i propri interessi interni, ma almeno il Presidente in scadenza poteva rivendicare il mantenimento della promessa elettorale di non iniziare nuove guerre, diversamente da quello che avevano fatto molti (pressoché tutti) suoi predecessori recenti.

A favore di Trump giocava inoltre – e questa era la sua seconda speranza – la *continuazione dell'espansione economica*, con la creazione di milioni di posti di lavoro e con altri indicatori positivi, un'espansione ereditata, come si vede dalla figura 2.6, dall'amministrazione Obama. Per comprendere bene la situazione, è necessario risalire alla crisi finanziaria del 2008-2009. Dopo di allora, infatti, il mercato del lavoro non era tornato a essere quello di prima. In termini di incidenza su una popolazione che aumentava regolarmente, i posti di lavoro a tempo pieno, i più ambiti e meglio pagati, che possiamo sommariamente definire «occupazione di qualità», a fine 2009 erano scesi del 10 per cento. Dal 2010 aveva avuto inizio un recupero durato un decennio e proprio alla fine del 2019, ossia all'inizio della pandemia e della seconda campagna elettorale di Trump, il peso degli occupati a tempo pieno era tornato a un valore, in rapporto alla popolazione, comparabile a quello del 2007.

Negli stessi anni, a crescere più della popolazione erano stati i posti di lavoro a tempo parziale, in genere corrispondenti al lavoro precario. L'emergere della supremazia delle «piattaforme», come Uber, aveva diffuso i *gig jobs*, ossia i lavori nominalmente indipendenti pagati dalle piattaforme stesse: nel 2015 valevano almeno l'1 per cento degli occupati totali, quin-

Figura 2.6 – Stati Uniti: la crisi del lavoro nel 2009, la ripresa e la nuova crisi del 2020 (indici base 2007 = 100)



Elaborazione Centro Einaudi su dati FRED

di 1,6 milioni di lavoratori, per la maggior parte bianchi, istruiti, nel 50 per cento dei casi in possesso di una laurea breve (*Bachelor Degree*).

Questo perché l'innovazione accelerata, che segue ogni crisi, tende a scartare i lavoratori non in grado di utilizzare le nuove tecnologie che sostengono la crescita della produttività. Così, molti occupati erano finiti «a bordo campo» del mercato del lavoro, ma l'economia americana, alla fine, era riuscita a recuperarne buona parte e a dare loro un nuovo lavoro, magari in ambiti più semplici e meno pagati.

Come abbiamo detto, questo processo è durato un decennio e a fine 2019 poteva dirsi pressoché concluso. Tra il 2015 e il 2019 il tasso di attività degli Stati Uniti era risalito di 2 punti percentuali: 3 milioni di persone che avevano perso la speranza di avere un lavoro erano rientrate nel circuito. Sullo stesso mercato del lavoro erano aumentati i salari unitari. Il tasso medio annuo di variazione (nominale) dei salari, pari al 2 per cento durante il secondo mandato di Obama, era cresciuto a fine 2019 al 3,1 per cento, il che significava che durante la presidenza Trump anche il potere d'acquisto dei salari era cresciuto. La pandemia – dunque un elemento esterno – interviene a «rovinare» un quadro fino ad allora soddisfacente (cfr. ancora la figura 2.6) e che faceva registrare un «favore di fondo» per il Presidente in carica.

La *terza speranza* di Trump era la Borsa. Wall Street non aveva mai smesso di crescere dal 2009; proprio nell'anno precedente l'appuntamen-

to elettorale, però, aveva letteralmente spiccato il volo (+30 per cento), mettendo in sicurezza le pensioni dei boomer, ormai fuori dalla vita attiva o sul punto di uscirne.

Nonostante il suo stile personalistico, irruente, anticonvenzionale potesse avergli alienato le simpatie della parte tradizionale del Partito repubblicano, l'argomento che Trump avrebbe voluto usare proponendosi per un nuovo quadriennio era quello della solidità dell'economia interna, per di più conseguita durante un periodo nel quale, per fare un esempio, l'Europa arrancava dietro la crescita americana del PIL, inseguendola sempre a 0,7-0,8 punti percentuali di distanza.

La nuova proposta elettorale aveva, naturalmente, i suoi punti di debolezza.

- In primo luogo, benché durante la presidenza Trump fossero cresciuti sia gli occupati sia i salari reali, questi ultimi erano saliti assai meno dei redditi da capitale, e quindi le differenze nella distribuzione del reddito si erano ulteriormente allargate.
- In secondo luogo, i casi di *reshoring* (il «ritorno a casa» di produzioni precedentemente delocalizzate in Paesi a basso costo), incoraggiati dalla presidenza, non avevano comunque impedito alla produzione industriale di crescere assai meno dell'economia nel suo complesso (cfr., più avanti, la figura 2.9). Trump, in altri termini, aveva promesso la reindustrializzazione a un Paese che guardava da tempo oltre l'industria, e non era riuscito a mantenere la promessa.
- In terzo luogo, anche se gli stipendi avevano seguito o sopravanzato l'inflazione, la fruizione di alcuni servizi di primaria importanza, a cominciare dall'istruzione universitaria, stava comunque diventando economicamente inaccessibile per larga parte della *middle class*, la classe media americana.

Il terzo punto di debolezza potrebbe essere stato quello nettamente più sensibile. Per anni la soluzione di far indebitare gli studenti le cui famiglie non potevano pagare l'università ai figli aveva avuto successo, ma proprio nei mesi precedenti le elezioni il totale degli *student loans* – i prestiti agli studenti universitari – era arrivato a quasi 1.570 miliardi di dollari (37 mila dollari in media per soggetto indebitato, per un totale di 42,9 milioni di debitori, studenti o ex studenti, pari al 13 per cento della popolazione, cioè circa un americano su otto!), ossia a un ordine di grandezza equivalente a quello dell'intero PIL italiano¹⁵.

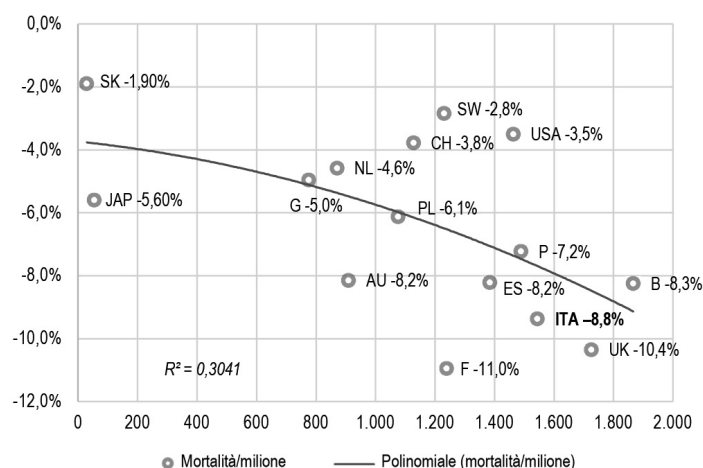
In conclusione, avvicinandosi all'appuntamento elettorale, Donald Trump poteva certo contare su risultati economici positivi, ma con ricadute troppo concentrate sui soliti ceti abbienti. In più, come politico poteva essere tranquillamente definito un'«anatra zoppa» (il termine, nel

gergo politico americano, indica un Presidente che non può più essere rieletto) per la lunga inchiesta giudiziaria che ne aveva logorato la popolarità, pur senza ridurla sensibilmente. Infine, una serie di fatti di cronaca aveva fatto emergere la brutalità della polizia verso gli afro-americani. Insomma, la rielezione non era la pacifica formalità che tocca a quasi tutti gli inquilini della Casa Bianca al termine del primo mandato. Il Presidente uscente era traballante, nonostante l'economia, anche se non fosse arrivato il COVID-19.

Il virus può essere letale anche in politica

Invece il COVID-19 è arrivato e, oltre a tutto il resto, nella primavera del 2020 ha cambiato prospettive e speranze elettorali di Donald Trump. Le conseguenze dell'epidemia sono state di natura sanitaria e di natura economica. La figura 2.7 classifica un certo numero di Paesi in base sia all'efficacia del contrasto sanitario alla pandemia, sia alla gravità delle conseguenze economiche. Sull'asse orizzontale è rappresentato l'impatto sa-

Figura 2.7 – Costi in vite umane e costo economico dell'epidemia, per Paese (decessi da COVID-19 per milione di abitanti al 13 febbraio 2021, asse orizzontale, e tasso di variazione del PIL reale nel 2020, asse verticale)



Legenda: AU Austria, B Belgio, CH Svizzera, ES Spagna, F Francia, G Germania, ITA Italia, JAP Giappone, NL Paesi Bassi, P Portogallo, PL Polonia, SK Corea del Sud, SW Svezia, UK Regno Unito, USA Stati Uniti.

Elaborazione Centro Einaudi su dati WHO, Eurostat, NBEA, FRED

nitario, misurato dalla mortalità per milione di abitanti alla data del 13 febbraio 2021; sull'asse verticale è rappresentato l'impatto economico immediato, ossia la variazione del PIL del 2020 rispetto al 2019.

Gli Stati Uniti, collocati nella figura in alto a destra, hanno avuto uno dei più alti tassi di mortalità totale (1.463 decessi per milione di abitanti), ma un calo del PIL relativamente contenuto (-3,5 per cento). Sotto agli Stati Uniti, in basso a destra, vi è il gruppo dei Paesi, tutti europei (fra essi l'Italia), con tassi di mortalità comparabili: in essi però l'impatto economico è stato assai più pesante, con una contrazione media del PIL pari al -7 per cento, ossia doppia rispetto a quella americana. Se si considerasse il prezzo pagato in vite umane come inevitabile, se ne concluderebbe che la gestione americana della pandemia sia da valutarsi fra le migliori. Com'era ragionevole attendersi, invece, nella scelta tra le persone (i decessi) e le cose (il PIL), alla fine nelle opinioni degli elettori hanno pesato di più le persone.

In un'intervista registrata da Bob Woodward, del *Washington Post*, il 7 febbraio 2020, Trump mostrava di conoscere i rischi di un'epidemia che avrebbe potuto essere ben più grave dell'influenza stagionale, perché il virus era letale, «*a deadly stuff*»¹⁶. Eppure in pubblico, e in particolare su Twitter, scelse una linea di comunicazione negazionista e contraddittoria (cfr. il riquadro nel cap. 1, par. 1.1), ampiamente criticata sui media tradizionali e sui social, che hanno «picchiato duro» sull'errore di valutazione e quindi di strategia di reazione. È del tutto probabile che questa linea piuttosto istintiva, secondo il carattere del Presidente, abbia prodotto un «costo di consensi» aggiuntivo a quello dei risultati economici in chiaro-scuro, contribuendo alla sua sconfitta elettorale.

Dai vaccini la ripresa?

Il 5 marzo 2020 gli Stati Uniti avevano solo 129 contagiati e 11 morti ufficiali. I numeri futuri avrebbero forse potuto essere contenuti se si fossero fatti i test che l'Amministrazione prometteva (4 milioni alla settimana), ma nelle settimane successive la capacità di fare test fu di qualche migliaio appena e l'epidemia dilagò. È noto che i Paesi asiatici (nella figura 2.7, Giappone e Corea del Sud) sono stati più efficaci nel contenimento del virus di qualsiasi Paese occidentale. Gli Stati Uniti rientrano, evidentemente, nel novero di questi ultimi (cfr. cap. 1, par. 1.1). Con alcune differenze, però. L'epidemia negli Stati Uniti si sviluppa non tanto in due ondate temporali, come in gran parte dell'Europa, ma in un'ondata unica, che attraversa uno dopo l'altro i diversi Stati dell'Unione. Come altrove,

vengono imposti dei lockdown, più o meno rigidi vista l'articolazione federale del Paese, in cui il controllo sanitario è rimesso al livello statale.

Per la lotta al coronavirus, gli Stati Uniti potevano (e possono) contare sulla propria industria farmaceutica, un gigante senza pari nel mondo: fattura il 44,9 per cento dei ricavi farmaceutici del pianeta (al secondo posto si colloca la Cina con appena l'8,5 per cento, mentre l'Italia ha una quota del 3 per cento). La ricerca e sviluppo delle *Big Pharma* americane vale 64,3 miliardi di dollari all'anno¹⁷. Quando arriva il COVID-19, ai loro mezzi si aggiungono i finanziamenti governativi (Pfizer, per esempio, conclude nel luglio 2020 un accordo con il Governo federale, del valore di quasi 2 miliardi di dollari, per l'acquisto di 100 milioni di dosi di vaccino da consegnarsi, se autorizzato, entro dicembre; Moderna e Astra Zeneca ricevono, oltre agli impegni di acquisto, finanziamenti di centinaia di milioni di dollari per la ricerca e sviluppo)¹⁸. Gli investimenti arrivano anche dall'Unione Europea e dalla filantropia.

Date le condizioni di partenza, è quasi normale che siano proprio due aziende americane, Pfizer e Moderna, a raggiungere per prime il risultato di un vaccino efficace e sicuro, con una EUA (autorizzazione provvisoria all'uso di emergenza) della FDA (Food and Drug Administration, l'ente pubblico americano di controllo dei farmaci). L'amministrazione Trump promette il vaccino in distribuzione prima del 6 novembre, data delle elezioni, ma l'industria, pur bruciando i tempi, impiega qualche settimana in più.

La somministrazione riguarderà dunque l'amministrazione Biden, che pianifica di raggiungere 300 milioni di americani con 600 milioni di dosi entro il mese di luglio 2021. A quella data l'emergenza pandemica non sarà probabilmente esaurita, perché la diffusione del virus è complicata da nuove varianti e anche perché gli Stati Uniti sono in via di massima aperti a tutti i Paesi del mondo, molti dei quali, specialmente se poveri, arriveranno a una protezione non prima del 2022 o anche dopo. Tuttavia, è razionale ipotizzare che l'economia, dopo la brusca frenata del 2020, si sarà avviata sulla strada di una progressiva ripresa.

La recessione da coronavirus

Arriviamo così alla recessione da coronavirus, diversa da tutte le precedenti e in particolare da quella del 2008-2009, causata da un eccesso di credito. La cancellazione del «credito cattivo» dagli attivi delle banche determinò fallimenti a catena nel sistema finanziario. Quello di Lehman Brothers è semplicemente il più celebre, per prestigio della banca e valori in gioco (un'insolvenza da 768 miliardi), ma sono 25 le banche che

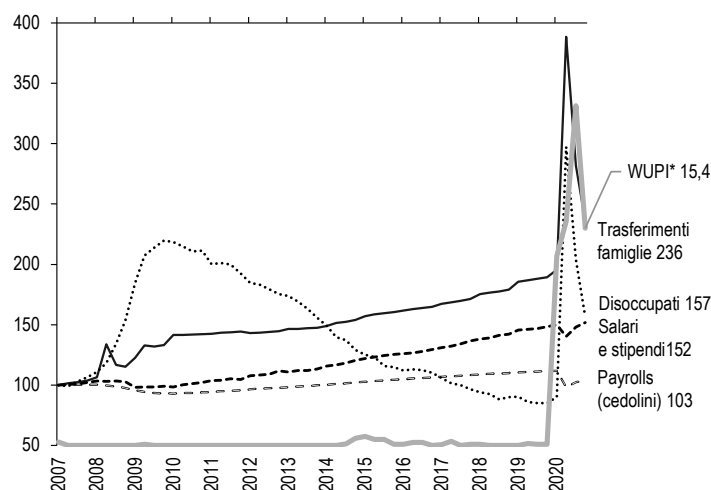
fallirono nel 2008, e altre 140 nel 2009. Nel 2008-2012 i fallimenti bancari americani raggiunsero il totale di 465¹⁹; nel solo 2008, 110 mila dipendenti persero il lavoro (la maggior parte di essi non rientrò nel settore e trovò impiego in altre attività meno remunerative).

Il Governo americano dovette decidere se salvare dal collasso pressoché l'intero settore bancario e si convinse a seguire questa strada quando fu chiaro che il perimetro dei fallimenti sarebbe stato infinito. I prestiti governativi alle banche, erogati dal Fondo di salvataggio TARP, ammontarono a 7.700 miliardi di dollari, ossia la metà del PIL americano di allora. Ciò nonostante, la stretta creditizia²⁰ nei confronti dell'economia reale si sommò alla perdita di 14 mila miliardi di dollari di ricchezza subita dalle famiglie (oltre un quinto rispetto al valore di 64 mila miliardi relativo al 2007) in seguito al calo dei prezzi di azioni e *commodities*. La conseguenza fu una caduta di consumi, attività, occupazione e investimenti che generò un picco negativo del PIL di -3,9 per cento (secondo trimestre 2009 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente) e portò la disoccupazione al 10 per cento (terzo trimestre 2009). La risoluzione della crisi si è notoriamente avvalsa di una combinazione di politica fiscale e politica monetaria espansive, la prima solo temporanea e la seconda prolungatasi negli anni, fino al 2014. Durante i sei anni di espansione monetaria la Federal Reserve, la banca centrale statunitense, accumulò 4.500 miliardi di dollari di «asset», ossia di attività (prevalentemente non liquide, essendo l'acquisizione mirata a immettere liquidità nel sistema).

La genesi della recessione da coronavirus è stata diversa. Il calo della domanda conseguente alla pandemia si deve tanto ai suoi effetti diretti – lockdown, restrizioni varie, perdita di posti di lavoro – quanto a quelli, indiretti, derivanti da un sensibile calo della fiducia da parte di famiglie e imprese. In condizioni di così elevata incertezza, le famiglie hanno frenato i consumi e le imprese gli investimenti.

Come mostra la figura 2.8, l'apparizione dell'incertezza pandemica, misurata dall'indice WUPI (World Pandemic Uncertainty Index)²¹, ha come prima conseguenza il crollo dell'occupazione, già visto nella figura 2.7. I disoccupati quadruplicano in tre mesi, passando da 5,7 a 23,1 milioni da gennaio ad aprile 2020. La reattività dell'occupazione al virus è istantanea, in un Paese che non ha meccanismi pubblici per stabilizzare l'occupazione come, ad esempio, la Cassa Integrazione italiana. I redditi di coloro che hanno perso il lavoro si riducono in maniera molto più veloce che in Europa e la crisi si propaga con altrettanta velocità. La risposta federale non si fa però attendere: con una rapidità sconosciuta in Europa – Italia certamente compresa – il Governo mette sul piatto fin da aprile un aumento dei trasferimenti agli individui, con reddito non supe-

Figura 2.8 – La crisi finanziaria del 2008-2009 e la crisi da pandemia (indici base IV trimestre 2007 = 100)



* Indice WUPI (World Pandemic Uncertainty Index) su una diversa scala.

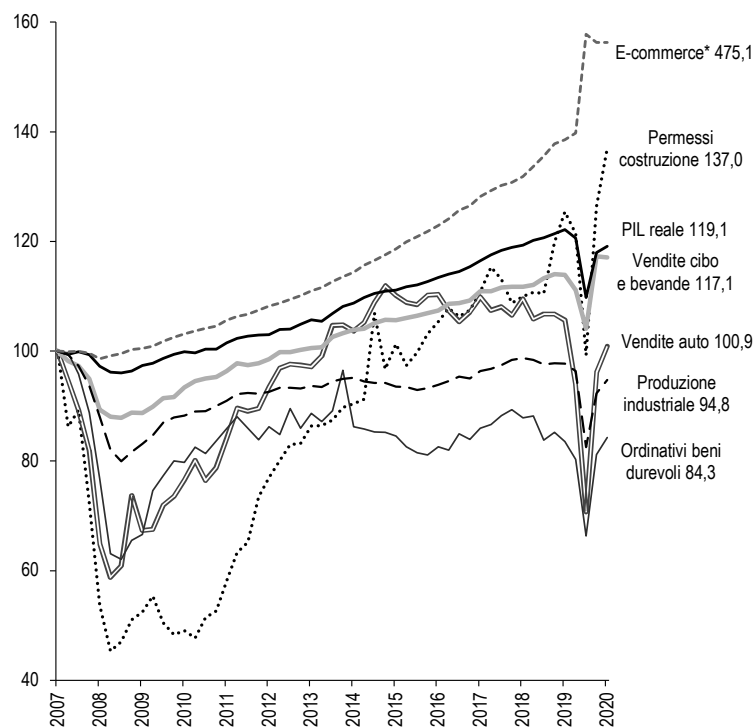
Elaborazione Centro Einaudi su dati FRED

riore ai 75 mila dollari nel 2019, complessivamente pari a 2.400 miliardi di dollari su base annua, che equivale a uno stimolo dell'11 per cento del PIL. I bilanci delle famiglie ne ricavano un sollievo, come si vede dalla figura 2.9, ma lo stimolo è lungi dall'essere sufficiente.

Vi sono, infatti, due meccanismi che aggravano la recessione. Il primo è rappresentato dalle scelte delle famiglie che mantengono pressoché invariato il livello delle spese essenziali, come quelle per cibo e bevande, ma tagliano le spese per i beni durevoli, per l'acquisto di automobili, per le vacanze. I trasferimenti pubblici non tranquillizzano quanto al futuro e questo semplicemente fa impennare il tasso di risparmio. La quota di risparmio sul reddito disponibile, in un Paese che non vedeva le «due cifre» da decenni, sale fino al 33,7 per cento ad aprile 2020 e a febbraio 2021 è ancora al 13,6 per cento.

In secondo luogo, la crisi da pandemia è asimmetrica, nel senso che, a differenza di quella del 2009, non colpisce più o meno allo stesso modo tutti i settori. La crisi, infatti, porta il tasso di disoccupazione generale dal 3,5 per cento di gennaio al 14,8 per cento di aprile, recuperato in seguito fino al 6,3 per cento di gennaio 2021. Questi valori medi, però, nascon-

Figura 2.9 – L'economia reale e la pandemia (indici base 2007 = 100)



* E-commerce su una diversa scala.

Elaborazione Centro Einaudi su dati FRED

dono una specifica «disoccupazione da coronavirus» che investe particolarmente i comparti più colpiti dalle misure di contenimento: il settore turistico-alberghiero e del tempo libero, i trasporti, i servizi generici, la produzione dei beni durevoli. La tabella 2.1 riporta l'andamento dei tassi di disoccupazione settoriali e mostra come il fenomeno acuto della primavera del 2020 risulti parzialmente riassorbito all'inizio del 2021.

Le macro-grandezze della crisi celano dunque «sfaccettature» destinate a produrre conseguenze negli anni. È colpita, in primo luogo, la specializzazione turistica di alcune grandi città americane, da Las Vegas a Orlando, da San Francisco a Washington a Seattle. Il settore turistico vale dal 10 per cento dell'occupazione totale di Seattle al 28 per cento di Las Vegas. In queste città, oltre agli impieghi diretti del turismo ci sono quelli indiretti, più o meno in rapporto di 1,5 a 1.

Tabella 2.1 – Tassi di disoccupazione settoriale negli Stati Uniti

	Gennaio 2020	Aprile 2020	Gennaio 2021
Industria manifatturiera	3,4	13,2	4,7
Costruzioni	5,4	16,6	9,4
Servizi alle imprese	4,1	9,8	6,8
Finanza	2,5	5,4	3,4
Trasporti e reti	3,0	13,6	8,2
Altri servizi	3,7	23,0	8,8
Servizi pubblici	2,1	9,3	3,0
Lavoratori indipendenti	3,6	9,7	6,2
Beni di consumo durevoli	3,2	15,1	4,2
Beni di consumo non durevoli	3,7	10,2	5,6
Turismo e tempo libero	5,9	39,3	15,9
Servizi alla persona	4,7	27,2	11,4

Fonte: FRED

Il calo dell'occupazione determina fenomeni di «desertificazione»: le persone che hanno perso il lavoro e non possono più pagare l'affitto se ne vanno, spesso tornando presso le famiglie di origine. Si creano così veri e propri «vuoti» urbani. Con un meccanismo non proprio analogo ma simile, le città degli affari e quelle universitarie, come New York, Chicago, Boston, Washington, Pittsburgh, subiscono la «fuga» provocata da smart working e didattica a distanza. In generale, tutti questi cambiamenti non sono a somma zero, perché gli americani che si spostano tendono a spendere meno di prima, risparmiando per il futuro.

La doppia concentrazione, settoriale e territoriale, della crisi da coronavirus si intreccia con i suoi effetti sui gruppi etnici meno abbienti. A causa dell'ingente impiego di addetti di colore nel turismo, nei trasporti, nei servizi e nel tempo libero, il tasso di disoccupazione degli afro-americani ha toccato il 16,7 per cento (e a gennaio 2021 è ancora al 9,1), mentre quello degli ispanici e latini ha toccato il 19,6 per cento (ed è all'8,6).

La recessione, poi, non ha semplicemente tagliato la domanda e la produzione in alcuni settori, ha anche trasferito la domanda da un ambito all'altro. L'e-commerce è cresciuto del 33 per cento in un solo anno, con l'effetto di proiettare Amazon nell'empireo del capitalismo e molte catene di supermercati nell'inferno delle chiusure (cfr. par. 2.1 sopra e cap. 1, parr. 1.2 e 1.3).

L'anomala crescita delle attività non solo di Amazon, ma di tutte le grandi piattaforme elettroniche – spesso indicate complessivamente come FANG (Facebook, Amazon, Netflix e Google, l'acronimo in inglese significa «zanna») – rappresenta una conseguenza diretta, e probabilmente almeno in parte destinata a durare, della pandemia. Famiglie e imprese a mobilità ridotta, più o meno vincolate al lavoro a distanza, hanno fatto andare alle stelle la domanda dei servizi delle grandi piattaforme globali che consentono di organizzare comunicazioni e convegni, ma anche di ordinare la spesa e riceverla a casa, oltre a molto altro: sono loro, le «zanne» e i loro clienti, i grandi vincitori della pandemia del 2020.

La pandemia e la bolla finanziaria

Le FANG hanno avuto un ruolo primario anche nel «gonfiare» quella che forse risulterà essere la più grande bolla della storia dell'economia (cfr. cap. 1, par. 1.1 e 1.3). I legami tra pandemia e bolla finanziaria sono chiari, strutturali e probabilmente almeno in parte inevitabili.

Il *primo legame* è connesso al finanziamento dei saldi negativi di finanza pubblica. Il volume di nuovi trasferimenti alle famiglie pari al 10 per cento del PIL – nonché il correlato vuoto di entrate fiscali – ha portato il saldo di finanza pubblica in deficit per –4.600 miliardi di dollari, rispetto a spese e trasferimenti per 8.100 miliardi. Nell'anno fiscale 2020 il deficit ha raggiunto il 17,9 per cento del PIL (si osservi che questo è avvenuto in un anno nel quale, tutto sommato, il PIL è arretrato «solo» del 3,5 per cento). Il debito pubblico ha sfiorato il 130 per cento, e la quota detenuta dal mercato ha di poco superato i 100 punti percentuali del PIL. Questi dati chiariscono assai bene la manovra americana: il Governo ha immesso nell'economia uno stimolo fiscale di gran lunga maggiore sia della perdita di PIL, sia della perdita di redditi primari da parte dei settori colpiti. Durante la fine del mandato di Donald Trump non sono mancate le critiche alla valanga di denaro fiscale con cui l'Amministrazione ha praticamente allagato l'economia, sostenendo non solo i redditi perduti e i consumi essenziali, ma pompando tanto denaro che un risultato è stato, tra gli altri, quello di veder gli americani restituire le carte di credito e gonfiare i depositi in conto corrente.

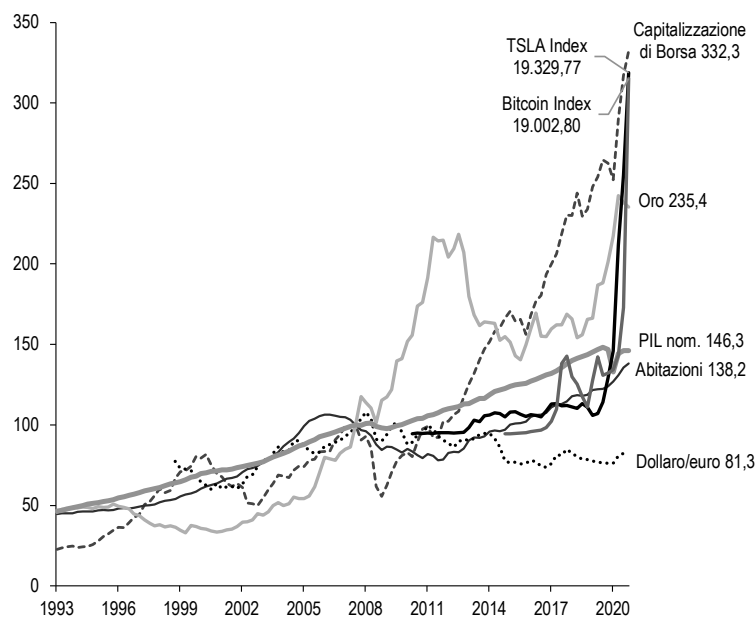
Non è finita qui. Il *secondo legame* tra pandemia e bolla finanziaria è dato dal fatto che la liquidità generata dai provvedimenti pubblici si è associata alla liquidità offerta dal sistema creditizio, che, a differenza del 2009, nel 2020 non era «in arsur», anzi aveva credito da erogare per via dell'espansione monetaria nel frattempo messa in opera dalla Fed. Pro-

prio la Fed il 15 marzo del 2020 aveva annunciato, in risposta alla pandemia, la riapertura del programma di *quantitative easing*, inizialmente dotato di 700 miliardi di dollari, per far fronte alle esigenze di liquidità del Tesoro e del settore privato. Ad agosto la Fed aveva aumentato il suo attivo di 2 mila miliardi di dollari (con emissione di moneta di pari dimensioni). A fine 2020 l'attivo era aumentato di oltre 4 mila miliardi rispetto al 2019. È quindi chiara la provenienza della finanza aggiuntiva distribuita dal bilancio fiscale e che, a causa della compressione dei consumi, si è trasformata in una ingente liquidità accumulata sui conti correnti delle imprese e delle famiglie meno colpite dalla crisi. Il denaro stenta a stare fermo e ha finito con il rivolgersi a strumenti finanziari, fossero essi quotati a Wall Street oppure no.

Il mercato azionario americano ha risposto alla domanda di strumenti finanziari con emissioni record di IPO (Initial Public Offer): 435 miliardi di dollari nel 2020, il doppio del 2019, ben più del precedente record da 280 miliardi segnato nel 2014. Ma su 4 mila miliardi di liquidità aggiuntiva in circolazione, 435 miliardi sono pur sempre una goccia nel mare. I «soldi facili» del *quantitative easing* non spesi nel circuito reale sono andati a caccia di oro (figura 2.10), di azioni e in particolare di azioni come Tesla e Amazon. Tesla è arrivata a valere oltre 800 miliardi, ossia venti volte Ford e tre volte Toyota. Avendo consegnato 499.550 vetture nel 2020, la capitalizzazione di Tesla è di *1,5 milioni di dollari per ogni vettura prodotta*.

La bolla per certi versi più straordinaria è, però, quella che si è determinata sul bitcoin, una bizzarra quasi-moneta immateriale. Il bitcoin è raro, perché si può ottenere solo sprecando una montagna di energia elettrica in un'attività scarsamente utile come il *mining* virtuale, ossia la creazione di complicati algoritmi impenetrabili dall'esterno. Al momento attuale, i computer collegati alla rete del bitcoin consumano più o meno tanta elettricità quanto un Paese come l'Argentina. In quello che potrebbe essere un buco nero o uno schema Ponzi²², da una moneta che non ha corso legale, che non paga cedole né produce dividendi sono stati inghiottiti miliardi di risparmi, tanto da farne salire il corso in un anno da 19 mila a oltre 50 mila dollari. Privo di valore fondamentale (l'oro può essere ancorato al suo costo marginale di estrazione), il bitcoin ha scatenato una vera e propria passione per le criptovalute, facilitata dal proliferare delle piattaforme di trading che hanno attratto i risparmiatori più giovani e «tecnologici», quasi che la qualità di un investimento dipendesse dalla tecnologia con la quale viene negoziato. Per fortuna, nell'arido mondo della finanza certe regole non cambiano: ciò che conta nel lungo periodo è il frutto costante che un investimento può produrre. E il bitcoin è infruttifero.

Figura 2.10 – *The very bubble economy* (indici dei prezzi di alcune attività reali e finanziarie a confronto con il PIL reale; base degli indici 2007 = 100)



Elaborazione Centro Einaudi su dati FRED e Yahoo Finance

Troppo stimolo e pochi investimenti?

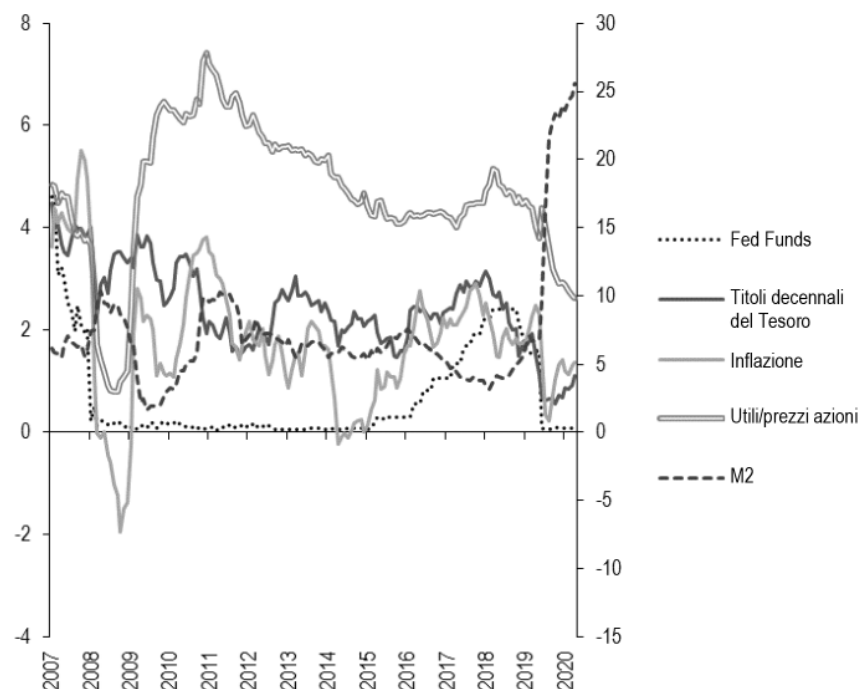
La bolla finanziaria induce alla conclusione che negli Stati Uniti la politica economica anti-pandemia è stata probabilmente sovrabbondante. Oltre tutto, non è detto che le misure generose siano cadute chirurgicamente su chi aveva perso redditi, occupazione o fatturato. In un recente discorso²³, il presidente della Fed, Jerome Powell, ha ricordato che l'obiettivo della politica economica, che unisce quindi gli sforzi monetari a quelli fiscali, è di ripristinare un mercato del lavoro forte come quello pre-pandemico. Potrebbe essere stato un messaggio alla nuova Segretaria al Tesoro, Janet Yellen. Buona parte degli sforzi della politica economica si sono dispersi finora nel mercato finanziario, inflazionando i prezzi di oro, azioni e criptovalute. La nuova Amministrazione non dovrà perciò limitarsi a distribuire sussidi monetari messi a disposizione dalla Fed.

Occorre un cambio di passo, probabilmente un cambiamento di strumenti, come l'effettiva partenza di programmi di investimenti pubblici in assenza dei quali l'economia reale rischia di continuare a girare a vuoto

e a non crescere, mentre l'economia monetaria rischia di girare in un proprio universo sempre più scollegato dall'economia reale. Senza opportunità di investimenti reali, l'inflazione degli asset²⁴ resta fine a sé stessa e potrebbe terminare da un momento all'altro. Basterebbe che, in qualche altra parte del mondo, l'economia ripartisse sulla base di investimenti reali per attrarre i capitali fuori dagli Stati Uniti e sgonfiare i prezzi degli asset americani. Il calo dei prezzi distruggerebbe la ricchezza e creerebbe quel collegamento con l'economia reale che adesso vorremmo, ma lo farebbe in negativo, ossia proiettando la crisi dai prezzi degli asset gonfiati sulla domanda dei beni reali e quindi sull'occupazione.

La situazione dell'economia americana appare quindi assai malferma. Lo si vede considerando la figura 2.11, che rappresenta il quadro dei rendimenti (e quindi dei prezzi) delle attività finanziarie.

Figura 2.11 – L'economia finanziaria: rendimenti azionari e obbligazionari, inflazione, Fed Funds (scala sinistra) e crescita di M2* (scala destra) (valori percentuali)



* M2 è l'offerta di moneta (banconote e depositi bancari).

Elaborazione Centro Einaudi su dati FRED

I rendimenti dei Fed Funds sono nulli, il che significa che la liquidità al sistema bancario è assicurata a costo zero. I rendimenti dei titoli di Stato decennali (1,1 per cento) sono in crescita e sono inferiori ai rendimenti azionari (2,3 per cento). Questi ultimi offrono quindi un premio di rischio, ma estremamente esiguo. È segno che la liquidità in circolazione continua a comprare le azioni, pur con rendimenti sempre più magri.

Di liquidità in circolazione ce n'è veramente tanta. M2 è cresciuta in un anno di quasi il 30 per cento. A gennaio del 2021 è pari a 19.400 miliardi di dollari, una crescita di oltre il 25 per cento rispetto ai 15.400 miliardi di un anno prima.

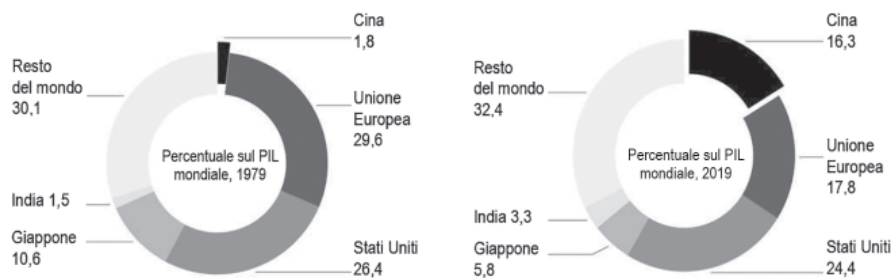
Perché si torni al mercato del lavoro robusto che Jerome Powell auspica, la Segretaria al Tesoro Yellen deve puntare a impiegare, o a fare impiegare, questa liquidità in eccesso in investimenti reali, i soli che producono lavoro. Appena arrivato, Biden – forse per non far rimpiangere il suo predecessore – ha invece varato un Relief Plan di 1.900 miliardi: un altro grande piano, che non ha diversa speranza di finanziamento che non sia la solita politica monetaria. «Tropo stimolo e troppo pochi investimenti», gli ha ricordato Larry Summers²⁵, l'economista che ha lavorato sia per Clinton sia per Obama. Continuando così, prima o poi, invece dei posti di lavoro, comparirà l'inflazione a suonare la campanella di fine partita.

2.3. Le ambizioni globali della Cina nella «nuova era»

Pechino e la pandemia da COVID-19

In un 2020 dominato dalla pandemia da COVID-19, la Repubblica Popolare Cinese (RPC) è stata l'unica tra le grandi economie a segnare una, sia pur relativamente modesta, crescita del PIL rispetto all'anno precedente (+2,3 per cento secondo dati ancora provvisori). La crisi sanitaria globale ha così accelerato l'approssimarsi dello storico sorpasso sugli Stati Uniti, che almeno un autorevole istituto di ricerca prevede possa avvenire già entro la fine di questo decennio²⁶. Rispetto al 1979 – quando sotto la guida di Deng Xiaoping abbandonò la strada del maoismo per avviare la politica di riforme e apertura – la Cina ha oggi un peso nell'economia mondiale di quasi dieci volte maggiore, approssimandosi alla quota dell'intera Unione Europea (figura 2.12).

Figura 2.12 – Il peso della Cina nell'economia mondiale (PIL in dollari correnti; valori percentuali)



Elaborazione su dati della Banca Mondiale

Questi dati sono certamente suggestivi, ma in sostanza non fanno che confermare una tendenza nota da tempo: la progressiva multi-polarizzazione di un sistema economico internazionale che non trova più nel quadrante euro-atlantico il suo esclusivo, o principale, centro di gravità economico. Cancellerie e opinioni pubbliche di tutto il mondo hanno ormai maturato la consapevolezza che sarà l'Asia, specie grazie alla sua regione orientale e a quella meridionale, il continente protagonista dello sviluppo del pianeta, almeno nella prima metà di questo secolo. In particolare, è assodato che l'emergente ceto medio cinese costituisce la componente della popolazione mondiale che più ha beneficiato della globalizzazione, a fronte dell'impoverimento relativo (e talora anche in termini assoluti) della fascia più debole della classe media occidentale²⁷.

La pandemia, tuttavia, ha messo in più immediato risalto anche un'altra dimensione di divergenza tra l'Asia emergente e l'Occidente, al di là delle diverse dinamiche di crescita: il clamoroso iato nella capacità di tutelare la salute pubblica in caso di emergenza epidemica. Impossibile sminuire la portata della questione e non cogliere, anche qui, la centralità della Cina: le stesse autorità di Pechino hanno utilizzato questo «stress test» globale sulle capacità di *governance* sanitaria dei diversi Paesi per rivendicare l'efficacia del proprio assetto politico-istituzionale. L'evidenza principale viene, naturalmente, dai numeri: meno di 5 mila morti direttamente attribuiti all'infezione dalle autorità cinesi, contro le oltre 500 mila vittime degli Stati Uniti, peraltro destinate ad aumentare ancora in modo considerevole²⁸. Anche ammettendo una forte sottostima da parte cinese, il tasso di mortalità per COVID-19 resta drasticamente inferiore in Cina rispetto a quello registrato in gran parte dell'Europa e negli Stati Uniti.

Le implicazioni sono rilevanti: i governanti di Pechino trovano nella gestione della crisi sanitaria un ulteriore, potente argomento per superare

la fase in cui veniva ricercato il mero riconoscimento di legittimità del loro «socialismo di mercato con caratteristiche cinesi». In quella che Xi Jinping – l'attuale Segretario generale del Partito Comunista Cinese (PCC) e Presidente della RPC – definisce la «nuova era», la dirigenza del Paese punta a obiettivi assai più ambiziosi, riassumibili nella modellizzazione della «saggezza cinese» e della sua proiezione verso l'esterno. Una prima proiezione di questo tipo, che precede il COVID-19 di tre anni, è il discorso di Xi Jinping al Forum di Davos del 2017²⁹.

L'efficace gestione della crisi sanitaria è, in questo quadro, un nuovo perno della credibilità cinese, che si aggiunge all'autorevolezza maturata riuscendo ad assicurare la continuazione della crescita economica nazionale – sia pure fortemente ridotta – anche negli anni della crisi finanziaria globale (2008) e della successiva crisi dell'eurozona (2010). Come si può osservare dalla tabella 2.2, in base alle stime del Fondo Monetario Inter-

Tabella 2.2 – Proiezioni della crescita economica mondiale, 2020-2022 (variazioni percentuali del PIL sull'anno precedente in termini reali)

	Stime 2020	Proiezioni 2021	Proiezioni 2022
Economie avanzate	-4,9	4,3	3,1
Stati Uniti	-3,4	5,1	2,5
Area euro	-7,2	4,2	3,6
Giappone	-5,1	3,1	2,4
Regno Unito	-10,0	4,5	5,0
Canada	-5,5	3,6	3,1
Altre	-2,5	3,6	3,1
Economie emergenti e in via di sviluppo	-2,4	6,3	5,0
Cina	2,3	8,1	5,6
India	-8,0	11,5	6,8
ASEAN-5	-3,7	5,2	6,0
Russia	-3,6	3,0	3,9
Brasile	-4,5	3,6	2,6
Messico	-8,5	4,3	2,5
Arabia Saudita	-3,9	2,6	4,0
Nigeria	-3,2	1,5	2,5
Sudafrica	-7,5	2,8	1,4
Totale mondo	-3,5	5,5	4,2

Fonte: IMF, *World Economic Outlook Update*, gennaio 2021

nazionale quella cinese è l'unica delle grandi-medie aree economiche mondiali a presentare un tasso positivo di crescita del prodotto lordo nel 2020. Considerando il biennio 2020-2021, pur con la previsione per l'India di un «rimbalzo» nel secondo anno superiore a quello cinese, Pechino rimane al primo posto in termini di velocità di crescita, così come vi rimane se si guarda all'intero periodo 2020-2022.

Se l'efficacia del sistema economico cinese è fuori discussione (ed è stata frequentemente esaminata nei precedenti *Rapporti*) vi sono, invece, modi diversi di misurare l'efficacia dell'azione delle autorità sanitarie cinesi, ed è su questa valutazione che si gioca la delicata partita dell'indagine dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) iniziata nel gennaio 2021 in merito alle origini della pandemia e non precisamente favorita dalla Cina.

Il punto non è scoprire il «paziente zero» o il luogo dove per primo si è manifestato l'agente patogeno. Ciò che può incidere sulla reputazione globale della RPC (e quindi sul suo generale prestigio e anche sul suo peso politico internazionale) è la selezione dell'arco temporale intorno a cui si concentrerà la ricostruzione condivisa – se mai ve ne sarà una – degli eventi che hanno visto il mondo travolto dalla pandemia. Fra la prima fase, quella del passaggio del virus da un ospite animale a un essere umano, e la terza, quella dell'epidemia conclamata, ve ne è una intermedia, intorno alle ultime settimane del 2019 e i primi giorni dell'anno successivo, in cui quasi certamente si sarebbe potuto fare di più per circoscrivere il contagio. Nella misura in cui non venisse fatta luce su queste settimane cruciali e l'accento cadesse quasi totalmente sulla comparazione rispetto alla terza fase, quella del contenimento a epidemia conclamata, Pechino potrà rivendicare di avere raggiunto risultati importanti, azzerando il contagio nell'arco di poche settimane nonostante la densità e mobilità della popolazione cinese, e consentendo così il ritorno a una sorta di normalità già nel secondo trimestre del 2020. Il successo contro la pandemia sarebbe allora un segno dell'elevata qualità della *governance*, oltre che del sistema sanitario cinese, e quindi una sorta di legittimazione a contare di più nel mondo.

Più incerta appare, infatti, la performance rispetto alla seconda fase, quella dell'individuazione della minaccia virale: il codice genetico del nuovo coronavirus è stato sì caricato nel database dell'OMS già il 12 gennaio 2020, ma permangono resoconti che anticiperebbero a ben prima della metà di dicembre 2019 i primi allarmi circa una infezione virale ai polmoni di eziologia sconosciuta, e questo modificherebbe in modo sensibile il giudizio circa la capacità di rapida individuazione e segnalazione del rischio epidemico da parte del sistema sanitario cinese. Ciò non sa-

rebbe necessariamente dovuto a limiti tecnologici, ma al possibile prevalere di interessi particolari rispetto al principio di trasparenza a prioritaria tutela del bene pubblico. In questo caso, un insuccesso iniziale che si è ripercosso sul mondo ridurrebbe o addirittura potrebbe annullare la legittimazione di cui si è appena parlato.

Indubbiamente problematico, invece, è stato il passaggio successivo, quello in cui il livello politico è chiamato a intervenire d'urgenza in ragione dei dati scientifici acquisiti per raggiungere l'obiettivo essenziale in ogni scenario pre-epidemico: ridurre stabilmente sotto 1 l'indice R^0 , che misura la trasmissibilità potenziale della malattia infettiva, per forzare l'estinzione del contagio. L'assenza di misure di contenimento nel prolungato lasso di tempo intercorso fra il 31 dicembre 2019 – quando le autorità della metropoli di Wuhan diedero per la prima volta pubblica comunicazione del potenziale pericolo epidemico – e il 23 gennaio 2020 – inizio del lockdown per l'intera provincia di cui Wuhan è capoluogo – resta difficile da giustificare, se non in ragione della problematica configurazione delle relazioni centro-periferia in quello stesso sistema di Partito-Stato che le autorità di Pechino esaltano come esemplare.

Se è vero, come ha affermato l'ex presidente dell'Associazione Cinese di Medicina, Zhong Nanshan, che un ritardo di cinque giorni oltre il 23 gennaio avrebbe moltiplicato per tre volte il numero di casi in Cina³⁰, occorre chiedersi, al contrario, quanto più contenuto sarebbe stato l'impatto se le dovute misure fossero state introdotte con una o due settimane di anticipo. Discorso che vale anzitutto per la Cina, in quanto primo Paese in cui la nuova patologia è stata accertata, ma che evidentemente non è meno saliente per i Paesi colpiti in seguito, a partire dall'Italia per continuare con l'intera Europa.

Il «modello Taiwan» contro la pandemia

Da molti ritenuta un «cigno nero», ossia una crisi imprevedibile, la pandemia da COVID-19 è in realtà un «rinoceronte grigio»: una minaccia altamente probabile e di forte impatto che viene tuttavia trascurata. Già nel febbraio 2017, ad esempio, a Monaco, alla Conferenza sulla sicurezza, Bill Gates aveva messo in guardia dal rischio di una pandemia virale entro 15 anni. Non sono però state le democrazie occidentali, né l'autocrazia cinese, a dimostrarsi le più attrezzate nella gestione della crisi, bensì la Repubblica di

Cina-Taiwan, che si aggiunge al «modello sudcoreano» descritto nel cap. 1, par. 1.1.

Nell'unica società democratica cinese, oggi guidata dalla presidente Tsai Ing-wen, la precedente esperienza dell'epidemia di SARS (2003) ha stimolato l'adozione di una legislazione che fa perno sul principio di precauzione e sull'efficienza della catena di comando per reagire con tempestività in caso di pericolo per la salute pubblica. Nonostante l'esclusione dall'OMS, la prossimità alla Cina continentale e i massicci flussi di viaggiatori (quasi 30 milioni di spostamenti da e verso l'estero nel 2019), Taiwan ha riportato soltanto 8 decessi causati dal nuovo coronavirus.

Il merito è della durevole sinergia tra l'azione delle istituzioni – centrali e locali – e la condotta della società taiwanese. Il Governo di Taipei si è mosso precocemente per neutralizzare la minaccia dell'epidemia, presentandola come una «battaglia» per la salvaguardia della nazione. Le autorità hanno puntato su rapide e incisive chiusure dei confini, su una campagna di comunicazione trasparente e di vigilanza contro disinformazione e sensazionalismo, su credibili politiche di tutela dei settori economici più colpiti e compensazione delle quarantene, nonché sull'impiego eccezionale di tecnologie di monitoraggio. È il caso del Digital Fence Intelligent Monitoring System, il sistema di geolocalizzazione dei telefoni cellulari dei soggetti sottoposti a quarantena obbligatoria, che prevede che le società di telecomunicazioni debbano cedere i dati alle forze dell'ordine, al sistema nazionale di assicurazione sanitaria e alla polizia di frontiera al fine di disporre di un database aggiornato per l'identificazione di individui a rischio.

Sinora la fondamentale collaborazione della popolazione taiwanese è stata sorretta dalla diffusa convinzione che tali misure, pur se talora lesive della privacy, siano proporzionali rispetto alla minaccia e alla conseguente necessità di tracciare il contagio. Se esse verranno credibilmente revocate alla fine della pandemia, Taiwan si confermerà a pieno titolo un modello di gestione democratica della pandemia da COVID-19.

Giovanni B. Andornino

La «grande rigenerazione della nazione cinese»

Anche nella RPC, come in varie altre parti dell'Asia, il ricorso alla tecnologia per il contrasto della pandemia da COVID-19 è stato assai più massiccio di quanto si sia sperimentato in Occidente. È noto che il rispetto della privacy non costituisce un vincolo particolarmente stringente nel contesto cinese e che la crisi sanitaria ha ulteriormente stimolato la sinergia, già consolidata, tra Governo e colossi delle telecomunicazioni e dell'economia digitale. Le autorità locali, in particolare, sono state protagoniste di incisive campagne per la realizzazione e la diffusione obbligatoria di nuove applicazioni di monitoraggio della salute personale (soprattutto la temperatura corporea) e dei contatti sociali dei cittadini.

Il caso più noto è quello della provincia centro-orientale dello Zhejiang, dove un partenariato tra settore pubblico e investitori privati ha consentito di mettere rapidamente in campo l'app *Zhifubao jiankang ma*, che incrocia i dati medici e quelli relativi agli spostamenti degli individui per elaborare in automatico un codice QR verde/giallo/rosso da cui dipende la possibilità di accedere al trasporto pubblico e ai luoghi pubblici all'aperto e al chiuso. Questo strumento è ora in uso sull'intero territorio nazionale, integrato con il registro dei referti dei tamponi cui sono sottoposti ripetutamente quartieri o interi centri urbani quando si palesa un rischio di focolaio. Naturalmente, gli sviluppatori delle applicazioni condividono dati e indicatori con gli apparati di sicurezza, i quali se ne avvalgono non soltanto per il tracciamento dei contagi, ma anche per una più ampia azione di controllo sociale preventivo, un approccio noto come *fangkong*³¹.

Tale approccio riflette l'indirizzo di fondo del Partito-Stato cinese sotto l'attuale dirigenza: il perseguimento della «grande rigenerazione della nazione cinese» mediante la centralizzazione organica delle funzioni di governo e la proattiva asserzione del primato del potere politico su «tutte le forze della società»³², ivi incluse le istanze di tutela delle libertà individuali previste dalla Costituzione cinese, le espressioni organizzate della società civile, il mondo dell'impresa privata, i colossi digitali.

Nella «nuova era» di Xi Jinping, iniziata nel 2012, l'ordinamento della RPC ha intrapreso un percorso di progressiva autocratizzazione di un sistema già di per sé autoritario, riducendo a un tempo sia i margini di autonomia della società, sia il già limitato pluralismo nel dibattito sugli orizzonti di sviluppo del Paese. La costruzione di uno «stato di diritto socialista», centrato sul primato del Partito, ha prevalso sulla tutela dei diritti costituzionali.

■ Le tre leggi sulla gestione delle fondazioni (2004), sulle organizzazioni caritatevoli (2016) e sulle attività delle organizzazioni non governative

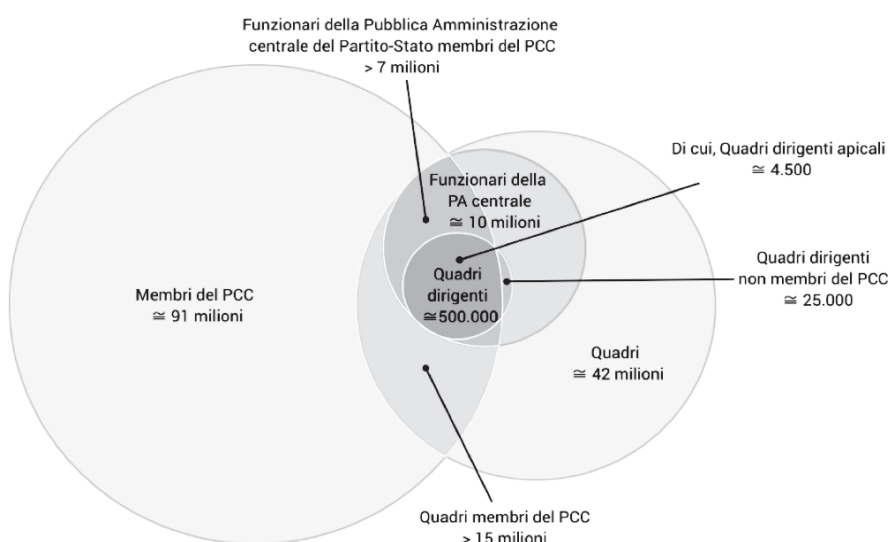
di origine straniera operanti sul territorio della RPC (2017) hanno circoscritto in modo stringente la capacità di azione collettiva legale nel Paese, puntando a farne uno strumento per il perseguimento degli obiettivi del Partito-Stato con altri mezzi.

- Il richiamo al «patriottismo» del tessuto imprenditoriale cinese è stato accompagnato dall'imposizione della presenza di un gruppo (*dangzu*) del PCC all'interno delle compagini aziendali private, ivi incluse quelle straniere operanti in Cina.
- Infine, incisive azioni di carattere regolatorio, come ad esempio la sospensione della quotazione di Ant Financial a seguito delle esternazioni troppo eterodosse del suo fondatore Ma Yun (Jack Ma), hanno ribadito l'indisponibilità delle autorità politiche ad assistere all'emergere di potenziali contropoteri finanziari o tecnocratici.

Su tutto, dunque, domina la centralità del Partito Comunista Cinese, con i suoi oltre 91 milioni di membri (figura 2.13) selezionati e profilati ai vari livelli geografici e funzionali dal Dipartimento per l'Organizzazione, che ne monitora performance, lealtà e carriera.

È il PCC a guidare il lavoro dei quadri che garantiscono la notevole reattività nella *governance* di un Paese tanto vasto, popoloso e diversificato al suo interno. A Pechino la dirigenza è ben consapevole tanto del

Figura 2.13 – La dirigenza nel Partito-Stato cinese tra membri del Partito e quadri della Pubblica Amministrazione



potenziale quanto dei rischi connessi con il continuo sviluppo economico e, parzialmente, sociale della Cina.

In occasione dell'ultimo Congresso nazionale del PCC, nel 2017, è stata appositamente aggiornata la «contraddizione fondamentale» cui il Partito è chiamato a far fronte: rispondere alle aspettative della popolazione per una migliore qualità dell'esistenza (anche nei termini della capacità di definirne autonomamente il senso) preservando al contempo la stabilità del quadro politico necessaria per condurre la Cina a un livello di sviluppo che la sottragga al primato occidentale.

È questo, in sintesi, l'obiettivo di Xi Jinping e di una compagine di figure apicali che presenta profili sempre più sofisticati dal punto di vista sia degli studi, sia dei percorsi di carriera. In genere i futuri leader cinesi sono chiamati a confrontarsi per almeno tre decenni con le complessità dell'amministrazione locale, della direzione di imprese in mano pubblica e dei ruoli ministeriali prima di approdare ai vertici del sistema. Il palese decadimento della classe dirigente in molte democrazie occidentali, culminato con la presidenza «jacksoniana» di Donald Trump negli Stati Uniti, ha aumentato la plausibilità della narrazione sulla capacità di selezione meritocratica del modello cinese, soprattutto nei Paesi in via di sviluppo. Qui l'esperienza cinese di modernizzazione autoritaria appare più efficace e compatibile con le locali strutture di potere rispetto alle ricette promosse, talora in modo pretestuoso, da ex potenze coloniali o da istituzioni internazionali controllate dall'Occidente.

Non mancano, d'altro canto, autorevoli voci che esprimono riserve sulla nuova configurazione politico-istituzionale del potere in Cina. Le critiche più marcate riguardano le politiche assimilazionistiche perseguite con estremo vigore da Pechino nei territori periferici del Paese, dalla regione autonoma dello Xinjiang, nell'estremo nord-ovest, alla Mongolia interna a nord, al Tibet nel sud-ovest, alla regione ad amministrazione speciale di Hong Kong a sud. Le opache operazioni di confinamento e rieducazione della popolazione uigura non sono soltanto una montatura strumentale per screditare il Governo cinese. Analogamente, è impossibile affermare che Pechino rispetti lo spirito e la lettera della Dichiarazione congiunta sino-britannica sulla questione di Hong Kong, del 1984, nel momento in cui la Legge sulla sicurezza nazionale di Hong Kong, formulata e imposta direttamente dall'organo legislativo della RPC nel giugno 2020, determina condizioni incompatibili con i profili dello stato di diritto che avrebbero dovuto essere preservati nell'ex colonia britannica per cinquant'anni dopo il ritorno alla madrepatria cinese nel 1997.

Vi sono, poi, aspetti più strutturali che hanno sollevato interrogativi. Quando nel gennaio 2018 un'anomala seconda sessione plenaria del 19°

Comitato centrale del PCC ha varato la quinta riforma della Costituzione della RPC dalla sua entrata in vigore nel 1982, eliminando il limite di due mandati per la carica di Presidente della RPC e codificando il Xi Jinping-pensiero nel testo costituzionale come ideologia-guida del Paese, la notizia ha suscitato un moto generale di costernazione, anche all'interno della Cina. Se l'assenza di un «erede designato» aveva già lasciato presagire l'intento di Xi di non abbandonare la carica di Segretario generale del PCC al Congresso nazionale previsto nel 2022, rompendo una consuetudine radicata dopo la fine del maoismo, la riforma costituzionale rende possibile che egli mantenga anche la carica di Presidente della Repubblica Popolare, aprendo la strada a un inedito terzo mandato al vertice del Partito-Stato (ivi comprese le Forze armate).

La rottura della prassi seguita dai precedenti leader al potere, i quali hanno lasciato pacificamente le cariche dopo due mandati quinquennali, porterebbe la Cina su un percorso inedito che vede la de-istituzionalizzazione delle dinamiche di ricambio del personale politico al vertice, mentre, ai livelli inferiori, si irrigidisce la struttura gerarchica del potere per sollecitare maggiore responsività alle direttive centrali³³. Gli studi più recenti sulla politica dei regimi autoritari sottolineano i rischi – anche per regimi di estrazione leninista – che derivano dalla compressione del pluralismo delle sensibilità politiche interne, dall'arbitrarietà *sine die* di percorsi di carriera controllati da una singola cordata di potere percepita come inamovibile, nonché da quella potenziale «torsione endogamica» degli input funzionali all'elaborazione delle politiche che rappresenta il tipico corollario della concentrazione del potere nelle mani di un uomo solo al comando.

La Cina progetta il suo primato

La «grande rigenerazione nazionale» è l'obiettivo in funzione del quale si giustificano, per un verso, la trasformazione impressa da Xi Jinping alla topografia del potere nella Repubblica Popolare Cinese e, per l'altro, la più assertiva postura del Paese nelle relazioni internazionali. La terminologia prescelta riflette l'aspirazione del PCC di definire la propria funzione storica ricollegandola al glorioso passato della Cina imperiale, presentandosi come artefice del ritorno del Paese a una posizione di centralità globale.

È anche in quest'ottica che si comprende una significativa affermazione dell'allora candidato democratico – e oggi Presidente degli Stati Uniti – Joe Biden: «La Russia è la maggiore minaccia alla sicurezza degli

Stati Uniti nell'immediato; il concorrente primario è la Cina»³⁴. Osservando i profili dei principali responsabili del *policy-making* di politica estera nella nuova Amministrazione statunitense – dal Dipartimento di Stato al Consiglio per la Sicurezza Nazionale, passando per i Dipartimenti della Difesa e del Commercio, l'Ufficio del Rappresentante per il Commercio e la comunità di *intelligence* – traspaiono le premesse di un approccio fermo e disincantato nei confronti delle ambizioni di Pechino, che rifletterà una discontinuità più di metodo che di sostanza rispetto all'Amministrazione precedente. Non si tratta di una posizione isolata: anche la Commissione europea ha scelto di mettere in luce le diverse sfaccettature delle relazioni di Bruxelles con la RPC definendola, a un tempo, partner di cooperazione negli ambiti in cui le due parti hanno interessi allineati, concorrente in campo economico e rivale sistemico impegnato nella promozione di modelli di *governance* alternativi a quello dell'Unione Europea³⁵. In che misura si possa preservare la cooperazione in campo economico in un quadro di crescente rivalità strategica è un interrogativo destinato a segnare le relazioni internazionali di questo decennio.

Le tensioni tra RPC e Stati Uniti, in particolare durante la presidenza Trump, hanno impresso ulteriore urgenza agli sforzi che Pechino stava già compiendo per acquisire «autonomia strategica» dall'Occidente, soprattutto in ambito tecnologico. Lo stesso Xi Jinping ha pubblicamente riconosciuto «l'evidente aggravamento della competizione geopolitica»³⁶. Che questa si manifesti, anzitutto, nei termini dell'allentamento dei legami tra i due Paesi nel cruciale ambito della scienza e tecnologia è stato reso palese dalla decisione di Washington, nel 2020, di inserire una varietà di imprese cinesi nella *Entity list* che elenca le società straniere verso cui è proibito esportare o comunque trasferire tecnologie in assenza di esplicita autorizzazione da parte del Governo. Le dichiarazioni di Gina Raimondo, nuovo Segretario al Commercio, durante le audizioni di conferma al Congresso non lasciano prevedere un rilassamento di questa politica in tempi brevi.

A Pechino è ormai maturata la convinzione che l'obiettivo degli Stati Uniti non sia tanto riequilibrare la bilancia commerciale, quanto piuttosto contenere il progresso tecnologico cinese: per questa ragione l'unico indirizzo politico sostenibile consiste nel rendere la Cina autonoma negli ambiti in cui tuttora dipende da componenti avanzate prodotte negli Stati Uniti o in Paesi a essi allineati, come Giappone, Corea del Sud e Taiwan. La RPC ha già sviluppato una robusta base nazionale di competenze, agevolando negli ultimi quarant'anni la formazione all'estero di quasi 6 milioni di ragazze e ragazzi cinesi, oltre la metà dei quali ha scelto di rientrare in patria per coltivarvi la propria carriera professionale,

unendosi ai milioni di giovani che vengono laureati dalle università cinesi ogni anno (oltre 8,7 milioni nel solo 2020, di poco superiore alla somma dei laureati di Stati Uniti e Unione Europea). A questo capitale umano si associano le massicce risorse – pubbliche, private e internazionali – riversate in ricerca e sviluppo all'interno del territorio cinese, che dal 2016 superano la spesa lorda in R&S dell'intera Unione Europea (Regno Unito compreso) sia per volumi assoluti, sia in percentuale sul PIL³⁷.

L'obiettivo ora è far compiere un deciso balzo in avanti al sistema nazionale dell'innovazione, attivando una spirale virtuosa di rafforzamento reciproco tra ricerca scientifica, commercializzazione dell'innovazione e ottimizzazione della *governance* del Paese a tutti i livelli. Nonostante la crescita costante della percentuale di contenuto tecnologico nella produzione nazionale, infatti, i dati mostrano come la struttura delle esportazioni cinesi sia ancora fortemente dipendente da prodotti basati sulle risorse naturali o comunque a bassa-media intensità tecnologica. Perché la Cina possa entrare a pieno titolo nel novero delle economie ad alta intensità di conoscenza occorrerà che nei prossimi due decenni scienza, tecnologia e innovazione mantengano un posto centrale nelle politiche di sviluppo del Paese, e che il settore privato concorra con un ruolo di traino all'innovazione. Attraverso aggressive politiche di acquisizione di *know-how* dall'estero e la promozione di una capacità di «innovazione indipendente», Pechino dovrà essere in grado di sviluppare in modo autonomo le tecnologie chiave, a partire da quella dei semiconduttori, che sorreggono la quasi totalità dei sistemi IT e ICT, l'automazione, l'aerospazio e l'industria della difesa³⁸.

Sono questi gli orizzonti tracciati nel 14° Programma quinquennale, il principale strumento di progettazione dello sviluppo del Paese, erede dei Piani quinquennali in vigore all'epoca dell'economia pianificata maoista. Approvato dalla quinta sessione plenaria del 19° Comitato centrale del PCC nell'ottobre 2020, questo documento contiene linee-guida che tecnicamente abbracciano il periodo 2021-2025, ma in sostanza tracciano una rotta ambiziosa che riguarda il 2035. Cinque indirizzi spiccano in modo particolare:

- ① la promozione di una strategia economica fondata sulla «circolazione duale»: nell'ultimo trentennio la RPC ha puntato sul circuito internazionale – globalizzazione del commercio, degli investimenti e dei flussi di persone. Ora si intende riorientare l'approccio per stimolare le forze del mercato interno, in modo da mitigare il rischio di shock determinati dalla sovraesposizione internazionale dell'economia cinese;
- ② l'ulteriore rilancio dell'urbanizzazione: circa il 60 per cento della popolazione cinese risiede oggi in contesti urbani, una quota che dovrà

passare al 75-80 per cento entro il 2035. Si tratta di una leva di crescita economica importante, che avvicinerebbe la Cina ai tassi di urbanizzazione dei Paesi più avanzati e che dovrebbe essere accompagnata da una riforma dell'accesso ai servizi associati alla residenza rurale/urbana degli individui (*hukou*);

- ③ la riforma del frammentario sistema di welfare cinese, che rende l'insieme degli ammortizzatori sociali difficilmente sostenibile e impedisce la mobilità della forza lavoro tra le varie parti del Paese. La riforma dovrebbe anche toccare l'età pensionabile, tuttora compresa tra i 50 e i 60 anni e ancorata all'aspettativa di vita di mezzo secolo fa (circa 60 anni, quando l'attuale sistema pensionistico fu concepito, a fronte dei 77 dei nati oggi);
- ④ l'ulteriore approfondimento delle politiche di sostenibilità ambientale e di concorso agli sforzi globali per la mitigazione degli effetti antropici sul cambiamento climatico;
- ⑤ l'innovazione nel campo delle infrastrutture digitali, ivi incluso il comparto finanziario: nel quinquennio 2021-2025 si prevede un investimento di circa 1.400 miliardi di dollari per lo sviluppo di 5G, *smart city* e Internet delle cose (IoT) applicato alla produzione manifatturiera. In programma anche il lancio di una valuta digitale che possa consentire di ridurre la dipendenza dal dollaro come strumento per le transazioni commerciali, soprattutto online.

Si tratta, con tutta evidenza, di traguardi sfidanti. Occorre però tenere presente che la Cina dispone oggi non soltanto di risorse materiali e umane sufficienti a concepire e implementare progettualità di vasta portata, ma anche di tre preziosi vantaggi competitivi: un notevole margine di recupero in caso di errori, da sfruttare per perfezionare le proprie politiche, una consolidata propensione all'apprendimento (preferibilmente dagli sbagli altrui) e una spiccata flessibilità nell'implementazione delle politiche, solo in parte limitata dall'apparato ideologico del Partito-Stato.

¹ «This is the European way: we are ambitious. We leave nobody behind. And we offer perspectives»; dall'*opening statement* di Ursula von der Leyen, allora candidata alla presidenza della Commissione europea, alla Sessione plenaria del Parlamento europeo, Strasburgo, 16 luglio 2019.

² Charles Michel, conferenza stampa del 4 dicembre 2020.

³ Cfr. «Fondo per una Transizione Giusta» (JTF), *Note tematiche sull'Unione Europea*, reperibile sul sito <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/it>.

⁴ Commissione europea, *Stato dell'Unione 2020. La Commissione von der Leyen: un anno dopo*, reperibile sul sito <https://ec.europa.eu>.

⁵ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Il tempo delle incertezze. Ventiquattresimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2019, cap. 1, par. 1.3.

⁶ Cfr. Fabiana Luca, «Dal Recovery a Brexit: Berlino chiude la presidenza con tanti successi ma lascia in sospeso la riforma dell'Europa», *Euneus*, online, 30 dicembre 2020.

⁷ Ai sensi del TFEU (Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea), come modificato nel 2008 dal Trattato di Lisbona, il completamento del processo richiede la ratifica da parte di tutti gli Stati membri, secondo le regole costituzionali di ciascuno (nella maggioranza dei casi, da parte dei Parlamenti nazionali), della cosiddetta ORD (Own Resources Decision, decisione sulle risorse proprie dell'Unione Europea). Anche una sola mancata ratifica potrebbe, in teoria, bloccare il processo, dal quale dipende l'avvio del Next Generation EU. Al 18 marzo 2021, 13 Stati membri su 27 avevano ratificato l'ORD: Belgio, Bulgaria, Cipro, Croazia, Francia, Grecia, Italia, Lettonia, Lussemburgo, Malta, Portogallo, Slovenia e Spagna (cfr. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/690520/EPRS_BRI\(2021\)690520_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/690520/EPRS_BRI(2021)690520_EN.pdf)). Il 26 marzo la Corte Costituzionale tedesca, a seguito di un ricorso, ha bloccato il processo di ratifica in Germania.

⁸ Cfr. *UE-Cina, il super accordo sugli investimenti*, ISPI, online, 30 dicembre 2020.

⁹ Cfr. Standard Eurobarometer 93. First Results, *Public Opinion in the European Union*, luglio-agosto 2020, da cui sono tratti i dati citati di qui in avanti.

¹⁰ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Il tempo delle incertezze. Ventiquattresimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, cit., pp. 179-189.

¹¹ Cfr. <https://www.politico.eu/europe-poll-of-polls/france/>.

¹² Cfr. <https://www.quirinale.it/elementi/51499>.

¹³ Cfr. Todd Blodgett, «Why “the Donald” is the new “Ronald”: Parallels between Trump and Reagan», *Des Moines Register*, online, 10 giugno 2019.

¹⁴ Fonte: <https://projects.fivethirtyeight.com/trump-approval-ratings/>.

¹⁵ Biden appoggia la proposta di «graziare» gli *student loans* (ossia di attribuirne l'onere al Tesoro) di 10 mila dollari per studente. Alcune proposte arrivano fino a 50 mila dollari. Cfr. <https://www.cnn.com/2021/02/10/10000-50000-the-possibilities-for-student-loan-forgiveness-.html>.

¹⁶ Cfr. «Timeline of Trump's Coronavirus Responses», online, 20 gennaio 2021.

¹⁷ Fonte: Statista.com, 2019.

¹⁸ Cfr. <https://www.nytimes.com/2020/07/22/us/politics/pfizer-coronavirus-vaccine.html>.

¹⁹ Cfr. «Facts and numbers on US bank failures since 2008», *The Seattle Times*, online, 5 luglio 2012.

²⁰ Tra novembre 2008 e giugno 2010 i prestiti delle banche commerciali americane si sono complessivamente ridotti di 600 miliardi.

²¹ Cfr. <https://fred.stlouisfed.org/series/WUPI>.

²² Si tratta di un modello di vendita truffaldino, ideato nel 1920 da Charles Ponzi, che paga forti guadagni ai primi investitori a discapito dei nuovi, a loro volta vittime della truffa.

²³ Jerome H. Powell, *Getting Back to a Strong Labor Market*, discorso tenuto via webcast, Economic Club di New York, 10 febbraio 2021.

²⁴ Si tratta dell'aumento dei prezzi di azioni e obbligazioni non completamente giustificato da miglioramenti delle loro variabili sottostanti.

²⁵ Cfr. <https://www.vox.com/policy-and-politics/22268787/larry-summers-op-ed-biden-stimulus>.

²⁶ Cfr. Centre for Economics and Business Research, *World Economic League Table 2021*, 26 dicembre 2020.

²⁷ Cfr. Branko Milanović, *After the financial crisis: the evolution of the global income distribution between 2008 and 2013*, MPRA Paper, online, 2020. Dello stesso autore, si veda anche *Capitalismo contro capitalismo*, Laterza, Roma-Bari 2020.

²⁸ Il dato è tratto dal database del Coronavirus Research Center della Johns Hopkins University (<https://coronavirus.jhu.edu/map.html>) e risale al 22 febbraio 2021.

²⁹ Cfr. Mario Deaglio (a cura di), *Un futuro da costruire bene. Ventiduesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2017, p. 25 e seguenti.

³⁰ Cfr. Alexandra Lin e Isaac Yee, «New report finds cases could have tripled in China if heavy restrictions were delayed», *CNN*, online, 3 marzo 2020.

³¹ Cfr. Sheena Chestnut Greitens e Julian Gewirtz, «China's Troubling Vision for the Future of Public Health. Why Beijing's Model Must Not Become the World's», *Foreign Affairs*, online, 10 luglio 2020. Julian Gewirtz è stato chiamato a far parte dell'amministrazione Biden come China Director del Consiglio per la Sicurezza Nazionale.

³² Cfr. Xi Jinping, *Juesheng quanmian jiancheng xiaokang shehui duoqu xin shidai Zhongguo tese shehuizhuyi weida shengli* (Conseguire la vittoria decisiva nella complessiva costruzione della società moderatamente prospera, battersi per la grandiosa vittoria del Socialismo con caratteristiche cinesi per la nuova era), relazione politica presentata in occasione del 19° Congresso nazionale del Partito Comunista Cinese, 18 ottobre 2017.

³³ Cfr. Giovanni B. Andornino (a cura di), *Cina. Prospettive di un Paese in trasformazione*, Il Mulino, Bologna 2021, in particolare cap. 1.

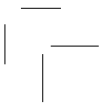
³⁴ Cfr. CBS, «Joe Biden: The 60 Minutes 2020 Election Interview», *60 Minutes*, 25 ottobre 2020.

³⁵ Commissione europea e Alto Rappresentante dell'Unione Europea per gli affari esteri e la politica di sicurezza, *EU-China – A strategic outlook*, Bruxelles, 12 marzo 2019.

³⁶ Xi Jinping, *Diyuan boyi secui mingxian jiazhong* (Contribuire con saggezza e forza alla costruzione di un mondo migliore), discorso tenuto alla cerimonia di chiusura del China-France Global Governance Forum, Parigi, 26 marzo 2019.

³⁷ Cfr. OECD Data, «Gross domestic spending on R&D (indicator)», 2020.

³⁸ Per un'analisi approfondita del progresso tecnologico cinese si veda Francesco Silvestri, «L'ecosistema cinese dell'innovazione», in Giovanni B. Andornino (a cura di), *Cina. Prospettive di un Paese in trasformazione*, cit., pp. 127-167.



3. L'era dell'instabilità permanente

3.1. I successi della scienza, le fratture nella società

Fuori dalla grotta, c'era la politica

Tutto cominciò, come abbiamo detto, in una grotta piena di pipistrelli. Molto presto, tuttavia, tutto si trasferì nelle stanze della politica. E da lì, dopo un anno e mezzo, non è ancora uscito. «La politica è stata sempre nella stanza con noi, dall'altra parte del tavolo. C'erano fra 30 e 60 colleghi cinesi, e buona parte di loro non erano scienziati né appartenevano al personale sanitario. [...] Non siamo ingenui, non sono ingenuo quanto all'atmosfera politica in cui abbiamo cercato di lavorare e nella quale, diciamolo pure, lavoravano i nostri colleghi cinesi». Così Peter Ben Embarek, capo della missione dell'Organizzazione Mondiale della Sanità che nel gennaio 2021, dopo mesi di estenuanti trattative, è stata ammessa in Cina per investigare, con un gruppo di scienziati cinesi, le origini dell'epidemia di COVID-19¹.

I risultati della missione, resi pubblici il 30 marzo 2021², sono stati, in verità, tutt'altro che esaltanti. A sedici mesi dalla data ufficiale di inizio del contagio (primi di dicembre del 2020 a Wuhan) non è stato reso noto, rispetto all'origine del virus e ai meccanismi di diffusione, molto più di quanto si fosse compreso già nel gennaio 2020, quando gli scienziati e i clinici cinesi, approfittando della concitazione del momento, riuscirono a far uscire sulle grandi riviste mediche internazionali una serie di informazioni, frutto di osservazioni cliniche ed epidemiologiche³, prima che in-

Autori del presente capitolo sono Giuseppina De Santis (par. 3.1) e Paolo Miglia-
vacca (parr. 3.2 e 3.3).

tervenisse un meccanismo di controllo politico preventivo su qualunque pubblicazione relativa all'epidemia⁴.

Il rapporto congiunto redatto da un team di 17 esperti cinesi e da altrettanti esperti indicati dall'OMS propone più domande che risposte, oltre a contenere alcuni passaggi singolari, come quello dal quale si ricava che a quindici mesi dall'inizio dell'epidemia non sarebbe stata ancora effettuata un'analisi dei campioni ematici conservati presso la banca del sangue di Wuhan⁵. Subito dopo la pubblicazione, lo stesso direttore generale dell'OMS, Tedros Adhanom Ghebreyesus, ha dichiarato in una nota ufficiale rivolta agli Stati membri: «Nelle mie discussioni con il team, mi hanno esposto le difficoltà che hanno incontrato nell'accesso ai dati grezzi. Mi aspetto che i futuri studi svolti in collaborazione [con la Cina, n.d.r.] includano una condivisione dei dati più tempestiva ed esauriente»⁶.

Il tono è ben diverso – disincantato – rispetto a quello dell'analoga missione che aveva visitato la Cina quasi un anno prima, nel febbraio 2020, ed era rientrata a Ginevra con in mano un rapporto che copriva il Paese di elogi per l'aggressività e l'efficacia degli sforzi messi in atto al fine di contenere l'epidemia⁷.

«A me, come persona che ha trascorso molto tempo in Cina, [il rapporto] sembra incredibilmente ingenuo – e se non ingenuo, allora deliberatamente cieco su alcuni degli approcci adottati», commentava all'epoca la giurista Alexandra Phelan, studiosa della Cina al Georgetown's Center for Global Health Science and Security⁸. Jeremy Konyndyk, Senior Policy Fellow del Center for Global Development, osservava come Singapore e Hong Kong potessero rappresentare esempi migliori: «disciplina e rigore sono comparabili, ma sono stati applicati in maniera assai meno dracooniana»⁹.

Già allora, dunque, le questioni sulle quali dal febbraio 2020 le nostre società si sono interrogate, a volte lacerate, i nostri sistemi politici sono andati in tensione, i governi nel mondo si sono scontrati, erano perfettamente chiare. D'altra parte, non si trattava di temi inediti. «Quando il prossimo nuovo virus passerà da uno scimpanzé, un pipistrello, un topo, un'anatra o un macaco a un essere umano, e magari da questo a un altro umano..., [gli scienziati] se ne accorgeranno e suoneranno l'allarme. *Qualsiasi cosa accada dopo dipenderà dalla scienza, dalla politica, dai costumi, dalla pubblica opinione, dalla volontà delle popolazioni e da altre forme di comportamento umano.* Dipenderà da come noi cittadini risponderemo»¹⁰, scriveva nel 2012 (corsivo nostro) lo studioso e divulgatore scientifico David Quammen. Cerchiamo di capire allora, secondo questa linea di ragionamento, come abbiamo risposto.

Il virus ha diviso il mondo, ma ha unito la scienza

La pandemia ha scardinato gli ingranaggi della globalizzazione economica (cfr. cap. 1, par. 1.1), ha alzato muri fra Paesi diversi e, all'interno di ciascuno di essi, fra territori, gruppi sociali, persone. Ha profondamente modificato anche alcune modalità consolidate del lavoro di ricerca scientifica e della collaborazione fra singoli scienziati e fra gruppi di lavoro, fra scienza e industria biomedicale, fra industria biomedicale e governi. In quest'ultimo ambito, però, l'effetto è stato opposto: se le catene produttive del valore si sono in alcuni casi interrotte, forse spezzate o drasticamente accorciate, la ricerca scientifica – e quindi quelle che potremmo chiamare «catene scientifiche del valore» –, sostenuta dalle possibilità offerte da Internet, ha visto letteralmente esplodere la condivisione delle conoscenze da un capo all'altro del pianeta. Il passo iniziale lo fece un gruppo di ricercatori di Shanghai che l'11 gennaio 2020 pubblicò su un sito ad accesso libero – probabilmente senza richiedere o attendere una specifica autorizzazione governativa – una prima sequenza genomica del nuovo virus, su cui da quel momento i laboratori di tutto il mondo poterono lavorare¹¹.

Da allora e fino a oggi – con la segnalata eccezione della Cina passate le prime settimane della pandemia – il dialogo fra ricercatori e medici impegnati nella cura della nuova malattia non ha fatto che espandersi e arricchirsi: studi epidemiologici, risultati di trial clinici, analisi di singoli casi vengono pubblicati quotidianamente e sono visibili in tutto il mondo a chiunque sia dotato di una connessione Internet. Le grandi riviste mediche (*The Lancet*, *JAMA*, *The New England Journal of Medicine*, per citarne solo alcune) avevano tolto i *paywalls*, gli accessi a pagamento, fin dal gennaio 2020 e quindi il loro materiale è stato reso fruibile da tutti – e questa è una consuetudine, almeno per alcune di esse, in caso di emergenza sanitaria. Altrettanto hanno fatto molte pubblicazioni scientifiche (*Science*, *Nature*, *STAT*...) sia per i lavori di ricerca veri e propri, sia per i report giornalistici e la divulgazione, rendendo così disponibile a un pubblico non specializzato – anche qui, in tempo quasi reale – ciò che la scienza stava rapidamente imparando.

«Nel momento in cui scrivo [dicembre 2020, n.d.r.], la biblioteca biomedica PubMed elenca più di 74 mila paper scientifici che riguardano il COVID – più del doppio di quanti ve ne siano sulla poliomielite, il morbillo, il colera, la dengue o altre malattie che hanno tormentato l'umanità per secoli», afferma Ed Yong su *The Atlantic*, in un articolo non a caso intitolato «Come la scienza ha sconfitto il virus»¹², osservando quanto si sia straordinariamente accorciato anche il tempo che intercorre fra la conclu-

sione di una ricerca o di un trial clinico e la pubblicazione dei risultati, grazie all'uso generalizzato di siti ad accesso libero dove i ricercatori possono rendere disponibili (e criticabili) i propri lavori senza attendere l'esito del processo di revisione, spesso lento e macchinoso, tipico delle grandi riviste accademiche internazionali.

Questa procedura, naturalmente, ha anche causato errori, pubblicazioni affrettate, eccesso di visibilità per risultati scarsamente significativi. Nell'insieme, però, ha cambiato, in misura almeno in parte destinata a durare, il modo in cui la scienza lavora: «Nonostante tutto, per quelli che avevano voglia di imparare quest'anno ha offerto un'opportunità senza precedenti di vedere la scienza al lavoro [...] di comprendere come nella scienza l'incertezza e la capacità di correggersi siano punti di forza e non di debolezza [...] Ben di rado il metodo scientifico è stato visibile come quest'anno. È stato come guardare un intervento a cuore aperto in diretta tv: caotico, ma affascinante e vitale»¹³.

La collaborazione fra ricercatori ha prodotto, fra l'altro, una serie di strumenti utili a chiunque voglia capire, sotto il profilo epidemiologico¹⁴, biologico¹⁵, sanitario¹⁶ o del confronto fra politiche diverse di contenimento¹⁷, tutto quello che in dodici mesi gli esseri umani hanno appreso del virus che ha trasformato la loro esistenza. «Studiare il COVID-19 non è solo lo studio della malattia in quanto fenomeno biologico», sostiene Alondra Nelson, presidente del Social Research Council americano. «Ciò che appare come un singolo problema è in realtà ogni cosa e tutto insieme. Così quello che stiamo studiando è letteralmente ogni aspetto della società a tutte le scale, dalle *supply chains* ai rapporti interpersonali»¹⁸. Nel mondo scientifico, inoltre, ciò che è apparso evidente – non che prima fosse ignorato, ma la rilevanza della questione è venuta fuori in maniera prepotente – è quanto sia stata cruciale la raccolta, l'analisi e la pubblicazione online, in formati aperti, di ogni sorta di dati: un lavoro spesso oscuro, faticoso e che richiede competenze tecniche sofisticate, che l'accademia a volte sottovaluta e certo non premia, ma essenziale e che in questa occasione è stato svolto da migliaia di persone – medici, scienziati, ricercatori, volontari – spesso a titolo gratuito e magari sottraendo tempo alla produzione di pubblicazioni ben più «remunerative» in termini di carriera¹⁹.

Questo sforzo straordinario si è articolato in maniera diversa, e ha prodotto risultati diversi, nei diversi Paesi. Alcuni di questi risultati meritano di essere ricordati.

Negli *Stati Uniti*, la cui risposta in termini di controllo dell'epidemia è stata tutt'altro che impeccabile, si è però realizzata un'impresa scientifica

e organizzativa senza precedenti. Si tratta della cosiddetta Warp Speed Operation (letteralmente, Operazione «velocità della luce»), che ha consentito di passare in undici mesi dalla scoperta di un virus nuovo alla somministrazione del primo vaccino (cfr., nella tabella 3.1, la ricostruzione che ne ha fatto il noto scienziato americano Eric Topol) attraverso una collaborazione innovativa e strettissima fra industria farmaceutica, istituzioni di ricerca pubblica, autorità di regolazione e Governo federale, il quale ultimo, oltre che coordinarla, l'ha anche finanziata a suon di miliardi di dollari (una decina almeno solo per i vaccini, più altre risorse per lo sviluppo di test e terapie).

Tabella 3.1 – La corsa americana al primo vaccino

1 dicembre 2019	Primi casi documentati di COVID-19 (data successivamente anticipata al 17 novembre, senza conferma ufficiale)
10 gennaio 2020	Sequenziamento del virus SARS-CoV-2
15 gennaio	Il National Institute of Health (NIH) progetta il vaccino in collaborazione con Moderna
16 marzo	Parte il trial di fase 1-2 di Moderna
2 maggio	Parte il trial di fase 1-2 di Pfizer-BioNTech
14 luglio	Pubblicati sul <i>New England Journal of Medicine</i> i risultati del trial di fase 1-2 di Moderna
12 agosto	Pubblicati su <i>Nature</i> i risultati del trial di fase 1-2 di Pfizer-BioNTech
22-27 ottobre	Con oltre 74 mila volontari, completato l'arruolamento nei trial di fase 3 per entrambi i vaccini
9 novembre	Il risultato dell'analisi di efficacia sui dati provvisori reso noto da Pfizer-BioNTech è superiore al 90 per cento
16 novembre	Il risultato dell'analisi di efficacia sui dati provvisori reso noto da Moderna è del 94,5 per cento
18 novembre	Pfizer-BioNTech annuncia che il risultato definitivo dell'analisi di efficacia è del 95 per cento
20 novembre	Pfizer-BioNTech presenta alla Food and Drug Administration (FDA) la prima richiesta di EUA (autorizzazione all'uso di emergenza)
27 novembre	Distribuzione del vaccino negli Stati Uniti con voli charter United Airlines
10 dicembre	La FDA, dopo una discussione pubblica, autorizza il vaccino
11 dicembre	Parte la fase 1 del piano di vaccinazione (personale sanitario)

Fonte: Eric Topol, twitter.com/EricTopol

Warp Speed è stata guidata per la parte scientifica da Moncef Slaoui, che si potrebbe definire come un tipico prodotto della globalizzazione «buona». Nato nel 1958 ad Agadir, in Marocco, da una famiglia di media borghesia, con quattro fratelli, rimasto orfano di padre durante l'adolescenza, ha frequentato l'università in Belgio, dove ha svolto attività politica contro le restrizioni imposte dal regime nel suo Paese natale. Dopo essersi trasferito negli Stati Uniti, ha lavorato per trent'anni alla GlaxoSmith-Kline, di cui ha guidato la divisione vaccini e che ha lasciato nel 2017. «Richiamato» dall'amministrazione Trump, è stato messo a capo di un progetto dimostratosi capace di comprimere in meno di un anno processi che in passato ne avevano richiesti come minimo fra quattro e cinque, e spesso molto di più; il risultato è stato ottenuto sovrapponendo parzialmente fasi operative (ricerca e sviluppo, sperimentazione animale, sperimentazione umana di fase 1, 2 e 3, revisione dei dati da parte dei regolatori, allestimento delle linee produttive) che normalmente si svolgono in sequenza. Nelle parole di Slaoui: «Sono in totale disaccordo con i valori che [Trump] esprime personalmente [...] Allo stesso tempo, sono convinto che Warp Speed abbia avuto un approccio assolutamente lungimirante nel mettere insieme scienza, Governo, Forze armate e settore privato, dando loro piena autonomia e responsabilità. Era la cosa giusta da fare»²⁰.

Il successo è stato straordinario: a febbraio 2021 due vaccini (Pfizer e Moderna) risultano autorizzati all'uso di emergenza negli Stati Uniti e in Europa, uno (AstraZeneca) viene autorizzato in Gran Bretagna il 30 dicembre 2020 e nell'Unione Europea il 29 gennaio 2021, un quarto (Johnson & Johnson) è stato autorizzato negli Stati Uniti il 28 febbraio, altri due (Novavax e Inovio) sono in dirittura d'arrivo al momento in cui chiudiamo questo *Rapporto*. Direttamente o indirettamente, sono state finanziate otto iniziative di ricerca industriale e di queste solo una (Merck) è fallita. Fuori dagli Stati Uniti, l'azienda biomedicale russa Gamaleya produce il vaccino Sputnik, il cui esame è stato avviato dall'EMA, l'Agenzia Europea per i Medicinali, nella seconda settimana di marzo. Nel mondo, al 30 marzo risultavano in uso 13 vaccini, fra cui quelli di produzione cinese e indiana, con altri 67 in fasi più o meno avanzate di sperimentazione clinica²¹. Vale la pena segnalare, inoltre, che i due primi vaccini approvati – quelli di Pfizer-BioNTech e Moderna – hanno adottato una tecnologia nuova (quella del cosiddetto RNA messaggero, mRNA), particolarmente flessibile in quanto consente di progettare rapidamente un vaccino – o adattarlo a eventuali varianti del virus – e che appare estremamente promettente tanto per i vaccini quanto per le terapie, in particolare antitumorali. Potrebbe trattarsi, in altri termini, della validazione di una tecnologia potenzialmente rivoluzionaria²².

Nel *Regno Unito*, che anch'esso non si è distinto per capacità di contrasto sul campo alla diffusione del contagio, è stato però realizzato il cosiddetto *Recovery Trial*, un'iniziativa nata da un incontro casuale fra il professor Martin Landray, medico e specializzato nella progettazione di grandi sperimentazioni sui farmaci, e Sir Jeremy Farrar, direttore del Wellcome Trust, una fondazione fra i maggiori finanziatori mondiali della ricerca biomedicale. In quindici giorni, subito prima dell'esplosione del contagio, il *Recovery Trial* ha messo in rete decine di ospedali inglesi riuscendo poi ad arruolare circa 40 mila pazienti. Puntando su procedure snelle e poca burocrazia, è stato così messo in piedi lo sforzo più completo e sistematico per capire se e quali tra i farmaci esistenti potessero essere efficaci nella cura del COVID-19, il che, fra l'altro, ha permesso di introdurre nei protocolli di cura l'uso di uno steroide, il desametasone, poco costoso e diffuso in tutto il mondo²³. Il Regno Unito è stato anche il primo Paese a far partire la vaccinazione di massa, innovando inoltre in maniera pragmatica e dimostratasi efficace rispetto alle modalità d'uso dei vaccini verificate nei trial. Sempre il Regno Unito è stato il primo Paese al mondo ad autorizzare un esperimento cosiddetto di *human challenge*, in cui volontari giovani e in buona salute saranno infettati con il coronavirus allo scopo di comprendere i meccanismi di innesco e di progressione della malattia²⁴.

Israele, che al 1° aprile 2021 aveva vaccinato con due dosi il 54 per cento degli abitanti e somministrato la prima dose a un altro 5 per cento²⁵, ha potuto farlo grazie a un accordo con Pfizer – i cui termini esatti sono stati tenuti segreti – in cui il Governo si è impegnato, in cambio delle dosi sufficienti a una vaccinazione di massa, a immunizzare rapidamente la sua popolazione, fornendo alla casa farmaceutica e all'OMS una serie di informazioni (età, sesso e storia medica dei vaccinati, oltre ai dati su effetti collaterali ed efficacia) preziose per il produttore a integrazione degli esiti dei trial clinici²⁶.

Un piccolo Paese come la *Danimarca* usa in maniera massiccia uno strumento estremamente sofisticato – il sequenziamento del genoma del virus nel 70 per cento circa dei casi di positività – per seguirne la trasmissione, la diffusione ed eventualmente l'evoluzione di nuove varianti (per avere un'idea delle dimensioni dello sforzo, si pensi che a fine dicembre 2020 la Danimarca, con 5,8 milioni di abitanti, contribuiva per il 10 per cento alle sequenze raccolte nei Paesi europei; l'Italia, con una popolazione più ampia di un ordine di grandezza, solo per lo 0,1)²⁷.

In tutto questo, l'*Unione Europea* non ha brillato per capacità di coordinamento o di innovazione, mostrando in definitiva i limiti e la fragilità della propria architettura istituzionale²⁸.

All'esplosione del contagio, nel febbraio-marzo 2020, i Paesi membri hanno a turno chiuso gli uni agli altri le proprie frontiere. All'epoca, molti – soprattutto in Italia, il primo Paese dove l'epidemia è esplosa e che dunque ha subito per primo questo tipo di restrizioni – hanno lamentato il «tradimento» dello spirito europeo che queste decisioni rappresentavano: dimenticando una verità assai più banale, ossia che una delle «quattro libertà» (libera circolazione di merci, capitali e persone e libera prestazione dei servizi) alla base dei Trattati fondativi – e precisamente la libera circolazione delle persone – è del tutto incompatibile con il controllo di un'epidemia, soprattutto se non ci si è messi d'accordo prima su meccanismi comuni di sorveglianza.

In seguito, vi è stata la *querelle* sui vaccini, il cui acquisto è stato affidato dagli Stati membri alla Commissione con esiti, al momento in cui chiudiamo questo *Rapporto*, tutt'altro che esaltanti. Di fatto, parrebbe aver prevalso una volta ancora la logica di difesa dei «campioni nazionali», nel caso di specie Sanofi, con cui, su insistenza francese, l'Unione ha chiuso il contratto più rilevante²⁹ e che, avendo fallito il primo trial clinico, a fine febbraio 2021 ne ha dovuto avviare un altro che non sarà concluso prima di metà anno³⁰.

In sostanza, burocrazia tanta (non avvezza per di più, a differenza di quelle nazionali, ad affrontare emergenze), innovazione e capacità di coordinamento poca.

L'opinione pubblica al tempo di Facebook

«Nel 1918, l'umanità abitava solo il mondo fisico, e, quando il virus letale dell'influenza dilagò in quel mondo, l'umanità non ebbe un posto dove rifugiarsi. Oggi molti di noi abitano due mondi – il mondo fisico e quello virtuale. Quando il coronavirus prese a circolare nel mondo fisico, molte persone spostarono gran parte delle loro vite nel mondo virtuale, dove il virus non poteva seguirle». Questo fenomeno – all'origine della crescita esponenziale delle grandi piattaforme di comunicazione (cfr. cap. 1, par. 1.3 e cap. 2, par. 2.2) – ha avuto molti vantaggi, ma anche dei lati negativi. Con*

gli uni e con gli altri conviveremo, verosimilmente, oltre la fine della pandemia.

Le grandi piattaforme tecnologiche hanno in comune il fatto di detenere posizioni di monopolio, o quasi monopolio, a livello globale. In altri termini, non paiono essere oggi sfidabili da alcun concorrente. Inoltre, per la loro stessa natura «dematerializzata» rendono difficile la tassazione degli utili là dove questi vengono prodotti, ossia nel Paese ove si fruisce del servizio offerto.

Il caso più discusso e più noto è quello di Amazon, che «spiazza» i negozi fisici da un capo all'altro del mondo. Altrettanto, se non più inquietante è il caso di Facebook e in genere dei social media, da quelli «consolidati» (Twitter) a quelli «emergenti» (Reddit). Il singolo esempio più noto di potere (o strapotere?) dei social media è stato nel gennaio 2021 la «cacciata» del presidente Trump da Twitter, prima sotto forma di sospensione e dopo qualche giorno di cancellazione. Lo stesso Twitter, peraltro, è la piattaforma usata da Trump per costruire il suo consenso; la penalizzazione è arrivata dopo l'assalto al Campidoglio, ossia quando il danno era fatto, se non tutto almeno in buona parte.

Le piattaforme tecnologiche sostengono di non essere «editori», quindi di non avere responsabilità rispetto a ciò che pubblicano gli utenti. Si limitano a esercitare sugli stessi utenti una sorta di «sorveglianza», largamente automatizzata, che seleziona e censura i post considerati «sconvenienti». Questo sortisce, e non può stupire, risultati a volte grotteschi, come i casi in cui Facebook ha cancellato le immagini di statue classiche (per via del nudo) o, di recente negli Stati Uniti, le informazioni date da soggetti pubblici sulla vaccinazione anti-COVID confuse con la propaganda no-vax. Quel che è certo è che l'universo virtuale non è esente da trappole, pericoli, manipolazioni, abusi di potere non dissimili da quelli che si incontrano nell'universo fisico. Passata la pandemia, bisognerà tornare a occuparsene se si vuole preservare quel cardine delle società democratiche che è un'opinione pubblica critica, ossia libera e informata.

Giuseppina De Santis

^{*} Cfr. Yuval Noah Harari, «Lessons from a Year of COVID», Financial Times, online, 26 febbraio 2021.

*Città e campagne,
lavoratori essenziali e generazione Twitter*

L'11 febbraio 2020 Wuhan era in lockdown da tre settimane, i primi casi di contagio venivano individuati fuori dalla Cina (cfr. cap. 1, par. 1.1) e le opinioni pubbliche in tutto il mondo erano largamente inconsapevoli di ciò che poteva accadere e sarebbe di fatto accaduto nel giro di poco tempo. Men che meno potevano accorgersi che quel giorno la Cina aveva vinto una battaglia importante proprio dal punto di vista dell'opinione pubblica. Esattamente l'11 febbraio, infatti, l'OMS aveva dato un nome al virus e alla malattia da questo provocata, denominazioni accuratamente scelte per essere «tecniche» e «asettiche», tali da non suggerire associazioni con popolazioni o Paesi³¹.

Fino a quel momento, le malattie contagiose di nuova apparizione erano sempre state identificate con il luogo da cui erano partite (o anche con un luogo dove invece erano arrivate: l'epidemia di spagnola deve il suo nome al fatto che per lungo tempo l'unico Paese ad ammetterne l'esistenza fu la Spagna, neutrale durante la Grande Guerra e quindi priva di censura militare sui media; ovunque altrove fu silenzio, e soprattutto negli Stati Uniti, da cui con ogni probabilità si era diffusa)³². Il fatto che dalle denominazioni sia sparito qualunque riferimento geografico – oggi nel linguaggio corrente la malattia si chiama COVID in ogni parte del mondo – può sembrare un dato banale, ma non lo è affatto, e per la Cina non era un risultato scontato.

Per confronto, si pensi che al momento in cui chiudiamo questo *Rapporto* i media continuano a parlare di varianti del SARS-CoV-2 «brasiliiana», «sudafricana», «inglese». I termini indicano il primo Paese dove la variante è stata identificata; il ministro della Sanità e i ricercatori sudafricani, in particolare, si sono adoperati per proporre un nome diverso, ma senza successo³³; quanto agli inglesi, a casa loro chiamano semplicemente «variante del Kent» quella che altrove è chiamata «variante inglese». Che alla designazione venisse attribuito un valore è dimostrato anche dal fatto che l'amministrazione Trump – e in primo luogo il Presidente – abbia tentato in ogni modo di far passare il nome «virus cinese» o «virus di Wuhan», ma senza riuscire a «esportarlo» fuori dalla cerchia dei propri più estremi sostenitori.

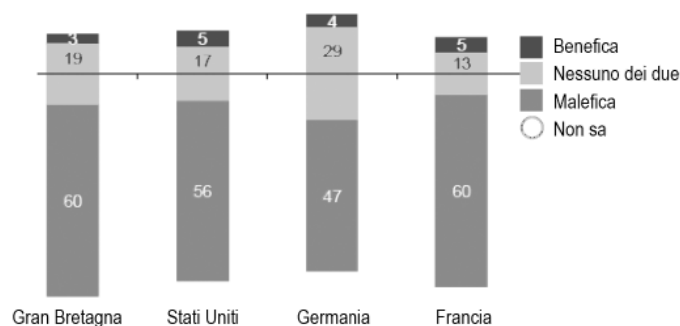
Accanto alla lotta contro il contagio, a volte sovrapponendosi a essa, a volte complicandola, si sono insomma combattute nel corso del 2020 molte altre battaglie, fra Stati e al loro interno. Si è detto degli effetti della pandemia sulle relazioni della Cina con il resto del mondo, e più in generale del riequilibrio economico e geopolitico a favore della Cina che

la pandemia ha in parte accelerato e in parte innescato (cfr. cap. 2, par. 2.3). Meno evidente, ma non meno rilevante per il futuro, è un significativo slittamento dell'opinione pubblica in direzione anti-cinese (figura 3.1), nonostante la battaglia vinta sui nomi.

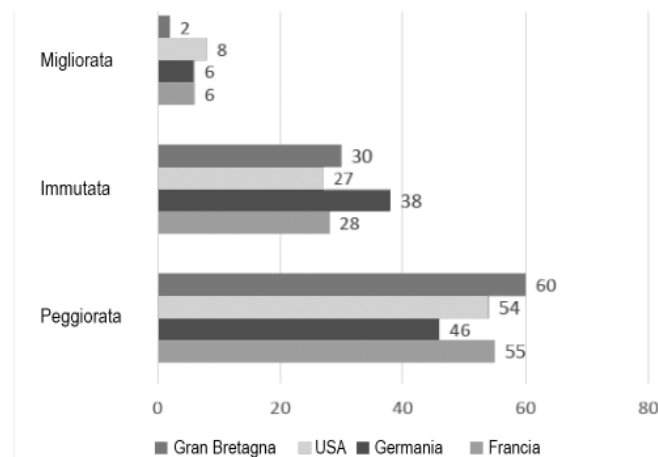
Il fenomeno non è limitato ai soli Paesi occidentali: «A confronto con il 2019, i risultati di quest'anno mostrano un calo netto del numero delle persone che ritengono che la Cina svolga un ruolo positivo nel mondo,

Figura 3.1 – La maggioranza assoluta di inglesi, francesi e americani considera il Governo cinese come una forza malefica nel mondo, e la loro opinione è peggiorata durante la pandemia (valori percentuali)

«Ritiene che il Governo cinese sia, in generale, una forza benefica o malefica nel mondo?»



«La Sua opinione sul Governo cinese è migliorata o peggiorata durante la pandemia?»

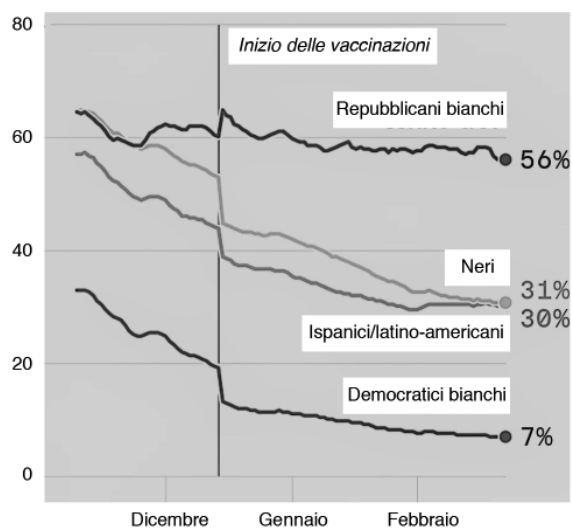


Fonte: Tony Blair Institute for Global Change, *China's role in the world*, dati YouGov, agosto 2020

con una differenza di almeno 20 punti in numerosi Paesi, compresi Regno Unito, Australia, Turchia, India, Nigeria e Sudafrica, e di almeno 10 in altri, quali Francia, Germania, Svezia, Danimarca, Polonia, Canada, Brasile, Messico e Arabia Saudita³⁴. La pandemia, insomma, lascerà nei rapporti fra Stati cicatrici visibili e cicatrici invisibili, che ci metteranno tempo a guarire, come dimostrano anche altri casi (per esempio, il giudizio negativo in alcuni Paesi membri sul ruolo dell'Unione Europea nella gestione della pandemia, cfr. cap. 1, par. 1.1). Nei prossimi mesi e anni, i governi dovranno necessariamente tenerne conto.

Altrettanto rilevanti sono le cicatrici che resteranno «dentro» gli Stati e i loro sistemi politici³⁵. Destra e sinistra si sono quasi ovunque divise su come affrontare la pandemia, con gli Stati Uniti che rappresentano il caso più significativo di polarizzazione anche per la coincidenza con la campagna per le elezioni presidenziali, ma soprattutto a causa delle fratture che dividono i suoi cittadini e che, come tutte le crisi, la pandemia ha approfondito. La figura 3.2 evidenzia quello che, al momento in cui scriviamo, rappresenta il «punto di caduta» di queste tensioni, come misurato dalla disponibilità a vaccinarsi. Salta agli occhi che i meno inclini a farlo, nonché quelli che meno hanno modificato il proprio convincimento nel

Figura 3.2 – Gli incerti e i contrari alla vaccinazione, novembre 2020-febbraio 2021 (valori percentuali sul totale degli elettori registrati)



Fonte: Caitlin Owens, «Republicans are least likely to want the coronavirus vaccine», *Axios.com*, online, 25 febbraio 2021

tempo, sono – e di gran lunga – i repubblicani bianchi, ossia la *core constituency*, il «bacino elettorale» in cui ha pescato Trump.

Maree di sondaggi mostrano che si tratta prevalentemente di persone convinte anche che i dati sulla mortalità della pandemia siano falsi, le mascherine siano inutili, Biden abbia «rubato» le elezioni, l'assalto al Campidoglio del 6 gennaio 2021 sia stato opera di estremisti di sinistra, il Partito democratico (e forse anche il governo del mondo) sia dominato da una banda di pedofili, e via enumerando. In altre parole, all'interno degli Stati Uniti – in questo caso, anche largamente in senso geografico (cfr. figura 3.3) – si va consolidando una quota di elettorato, cruciale per le fortune del Partito repubblicano, che si caratterizza per una rappresentazione del mondo imperniata non solo su un diverso giudizio dei fatti quanto proprio su «fatti» diversi.

Figura 3.3 – Il voto statunitense alla Camera dei rappresentanti nel 2020, per distretto elettorale (in grigio scuro i distretti vinti dai democratici, in grigio chiaro quelli vinti dai repubblicani)



Fonte: https://www.realclearpolitics.com/elections/live_results/2020/house/

Nella scorsa edizione di questo *Rapporto* avevamo segnalato come in larga parte del mondo il voto nelle città tendesse a divergere, a volte in maniera marcata, da quello del resto del territorio nazionale³⁶. Il caso americano da questo punto di vista è esemplare (figura 3.3). Joe Biden ha vinto grazie alle coste e grazie alle città. Su poco meno di 160 milioni di votanti, ha prevalso per 7 milioni nel voto popolare, ma per soli 65

mila negli Stati che gli hanno consentito di raggiungere la maggioranza del collegio dei grandi elettori³⁷.

Situazioni di netta divergenza fra il voto delle grandi aree urbane (spesso costiere) e quello dei territori interni e dei piccoli centri rurali si ritrovano in tutto il mondo, da un continente all'altro, dalle democrazie alle «democrature», dalla Russia di Putin alla Turchia di Erdoğan, dal Regno Unito di Johnson all'Ungheria di Orbán.

Su queste linee di faglia inciderà, peraltro, anche un altro lascito della pandemia. Con una necessaria, per quanto brutale, semplificazione, si può dire che in complesso, e salvo qualche rara eccezione, nel contrasto alla pandemia le sinistre hanno rappresentato il «partito della scienza e della precauzione», le destre il «partito dell'economia e dell'accettazione di un livello di rischio più elevato». Questo ha fatto sì che, nel discorso dei partiti di sinistra, le considerazioni di natura sanitaria abbiano prevalso su quelle di natura economica, con due effetti degni di nota.

Da una parte, le regole di contrasto alla pandemia sono state affermate e riaffermate senza tenere in gran conto la loro diversa praticabilità per i diversi gruppi sociali, quasi dimenticando che per chi abita spazi piccoli e affollati e non può lavorare in remoto è molto più difficile rispettarle: «[...] è quasi come se avessimo proposto una risposta di sanità pubblica adatta soprattutto a chi ha redditi elevati e alla "generazione Twitter" – stai a casa; fatti portare la spesa; concentrati sui comportamenti che puoi fotografare e svergognare online – invece di occuparci di fornire il sostegno e costruire le condizioni necessarie per consentire a un maggior numero di persone di proteggersi», a cominciare dalla sicurezza sui mezzi di trasporto, nei luoghi di lavoro e nelle scuole³⁸. E questo è il trattamento riservato a coloro che svolgono i cosiddetti «lavori essenziali».

Inoltre, paradossalmente, proprio i partiti che fondano la loro tradizione sulla difesa della dignità del lavoro hanno mostrato di credere che il sussidio e il ristoro potessero *sic et simpliciter* sostituire il salario e il profitto, come se le persone – dipendenti o imprenditori che siano – non facciano differenza fra l'uno e l'altro se non in termini di importo, o non si pongano dubbi sulla sostenibilità in eterno del regime di aiuto pubblico.

Sul fronte opposto, si sono sprecate le argomentazioni in favore della libertà personale di scelta del livello di rischio, in forza della quale il bilanciamento delle considerazioni di natura sanitaria e di natura economica competerebbe in primo luogo ai singoli individui. Anche qui dimenticando che per molti – e torniamo ai lavoratori essenziali – tale bilanciamento risultava nei fatti impossibile. «Della minuta gente, e forse in gran parte della mezzana, era il ragguardamento di molto maggior miseria pieno»: lo scriveva Boccaccio, ed era il 1349.

«L'anno del COVID ha messo in luce il ruolo cruciale di molti mestieri poco pagati nel tenere in piedi la civiltà umana: infermieri, spazzini, autisti di camion, cassieri, fattorini. Si dice spesso che qualsivoglia civiltà è a tre pasti di distanza dalla barbarie. Nel 2020 i fattorini hanno rappresentato il filo sottile che ha tenuto insieme la civiltà»: questo invece lo scrive, nel 2021, Yuval Noah Harari, storico e saggista israeliano³⁹.

Molto del futuro delle democrazie occidentali, della loro possibilità di rimanere società democratiche e pacifiche, si giocherà sulla capacità delle classi dirigenti di fare i conti con questo lascito, ossia di provare a restituire – in termini di reddito, opportunità, dignità del lavoro – ciò che la pandemia ha tolto a chi già aveva meno.

3.2. Pandemia, le certezze porta via

Un mondo meno sicuro

Il 2020 forse non sarà un «Anno Spartiacque»⁴⁰ della storia, come del resto non è accaduto per altre grandi pestilenze del passato, alcune delle quali con conseguenze demografiche ed economiche anche più gravi di quelle che viviamo oggi. Tuttavia, per tutte le principali attività in cui si articola una società umana sempre più complessa e interconnessa qual è quella contemporanea (economia, politica, rapporti sociali, relazioni internazionali, difesa e relativi armamenti, energia) ci sarà un «prima della pandemia» e un «dopo la pandemia»: per le accelerazioni e le lacerazioni degli equilibri precedenti che sta causando, il coronavirus potrebbe lasciare un'impronta di prima grandezza. «Quando la pandemia da COVID-19 sarà finita – ha sostenuto l'ex Segretario di Stato Henry Kissinger in un editoriale pubblicato dal *Wall Street Journal* – le istituzioni di molti Paesi saranno percepite come fallimentari. Se questo giudizio sia obiettivamente equo, è irrilevante. La realtà è che il mondo, dopo il coronavirus, non sarà più lo stesso»⁴¹.

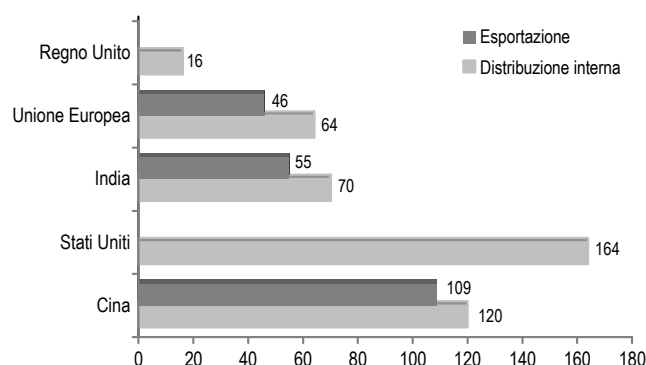
Alla base di questa netta cesura, che implica profondi mutamenti nella convivenza planetaria, ci sono gli effetti dirompenti sulla globalizzazione – che potrebbe risultare fortemente modificata, se non paralizzata, dai blocchi prolungati, istituiti per ragioni sanitarie, alla circolazione di merci e persone – e sugli equilibri geopolitici globali, con il progressivo aggravarsi dei contrasti tra Russia e Stati Uniti, che potrebbero degenerare in una «nuova Guerra Fredda».

Il risultato più tangibile è la colossale crisi economica che il COVID-19 ha provocato: 12-15 mila miliardi di dollari e 300 milioni di posti di lavoro perduti a livello globale, secondo una prima stima pubblicata a giugno su *Global Economic Prospects* della Banca Mondiale, poi raddoppiata a 30 mila miliardi a dicembre, di cui 16 mila imputabili ai soli Stati Uniti⁴². Sempre la Banca Mondiale ritiene che le persone in povertà assoluta cresceranno di almeno 150 milioni entro il 2021. Il PIL mondiale lo scorso anno è calato del 5,2 per cento, il peggior risultato degli ultimi ottant'anni. In maniera meno quantificabile, ma molto concreta, la pandemia sta modificando a fondo gli equilibri politico-strategici preesistenti, a tutto vantaggio di quei Paesi che hanno saputo affrontare con maggior efficacia la diffusione del virus o hanno avuto la fortuna (o la capacità) di restarne ai margini.

Occorre inoltre tener conto che, in un mondo largamente globalizzato (nonostante gli accennati, prevedibili ostacoli alla libera circolazione di beni e persone che la pandemia si lascerà alle spalle), questo tipo di emergenza – non solo sanitaria, ma anche ambientale – potrebbe ripresentarsi con frequenza sempre maggiore. Chi saprà farsi trovare meglio preparato, con strutture sanitarie, personale medico, industrie farmaceutiche e investimenti in ricerca biomedica adeguati, e sarà in grado di produrre vaccini efficaci in tempi rapidi, godrà di un enorme vantaggio competitivo. Non a caso, Cina e Russia, e ora gli Stati Uniti guidati dal presidente Biden, appaiono, grazie a massicci programmi d'investimento mirati, i più motivati nel cogliere queste opportunità, seguiti (almeno nelle intenzioni) dall'Unione Europea, che ha lanciato un imponente piano di riconversione sanitaria e industriale, rallentato tuttavia dal deleterio meccanismo della decisione all'unanimità e dai tradizionali veti incrociati tra Paesi membri (cfr. cap. 2, par. 2.1).

Va poi rilevato come la corsa alla creazione di un vaccino efficace possa rappresentare, per Russia e Cina, anche un efficace strumento di pressione nei confronti dei Paesi in via di sviluppo che non possono permettersi né acquisti in grandi quantità a prezzi di mercato né la realizzazione di vaste campagne di vaccinazione di massa: l'offerta dei vaccini, a parole in forma semi-gratuita, contiene l'implicita aspettativa di grandi ritorni in termini d'influenza geopolitica, mentre l'amministrazione Biden dovrà ribaltare la decisione dell'amministrazione Trump di non co-finanziare analoghe campagne di vaccinazione nei Paesi alleati più indigenti. Il ribaltamento è già iniziato, ma i notevoli danni d'immagine per il ritardo accumulato potrebbero pesare a lungo sulla credibilità e il prestigio americano. La figura 3.4 mostra come l'esportazione americana (e britannica) di vaccini sia nulla, mentre quella cinese è molto consistente. Non

Figura 3.4 – La diplomazia dei vaccini. Dosi di vaccino prodotte in diversi Paesi e regioni del mondo, quota distribuita all'interno e quota esportata (milioni di dosi, al 24 marzo 2021)



Fonte: Airfinity.com

a sorpresa compare l'India, e anche l'Europa mostra notevole rilevanza. La distribuzione delle dosi, tuttavia, è fortemente sperequata in favore dei Paesi ricchi (cfr. riquadro).

Nel suo dilagare planetario, la pandemia ha impartito al mondo tre grandi lezioni.

- ❶ La prima è la dimostrazione dell'inadeguatezza delle strutture preposte a combatterla: *nessuna organizzazione internazionale e quasi nessun Paese* (cfr. cap. 1, par. 1.1) *si è rivelato pronto ad affrontarla con tempestività ed efficacia*. Tutti dovranno studiare a fondo quanto è accaduto e «fare i compiti a casa», sia adeguando i sistemi sanitari sia sostenendo sotto il profilo economico-finanziario i Paesi meno ricchi, anche con piani di rilancio mirati ai settori più colpiti, ben sapendo che i risultati ottenibili saranno in larga misura interdipendenti⁴³. Malgrado queste evidenze, non s'intravedono ancora (a inizio 2021) segnali di una seria volontà collettiva di affrontare sul piano sovranazionale (o comunque mediante la cooperazione internazionale, se si eccettua la fase iniziale della ricerca di un vaccino anti-COVID) il «dossier pandemie».
- ❷ La seconda lezione è la diffusa percezione che il cosiddetto «ordine liberale» (il sistema di cooperazione internazionale che ruota intorno alle democrazie parlamentari di stampo occidentale, nato alla fine della Seconda Guerra Mondiale e finora risultato sufficientemente capace di adattarsi ai tanti mutamenti intervenuti a livello globale) abbia un gran bisogno di essere ripensato e perda seguaci in favore delle

Il 26 aprile 2021 erano state somministrate nel mondo oltre un miliardo di dosi di vaccino, al ritmo di 19,2 milioni al giorno: quanto basta per il 6,8 per cento della popolazione. La media, tuttavia, è frutto di differenze marcate: si va da Israele, con dosi sufficienti a proteggere totalmente oltre il 57 per cento dei cittadini, ai Paesi africani (Marocco escluso) che non raggiungevano il 2 per cento e spesso nemmeno l'1. Anche l'India, il maggior produttore mondiale di vaccini, aveva utilizzato non più di 145 milioni di dosi, coprendo poco più del 5 per cento degli abitanti.

Minor ricchezza ■■■■ **Maggior ricchezza**

I 27 Paesi più ricchi hanno vaccinato il 37,7 per cento degli abitanti...

Vaccini

India Cina Stati Uniti

Popolazione

India Cina ... ma hanno il 10,5 per cento della popolazione mondiale

Fonte: Covid Vaccine Tracker, Bloomberg.com, 26 aprile 2021

Al problema aveva cercato di rispondere l'OMS con l'iniziativa Covax, a cui hanno aderito buona parte dei Paesi ricchi (anche gli Stati Uniti, ma solo con la presidenza Biden) e il cui maggior finanziatore privato è la Fondazione Gates. Le difficoltà nell'assicurare un accesso equo ai vaccini non sono, tuttavia, di natura solo economica: vi sono ostacoli di approvvigionamento, impianti, filiere produttive, distribuzione. Occorre poi che governi e popolazioni dei Paesi ricchi si convincano che una maggior equità risponde – anche – a un interesse «egoistico»: l'epidemia non sarà finita per nessuno finché non sarà finita per tutti.

Giuseppina De Santis

«democrature» o delle dittature vere e proprie, spesso in grado, almeno apparentemente, di assicurare maggiore protezione e sicurezza (anche se non mancano buoni o ottimi risultati in Paesi democratici, dal Giappone alla Nuova Zelanda; cfr. cap. 1, par. 1.1). Con la conseguenza paradossale che la Cina – non certo un Paese «liberale» – sembra candidarsi a riscrivere le regole del sistema di relazioni internazionali vigente.

- ③ La terza lezione è che i meccanismi di democrazia parlamentare si sono spesso rivelati farraginosi e lenti nell'individuare e adottare adeguate misure di contenimento della pandemia sul piano medico-sociale prima, ma poi soprattutto sul piano delle compensazioni economiche e in generale degli interventi a sostegno dei gruppi più colpiti. In particolare, il sistema pianificato cinese ha indubbiamente realizzato buoni risultati (cfr. cap. 1, par. 1.1 e cap. 2, par. 2.3).

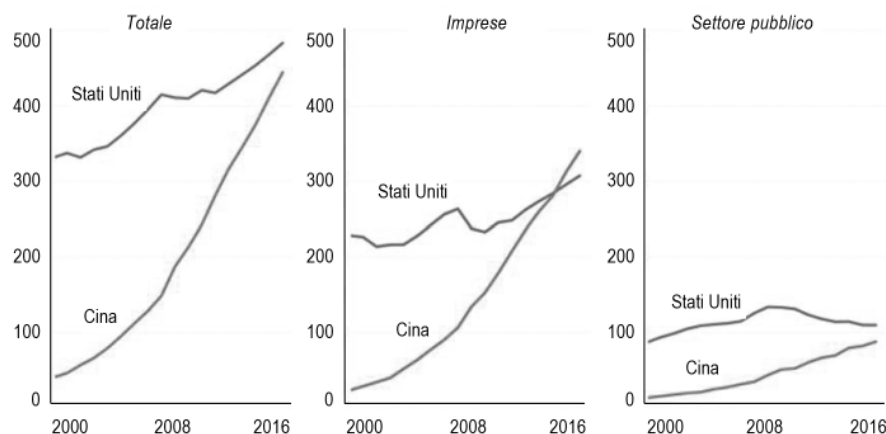
In definitiva, il COVID-19 ha cambiato radicalmente il mondo e cancellato certezze e schemi di pensiero. Tutti ci stiamo muovendo largamente al buio.

Questo spiega la maniera frammentata con cui il mondo ha reagito all'espandersi della pandemia, dando luogo a diversi «modelli di risposta» (cfr. cap. 1, par. 1.1), il che si è anche riflesso in un sostanziale deterioramento delle relazioni fra Stati al di fuori di alleanze predefinite.

Un ulteriore stimolo in questa direzione l'ha fornito l'aumento della disuguaglianza nella distribuzione del reddito all'interno dei singoli Paesi che sta interessando in particolare la regione dell'Asia-Pacifico, per effetto della diffusione del COVID-19. «Le pandemie possono avviare un circolo vizioso di disparità economica, disuguaglianza e turbolenza sociale», si legge sul blog del FMI nel dicembre 2020: il 45 per cento dei Paesi del mondo e circa un terzo di quelli asiatici superano il livello di 0,4 nell'indice di Gini, considerato la soglia di rischio oltre la quale le disparità nella distribuzione del reddito di una popolazione diventano socialmente pericolose⁴⁴.

Paradossalmente, la crescente insicurezza globale percepita è destinata a causare un simmetrico aumento della domanda di sicurezza sotto varie forme: da quella economico-sociale (richiesta di sostegno dei redditi bassi e dei posti di lavoro; rilancio del *welfare state* in tutte le sue forme) a quella personale (negli Stati Uniti, per esempio, gli acquisti di armi da fuoco da parte di privati cittadini sono cresciuti nel 2020 del 40 per cento circa rispetto al 2019, passando da poco più di 28 milioni a quasi 40)⁴⁵ e a quella di tipo strategico-militare. In questo caso, il confronto con la Cina (figura 3.5) è tale da non far dormire sonni troppo tranquilli a Washington.

Figura 3.5 – Spesa per ricerca e sviluppo in Cina e negli Stati Uniti, 2000-2017 (miliardi di dollari; prezzi costanti 2010)



Fonte: Govini.com

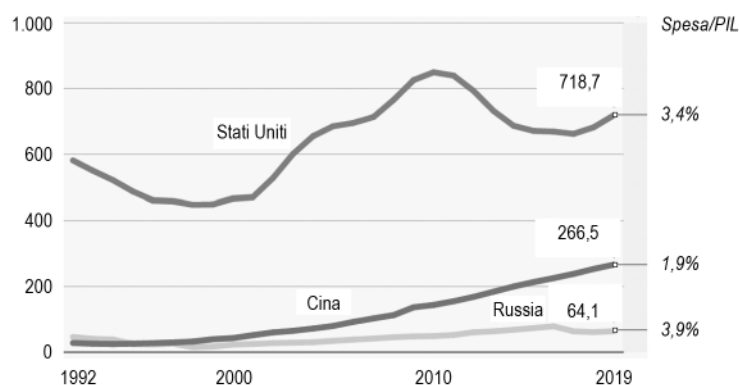
Chi avesse immaginato, ancora una decina di anni fa, che la spesa cinese in ricerca e sviluppo avrebbe raggiunto quella americana, sarebbe stato tacciato di aver letto troppi romanzi di fantapolitica. Se poi avesse ipotizzato che la spesa in questo settore delle imprese statunitensi sarebbe risultata inferiore a quella cinese già intorno al 2015, sarebbe stato probabilmente considerato un folle. Invece, come mostra la figura 3.5, questo è quanto si è puntualmente verificato, almeno in parte come conseguenza della tendenza delle grandi imprese americane a investire soprattutto in maniera «indiretta», ossia acquistando e incorporando imprese piccole, giovani e brillanti (cfr. cap. 1, par. 1.3) più che creando esse stesse nuovo valore.

In quest'orizzonte si collocano sia la sicurezza internazionale – messa a dura prova dall'instabilità, accentuata dalla pandemia – sia il generale impoverimento, con annessi pericoli di crisi e conflitti che andranno ad alimentare, in un circolo vizioso, l'elevata tensione oggi esistente. E, per questa via, a influenzare il livello delle spese militari.

Per quanto riguarda la Russia, si arriva a una situazione decisamente nuova: la sua spesa militare dovrebbe scendere – per la prima volta dal 2014 – del 3,7 per cento nel 2021, passando da 3.230 a 3.113 miliardi di rubli, con lievi aumenti previsti nel 2022 e 2023 (+2,3 per cento medio annuo). Con il 14,5 per cento del bilancio nazionale totale, la voce per gli armamenti, per la prima volta da molti anni, sarà superata dagli investimenti economici⁴⁶.

Il fenomeno dei bilanci militari ridotti, che dovrebbe interessare soprattutto i Paesi meno sviluppati, presenterà comunque difformità anche consistenti tra Stato e Stato, legato com'è alle differenti ambizioni politiche internazionali e alle necessità di ricostruzione economico-finanziaria causate dalla pandemia. Di fatto, le grandi e medie potenze evidenziano una tendenza opposta rispetto alla Russia: Francia (+4,5 per cento) e Gran Bretagna (+0,5 per cento) annunciano aumenti di spesa, mentre gli Stati Uniti – la cui previsione pre-COVID era di un lieve calo del budget per la difesa dell'1,8 per cento a 705,4 miliardi di dollari – dovrebbero invece raggiungere nel 2021 la soglia dei 740,5 miliardi (+5,1 per cento). Per la Cina la spesa militare del 2021 salirà del 6,8 per cento (appena inferiore al tasso di sviluppo economico stimato, +8 per cento) arrivando a 209 miliardi di dollari rispetto ai 195 del 2020⁴⁷. La figura 3.6 consente di confrontare l'andamento della spesa per la difesa negli Stati Uniti, in Cina e in Russia fino all'anno prima del COVID.

Figura 3.6 – Spesa per la difesa negli Stati Uniti, in Cina e in Russia (miliardi di dollari; prezzi costanti 2018)



Fonte: Statista su dati SIPRI

Per l'insicurezza globale generata dalla pandemia, come si è ricordato, nonché per una politica estera americana della nuova amministrazione Biden che si annuncia assai più interventista di quella di Donald Trump, i focolai di crisi potrebbero aumentare per numero e intensità. «Gli internazionalisti *liberal* americani (ossia la corrente di pensiero in cui intellettualmente si colloca il nuovo Presidente, n.d.r.) sono un gruppo piuttosto aggressivo: credono nell'esercizio del potere militare, nei cambi di regime favoriti o imposti dall'estero, e pensano che l'«esportazione» della

democrazia sia la soluzione per curare molti mali geopolitici⁴⁸, sostiene il politologo repubblicano conservatore Christopher Layne, secondo il quale c'è da attendersi, nel prossimo quadriennio, un aumento della presenza «fisica» dei militari americani (basi all'estero, flotte in ogni mare, esercitazioni multilaterali congiunte) superiore a quanto avvenuto sotto la presidenza Obama⁴⁹. Il che ci introduce nel delicato settore degli equilibri internazionali tra le grandi potenze che esploreremo qui di seguito.

Quando Biden assomiglia a Trump

In linea generale, Biden sembra orientato a isolare sempre più la *Russia*, bollata come la vera «minaccia» per l'Occidente⁵⁰ e con Putin definito in marzo «un killer», mentre verso la *Cina*, giudicata «il concorrente primario», parrebbe voler mantenere un atteggiamento di fermezza per contenerne la crescita economica e geopolitica, pur non escludendo un approccio negoziale sul maggior numero possibile di dossier aperti.

Con l'*Europa*, Biden punta a ricucire un rapporto fortemente logorato da Trump, ma senza porgere delle scuse. L'Amministrazione repubblicana, infatti, aveva impostato le relazioni con il Vecchio Continente su una base puramente mercantile, valutandone soltanto l'utilità immediata tanto sul piano economico quanto su quello politico-militare. Le campagne per strappare all'Europa impegni vincolanti sul riequilibrio degli scambi commerciali mediante ripetute minacce di sanzioni sui beni europei più esportati negli Stati Uniti (automobili, aeroplani, prodotti agro-industriali) e sull'aumento delle spese militari in ambito NATO (con la soglia minima del 2 per cento del PIL reclamata con forza, minacciando anche il ritiro unilaterale dall'Alleanza o quello delle truppe americane dislocate in Europa: soltanto 10 Paesi su 28 finora hanno raggiunto tale traguardo)⁵¹ hanno avuto scarso successo, generando invece profonde divisioni tra le due rive dell'Atlantico e convincendo alcuni partner europei (Francia in testa, mentre la Germania mostra ancora incertezza) che oggi più che mai il Vecchio Continente deve acquisire una propria autonomia politico-strategica. Con Biden si è invece prodotta, nella «guerra dei dazi», una rapida tregua che appare molto promettente⁵².

Il Presidente punta a realizzare un obiettivo internazionale fondamentale: riportare gli Stati Uniti al centro del mondo⁵³. Un disegno d'insieme che sostanzialmente era anche quello di Trump, ma che quest'ultimo – a causa del suo isolazionismo basato sul dogma dell'intrinseca superiorità economica e geopolitica americana e dell'unilateralismo – non si era affatto preoccupato di definire con chiarezza. Per Biden, nel grande conses-

so dell'Occidente Washington deve tornare a sedersi a capotavola. In un lungo saggio programmatico pubblicato nel gennaio 2020 sull'autorevole periodico *Foreign Affairs*, dall'eloquente titolo «Why America Must Lead Again» (traducibile, un po' malignamente, «Perché l'America deve tornare a essere il capo»), egli scrive: «Come nazione, dobbiamo dimostrare al mondo che gli Stati Uniti sono di nuovo pronti a fare da guida non solo con l'esempio della nostra forza, ma anche con la forza del nostro esempio». Biden vede la democrazia, a livello globale, «sotto attacco come mai dopo gli anni Trenta». E cita al riguardo uno studio di Freedom House⁵⁴ secondo cui «su 41 Paesi classificati come liberi tra il 1985 e il 2005, 22 hanno registrato nell'ultimo quinquennio un consistente calo nei livelli di libertà». Tra le cause più rilevanti, Biden indica «la corruzione, che [...] fornisce ai leader autoritari potenti strumenti per dividere e indebolire».

Che fare? In concreto, Biden pensa a un vertice mondiale sullo stato della democrazia, «per rinnovare lo spirito e condividere le finalità delle nazioni del mondo libero», a cui partecipino non soltanto stati ed enti sovranazionali, ma anche molte ONG (organizzazioni non governative), quelle che, a partire dalla presidenza Clinton, per oltre un ventennio hanno costituito per Washington un formidabile strumento di diplomazia parallela⁵⁵. In concomitanza con questa iniziativa, sicuramente un po' *naïve*, Biden intende rafforzare le relazioni statunitensi con tutti i Paesi amici.

Stile e contenuti della «dottrina Biden» richiamano un'altra epoca, quella della prima Guerra Fredda, dove il «nemico» era chiaramente individuato, le sue finalità «maligne» diffusamente denunciate e gli strumenti per combatterlo (in sostanza, l'unità di tutto l'Occidente schierato dietro a Washington) applicati con rigore. *Il mondo al quale guarda Biden non sembra, però, contrapposto a quello elaborato da Trump* («America first», cioè «noi» contro tutti «gli altri»). Le concezioni di Trump e Biden differiscono sulle modalità con le quali realizzare l'obiettivo, che in sostanza resta però invariato: riaffermare la supremazia globale americana. L'una (quella di Biden) in forma possibilmente cooperativa e associata, mediante intese multilaterali che rechino vantaggi anche ai Paesi alleati: «America is back: you can count on us» («l'America è tornata, potete contare su di noi»), come ha ripetuto più volte durante la campagna elettorale rivolgendosi a loro. L'altra (quella di Trump) legata a una concezione di fatto «imperiale», in cui la mutualità dei benefici è una variabile casuale.

Al centro della «linea Biden» ci sono l'impegno al rispetto dei diritti umani, la rinnovata attenzione verso Africa e America Latina (dove la Cina e, in parte, anche la Russia stanno ampliando la loro influenza a danno dell'Occidente) e l'utilizzo di quel formidabile strumento che è il *soft power* statunitense⁵⁶, così negletto da Trump per puntare soltanto

sull'*hard power*, l'esibizione «muscolare» del proprio schiacciante potere politico-militare. Il nuovo Presidente americano intende ricreare un sistema articolato di accordi multilaterali, specie in campo economico-commerciale.

La firma, nel gennaio 2020, della cosiddetta «Fase uno»⁵⁷ degli accordi commerciali bilaterali ha stabilizzato la disputa tra Stati Uniti e Cina, anche se non sono stati avviati i previsti negoziati per la «Fase due». Quale potrebbe essere la strategia del nuovo Presidente? Per cercare di contrastare l'enorme forza di attrazione economico-commerciale che Pechino esercita sull'area indo-pacifica, Biden verosimilmente proverà ad aderire al CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership), un accordo commerciale firmato nel marzo 2018 da 11 Paesi (tra i quali Australia, Canada, Cile e Giappone) in sostituzione del TPP (Trans-Pacific Partnership)⁵⁸, dal quale l'amministrazione Trump aveva deciso di uscire e che di fatto non è mai entrato in vigore. Il problema è che nel frattempo la Cina, con notevole tempismo, il 15 novembre 2020 ha dato vita alla Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)⁵⁹, un accordo che raggruppa 15 Paesi i quali costituiscono il più grande blocco commerciale della storia, considerato che, sommati, rappresentano circa un terzo del PIL e degli abitanti del pianeta.

Il dato più grave per Washington è che abbiano accettato di entrare nel RCEP i quattro suoi più fedeli alleati regionali, ossia Australia, Nuova Zelanda, Giappone e Corea del Sud. Ciò non significa certo che questi Paesi siano passati stabilmente nell'orbita del «nemico»: più semplicemente, la capacità della Cina di attrarre le economie circostanti, sempre più integrate tra loro, è per ora prevalsa sulla fredda valutazione dei rischi geopolitici di lungo termine. Nel RCEP i Paesi aderenti, infatti, trovano il passaggio dalle catene del valore regionali a quelle globali e un accordo che non impone imbarazzanti standard di «moralità» politica e sociale (come esige invece Washington).

È certo, comunque, che Biden cercherà di recuperare i quattro «reprobi» e almeno alcuni dei Paesi dell'ASEAN (l'Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico) più filo-occidentali o con dispute territoriali aperte con Pechino nel Mar Cinese Meridionale (Vietnam, Indonesia, Filippine, Singapore, forse anche Thailandia e Malaysia), offrendo loro in «dote» il possibile riaggancio commerciale di alcuni Paesi sudamericani della costa del Pacifico. L'impresa, però, si profila assai più ardua di quanto richiese a Obama la messa a punto del TPP. Nonostante il drastico taglio nell'erogazione dei crediti che, negli ultimi anni, la Cina ha concesso all'intero continente asiatico nell'ambito della «Belt and Road Initiative» (–54 per cento nel solo 2020), la sua forza di attrazione politico-economica resta

grandissima. Biden appare combattuto tra due opzioni. Da un lato, la difficoltà di procedere ulteriormente nel *decoupling*⁶⁰, ossia nella separazione delle economie statunitense e cinese che solo pochi anni fa sembravano avviate a costituire un formidabile connubio economico-commerciale e finanziario, ribattezzato «Chimerica» dallo storico conservatore americano Niall Ferguson: gli intrecci economici tra Stati Uniti e Cina sono ormai così fitti e solidi da poter essere mandati in frantumi solo pagando un prezzo politico-economico molto elevato⁶¹ (compresa, per Washington, la rinuncia alla speranza d'influenzare l'evoluzione socio-economica del gigante cinese). Dall'altro lato, la necessità geopolitica di proseguire nel confronto-scontro con la Cina avviato da Trump. La globalizzazione dell'era Biden, dunque, parte subito in forte salita. E rischia di trovare, se non chiuso, sempre più arduo l'accesso a numerosi mercati asiatici ormai presidiati da Pechino.

Russia e Cina «diversamente avversarie» degli Stati Uniti

È ormai invalsa l'abitudine di definire gli attuali rapporti tra Stati Uniti e Cina come una «nuova Guerra Fredda». Intervallato da alcune tregue temporanee, con il dilagare del COVID-19 si è scatenato un conflitto a carattere egemonico che in alcuni momenti, durante la presidenza repubblicana, è parso trasformarsi in un vero e proprio «scontro di civiltà». La Casa Bianca, oltre ai già citati contenziosi di ordine commerciale, ha infatti avviato una serie di pressioni di tipo politico (campagne in difesa dei diritti religiosi⁶²; sostegno alle nazionalità oppresse del Paese, come gli uiguri e i tibetani, e agli abitanti di Hong Kong, in lotta per i diritti politici) e diplomatico-militare (pattugliamenti sistematici, con navi militari, del Mar Cinese Meridionale⁶³ e dello stretto di Formosa; copiosa vendita di armi «difensive» a Taiwan). Questa impostazione «interventista» nasce dalla convinzione che sia possibile cambiare la condotta del regime cinese, prefigurando quasi l'aspettativa di un mutamento di regime. O comunque delle sue posizioni.

La linea politica dell'amministrazione Trump verso la Cina si è incentrata sull'attacco al Partito Comunista Cinese. E nelle dichiarazioni e nei documenti americani, è il Partito, in quanto distinto dal popolo e dallo Stato cinese, a essere indicato come principale minaccia. Il «manifesto» politico della presidenza repubblicana in materia è stato illustrato nel luglio 2020 in un discorso tenuto dall'allora Segretario di Stato, Mike Pompeo, dal titolo assai eloquente: *La Cina comunista e il futuro del mondo libero*⁶⁴. «Garantire le nostre libertà dal PCC è la missione del no-

stro tempo [...] Se pieghiamo il ginocchio ora, i figli dei nostri figli potrebbero essere alla mercé del PCC, le cui azioni sono la sfida principale per il mondo libero», ha affermato Pompeo. «Noi, le nazioni libere del mondo, dobbiamo indurre un cambiamento nel comportamento del PCC. Se non cambiamo la Cina comunista, la Cina comunista cambierà noi».

Non tutti, però, sono d'accordo con una linea così dura. Pochi giorni dopo, il bimestrale conservatore *The National Interest* è intervenuto per suggerire una prospettiva più moderata e aperta: «Gli Stati Uniti possono e devono assumere un ruolo-guida nel rispondere alla sfida della Cina. Ma quella risposta richiederà una valutazione più accurata e realistica – e meno ideologica – dell'attuale situazione internazionale. Richiederà anche molta attenzione alle opportunità per la cooperazione America-Cina quanto ai parametri di concorrenza»⁶⁵.

Se la linea restasse quella tracciata da Pompeo, uno scontro anche militare diverrebbe pressoché fatale. Scontro che, naturalmente, in teoria nessuno vuole ma che, come nella celebre immagine della «trappola di Tucidide», sarebbe inevitabile: quando una potenza emergente minaccia di spodestare quella dominante, il risultato più verosimile è la guerra (come fu nel caso di Sparta, impaurita dalla crescita del potere di Atene)⁶⁶. E non è affatto detto che essa finirebbe con una vittoria americana⁶⁷.

Dati questi precedenti, anche Biden, in quanto campione convinto del mondo *liberal*, non può che giudicare la Cina un *competitor*, anzi «il» *competitor*, «la sfida speciale», per usare le sue parole: non solo e non tanto sotto il profilo economico-commerciale, quanto e soprattutto sotto quello geopolitico. Se a Mosca è insediata una «democrazia», a Pechino domina un regime totalmente assolutistico. Anche per Biden, questa tirannia va combattuta con una politica di *containment*, sulla falsariga di quella con cui, negli anni Quaranta-Cinquanta, l'America cercò di limitare il pericolo di un'espansione dell'Unione Sovietica, nella speranza che il tempo giocasse a suo vantaggio favorendo la disgregazione del sistema comunista.

Nel frattempo, però, tre quarti di secolo hanno cambiato le cose. Il ruolo di locomotiva dello sviluppo economico internazionale, di fatto ripudiato dall'America di Trump, è stato, almeno in parte, assunto da Pechino, sempre più interessata all'integrazione con le altre economie, sia quelle sviluppate, come mercati di sbocco per le merci cinesi, sia quelle in via di sviluppo, come mercati di approvvigionamento di materie prime. Se nel caso dell'Unione Sovietica il collante tra i «Paesi socialisti» era di tipo ideologico, nel caso della Cina il rapporto con i Paesi «clienti» è di tipo banalmente mercantile.

Un nesso molto pericoloso collega, però, l'Unione Sovietica di ieri alla Cina di oggi: la comune volontà espansionistica e di dominio. Quella

sovietica ha dimostrato di non reggere, sul lungo periodo, al *containment* occidentale, che seppe vincere la sfida proprio sul terreno su cui Mosca credeva di eccellere, quello politico-militare. Quella cinese potrebbe risultare ben più insidiosa perché assai più fluida e ibrida, essendo fondata su un connubio duttile tra imperialismo politico ed espansionismo economico (cfr. cap. 2, par. 2.3). Se però dall'imperialismo quasi tutta l'Asia cercherà di difendersi, perché da sempre ben lo conosce, contro l'espansionismo economico sarà più difficile opporsi, poiché Pechino dispone di mezzi enormi e sa usarli con grande abilità.

La strategia più ragionevole, per Biden, è quindi di riuscire a radunare una schiera di alleati (europei in testa) disposti a stabilire con la Cina una «coesistenza competitiva», rigida sul piano dei principi politici e geostrategici ma flessibile su quello della cooperazione economica, nell'ottica, così cara a Pechino, del vantaggio reciproco (*win-win*). Una sorta di riproposizione della «coesistenza pacifica», ideata dal leader sovietico Nikita Krusciov nel suo decennio di potere (1953-1964) per vincere la competizione con l'Occidente capitalista senza scatenare un conflitto fatalmente nucleare. Ma che ebbe un esito opposto a quello immaginato dal Cremlino.

Se le relazioni di Washington con Pechino sono legate all'enorme complessità del rapporto economico bilaterale, quelle con Mosca in apparenza sono più chiare e semplici, poiché sul piano internazionale essa conta ormai soprattutto, o forse soltanto, dal punto di vista strategico-militare. La Russia appare in via di progressivo ridimensionamento geopolitico: uscita smembrata dalla fine dell'Unione Sovietica, in cui perse metà della superficie e oltre il 20 per cento degli abitanti, in trent'anni ha visto svanire anche tutto il patrimonio di stati-cuscinetto grazie ai quali contava di garantirsi una minima sicurezza territoriale, non potendo i confini ereditati dalla fine della Guerra Fredda assicurarle una sufficiente profondità strategica. L'allargamento della NATO, inizialmente accettato con la prospettiva di diventare essa stessa una sorta di membro aggiuntivo (secondo la formula dei «16 Paesi + uno» adottata al Vertice di Pratica di Mare nel 2002), alla lunga si è rivelato deleterio per Mosca, destinata a restare fuori dalla «cabina di regia» senza poterne condividere le scelte.

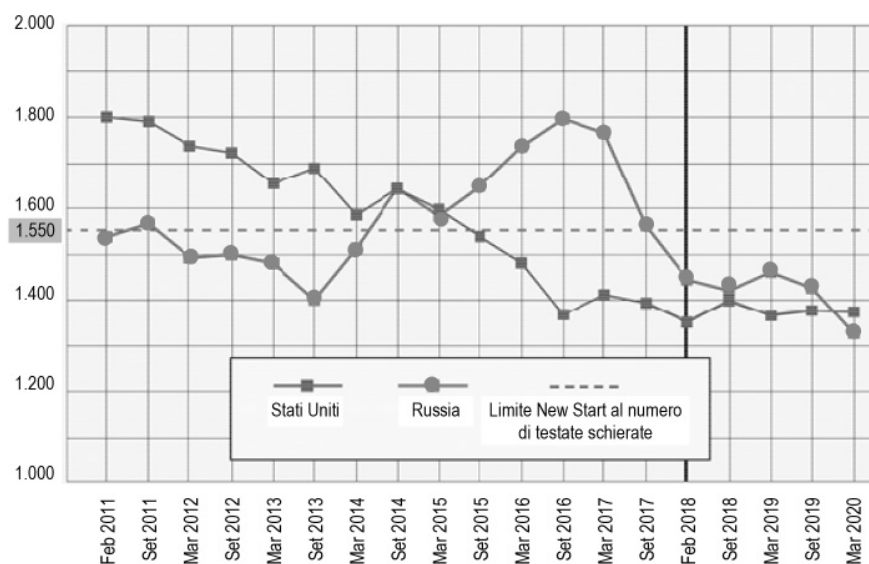
Il risultato è stato una completa disfatta sotto il profilo geopolitico: la Russia si ritrova al fianco un solo «alleato» formale ancora relativamente affidabile, l'Armenia (alla cui sconfitta militare sul campo per opera dell'Azerbaigian nella recente guerra del Nagorno Karabakh ha dovuto però assistere impotente), che si rivela di fatto più un onere che un vantaggio. In Bielorussia (con cui esiste un trattato di unione che in teoria implica una futura fusione completa) è in atto una rivolta strisciante dall'agosto

del 2020: una forte opposizione popolare contesta le elezioni presidenziali, giudicate truccate, e chiede di guardare all'Unione Europea. In Moldavia alle recenti elezioni politiche è stato sconfitto il Governo filo-russo, sostituito da uno filo-europeo. Georgia e Ucraina scalpitano da tempo per entrare nell'UE e nella NATO e solo la prudenza occidentale ha finora impedito la realizzazione di queste ambizioni, che a Mosca appaiono intollerabili. Anche il restante «giardino di casa» – l'Asia centrale ex sovietica – è sempre meno affidabile (tranne, in parte, il Kazakistan): il suo controllo è conteso alla Russia tanto dalla Cina quanto dall'America. Senza scordare l'ambizioso expansionismo della Turchia neo-ottomana.

All'erosione pressoché totale della sua residua sfera d'influenza Mosca non ha saputo reagire con efficacia. L'ultima carta che le resta da giocare è quindi l'enorme arsenale di armi nucleari strategiche, di consistenza analoga a quello americano. Anch'esso, però, oltre che una risorsa geopolitica, costituisce un forte onere economico. Trump, non essendo riuscito a ristabilire un rapporto di cooperazione con la Russia anche a causa dello scandalo del «Russiagate», durante la fase finale della sua presidenza ha denunciato tutti i trattati di controllo e limitazione di tali armamenti (INF, New Start, Ciel Aperti)⁶⁸ stipulati con Mosca. In realtà, come mostra la figura 3.7, i trattati hanno funzionato, inducendo i due contendenti a ridurre i loro arsenali nucleari e soprattutto il numero di testate schierate, ossia pronte al lancio.

Uno degli scopi principali della denuncia dei trattati da parte di Trump era quello di provocare una corsa al riarmo senza limiti – simile all'Iniziativa di Difesa Strategica lanciata da Ronald Reagan nel 1983, che accelerò il collasso dell'Unione Sovietica –, corsa che Mosca non sarebbe capace di sostenere. Ciò spiega le ripetute sollecitazioni inviate a Washington da Putin per ripristinare i trattati in questione, accontentandosi per il New Start anche della proroga di un solo anno (poi divenuti cinque), in attesa di ridiscutere con il nuovo Presidente americano tutta la delicatissima tematica strategica. Anche Biden avrebbe difficoltà a far balenare la possibilità di tornare a una corsa agli armamenti, poiché il rilancio delle infrastrutture interne americane, dalle reti elettriche alle reti stradali, è molto urgente: un approccio «pacifista» e costruttivo alla limitazione delle armi nucleari è quindi probabile, poiché conviene a entrambi. Ma anche la sola ipotesi di un riarmo senza limiti e regole appare inquietante al Cremlino, perché, per mantenere un'apparente parità strategica con Washington, Mosca ha impegnato pressoché tutte le risorse disponibili: se gli arsenali dovessero riempirsi con nuove generazioni di armamenti, il risultato sarebbe una *débâcle* come quella che trent'anni fa causò la fine dell'URSS. Con colossali ripercussioni a livello planetario.

Figura 3.7 – Testate nucleari schierate dagli Stati Uniti e dalla Russia: il percorso verso il raggiungimento dei limiti fissati nel trattato New Start



Fonte: U.S. Department of State

La situazione russa è molto precaria, sotto tanti punti di vista. Nell'*annus horribilis* 2020 si sono accumulate e sovrapposte molteplici crisi interne, a partire da quella causata dal COVID-19: il Paese è stato uno dei più colpiti al mondo con 3 milioni di contagiati e 52 mila vittime (ma l'ufficio statistico statale Rosstat ha ammesso che dovrebbero essere almeno 186 mila)⁶⁹. Nel 2020 si calcola che il PIL sia diminuito tra il 4,1 e il 6 per cento (stime, rispettivamente, del FMI e della Banca Mondiale), dopo un 2019 mediocre (+1 per cento). L'andamento demografico da tempo è negativo (-0,5 per cento medio annuo) e nel solo 2020 la popolazione russa è diminuita di oltre 250 mila unità. Inoltre, aumentano sempre più gli indigenti: nella conferenza stampa di fine 2020 Putin ha ammesso che oltre il 13 per cento della popolazione (almeno 20 milioni di abitanti) vive sotto la soglia della povertà assoluta e che solo nel 2030 egli spera di dimezzare tale livello.

La vera batosta, però, è giunta dalle vendite di energia, che generano il 57 per cento dell'export e il 45 per cento delle entrate federali: la caduta della domanda mondiale d'idrocarburi, dovuta anche alla pandemia, ha causato mancati introiti per 46 miliardi di dollari nel 2020 (da 128 a

82). Putin ha dapprima annunciato tagli un po' a tutte le voci di spesa del bilancio (comprese quelle sanitarie e militari); poi, temendo l'impopolarità, ha elevato il passivo del budget 2021 a 36 miliardi, pur aumentando in parallelo le riserve a 587 miliardi di dollari per evitare crolli del rublo.

L'impatto negativo sulla popolarità del regime di Putin è stato sensibile. Alle elezioni regionali del settembre 2020 il suo partito, Russia unita, ha perduto il 12 per cento dei seggi, scendendo, per la prima volta, sotto il 50 per cento di quelli disponibili. E la popolarità conquistata dal suo oppositore, Alexei Navalny, conferma che una parte crescente dei russi è stanca del sistema. Il «contratto sociale» che ha finora sorretto il consenso di Putin appare in rapido deterioramento, come hanno dimostrato le proteste di piazza, in aumento nonostante la dura repressione poliziesca. Anche la riforma costituzionale che consentirà a Putin di restare al potere fino al 2036, pur approvata nell'estate 2020 con un referendum da oltre il 70 per cento dei russi, evidenzia l'incertezza sul futuro politico del Paese, essendo espressione di un sistema di potere personalistico: l'uscita di scena del leader assoluto (che finora non ha designato un «delfino»), prossima o remota che sia, è vista, dentro e fuori la Russia, come un pericoloso salto nel buio.

Le difficoltà del Cremlino sono sicuramente destinate ad accentuarsi con l'elezione di Biden alla presidenza americana. È noto come Trump avesse puntato, fin dal 2016, a una sorta d'intesa, se non amichevole, quanto meno di collaborazione costruttiva e realistica con Mosca, nella convinzione (corretta, dal suo punto di vista) che la Russia costituisse un'utile fiancheggiatrice, forse anche un potenziale alleato futuro, nello scontro titanico che aveva in animo di scatenare con la Cina. E che comunque andassero ostacolati in ogni modo i tentativi di Pechino di attirare il Cremlino nella propria orbita, magari mediante la firma di un'alleanza politico-militare, dopo il ventennale consolidarsi di una poderosa cooperazione economica.

Per Biden la prospettiva è molto differente. Se una «nuova Guerra Fredda» e una sorta di «contenimento» della Cina sono all'orizzonte, con la Russia la linea è quella di un confronto decisamente duro in materia di diritti politici e umani che punta, se non a un cambiamento di regime, al rispetto di standard minimi di condotta che Putin non può certo garantire, pena il rapido sgretolarsi del suo sistema di potere. Nell'ottica della diffusa e radicata «russofobia» che percorre trasversalmente tutto il mondo politico americano, retaggio irrisolto dell'anticomunismo della prima Guerra Fredda, anche per Biden il Cremlino va ridimensionato e, se possibile, ridotto al rango di alleato secondario in funzione anti-cinese.

Se si analizza la storia della sua vicepresidenza con Barack Obama, Biden appare una sorta di «falco» ideologico che, per cercare di realizzare

i suoi ideali di diffusione della democrazia e difesa dei diritti umani, sembra voler cancellare ogni residuo dell'antica sfera d'influenza russa. Se, però, l'Ucraina dovesse entrare nella NATO, come reagirebbe la Russia alla prospettiva di trovarsi soldati *yankee* schierati alla distanza dalla Piazza Rossa che un carro armato può percorrere senza far rifornimento? Finora nessuno, in Occidente, ha prestato ascolto alle richieste pressanti di Kiev, ma se c'è un politico capace di rischiare la mossa (che potrebbe diventare una grande arma di ricatto politico-diplomatico), questi appare proprio Biden. Egli è del tutto ostile al concetto stesso di «sfere d'influenza», che, al contrario, una piccola ma prestigiosa parte dell'élite intellettuale del Partito repubblicano (Henry Kissinger, Doug Bandow) era disposta a rispettare per «arruolare» Mosca nel titanico scontro con la Cina⁷⁰.

Tutte negative le prospettive per Mosca, dunque? In realtà, i settori in cui la cooperazione bilaterale potrebbe svilupparsi vantaggiosamente non mancano, dalla lotta al terrorismo a quella contro i cambiamenti climatici – tema-chiave per Biden su cui anche Putin è sensibile –, dal multilateralismo ai vari trattati, già ricordati, sulla limitazione degli armamenti. È inoltre possibile che il pragmatismo di cui Biden in passato ha saputo dare prova quand'è stato necessario (come nel caso dei lunghi negoziati con l'Iran) consenta di trovare un'intesa sull'Ucraina, sollecitata più volte da molti degli alleati europei, oggi certamente più ascoltati che ai tempi di Trump, i quali premono per riprendere un rapporto più pacifico e cooperativo con la Russia. La «ribellione» del Donbass può rientrare in ogni momento e anche il problema della sovranità della Crimea è superabile con un po' di «fantasia diplomatica». Per evitare la firma di un'alleanza sino-russa, un certo prezzo anche Biden potrebbe essere disposto a pagarlo: basta mantenere lento e minuzioso il processo d'ingresso nella NATO e nell'UE. Nel 2017 l'allora presidente ucraino Petro Poroshenko pose a sé e al Paese il termine ultimo del 2020 per entrare nell'Alleanza: siamo nel 2021 e il traguardo resta ancora alquanto lontano... Del resto, una cooperazione settoriale allargata tra Kiev e Bruxelles non richiede necessariamente l'emissione di un biglietto ufficiale d'ingresso.

L'amore-odio per Washington di un'Europa rissosa

L'elezione di Biden ha acuito le radicate spaccature che da decenni travagliano l'Europa. Mentre la parte occidentale del continente (in particolare Germania e Francia, le più lontane dalla presidenza repubblicana) ha apertamente appoggiato il candidato democratico sperando di superare il quadriennio di tensioni e incomprensioni reciproche vissute con Trump,

la parte orientale (il blocco dei Paesi di Visegrád⁷¹, i Paesi baltici e varie nazioni balcaniche) si è schierata compatta con il Presidente uscente, che ha sostenuto più volte una linea sovranista, contraria a ogni pur timido progresso verso l'unificazione europea. Oggi entrambe le parti fanno di doversi misurare con una presidenza interventista e multilateralista, ansiosa di riallacciare una partnership privilegiata con tutta l'Europa. È però davvero sufficiente l'arrivo alla Casa Bianca di un nuovo inquilino per risolvere ogni problema tra le due sponde dell'Atlantico?

Di fatto, dopo un primo momento di entusiasmo, nell'UE è subentrato un certo timore. Come si è detto sopra, Biden ha dichiarato apertamente di volere riportare l'America al suo posto «naturale» di «capotavola» nel consesso dell'Occidente: è proprio questa la cooperazione transatlantica che l'Europa vuole ripristinare? Meglio gli Stati Uniti, ostili ma lontani, di Trump, oppure quelli nuovamente presenti (e forse un po' invadenti) preconizzati da Biden, che vogliono tornare a guidare il mondo e dettare a Bruxelles l'agenda delle priorità future dell'Occidente? La difficoltà fondamentale è che l'Europa resta un continente rissoso e diviso non solo su molti problemi interni, ma anche su gran parte dei dossier e delle crisi internazionali, dove la sua voce suona flebile e timida; anzi, spesso non si ode affatto. Da qui la necessità di ricorrere all'aiuto (sovente non disinteressato) dell'alleato dominante d'oltreoceano.

Gli esempi di queste profonde spaccature interne sono numerosi e dolorosi. Dalla lotta al COVID-19 – dapprima con la faticosa ricerca di tecniche, vaccini e regole comuni per combattere il virus – ai ripetuti piani di ripresa economica, oggetto di controversie poi superate, al rinvio della Conferenza sul futuro dell'Europa (cfr. cap. 2, par. 2.1).

Biden potrebbe quindi accorgersi ben presto di essere seguito, nei fatti, da pochi sostenitori titubanti. L'Unione Europea guarda con crescente interesse alla Cina. E la Russia è una realtà continentale con cui occorre fare i conti non solo in campo militare, ma anche e soprattutto in quello economico, come ormai suggeriscono apertamente Francia e Germania, costituendo un «partner complementare» (che, tra l'altro, ha adottato l'euro come moneta di riferimento per molte transazioni rilevanti, specie in campo petrolifero)⁷².

La Commissione europea, d'altra parte, intende promuovere una nuova alleanza globale tra le due sponde dell'Atlantico e, a questo scopo, in novembre ha preparato una bozza di documento in cui propone al partner americano di cooperare su tutti i fronti più divisivi delle relazioni bilaterali, dalla lotta contro il coronavirus alla regolamentazione delle imprese digitali, per giungere al «contrasto della sfida strategica costituita dalla Cina». Ma l'Europa intende anche marcare la sua autonomia su que-

gli stessi dossier per i quali chiede collaborazione. Infatti, dopo sette anni di faticosi negoziati, il 30 dicembre 2020 Bruxelles ha firmato con Pechino un Comprehensive Agreement on Investment (CAI) che, dal 2022, faciliterà gli investimenti reciproci (cfr. cap. 2, par. 2.1).

Altri delicati dossier economici, tuttavia, turbano le relazioni fra Europa e Stati Uniti.

- Il primo è il progetto franco-tedesco *Gaia-X*, un «abilitatore per piattaforme made in Europe», lanciato nel giugno 2020 riunendo un vasto gruppo di fornitori di servizi *cloud*, il quale mira a costruire una sovranità europea in alternativa ai leader mondiali del *cloud computing* come Amazon, Microsoft, Google e Alibaba, che insieme controllano il 61 per cento del mercato globale del settore.
- Un secondo dossier riguarda la tassazione delle imprese digitali e, più in generale, dei grandi gruppi multinazionali che utilizzano paradisi fiscali per pagare imposte ridottissime all'UE.
- Occorre aggiungere le forti pressioni di Washington affinché l'Europa cancelli l'azienda cinese Huawei dai fornitori riconosciuti per le nuove reti di telecomunicazioni 5-G (la Germania, che ha in Pechino il suo maggiore partner commerciale⁷³, ha accettato di aprirle il proprio mercato del settore).
- È inoltre sempre incombente la vera e propria guerra economica minacciata da Washington contro Berlino per imporle di sospendere i lavori (ormai completati al 90 per cento) per il raddoppio del gasdotto Nord-Stream 2, che trasporterà altri 55 miliardi di metri cubi annui di gas russo correndo sul fondo del Mar Baltico. Le pressioni americane (col massiccio appoggio polacco) si fondano sulla presunta dipendenza eccessiva dalle forniture russe che si creerebbe per la Germania e l'Europa e sulla pretesa di promuovere, al loro posto, l'acquisto del proprio LNG (gas liquefatto), assai più costoso. Le sanzioni incombenti – di tipo extraterritoriale, poiché colpirebbero fuori dagli Stati Uniti anche le imprese non americane coinvolte – hanno però fortemente irritato Berlino, che le ritiene un'inaccettabile interferenza nella propria sovranità nazionale.

È tuttavia in materia di politica estera che l'Europa mostra maggiormente la sua sostanziale debolezza. Come già accennato, una vera e propria faglia divide il continente tra i quattro Paesi del blocco di Visegrád, i tre Paesi baltici e buona parte di quelli balcanici – secondo i quali l'Europa deve guardarsi da un solo pericolo esterno, la Russia – e i Paesi mediterranei (parzialmente sostenuti dalla Francia), interessati soprattutto al proprio «bacino di competenza», ricco di conflitti ai suoi confini (Siria, Libia e Nagorno Karabakh) che generano masse di rifugiati. Il gruppo nordico

(e in parte anche quello di Visegrád) appare indifferente al problema dei flussi migratori, che riguarda soltanto Italia, Grecia e Spagna.

In particolare, milioni di profughi dal conflitto siriano incombono alle frontiere europee, trattenuti dalla Turchia, che riceve per questo, dal 2015, oltre un miliardo di euro l'anno di aiuti. Un sostanziale disinteresse (su pressione di Berlino, che non intende rompere a nessun costo con Ankara, suo ottimo partner commerciale) ha ottenuto la politica apertamente aggressiva e revanscista adottata dalla Turchia verso Grecia e Cipro con la minaccia di allargare le sue pretese su gran parte delle loro acque territoriali, probabilmente ricche d'idrocarburi e comunque vitali per convogliare verso i mercati europei le risorse di gas di cui dispongono il Medio Oriente e i Paesi litoranei del Mediterraneo orientale (dall'Egitto al Libano).

NATO in cerca di un nemico

L'ingresso di Joe Biden alla Casa Bianca ha certamente fatto saltare i tappi di molte bottiglie di champagne al boulevard Léopold III a Bruxelles, dove la NATO ha il suo quartier generale. Il difficile quadriennio di Trump è alle spalle. Con Biden, alfiere del multilateralismo e della cooperazione internazionale, si volta pagina: un'alleanza atlantica, in realtà estesa a livello planetario, torna a essere «il cuore dell'interesse nazionale statunitense» e non più «un racket di protezione a gestione americana». «Dobbiamo potenziare le nostre capacità collettive con i nostri amici democratici oltre il Nordamerica e l'Europa, reinvestendo nei trattati di alleanza con Australia, Giappone e Corea del Sud e approfondendo la cooperazione dall'India all'Indonesia»⁷⁴.

Una vera chiamata a raccolta su scala planetaria. Ma per realizzare quale obiettivo? Come si è già accennato, le sirene di una «nuova Guerra Fredda» risuonano, lontane ma sinistre, da alcuni anni e, per parare le asserite minacce di Russia e Cina contro l'Occidente, l'Alleanza Atlantica si sta preparando agli scenari che prevede di dover affrontare durante questo decennio.

In uno studio per il Segretario generale Jens Stoltenberg, intitolato *NATO 2030: United for a New Era*, un gruppo di «saggi» ha identificato undici minacce: alcune tradizionali come Russia e Cina, appunto, altre fuori dall'ambito militare come l'ambiente, la difesa «verde»⁷⁵, i disastri naturali. Manca, non casualmente, l'identificazione di una «minaccia principale» reale che incomba sull'Alleanza, e la NATO resta ancora prigioniera del suo stesso successo: avendo sconfitto senza combattere il Patto di Varsavia (merito assoluto per un'alleanza militare), l'Alleanza Atlantica da

trent'anni cerca un avversario che ne giustifichi l'esistenza, presente e futura. E quando è andata a cercarlo dall'altra parte del mondo, in Afghanistan e in Iraq, facendo il «gestore di crisi» scatenate incautamente da Washington, non ha fatto una gran figura, tenuta in scacco da un nemico solo nominalmente sconfitto. La sua vera vocazione resta quindi quella di organizzare la difesa collettiva, nella speranza che anche stavolta la grande attività di pianificazione alla fine risulti inutile. La difesa collettiva contro chi? Di fatto, un autentico avversario si sta sviluppando in seno all'Alleanza stessa, frutto forse della mancanza di un'emergenza «vera» che silenzi i dissensi e cementi una superiore coesione: sono i contrasti su «cosa fare» e «con chi farlo». E se un certo «serrare i ranghi» era intervenuto per fronteggiare l'«anomalia Trump», ora con Biden potrebbero paradossalmente riesplodere i tanti conflitti intestini.

Due, in particolare, sarebbero pericolosi. Il primo, che divide le due sponde dell'Atlantico, riguarda il ruolo che deve assumere l'Europa sul piano militare, a corollario del faticoso processo d'integrazione politica: «ancella» sottomessa degli Stati Uniti e senza velleità duplicatrici di strutture e mezzi – come predica da sempre Washington – o forza autonoma con pari dignità, come chiedono la Francia (che da tempo si dice pronta a condividere con gli altri partner continentali la propria *force de frappe* nucleare) e, in parte, anche la Germania? Berlino si è spinta, per bocca di Rolf Mützenich, leader parlamentare dei socialdemocratici al governo, a chiedere il ritiro delle armi nucleari che l'America schiera sul suo territorio, mentre Trump aveva minacciato di richiamare 9.500 dei 38.600 militari stanziati in Germania.

C'è egualmente dissenso sul ruolo che intendono svolgere i Paesi ex membri del Patto di Varsavia e alcuni dell'Europa centro-orientale: integrati nell'Unione, e nella sua ipotetica struttura militare autonoma, o protetti, pur nell'ambito della NATO, da un apposito «scudo» politico-militare americano che, di fatto, indebolirebbe l'UE? La dozzina di Paesi in questione, riuniti nella «Iniziativa dei tre mari»⁷⁶, punta a realizzare un vero e proprio corridoio di separazione tra l'Occidente europeo e la Russia.

Questa sorta di «cordone sanitario», sotto protezione politico-militare statunitense, isolerebbe definitivamente Mosca, rendendola una realtà asiatica estranea all'Europa; al contempo, impedendo alla Germania di conseguire il controllo economico (e quindi politico) dell'Europa orientale, farebbe cadere ogni tentazione di un ipotetico asse Berlino-Mosca, progetto temutissimo nel primo Novecento dal celebre geografo inglese Halford Mackinder⁷⁷ e tuttora sicuramente non amato a Washington. Una Russia tagliata definitivamente fuori dall'Europa produrrebbe effetti geopolitici colossali: l'alleanza subordinata della Russia con la Cina e l'espansione

sione senza freni di Pechino in tutto il continente asiatico; lo stesso però vale anche per la subordinazione dell'UE a Washington e la fine di ogni sua ambizione di autonomia politica e militare, come temuto da Emmanuel Macron.

Turchia, la «variabile impazzita»

Il regime di Erdoğan costituisce la «variabile impazzita» non soltanto del quadro geostrategico mediorientale, ma di tutta la regione euro-asiatica e nordafricana. Il Presidente turco ha teorizzato apertamente – perfino davanti all'Assemblea generale dell'ONU nell'autunno 2020 – una sorta di «primazia politica» sui territori dell'ex Impero Ottomano, di cui si considera il legittimo erede. A questi aggiunge il cuore del continente asiatico, dove circa 65 milioni di abitanti di cinque repubbliche ex sovietiche, sparsi su 4 milioni di chilometri quadrati, parlano lingue di ceppo turco e sono, per la massima parte, islamici sunniti.

Da alcuni anni Ankara ha intensificato l'apertura di basi militari all'estero (Albania, Qatar, Sudan, Somalia, Iraq, Niger e Libia); è intervenuta nel conflitto libico, salvando il precario Governo «legittimo» di Tripoli, in aperta contrapposizione a un'eterogenea alleanza formata da Egitto, Emirati Arabi Uniti e Russia, con l'appoggio esterno della Francia; ha istigato l'Azerbaigian a riconquistare il Nagorno Karabakh, aiutandolo a sconfiggere gli armeni grazie alle sue armi e all'invio di molti mercenari siriani al proprio soldo, trasformando questo ricco Paese produttore di petrolio in un proprio satellite; minaccia di sottrarre a Grecia e Cipro parti cospicue delle loro acque territoriali ricche d'idrocarburi, all'insegna di una strategia marittima chiamata Mavi Vatan (Patria blu), che comporta anche sforzi enormi volti a rafforzare la marina militare. Ha inoltre lanciato vigorose offensive economico-diplomatiche verso numerosi Paesi, dal Pakistan all'Albania, dal Kosovo all'Ucraina, sempre puntando sugli antichi legami con la Sublime Porta.

È inoltre intenta a un temerario funambolismo fra NATO (di cui fa parte, ma dalla quale la separa ormai quasi tutto) e Russia (dove compra armamenti d'avanguardia e idrocarburi e con cui ha allacciato una sorta di alleanza di fatto, pur rimanendone divisa da secoli d'inimicizia e interessi geopolitici contrastanti).

Riuscirà Erdoğan a portare avanti queste mire rischiose giocando su più tavoli? Di alcuni strumenti si è già dotato: ha creato un'industria bellica sempre più avanzata e slegata da apporti esterni, con punte di eccellenza nell'elettronica e nei droni, con esportazioni per 2 miliardi di dollari nel 2020 (ma l'obiettivo ufficiale era di 3) e un traguardo ambiziosissimo di 25 miliardi per il 2023, che la pongono già oggi al 13° posto mondiale nella classifica dei Paesi esportatori di armi. Ha un esercito di 600 mila uomini, il più numeroso della NATO dopo quello americano, che le continue campagne interne (contro i curdi) ed esterne (in Siria, Iraq, Libia) hanno reso una macchina bellica temibile.*

Sono però i progetti futuri ad apparire allarmanti, a cominciare dall'esplicita rivendicazione del diritto a dotarsi, nel prossimo futuro, di armi atomiche (unite a un grandioso programma spaziale che punta anche alla Luna) e dall'aspirazione a diventare la potenza di riferimento per tutta la «umma» sunnita non solo in Medio Oriente, ma a livello mondiale. Su questo fronte Ankara ha finora raccolto solo rifiuti, a partire da Egitto e Arabia Saudita che da sempre mirano a questo ruolo di enorme rilievo politico. Dalla sua parte si è schierato soltanto il Qatar, con cui ha stipulato un'alleanza sia militare sia ideologico-religiosa: entrambi i Paesi sostengono infatti la Fratellanza musulmana, nemico giurato del resto del mondo sunnita.

L'ostilità forse più pericolosa è però quella di Israele, che ha giudicato una sfida intollerabile la scelta di Erdoğan di farsi paladino dei diritti del popolo palestinese (dopo che i Paesi arabi hanno abbandonato di fatto la sua causa a seguito della firma degli «accordi di Abramo», di cui si parla più avanti, e allacciato rapporti diretti con Israele) e di ospitare a Istanbul il centro operativo dei guerriglieri di Hamas, nonché l'ambizione a «liberare» Gerusalemme e i suoi luoghi santi per l'Islam.

Questa somma di aspirazioni sarà però messa presto alla prova dal cumulo di eventi sfavorevoli a Erdoğan con cui si è chiuso il 2020. Nonostante la riluttanza americana a spezzare del tutto una storica alleanza per non gettare definitivamente Ankara nelle braccia di Mosca, l'arrivo alla Casa Bianca di Biden fa presagire l'apertura di una fase di decisa opposizione all'avventurismo turco in politica estera. Agli Stati Uniti potrebbe aggiungersi l'Unione Europea, finora timidissima (tranne la Francia) nel reagire alle già

citare minacce a Grecia e Cipro, due suoi membri. Il recente accordo politico tra Israele e vari Paesi arabi pone inoltre in chiara difficoltà il disegno turco di ergersi alla testa del mondo sunnita; anche l'ipotesi di un'intesa con Teheran risulterebbe un ripiegio deludente rispetto alle ambizioni di partenza.

Erdoğan deve inoltre affrontare gravi problemi interni. La sua popolarità non è poi così salda come potrebbe sembrare dall'esterno, se alle elezioni amministrative della primavera 2019 ha perso il controllo di 7 delle 12 maggiori città, comprese Ankara e Istanbul. L'opposizione laica di stampo kemalista sembra reggere, specie nelle aree urbane, malgrado continui la dura epurazione nell'esercito e nella pubblica amministrazione degli elementi meno fidati. Soprattutto, l'economia turca vacilla: dopo la recessione del 2018, il COVID-19 ha prodotto nel 2020 un nuovo crollo del PIL del 5,4 per cento. L'inflazione, specie per i prodotti alimentari, è molto elevata. È però la situazione finanziaria a destare il massimo allarme: la nuova lira turca è in caduta libera rispetto al dollaro (-50 per cento lo scorso anno) e Moody's ha classificato il debito estero con un rating bassissimo (B2) e un outlook negativo. In marzo l'ennesimo cambio al vertice della Banca centrale (l'abile Naci Ağbal sostituito dopo soli quattro mesi dallo «yes man» Sabap Kavcıoğlu) ha aggravato la debolezza della valuta. L'Europa (Spagna e Francia in testa, rispettivamente con 62 e 29 miliardi di euro) è esposta per ben 120 miliardi con Ankara e ben 143 miliardi valeva lo scorso anno l'interscambio. Ciò spiega, forse meglio di ogni altra valutazione, la prudenza e la pazienza con cui Bruxelles tratta il complesso dossier turco. Un crack potrebbe forse liberarci di Erdoğan e dei suoi progetti revanscisti, ma costerebbe molto caro (forse troppo) ai nostri Paesi già prostrati dalla pandemia.

Paolo Migliavacca

** «Turkish defence export to 2023: grand ambitions», IISS, online, 10 aprile 2019.*

Il secondo conflitto interno, analizzato più a fondo nel riquadro, riguarda la posizione di forte contrasto con tutto il resto dell'Alleanza assunta dalla Turchia. Giocando abilmente su un mix di crescente potenza militare,

accelerato (anche se finanziariamente fragile) sviluppo economico, spregiudicato sfruttamento di favorevoli opportunità politico-diplomatiche a raggio sempre più ampio, Ankara si è trasformata in una sorta di alleato strumentale della Russia in molti fronti di crisi e ha acquistato da essa delicati armamenti, cosa che l'ha posta di fatto con un piede fuori dall'Alleanza. L'iniziativa forse più grave è la minaccia di agire militarmente contro altri Paesi membri (Grecia e Cipro), di parte delle cui acque territoriali reclama artificiosamente il controllo. Sarà interessante verificare come Biden reagirà a questo atteggiamento frazionista, che potrebbe diventare un caso-pilota per altri Paesi che volessero «tirare troppo la corda» per fini meramente nazionalistici (Polonia? Ungheria?).

3.3. La «pace di Abramo» scende sul Medio Oriente

Buona per tutti, salvo i palestinesi e l'Iran

Fino al 2020, l'elenco delle situazioni mondiali di crisi partiva sempre con il Medio Oriente. Quest'anno, per tutto quanto si è detto sopra, non è più così, il che non toglie che tale area geopolitica debba ancora essere considerata difficile e ribollente.

Il futuro della regione sarà condizionato nei prossimi decenni dall'autentica rivoluzione politico-diplomatica avvenuta nell'estate scorsa con i cosiddetti «accordi di Abramo», il riconoscimento giuridico di Israele da parte di alcuni Paesi arabi del Golfo Persico e non⁷⁸. Quest'intesa costituisce il vero, grande successo diplomatico della presidenza Trump, che per la regione mediorientale si era prefissata un duplice, ambizioso obiettivo:

- comporre finalmente il conflitto israelo-palestinese (nell'ambito di una più generale riconciliazione arabo-israeliana, tagliata però su misura degli interessi d'Israele), aggregando nel contempo intorno allo Stato ebraico il maggior numero possibile di Paesi sunniti, in vista del probabile scontro (preferibilmente politico, ma anche militare, se fosse necessario) con il nemico sciita;
- cancellare il sogno dell'Iran di diventare una potenza regionale e il punto di riferimento degli sciiti mediorientali (almeno 200 dei 230 milioni totali), attraverso la capillare espansione nei Paesi che li ospitano in misura maggioritaria o consistente (Iraq, Siria, Libano, Yemen), da un punto di vista sia economico sia, soprattutto, geopolitico e militare.

A prima vista, si trattava di due finalità davvero temerarie da realizzare; specie la prima, che mirava a spezzare la resistenza araba, durata tenacemente oltre settant'anni, contro la presenza nella regione del «corpo estraneo sionista» («no al riconoscimento, no a trattative, no alla pace», era la formula in cui si condensava il rifiuto d'Israele), trasformando questo nemico nella punta di lancia di un'alleanza che appariva pura fantapolitica soltanto un paio di anni or sono.

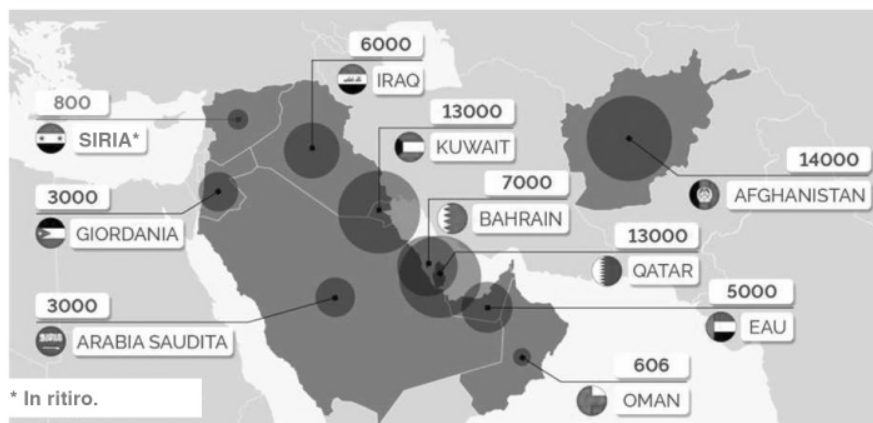
Gli «accordi di Abramo» costituiscono il risultato dell'abile pressione esercitata mediante il «piano di pace» israelo-americano, presentato nell'estate 2019 e lasciato «fermentare» per un anno, in modo da convincere il campo arabo dell'inesistenza di alternative. Esso prevedeva il finanziamento di 179 progetti di sviluppo, del valore dichiarato di 50 miliardi di dollari, da realizzare nei brandelli restanti di territorio palestinese non occupato, in cambio del riconoscimento di Gerusalemme come capitale dello Stato d'Israele (ma non di quello eventuale palestinese) e dell'inglobamento *de jure* delle alture del Golan, strategico territorio siriano occupato nel 1967. Ma – ciò che più conta – consentiva anche l'annessione di gran parte degli insediamenti ebraici in Cisgiordania, fino ad allora considerati illegali da tutto il mondo, Stati Uniti compresi, cancellando di fatto ogni ipotesi di soluzione del conflitto secondo la formula «due popoli, due stati», che appariva un dato acquisito a livello internazionale.

Se però il fronte arabo si fosse piegato ad accettare in massa il pieno riconoscimento d'Israele – cioè gli «accordi di Abramo» –, Israele avrebbe riconsiderato il previsto inglobamento delle proprie colonie in Cisgiordania. L'applicazione di questa parte del piano, infatti, risulta essere stata congelata dal Governo israeliano; non è stata però cancellata e continuerà a costituire una spada di Damocle sospesa sui Paesi sunniti, affinché rendano permanente e irrevocabile l'alleanza di fatto formata con Israele e, di riflesso, con l'America, da ufficializzare appena possibile: il nucleo di una «Middle East Strategic Alliance» (o «NATO mediorientale»), da sempre obiettivo di Washington.

Gli Stati Uniti restano i garanti degli accordi e, pur confermando il loro progressivo disimpegno dal Medio Oriente – in cui, peraltro, conservano tuttora ben 54 basi militari e 65 mila uomini, come mostra la figura 3.8 –, assumono la funzione di arsenale militare della regione, «premiando» con la vendita di armi sempre più avanzate (in particolare gli aerei F-35, i più moderni da loro prodotti) tutti i firmatari degli accordi.

Il risultato più rilevante dell'accordo appare il generale riassetto geopolitico regionale. Alla sua base c'è il brusco e rovinoso crollo dei mercati petroliferi, dovuto alla pandemia, che ha rivelato la grande debolezza dei Paesi del Golfo Persico, tuttora largamente dipendenti dalle esporta-

Figura 3.8 – Truppe degli Stati Uniti in Medio Oriente



Fonte: ISPI su dati *Washington Post*, aggiornati al 4 gennaio 2020

zioni energetiche nonostante gli ambiziosi piani di diversificazione delle loro economie. Il 2020 è stato il peggiore degli ultimi diciotto anni per gli introiti dell'OPEC, fermatisi a 323 miliardi di dollari (erano ben 1.200 miliardi nel 2013 e ancora 595 nel 2019), mentre i Paesi esportatori di greggio del Nordafrica-Medio Oriente hanno subito una caduta del 7,3 per cento del PIL. Questo disastro si è naturalmente tradotto in una forte debolezza politica, che ha facilitato l'ingestione dell'amaro calice presentato dal duo Trump-Netanyahu. Di fatto, i Paesi arabi si sono ritrovati con le spalle al muro: accettare la «proposta non rifiutabile», diventando membri dell'alleanza israelo-americana contro l'Iran e offrendo in pegno le residuali aspirazioni palestinesi a creare un proprio stato autonomo, in cambio della promessa israeliana di non annettersi, almeno per ora, l'intera Cisgiordania; oppure continuare una lotta impari, con mezzi sempre più scarsi, contro un nemico sempre più potente. Meglio, dunque, alleati d'Israele che dei pochi palestinesi restanti, destinati a essere travolti, prima o poi, dal rullo compressore israeliano.

Gli sviluppi dell'intesa sono stati rapidi e sorprendenti: apertura reciproca di ambasciate, consolati e uffici commerciali; inaugurazione di svariate linee aeree dirette; primi flussi di turisti (nonostante la pandemia); avvio di progetti industriali comuni in molti campi, a partire naturalmente dal settore energetico per finire a quello (cruciale) della sicurezza e dell'*intelligence*, in cui Israele è un leader mondiale. I Paesi arabi, infatti, puntano a diventare solleciti clienti in questo settore anche per tenere

sotto controllo le opposizioni politiche interne, sempre più inquiete sia per l'insofferenza crescente verso i regimi autocratici al potere, sia per la difficoltà della base sociale, ma anche di parte della classe politica⁷⁹, ad accettare il repentino cambio di rapporti con il nemico storico.

Per i Paesi arabi si può sottilizzare se gli «accordi di Abramo» siano una sconfitta sostanziale (rispetto all'ambizione iniziale di eliminare Israele) o una mezza vittoria, non potendo sperare di ottenere di più. A ciò occorre anche aggiungere la riconciliazione raggiunta con il Qatar (cfr. riquadro).

Anche il Qatar è stato «riallineato»

Un corollario della vera e propria rivoluzione regionale realizzata dalla «pace di Abramo» va considerato l'«accordo di stabilità e solidarietà» raggiunto all'inizio del 2021 tra i quattro Paesi restanti del Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) e il Qatar, che ha messo fine a tre anni e mezzo di totale isolamento del piccolo emirato. Accusato di simpatie per l'Iran, pur essendo sunnita, e di proteggere e finanziare il Movimento della Fratellanza musulmana (attivo nell'intero Medio Oriente e invisibile alla quasi totalità dei governi arabi), il Qatar ha resistito per tutto questo tempo a un duro embargo politico-economico grazie all'aiuto turco e alla benevola neutralità americana. Quando tuttavia è stato chiaro che, con gli «accordi di Abramo», non restavano più margini di manovra per chi non avesse scelto in modo esplicito uno dei due fronti (pro Iran o pro Occidente), anche il Qatar ha deciso di rientrare nel suo alveo politico naturale.

A quali condizioni? Doha nega di aver accettato di rispettare alcuna delle 13 richieste inizialmente formulate per revocare il boicottaggio e sostiene di avere rinunciato a chiedere indennizzi per l'embargo, mentre Riad non ha vantato sottomissioni di sorta. È probabile, però, che su qualche punto (i rapporti con l'Iran? l'appoggio ai Fratelli musulmani?) l'emirato sia dovuto andare incontro, almeno in parte, alle richieste dei Paesi «fratelli», perché altrimenti per loro – e per i sauditi in particolare, grandi promotori del fallito embargo – si tratterebbe di un'altra resa umiliante. Solo nei prossimi mesi, quando si vedrà la condotta pratica tenuta dal Qatar, sarà chiaro chi abbia prevalso nella contesa.

Va notato che sia la Turchia (dove il Qatar mantiene una base militare) sia la Russia si sono affrettate ad approvare pubblicamente due accordi che vanno contro i loro interessi, dato che minano fortemente la loro influenza regionale.

Paolo Migliavacca

Per i palestinesi, al contrario, si tratta di una disfatta epocale, avallata di fatto dai «fratelli» arabi, per almeno quattro motivi:

- sembra ormai sfumata la possibilità di realizzare un proprio stato accanto a quello d'Israele in cambio della pace, benché Biden continui a dichiararsi favorevole a questa prospettiva;
- è possibile che la Striscia di Gaza resti separata in permanenza dalla Cisgiordania;
- invece di poter collocare, almeno simbolicamente, la loro capitale in un quartiere di Gerusalemme, è stato loro offerto, quasi in forma d'irrisione, il villaggio contiguo di Abu Dis;
- gran parte delle colonie ebraiche in Cisgiordania (finora considerate illegali a livello mondiale) dovrebbe passare sotto sovranità israeliana ed è probabile che Israele continui a crearne di nuove senza limiti né controlli, come ha fatto fino alla vigilia dell'insediamento di Biden.

Gli «accordi di Abramo» confermano dunque, nero su bianco, al di là di giustificazioni di circostanza, che i palestinesi, per i loro vecchi sodali, non contano più nulla e che l'interesse primario del mondo sunnita è ormai sconfiggere (o, quanto meno, ridimensionare al massimo) l'Iran e il suo regime teocratico.

Per quest'ultimo la disfatta è, se possibile, ancor peggiore di quella subita dai palestinesi. Teheran vede materializzarsi quella che finora era sembrata soltanto un'ipotesi piuttosto remota: la formazione di un fronte compatto dei suoi nemici, pronti a cooperare sul piano politico-militare per sventare, con l'attiva regia israeliana e americana, ogni sua ambizione di diventare una potenza regionale. Un fronte che, quando occorre, sa colpire duro.

Per tutto il 2020 si sono susseguiti clamorosi attacchi mirati contro una serie di obiettivi iraniani di primaria importanza: dall'uccisione da parte americana, il 3 gennaio, del generale Qassem Soleimani, capo delle Guardie Rivoluzionarie e «mente» delle attività belliche iraniane in Siria e in

Iraq, all'eliminazione, probabilmente per mano israeliana, in agosto di Abdullah Ahmed Abdullah, ritenuto il «numero due» di al-Qaeda, e, a fine novembre, di Mohsen Fakhrizadeh-Mahabadi, il principale responsabile dei programmi nucleari iraniani. Il tutto inserito in uno stillicidio di sabotaggi contro installazioni atomiche, industriali ma anche naviglio civile, che ha rivelato chiaramente gli enormi punti deboli di Teheran.

L'arrivo di Biden alla Casa Bianca lascia intravedere una linea di «continuità nella diversità» rispetto al quadriennio trumpiano. Continuità perché gli «accordi di Abramo» appaiono un dato acquisito ormai imprescindibile. Diversità perché l'impostazione etico-politica di Joe Biden è lontana anni luce da quella di Trump, con l'adozione di una linea assai più stringente sul rispetto dei diritti umani e politici in una regione che tradizionalmente li ignora o li calpesta.

In nome di tali principi, Washington potrebbe chiedere a Israele di limitare al massimo il ricorso alle «operazioni speciali» in territorio palestinese (e forse anche in quello iraniano). Analoga domanda è stata avanzata ai Paesi arabi del Golfo, *in primis* all'Arabia Saudita, affinché non si ripetano episodi come l'uccisione di Jamal Khashoggi, giornalista e oppositore del regime di Riad. In campagna elettorale, Biden ha reclamato dai dirigenti di Riad (definiti «paria») il «pagamento del prezzo» di tale delitto; eletto Presidente, ha subito denunciato ufficialmente le responsabilità dirette del principe ereditario saudita⁸⁰. Quest'impostazione «rigorista» potrebbe scontrarsi, almeno in parte, con il fatto che, in materia, i nuovi alleati arabi hanno molti scheletri nei loro armadi: dalla guerra nello Yemen, che vede il massacro sistematico di civili, all'uso della pena capitale, oltre alla repressione metodica e a volte cruenta del dissenso politico, pratica comune dall'Egitto all'Arabia, al Bahrein. Su questo punto il Governo israeliano ha presto inviato a Biden singolari richieste di «prudenza»⁸¹. Il disagio d'Israele nasce anche dall'incertezza sulla propria stabilità istituzionale: a fine marzo 2021 le quarte elezioni politiche dell'ultimo biennio hanno confermato l'ormai consueta difficoltà a formare un governo duraturo. È possibile che anche questa volta Benjamin Netanyahu non riesca a trovare una maggioranza stabile e che sia necessario ricorrere nuovamente alle urne. Un segno del nuovo clima regionale è l'annuncio, dato in gennaio dal presidente palestinese Mahmoud Abbas, che in primavera-estate si terranno elezioni politiche e presidenziali a Gaza e in Cisgiordania, le prime dopo quindici anni.

Fra tentativi di pace e realtà di guerra

I diritti umani e politici non sono però il solo ostacolo alla nuova politica che Biden intende adottare verso la regione. In cima alla lista delle difficoltà sta la definizione di una strategia complessiva nei confronti dell'Iran. Tutto ruota intorno alla volontà del neopresidente, espressa più volte in campagna elettorale, di riportare gli Stati Uniti al rispetto dell'accordo JCPOA (Joint Comprehensive Plan of Action) per il controllo delle attività nucleari iraniane, firmato nel 2015 da Obama ma da cui Trump si è ritirato nel maggio 2018. Dopo di allora l'ex Presidente ha introdotto un cumulo mai visto prima di sanzioni politico-economiche (adottando la cosiddetta strategia della «massima pressione») per indurre Teheran a rinegoziare un nuovo accordo più favorevole per Washington e gli alleati arabo-israeliani, comprendente anche la delicata questione del programma missilistico iraniano, tuttora in pieno sviluppo.

Questo «rientro», auspicato soprattutto dall'Europa, appare in realtà molto complesso da realizzare perché Teheran richiede sia che esso avvenga senza variare di una virgola il trattato esistente (quindi senza affrontare il tema dei continui progressi iraniani in campo missilistico, cruciale invece per Israele e i Paesi arabi del Golfo), sia il rispetto di molte condizioni, dal ritiro immediato (e non graduale) delle sanzioni per l'avvio di ogni negoziato fino alla pretesa di «riparazioni» – in origine valutate in 130 miliardi di dollari, poi scese a 70 miliardi di dollari – per i mancati introiti petroliferi degli scorsi anni. Teheran richiede altresì lo sblocco istantaneo dei beni iraniani congelati in Europa, Stati Uniti ed Estremo Oriente (la stima oscilla tra 29 e oltre 100 miliardi di dollari) e la garanzia che Israele non aumenti la sua attività militare e d'*intelligence* nella regione.

I Paesi occidentali chiedono invece che Teheran preventivamente cessi le infrazioni al trattato JCPOA commesse dopo l'uccisione di Mohsen Fakhrizadeh (livello di arricchimento dell'uranio prodotto portato dal 3,5 al 20 per cento; avvio della fabbricazione di uranio metallico, che può essere impiegato per realizzare testate atomiche). È possibile che, a un tavolo negoziale, le rigide richieste di Teheran diventino trattabili, così come le violazioni del trattato JCPOA siano rapidamente sospese. Nel qual caso, anche il ritiro delle sanzioni americane potrebbe essere piuttosto rapido. Ciò che non è negoziabile, per Biden, è la sicurezza sia delle truppe americane nella regione⁸², sia, più in generale, d'Israele.

Infine, appare inaccettabile sia per Washington, sia per gli alleati europei (ancor più per motivi geografici) l'assenza di un legame tra il programma di arricchimento nucleare e lo sviluppo di missili balistici iraniani. È

possibile che gli Stati Uniti richiedano, in una soluzione di compromesso, che l'Iran congeli la sua situazione atomico-missilistica allo stato attuale per un lungo periodo. Naturalmente, a ciò dovrebbe sommarsi un'ampia serie di clausole di salvaguardia, quali la facoltà dei tecnici dell'IAEA (International Atomic Energy Agency) d'ispezionare ogni impianto atomico iraniano, la fine dell'appoggio a fazioni militari estere alleate (Houti, Hezbollah, Hamas) e di ogni sostegno ad attività terroristiche.

Basteranno tutti questi impegni a tranquillizzare Israele e i suoi nuovi alleati? Non è detto, considerato che il premier Netanyahu (che l'ha bollato più volte come un «errore») ha messo in guardia Biden sull'opportunità che Washington rientri nell'accordo JCPOA: dal ministero della Difesa israeliano è filtrata la notizia dello studio di nuovi piani della Heyl Ha'Avir, l'aviazione militare, per un attacco, senza l'aiuto statunitense, contro l'intero sistema nucleare iraniano. Pressioni contrarie al ritorno americano nell'accordo sono giunte anche dal fronte dei Paesi arabi del Golfo Persico, che già nel 2015 aveva palesato forte irritazione per la sostanziale equidistanza che Obama mostrava di voler instaurare tra il mondo sciita e quello sunnita.

Molto dipenderà dal fattore temporale: rapidi progressi su punti anche marginali potrebbero cambiare l'atmosfera delle trattative e favorire un clima di fiducia reciproca, come già avvenne nel 2014-2015. Ma quest'ultimo quinquennio ha lasciato pesanti scorie sul percorso negoziale. L'Iran ha comunque preparato il terreno per un duraturo riallineamento di alleanze che consente al regime teocratico di trovare un solido partner se l'intesa con l'Occidente fallisse: la Cina. Con essa, il 27 marzo 2021, è stata conclusa a Teheran un'intesa venticinquennale con la quale le relazioni bilaterali dovrebbero fare un enorme balzo qualitativo, tanto sul piano economico (l'interscambio, specie gli acquisti di greggio, si moltiplicherà per dieci, giungendo a 600 miliardi di dollari entro il prossimo decennio, mentre Pechino investirà ben 400 miliardi di dollari, nell'arco del periodo di vigenza, in logistica, infrastrutture, sistema bancario ed energia) quanto su quello politico-militare. Pechino si è in ogni caso cautelata da possibili sorprese ottenendo dall'Arabia Saudita, la settimana precedente, l'impegno di massima a fornirle greggio per i prossimi cinquant'anni.

Un ultimo cenno merita l'andamento dei conflitti tuttora aperti nella regione mediorientale.

- ① In *Libia*, dopo l'offensiva che all'inizio del 2020 ha portato il Governo di Accordo Nazionale (GAN) di Tripoli – col decisivo aiuto turco di cui si è detto – a riconquistare gran parte dell'ovest del Paese, si è stabili-

ta una tregua con l'Esercito nazionale libico del generale Khalifa Haftar, sfociata il 23 ottobre in un «cessate il fuoco» permanente. Un dato positivo è che le armi continuano a tacere, anche se Russia, Turchia ed Emirati Arabi Uniti, i soli Paesi a mantenere truppe straniere o mercenarie sul suolo libico, hanno ignorato la data del 23 gennaio 2021, termine ultimo per il loro ritiro in base agli accordi politici. Resta che Russia, Turchia ed Egitto potrebbero riaprire le ostilità in ogni momento; e resta anche l'afflusso di armi dall'estero per i vari contendenti, che continua, benché un po' rallentato, malgrado gli impegni presi. Il vero rischio è però costituito dalla tripartizione di fatto del Paese nelle sue regioni storiche (Tripolitania, Cirenaica e Fezzan), ciascuna pronta a cadere nell'orbita di potenze straniere. Un cauto ottimismo sembra derivare dai nuovi equilibri prodotti nella regione dalla «pace di Abramo» e dai migliorati rapporti tra Qatar da un lato (uno dei maggiori sostenitori del GAN) ed Emirati Arabi Uniti ed Egitto (tra i principali fautori di Haftar) dall'altro. Nonché dalla nascita del Governo di Abdulhamid Dabaiba, che dovrà portare il Paese alle elezioni del 24 dicembre prossimo.

- ② Anche in *Siria* la situazione appare ampiamente stabilizzata rispetto alla gravità degli scontri di un paio di anni fa, scontri che pure continuano in forma intermittente. Nel 2020 le vittime della guerra civile sono state 6.800, cifra modesta rispetto al totale decennale di circa 400 mila, oltre a *una dozzina di milioni di profughi* – poco meno della metà dei quali (5,6 milioni, dati UNHCR di febbraio 2021) rifugiati all'estero e per il resto sfollati all'interno del Paese – su una popolazione totale che non arriva a 18 milioni. Il Governo di Bashar al-Assad ha ormai ripreso il controllo di circa il 70 per cento del territorio, dove conta di avviare a breve la ricostruzione dopo gli ingenti danni di guerra patiti (stimati in almeno 400 miliardi di dollari) grazie ad aiuti arabi e cinesi. Molti dei Paesi arabi «fratelli», che avevano appoggiato le forze ribelli fino al 2018, hanno ripreso con Damasco relazioni di fatto sempre più strette, tanto politiche quanto economiche⁸³.

La *minoranza curda* (10 per cento della popolazione) controlla, da sola o con le forze governative, la parte orientale al confine con l'Iraq (circa il 20 per cento dell'intero Paese), compresi i vitali pozzi petroliferi di Deir El-Zor, mentre l'esercito turco occupa una striscia di territorio lungo il confine occidentale, anche se via via più ridotta e tesa a mantenere il controllo della città-chiave di Idlib. Restano attive poche migliaia di terroristi dell'ISIS, sparsi nel deserto ai confini con l'Arabia Saudita, e alcune centinaia di soldati americani schierati a salvaguardia dei pozzi petroliferi. L'epicentro del conflitto resta Idlib, dove potreb-

bero scontrarsi direttamente i militari turchi con quelli russi. Ma assai delicata è la presenza delle milizie iraniane in appoggio ad Assad (circa 5 mila uomini), le cui basi Israele colpisce da anni con attacchi aerei sistematici per impedirne il potenziamento eccessivo, ma anche per indurle al ritiro in patria. L'arrivo alla Casa Bianca di Biden potrebbe favorire il ritorno di un piccolo corpo di spedizione americano, dopo il ritiro quasi totale deciso da Trump alla fine del 2019. Schierato formalmente al fianco delle forze curde alleate (che hanno dato un contributo decisivo alla sconfitta dell'ISIS), servirebbe in realtà a impedire ad Ankara e Mosca di concludere sul campo una pace russo-turca che escluda Washington.

- ③ Se in Libia e in Siria si intravedono segnali di una possibile risoluzione dei conflitti, nello *Yemen* la situazione è invece di gravità eccezionale. Da anni è in atto una guerra civile a tre fra il Governo internazionalmente riconosciuto (appoggiato dall'Arabia Saudita) e il Consiglio di Transizione del Sud (sostenuto dagli Emirati Arabi Uniti), che si contendono il controllo della parte meridionale del Paese, mentre il movimento Houti, formato da tribù sciite che occupano le regioni nord-occidentali e la costa settentrionale che si affaccia sul Mar Rosso, è in lotta contro gli altri due contendenti. Gli effetti del conflitto si possono condensare in poche cifre terribili: 233 mila morti; l'80 per cento dei 27 milioni di yemeniti è bisognoso di assistenza umanitaria; il 40 per cento sopravvive con un reddito inferiore a 2 dollari al giorno e un terzo è vittima dell'emergenza sanitaria e alimentare acuta⁸⁴. L'andamento degli scontri è altalenante e la guerra aerea è diventata un aspetto dominante: di solito, a un attacco degli Houti verso il territorio dell'Arabia Saudita (condotto mediante droni e missili con centinaia di chilometri di portata, tanto che la stessa capitale Riad e grandi impianti petroliferi sono stati colpiti) corrisponde una rappresaglia effettuata con assalti aerei indiscriminati dei sauditi, che hanno causato oltre la metà delle vittime civili. Fattore di grande rilievo, gli Houti (con l'assistenza di Teheran) hanno sviluppato un'attività «para-industriale» di buon livello tecnologico e sono in grado di montare e modificare i droni importati a pezzi dall'Iran. Ciò ha indotto Trump, nelle sue ultime settimane di potere, a classificare come terrorista il movimento. Mossa presto cancellata da Biden, che ha inoltre deciso di ritirare ogni sostegno militare a Riad in questo conflitto. Dalla coalizione anti-Houti nel 2020 si sono ritirati gli Emirati Arabi Uniti, ma questo non ha portato a miglioramenti tangibili sul campo: varie tregue proposte dai sauditi sono finite nel nulla, anche perché i guerriglieri ritengono vicina la loro vittoria.

Il resto del globo

E le altre crisi del mondo? Anche la restante parte del pianeta è interessata da conflitti e contenziosi in quantità. E pure su di essi occorre valutare l'impatto dell'arrivo alla Casa Bianca di Biden. Si tratta di crisi, in alcuni casi, potenzialmente esplosive, poiché i Paesi coinvolti sono dotati di armi atomiche. Il problema è soprattutto asiatico e forse per questo in Europa si tende a sottovalutarlo. Alcune ostilità durano da anni – come quelle tra India e Pakistan, tra India e Cina e della Corea del Nord contro... tutti – e il fatto che non siano finora deflagrate in un grande conflitto aperto è solo una parziale consolazione. Il 2020, infatti, ha visto misurarsi in frequentissimi scontri truppe cinesi e indiane sul confine himalayano dei due Paesi, nonché scatenarsi veri e propri combattimenti tra militari pakistani e indiani lungo il confine del Kashmir. Poi, all'inizio del 2021, due accordi quasi simultanei, piuttosto sorprendenti, hanno prodotto un barlume di ottimismo: il ritiro delle forze sia cinesi sia indiane dalla valle contesa del Galwan e l'annuncio di un «cessate il fuoco» in Kashmir, mediato dagli Emirati Arabi Uniti, cui è seguito l'avvio di negoziati formali.

Le prospettive restano comunque poco rassicuranti. Come si è già accennato, l'intero continente è coinvolto nell'obiettivo strategico americano (impostato da Trump, ma condiviso da Biden) di limitare al massimo l'espansione geopolitica cinese. Lo strumento elettivo individuato è il Quad (Quadrilateral Security Dialogue, per il momento un «forum strategico informale») tra India, Giappone, Australia e Stati Uniti⁸⁵ con il fine di giungere a un accordo di cooperazione su sicurezza e difesa che potrebbe portare alla creazione di una «NATO asiatica», allargata, se possibile, alla Corea del Sud, ad alcuni Paesi «anti-cinesi» dell'area (Indonesia, Vietnam e Filippine) e forse anche alla Gran Bretagna.

Presumibilmente, il Quad dovrà affrontare anche il delicato dossier della *Corea del Nord* e del suo arsenale atomico. Uscito di scena Trump, anche il suo approccio dialogante con Kim Jong-un, basato su relazioni personali risultate inconcludenti, finirà nel dimenticatoio. Biden dovrà trovare comunque un approccio più fermo: il più probabile è la creazione di una «cintura di contenimento» politico-militare basata su Giappone e Corea del Sud, i Paesi più direttamente minacciati dal costante riarmo nucleare nordcoreano, sostenuti dagli altri membri del Quad. Washington punta ancora a «convincere il regime di Kim che l'unica strada per la sua sopravvivenza è abbandonare le armi nucleari»⁸⁶. L'ultimo ventennio di storia coreana mostra invece con chiarezza che Pyongyang non rinuncerà ai suoi piani di potenziamento bellico se non costretta da una grave

crisi interna al regime. Le sanzioni economiche internazionali, imposte quindici anni fa, hanno infatti indebolito ma non piegato il regime di Pyongyang, sorretto dal decisivo appoggio cinese. E Kim conta di tenersi ben stretta la sua arma definitiva.

Un cenno doveroso merita anche la difficile situazione in *Afghanistan*. Il trattato firmato il 29 febbraio 2020 tra gli Stati Uniti e i Taliban, che prevedeva la pacificazione del Paese e l'impegno a impedirne la caduta nelle mani del terrorismo islamico in cambio del ritiro delle residue truppe statunitensi e occidentali, è sostanzialmente fallito, com'era prevedibile. Su decisione di Trump, le forze americane il 15 gennaio scorso erano scese a 2.500 uomini, mentre il resto della NATO ne schierava altri 7.100 (di cui 895 italiani). Nel semestre seguito all'accordo, gli attacchi dei Taliban, invece di diminuire, erano cresciuti del 70 per cento. All'inizio del 2021 il Governo filo-occidentale di Kabul controllava 133 distretti, la guerriglia 75, mentre i restanti 187 erano contesi duramente tra le parti. Dinanzi a questa situazione, al momento di chiudere questo *Rapporto*, Biden non sembra avere ancora deciso la strategia da adottare⁸⁷. Pare comunque probabile che le forze militari occidentali (e anche un certo numero di quelle americane) restino nel Paese oltre la scadenza inizialmente prevista di maggio 2021, nel tentativo di aprire nuovi negoziati con i Taliban per indurli al rispetto del trattato firmato nel 2020. L'arma brandita potrebbe verosimilmente essere la revoca dei ragguardevoli aiuti economici promessi (12 miliardi di dollari nel quadriennio 2021-2024). Nel frattempo una nuova mediazione, promossa dalla Turchia su richiesta americana, cercherà di creare un governo *ad interim* con i Taliban, riscrivendo la costituzione in forma a loro accettabile e sacrificando di fatto il regime di Ghani. Tra pochi anni (o mesi?) l'Afghanistan potrebbe quindi ridiventare un emirato islamico, come nel 1996.

Mentre si chiudevano queste pagine, una crisi inattesa ma potenzialmente assai pericolosa è esplosa in *Myanmar*, la vecchia Birmania di epoca coloniale. Il 1° febbraio il capo delle Forze armate, generale Min Aung Hlaing, ha attuato un colpo di stato arrestando tutti i principali leader del partito di maggioranza, tra cui Aung San Suu Kyi, che di fatto guidava il Governo. Alla base del golpe c'è il tentativo dei militari d'impedire l'insediamento del nuovo Parlamento, dopo le elezioni del novembre 2020 – vinte nettamente dalla Lega nazionale per la democrazia di Aung San Suu Kyi – che essi hanno giudicato viziate da brogli. Il colpo di stato ha innescato forti proteste popolari, brutalmente represses dai militari al prezzo di oltre 550 vittime (a fine marzo 2021) e varie migliaia di feriti e arrestati, che sembrano destinate a continuare. C'è inoltre il rischio che la crisi si estenda, perché la Cina (e in parte la Russia) hanno

cercato di evitare la condanna internazionale del golpe, come invece ha fatto con durezza l'Occidente, sostenendo che le sanzioni economiche comminate ai vertici militari «dividono il Paese», con l'evidente intento d'impedire il rafforzamento della giovane democrazia birmana.

L'*America Latina* è separata dall'Asia di Sud-Est da circa 13 mila chilometri di Oceano Pacifico, ma potrebbe quasi essere su un altro pianeta. Per molti aspetti è il continente più colpito dalla pandemia sotto il profilo sia dei contagiati, sia delle vittime, mentre sull'altra sponda del Pacifico i numeri sono tra i più bassi del mondo. Nel 2020 il PIL è crollato dell'8,1 per cento, il peggior dato dell'ultimo secolo (causando un record di 18 milioni di disoccupati), e nel 2021 la ripresa è prevista soltanto intorno al 3,7 per cento. Ciò produrrà effetti nefasti tanto sulla popolazione sotto la soglia della povertà, valutata in 231 milioni all'inizio del 2021 (il 37,3 per cento degli abitanti totali), quanto sulla disegualianza nella distribuzione del reddito: il coefficiente di Gini, che la misura, è a 0,44 su 1, il peggiore risultato mondiale⁸⁸. È logico che, con queste premesse, le conseguenze politico-sociali siano state disastrose, con diffuse violenze di piazza – causate da grandi masse di cittadini impoveriti – che hanno afflitto vari Paesi, dal Cile alla Colombia, dal Perù all'Argentina e all'intera America centrale. La nazione più colpita dal COVID-19 è però il Brasile, guidato dal presidente negazionista Jair Bolsonaro, che ha raggiunto livelli enormi di contagiati e vittime, rispettivamente 13 milioni e oltre 330 mila a fine marzo 2021. Un piccolo aiuto alla ripresa potrebbe fornirlo il piano di aiuti da 4 miliardi di dollari annunciato da Biden per il Centroamerica, ma il fatto che sarà certamente legato a standard stringenti di rispetto della democrazia e dei diritti umani avrà come risultato che solo pochi Paesi dell'area potranno trarne giovamento.

L'*Africa* ha invece saputo reagire assai meglio del previsto alla pandemia. Il confronto dei suoi dati con l'America Latina, sempre a fine marzo 2021, è impietoso per quest'ultima: meno contagiati (4 milioni) e decessi (110 mila), contro stime iniziali dell'ONU di 3,3 milioni, nonostante una popolazione più che doppia (1.362 milioni contro 617). Le gravi carenze strutturali della sanità hanno comunque generato dubbi che i dati ufficiali fossero molto lontani da quelli reali, ben più disastrosi. Benché l'età media assai bassa (poco più di 18 anni) della popolazione africana possa aver contribuito a limitare la diffusione e soprattutto le vittime del COVID-19, è probabile che controlli più precisi sul campo offrano in futuro un quadro più grave di quello odierno. Inoltre, le inoculazioni finora programmate prevedono l'impiego di soli 300 milioni di vaccini, del tutto insufficienti; ciò, inoltre, farebbe ultimare la campagna solo alla fine del 2023. Resta il fatto che l'epidemia non ha colpito troppo a fondo sul pia-

no economico (−4,5 per cento il PIL nel 2020), consentendo un buon recupero nel 2021 (tra +3,2 e +4,4 per cento le stime). Grande speranza è riposta nell'entrata in vigore, il 1° gennaio 2021, della prima fase dell'African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA), l'area di libero scambio che copre il continente per favorirne l'integrazione economica⁸⁹.

I veri problemi dell'Africa restano, tuttavia, l'instabilità politica endemica – guerre nuove, come quella civile in Etiopia (Tigrai), e guerre interminabili, sempre civili, come quelle in Nigeria, Mozambico, Somalia e nella regione dei Grandi Laghi, cui si aggiunge il terrorismo islamico lungo tutta la fascia del Sahel – e l'incapacità di assicurare processi elettorali pacifici e condivisi: ogni votazione sfocia in sistematiche accuse di brogli da parte dei candidati o dei partiti perdenti e in repressioni da parte dei vincitori.

Dall'«oro nero» a zero emissioni

Poteva l'energia sfuggire agli effetti devastanti della pandemia? Chiaramente no. E infatti il settore ha patito la crisi più grave dai tempi degli shock petroliferi degli anni Settanta e Ottanta. Il petrolio, che resta tuttora il riferimento-chiave del mondo energetico, ha subito due brusche cadute: quella della domanda, crollata in poche settimane da circa 100 milioni di barili/giorno (mb/g) nel 2019 fino a 91,3 mb/g nel 2020, e quella, conseguente, dei prezzi, che il 20 aprile 2020, per il greggio WTI (West Texas Intermediate), divennero addirittura negativi, sia pure per poche ore (chi sapeva dove stivare il greggio, fortemente sovrapprodotta, ricevette perfino un «premio» di 23 dollari al barile, oltre al petrolio).

Ovviamente, questa situazione imponeva rimedi drastici e immediati: un accordo della cosiddetta OPEC+ (Russia e altri grandi esportatori, uniti all'OPEC) provvide, il 9 aprile, a raddrizzare il mercato riducendo l'esportazione di ben 9,3 mb/g, il più cospicuo taglio della sua lunga storia. Per un semestre, i prezzi si sono stabilizzati sui 40 dollari al barile – livello insoddisfacente per molti venditori, che hanno costi di estrazione superiori e quindi producevano in perdita, ma assai gradito ai Paesi industrializzati, travagliati dalla crisi –, poi hanno ripreso a salire, quando si è visto che i Paesi esportatori erano in grado di resistere alla voglia di riaprire i rubinetti produttivi, fino all'attuale livello (fine marzo 2021) di 60-65 dollari.

Quanto a lungo potrà durare questo trend rialzista? Almeno fino a quando i membri del Cartello allargato sapranno rispettare le quote estrattive che si sono imposti. Ai primi di marzo hanno deciso di mantenere invariati i tagli adottati, e questo fa pensare che la ripresa economi-

ca che s'intravede in America ed Estremo Oriente (con la domanda di greggio prevista in rialzo a 97,7 mb/g per l'anno in corso) possa far lievitare ulteriormente i prezzi fino alla fascia degli 80-90 dollari al barile. Questo livello potrebbe però rilanciare alla grande la produzione statunitense di *shale oil*, fino a poco tempo fa assai depressa ma che mostra segnali di ripresa, la quale ha bisogno di quotazioni oltre i 50-60 dollari per essere redditizia, cosa che riporterebbe i corsi verso l'attuale forbice.

Il risultato della crisi appare un ritorno relativamente rapido alla normalità, cioè un riequilibrio tra domanda e offerta intorno ai 100 mb/g. Ma è ancora possibile una normalità nel burrascoso mondo dell'energia? Intanto bisognerà vedere come le grandi aziende del settore sapranno reagire a un anno pessimo: le cinque maggiori imprese energetiche mondiali hanno registrato un crollo delle entrate da 1.218 a 778 miliardi di dollari (-36 per cento), e anche chi non è finito «in rosso» ha riportato forti riduzioni degli utili. Tutti hanno tagliato più o meno a fondo gli investimenti nella ricerca di nuovi giacimenti, con il risultato che tra pochi anni potrebbe venire a mancare il greggio di cui il mercato avrà bisogno, soprattutto se dovessero rallentare o parzialmente fallire i programmi *green* dell'Unione Europea e di altri. Le principali «major» si stanno inoltre riconvertendo in massa al settore delle energie rinnovabili, ripudiando di fatto quelle fossili. Queste stesse aziende cominciano ad ammettere che entro la fine dell'attuale decennio si dovrebbe raggiungere il cosiddetto «picco di Hubbert», il momento oltre il quale la produzione petrolifera inizierà inesorabilmente a cadere, a prescindere da quanto il mercato possa richiedere.

La transizione energetica, dunque, incombe e un mondo diverso comincia oggi a delinearsi: sempre più auto elettriche (o quanto meno ibride), ricorso crescente alla produzione di elettricità mediante fonti rinnovabili, aumento dell'uso dell'idrogeno sia in campo industriale sia nel settore dei trasporti. Il problema, tuttavia, non è tanto quello dello scenario, che appare ormai definito con una certa chiarezza, quanto quello dei tempi di adozione. Il totale delle auto circolanti nel mondo è oggi di circa 1,2 miliardi: di esse, soltanto 19 milioni sono elettriche e il tasso di sostituzione del parco circolante è inferiore al 10 per cento annuo (cioè, s'immatricolano poco più di 100 milioni di vetture nuove all'anno). Gli scenari più accreditati prevedono un sorpasso del motore elettrico su quello a scoppio (quanto a nuove immatricolazioni, non per numero assoluto di veicoli circolanti) in una ventina di anni, lasciando quindi ancora un certo spazio all'«oro nero».

Occorre poi tener conto dei piani sempre più diffusi e ambiziosi di decarbonizzazione, cioè di riduzione progressiva delle emissioni di carbonio (sotto forma soprattutto di anidride carbonica, CO₂), che, con l'ar-

rivo alla Casa Bianca di Biden, convinto ambientalista, sono destinati a un forte rilancio a livello globale. L'orizzonte del 2050 per arrivare a un sistema produttivo e di vita sociale planetario a «emissioni zero» è certamente ambizioso (specie perché nei Paesi in via di sviluppo le tecnologie relative impiegabili sono poche e decisamente più costose di quelle connesse all'uso dei combustibili fossili), ma tecnologicamente realizzabile. E potrebbe rivelarsi il volano di una rivoluzione produttiva e ambientale capace di cambiare il mondo. Ovviamente, in meglio. Il problema diventano quindi le scelte connesse, tutte prettamente politiche.

¹ Kai Kupferschmidt, «Politics was always in the room». WHO mission chief reflects on China trip seeking COVID-19's origin», intervista a Peter Ben Embarek, *sciencemag.org*, online, 14 febbraio 2021.

² Autori vari, *WHO-convened Global Study of Origins of SARS-CoV-2: China Part, Joint WHO-China Study 14 January-10 February 2021, Joint Report*, WHO, online, 30 marzo 2021.

³ Cfr. per esempio Chaolin Huang, Yeming Wang, Xingwang Li, Lili Ren, Jianping Zhao, Yi Hu et al., «Clinical features of patients infected with 2019 novel coronavirus in Wuhan, China», *The Lancet*, online, 24 gennaio 2020.

⁴ Andrew Silver e David Cyranoski, «China is tightening its grip on coronavirus research», *nature.com*, online, 15 aprile 2020.

⁵ Kai Kupferschmidt, «Compromise» WHO report resolves little on pandemic's origins, but details probe's next steps», *sciencemag.org*, online, 30 marzo 2021; cfr. anche Javier C. Hernández, «W.H.O. Inquiry on the Pandemic's Origin: What We Know», *nytimes.com*, online, 30 marzo 2021.

⁶ *WHO Director-General's remarks at the Member State Briefing on the report of the international team studying the origins of SARS-CoV-2*, who.int, online, 30 marzo 2021. Più in generale, durante la pandemia l'OMS è apparsa complessivamente come «un'organizzazione intrappolata tra l'esigenza di salvaguardare il dialogo con la Cina e la frustrazione per la sua condotta. In pratica, congelata dall'esigenza di mantenere una "working relationship" con Pechino nonostante le riserve sulla gestione di alcuni aspetti della risposta [cinese, n.d.r.]»: Francesca Cerutti, «Cartina di tornasole. Salute, sicurezza e limiti della cooperazione internazionale nell'ambito della risposta al COVID-19», *Biblioteca della libertà*, online, IV, maggio-agosto 2020, n. 228; il saggio contiene un'analisi critica del ruolo dell'OMS nella pandemia, al tempo stesso informata sui fatti e rigorosa dal punto di vista teorico.

⁷ Cfr. *Report of the WHO-China Joint Mission on Coronavirus Disease 2019 (COVID-19)*, who.int, online, 28 febbraio 2020.

⁸ Citata in Kai Kupferschmidt e Jon Cohen, «China's aggressive measures have slowed the coronavirus. They may not work in other countries», *sciencemag.org*, online, 2 marzo 2020.

⁹ Citato *ibidem*.

¹⁰ David Quammen, *Spillover*, W.W. Norton, New York 2012, p. 515.

¹¹ Jon Cohen, «Chinese researchers reveal draft genome of virus implicated in Wuhan pneumonia outbreak», *sciencemag.org*, online, 11 gennaio 2020.

¹² Ed Yong, «How Science Beat the Virus. And what it lost in the process», *The Atlantic*, online, 14 dicembre 2020.

¹³ Kai Kupferschmidt, «Breakdown of the Year – A Divisive Disease», *science-mag.org*, online, 17 dicembre 2020.

¹⁴ Sam Abbott, Joel Hellewell e altri, *Temporal variation in transmission during the COVID-19 outbreak*, Centre for Mathematical Modelling of Infectious Diseases, London School of Hygiene and Tropical Medicine (epiforecasts.io/covid/). Gli autori formulano stime quotidiane sull'andamento dell'epidemia e dell'indice Rt in tutto il mondo; a volte, come nel caso dell'Italia, anche a livello subnazionale.

¹⁵ Nextstrain (nextstrain.org) è un'iniziativa *open-source* che raccoglie le sequenze genomiche del virus pubblicate nel mondo, consentendo di valutarne l'evoluzione.

¹⁶ Il Coronavirus Resource Center (CRC) della Johns Hopkins University & Medicine (coronavirus.jhu.edu) raccoglie e analizza i migliori dati disponibili su casi, decessi, test, ospedalizzazioni e vaccini in tutto il mondo.

¹⁷ Il Coronavirus Government Response Tracker è un progetto di ricerca della Blavatnik School of Government dell'Università di Oxford (bsg.ox.ac.uk) che monitora e compara le risposte di policy in tutto il mondo. Per dirla con le parole di uno dei fondatori: «Nel marzo 2020 [...] i miei colleghi e io [...] avevamo una quantità di domande. Perché i governi facevano cose diverse? Quali politiche avrebbero funzionato? [...] Poche settimane dopo, lanciammo [quello che è ora diventato] [...] il più ampio *repository* globale di dati relativi alle politiche di risposta alla pandemia. [...] Più di 600 persone in tutto il mondo ci hanno aiutato a tenere traccia di 20 diverse categorie di risposte, compresi i lockdown, le politiche sanitarie, le politiche economiche e ora quelle vaccinali, in 186 Paesi»; Thomas Hale, «What we learned from tracking every COVID policy in the world», *The Conversation*, online, 24 marzo 2021.

¹⁸ Citata in Ed Yong, «How Science Beat the Virus», cit.

¹⁹ Cfr. Rebecca Knowles, Bilal A. Mateen e Yo Yehudi, «We need to talk about the lack of investment in digital research infrastructure», *nature.com*, online, 25 marzo 2021; Adam S. Kucharski, Sebastian Funk e Rosalind M. Eggo, «The COVID-19 response illustrates that traditional academic reward structures and metrics do not reflect crucial contributions to modern science», *journals.plos.org*, online, 16 ottobre 2020; Robinson Meyer e Alexis C. Madrigal, «Why the Pandemic Experts Failed», *The Atlantic*, online, marzo 2021.

²⁰ Jon Cohen, «Proud of vaccine success, Warp Speed's ex-science head talks politics, presidents, and future pandemics», *sciencemag.org*, online, 25 gennaio 2021.

²¹ Carl Zimmer, «Getting One Vaccine Is Good. How About Mix-and-Match?», *The New York Times*, online, 30 marzo 2021; cfr. anche Carl Zimmer, Jonathan Corum e Sui-Lee Wee, «Coronavirus Vaccine Tracker», *The New York Times*, online.

²² Cfr. Damian Garde e Jonathan Saltzman, *The story of mRNA: How a once-dismissed idea became a leading technology in the COVID vaccine race*, statnews.

com, 10 novembre 2020; e «A new phARNAcopeia», *The Economist*, 27 marzo 2021.

²³ Cfr. recoverytrial.net. La storia è raccontata in James Gallagher, «COVID: The London bus trip that saved maybe a million lives», *BBC.com*, online, 25 marzo 2021.

²⁴ Cfr. «Covid-19: World's first human challenge trials to start in UK», *BBC.com*, 17 febbraio 2021.

²⁵ Josh Holder, «Tracking Coronavirus Vaccinations Around the World», *new-yorktimes.com*.

²⁶ Dana Regev, «The secrets to Israel's coronavirus vaccination success», *Politico.eu*, online, 11 gennaio 2021.

²⁷ Kai Kupferschmidt, «Danish scientists see tough times ahead as they watch more contagious COVID-19 virus surge», *sciencemag.org*, online, 3 febbraio 2021.

²⁸ Si deve sottolineare che in Europa le competenze in materia sanitaria sono rimaste interamente in capo agli Stati nazionali, sicché la Commissione ha, al più, una funzione di coordinamento; la stessa EMA (Agenzia Europea per i Medicinali) è stata istituita solo nel 1995, e rilascia autorizzazioni alla messa in commercio di una serie di farmaci (compresi i vaccini e i farmaci innovativi) che devono tuttavia essere confermate, Paese per Paese, dalle autorità nazionali competenti.

²⁹ Cfr. «Germany and Europe Could Fall Short on Vaccine Supplies», *Spiegel.de/International*, online, 18 dicembre 2020; cfr. anche Tony Connelly, «EU vaccine roll-out – the needle and the damage done», *rte.ie*, online, 1 aprile 2021.

³⁰ Cfr. *GSK, Sanofi begin new COVID-19 vaccine trial of protein-based vaccine*, Reuters, online, 22 febbraio 2021.

³¹ SARS-CoV2 (il virus) è l'acronimo delle parole inglesi che stanno per sindrome respiratoria acuta grave da coronavirus 2 (il numero 1 essendo il coronavirus che aveva provocato un'epidemia nel 2003); COVID-19 (la malattia) sta per malattia da coronavirus del 2019.

³² John M. Barry, *The Great Influenza*, Penguin Books, New York 2018, p. 308.

³³ Cfr. Ewen Callaway, «A bloody mess»: Confusion reigns over naming of new COVID variants», *nature.com*, online, 15 gennaio 2021.

³⁴ Tony Blair Institute for Global Change su dati YouGov, 12 novembre 2020.

³⁵ Cfr. Rachel Brown, Heather Hurlburt e Alexandra Stark, «How the Coronavirus Sows Civil Conflict», *Foreign Affairs*, online, 6 giugno 2020.

³⁶ Cfr. Giuseppina De Santis, «È possibile governare contro le città?», in Mario Deaglio (a cura di), *Il tempo delle incertezze. Ventiquattresimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2019, pp. 25-27.

³⁷ James M. Lindsay, *The 2020 Election by the Numbers*, Council on Foreign Affairs, online, 15 dicembre 2020.

³⁸ Zeynep Tufekci, «5 Pandemic Mistakes We Keep Repeating», *The Atlantic*, online, 26 febbraio 2021.

³⁹ Yuval Noah Harari, «Lessons from a Year of COVID», *Financial Times*, online, 26 febbraio 2021.

⁴⁰ Josep Borrell, «Europe's Watershed Year», *Project Syndicate*, online, 7 gennaio 2021.

⁴¹ Henry Kissinger, «The Coronavirus Pandemic Will Forever Alter the World Order», *The Wall Street Journal*, 3 aprile 2020.

⁴² Cfr. World Bank, *Global Economic Prospects*, marzo 2021, cap. 1.

⁴³ Yanzhong Huang, «The U.S. and China Could Cooperate to Defeat the Pandemic», *Foreign Affairs*, online, 24 marzo 2020.

⁴⁴ Tahsin Saadi Sedik e Rui Xu, «When Inequality is High, Pandemics Can Fuel Social Unrest», *IMF Blog*, 11 dicembre 2020.

⁴⁵ Cfr. <https://eu.usatoday.com/story/money/2021/02/10/this-is-how-many-guns-were-sold-in-all-50-states/43371461/> su dati FBI, National Instant Criminal Background Check System.

⁴⁶ Pari a 42,6 miliardi di dollari al cambio attuale, anche se le stime occidentali indicano in circa 70 miliardi la spesa reale, comprendente uscite occultate sotto altre voci. Cfr. «Russia Military Budget», *Global Security*, 17 dicembre 2020.

⁴⁷ Cfr. Stefano Pioppi, «La Cina spinge sulla Difesa. Ecco il budget militare per il 2021», *Formiche.it*, 5 marzo 2021.

⁴⁸ Cfr. l'intervento di Christopher Layne alla tavola rotonda sul libro di John Mearsheimer dal titolo *The Great Delusion: Liberal Dreams and International Realities* (Yale University Press, New Haven 2018), H-Diplo-International Security Studies Forum, 23 settembre 2019.

⁴⁹ Un anno prima del suo insediamento alla Casa Bianca, Biden scriveva: «Dobbiamo essere forti e intelligenti allo stesso tempo. C'è grande differenza tra un intervento [militare] su larga scala [...] con l'impiego di decine di migliaia di truppe americane, che deve finire, e l'utilizzo di poche centinaia di uomini delle Forze speciali e dell'*intelligence* per appoggiare partner locali contro un nemico comune» (Joseph R. Biden, Jr., «Why America Must Lead Again», *Foreign Affairs*, 23 gennaio 2020).

⁵⁰ «Penso sia la più grande minaccia per l'America in questo momento, quanto a capacità di mettere a rischio la nostra sicurezza e le nostre alleanze» (Norah O'Donnell, «Joe Biden: The 60 Minutes 2020 Election Interview», *CBS*, 25 ottobre 2020).

⁵¹ Jordi Bou, «France to reach NATO spending target», *Graphic News*, online, 22 ottobre 2020.

⁵² L'intesa, raggiunta all'inizio di marzo 2021 tra le due sponde dell'Atlantico per una «sospensione» di quattro mesi di «tutte le tariffe relative alle controversie Airbus-Boeing su aeromobili e prodotti non aerei (soprattutto vini e formaggi)», può segnare l'avvio di una nuova *pax atlantica* sotto un profilo non soltanto economico.

⁵³ Alex J. Beckstrand, «On American Grand Strategy», *The Bridge*, 10 marzo 2020.

⁵⁴ Freedom House, *Freedom in the World 2019: Democracy in Retreat* (<https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2019/democracy-retreat>).

⁵⁵ Le varie «rivoluzioni colorate», fondate sulla disobbedienza civile e la non-violenza e promosse in genere da ONG statunitensi, hanno indebolito la sfera d'influenza conservata dalla Russia nello spazio politico ex sovietico (Georgia, Ucraina, Kirghizistan e oggi Bielorussia), mentre in America Latina hanno disarticolato la rete di regimi «progressisti» sorti in Venezuela, Bolivia, Nicaragua.

⁵⁶ Il termine è stato coniato dal politologo americano Joseph S. Nye, Jr. nel suo classico *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power* (Basic Books,

New York 1990), a cui si richiama esplicitamente il testo programmatico scritto da Biden («Why America Must Lead Again», cit.). Il *soft power* si basa sull'enorme forza di attrazione non coercitiva esercitata dal complesso politico-economico-finanziario che gli Stati Uniti hanno realizzato a partire dal secondo dopoguerra.

⁵⁷ L'intesa, firmata a Washington dai due Presidenti, impegna entrambe le parti a regolamentare cinque punti-chiave: i diritti di proprietà intellettuale; il trasferimento tecnologico; il commercio di prodotti agricoli e di prodotti finanziari; le politiche macroeconomiche e monetarie; l'espansione commerciale. Il patto, biennale, prevede che gli Stati Uniti cancellino alcune tariffe applicate sulle merci cinesi maggiormente importate, mentre la Cina s'impegna ad aumentare l'import di merci americane in quattro settori (manufatti, prodotti agricoli, energia, servizi) per un ammontare di almeno 200 miliardi di dollari.

⁵⁸ Il TPP, un accordo commerciale firmato a fine 2015 da 12 Paesi (Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore, Stati Uniti, Vietnam), avrebbe dovuto ridurre 18 mila imposte differenti per decine di migliaia di prodotti. È fallito di fatto a causa del ritiro americano voluto dal presidente Trump subito dopo il suo insediamento nel 2016. Cfr. Paolo Migliavacca, «E intanto nel resto del globo...», in Mario Deaglio (a cura di), *Il tempo delle incertezze. Ventiquattresimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, cit., pp. 151-152.

⁵⁹ Dell'accordo di libero scambio fanno parte Australia, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Nuova Zelanda, Singapore, Thailandia e Vietnam.

⁶⁰ Così è stato definito il processo, promosso da Trump, di reinsediamento negli Stati Uniti e rilocalizzazione in «Paesi amici» delle imprese e delle filiere produttive trasferite in passato in Cina e considerate strategiche per l'economia e la sicurezza nazionale americana.

⁶¹ Filippo Fasulo, «Cina-USA: il decoupling è davvero possibile?», *ISPI Watch*, online, 11 febbraio 2020. Cfr. anche Henry Farrell e Abraham Newman, «The Folly of Decoupling from China: It Isn't Just Perilous – It's Impossible», *Foreign Affairs*, 3 giugno 2020.

⁶² Su questo tema il Segretario di Stato, Mike Pompeo, invitò la Santa Sede a non rinnovare l'accordo con la Cina per la nomina congiunta dei vescovi cattolici, perché questo avrebbe rappresentato un appoggio alla politica repressiva di Pechino contro la minoranza cristiana. L'intesa è stata comunque confermata dal Papa, che non ha ricevuto Pompeo durante la sua visita in Vaticano (1° ottobre 2020).

⁶³ Cfr. Paolo Migliavacca, «E intanto nel resto del globo...», cit., pp. 152 e 158.

⁶⁴ Michael R. Pompeo, *Communist China and Free World's Future*, discorso del 23 luglio 2020.

⁶⁵ Gil Barndollar, «Let's Cut the Army Budget: We Need Ships, Not Land Forces, to Fight China», *The National Interest*, 26 luglio 2020.

⁶⁶ Il tema è stato ripreso da un libro di Graham Allison del 2017, *Destinati alla guerra: possono l'America e la Cina sfuggire alla trappola di Tuciddide?* (Fazi, Roma 2018). Il riferimento è alla guerra del Peloponneso (fine del V secolo a.C.). Tuciddide spiegò che la paura di Sparta per l'ascesa di Atene rese la guerra inevi-

tabile. Secondo Allison, condizioni simili si sono ripresentate 16 volte negli ultimi 500 anni: in 12 di esse ne è derivato un conflitto.

⁶⁷ Uno studio condotto nel 2018 dal Dipartimento della Difesa americano (The Assessment and Recommendation of the National Defense Strategy Commission) affermava: «Se gli Stati Uniti dovessero combattere [...] la Cina in un conflitto per Taiwan, potrebbero subire una decisiva sconfitta militare». Cfr. Gregory R. Copley, «Is the U.S. Prepared for War with China?», *Oilprice.com*, 25 maggio 2020.

⁶⁸ Cfr. Paolo Migliavacca, «La nuova diplomazia dei vertici», in Mario Deaglio (a cura di), *Il mondo cambia pelle? Ventitreesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2018, p. 125.

⁶⁹ «La Russia ammette: bilancio delle vittime COVID è tre volte superiore a quello riportato», *Sky.Tg24*, 29 dicembre 2020.

⁷⁰ Cfr. Paolo Migliavacca, «La nuova diplomazia dei vertici», cit., pp. 126-127.

⁷¹ Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca e Ungheria, occasionalmente appoggiate da Austria e Slovenia.

⁷² A parte la Cina, ormai prevalente (16,5 per cento del totale), gli scambi commerciali russi si svolgono soprattutto con l'Europa occidentale, dalla quale la Russia importa macchinari, componentistica, prodotti chimici e alimentari, metalli e tessili, ed esporta soprattutto idrocarburi, minerali e metalli.

⁷³ Cfr. *The People's Republic of China is again Germany's main trading partner*, Destatis.de, online, 17 marzo 2021.

⁷⁴ Joseph R. Biden, Jr., «Why America Must Lead Again», cit.

⁷⁵ Ossia la realizzazione, da parte della NATO, di significativi risparmi idrici ed energetici nello svolgimento delle attività militari ordinarie.

⁷⁶ Il Forum di cooperazione e sviluppo dei 12 Paesi, che collegano i mari Baltico, Adriatico e Nero, nasce nel 2015 su ispirazione polacca e riprende il progetto di Józef Piłsudski, generale e presidente della Polonia dal 1918 al 1922, che promosse una federazione tra Polonia, Lituania, Ucraina e Bielorussia per creare un potente cuscinetto tra l'Unione Sovietica e la Germania. Ufficialmente, il Forum mira solo a promuovere progetti comuni nel campo dell'energia e dei trasporti, ma il forte appoggio americano gli ha conferito una chiara valenza politica.

⁷⁷ Halford J. Mackinder, «The Geographical Pivot of History», *The Geographical Journal*, 23 aprile 1904, n. 4, pp. 421-437. Questo saggio, considerato il testo fondante della geopolitica, ammoniva le potenze marittime occidentali (Gran Bretagna e Stati Uniti) dal sogno di dominio mondiale di una Germania guglielmina alleata-padrone della Russia su un'area-pivot tutta terrestre divenuta di fatto invincibile, benché circondata via mare da potenze ostili. Cfr. anche Paolo Migliavacca, «Stati Uniti-Russia: si riapre la sfida?», in Mario Deaglio (a cura di), *Un disperato bisogno di crescere. Diciannovesimo rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini e Associati, Milano 2014, pp. 117-118.

⁷⁸ Al marzo 2021, Emirati Arabi Uniti, Bahrein, Sudan e Marocco. Oman e Kuwait dovrebbero seguire entro breve tempo, mentre a medio termine si prospetta il riconoscimento da parte di Arabia Saudita, Mauritania e Indonesia.

⁷⁹ Il primo ministro del Marocco, Saad-Eddine El Othmani, inizialmente dichiarò di rifiutare la normalizzazione dei rapporti con Israele. Successivamente

cambiò idea. Cfr. «Moroccan prime minister says Rabat “refuses” normalization with Israel», *The Times of Israel*, 24 agosto 2020.

⁸⁰ Karen De Young, «Saudi crown prince approved operation that led to death of journalist Jamal Khashoggi, U.S. intelligence report concludes», *The Washington Post*, 27 febbraio 2021.

⁸¹ Cfr. «Israel said planning to lobby Biden to go easy on new Mideast over rights», *The Times of Israel*, 14 gennaio 2021.

⁸² Non per caso, in febbraio, dopo l'ennesimo attacco missilistico contro una base americana nel nord dell'Iraq, Biden ha risposto con la sua prima incursione aerea che ha colpito duramente un centro delle milizie filo-iraniane sul confine siriano. Cfr. «Siria, attacco aereo USA contro miliziani filo-Iran. È il primo dell'era Biden», *la Repubblica*, 26 febbraio 2021.

⁸³ Paradossalmente, una conferma delle migliorate prospettive del regime al potere si può considerare l'avvio delle lotte intestine per il controllo della ricostruzione, culminate nel 2020 nell'arresto di Rami Makhoul, cugino di Assad e ritenuto l'uomo più ricco della Siria, con un patrimonio stimato in oltre 6 miliardi di dollari.

⁸⁴ Eleonora Ardemagni, «Yemen: la guerra continua, e il virus avanza», ISPI, online, 23 maggio 2020.

⁸⁵ Creato per la prima volta nel 2007-2008, il «dialogo» fu presto interrotto per il ritiro, su pressione di Pechino, dell'Australia, timorosa di perdere il vitale mercato cinese di sbocco della sua produzione mineraria. Ha ripreso la sua attività in modo informale nel novembre 2017.

⁸⁶ Federico Giuliani, «La (vera) strategia degli USA per il controllo dell'Indo-Pacifico», *Inside Over*, online, 14 gennaio 2021.

⁸⁷ Robert Burns, *At pivotal moment in Afghanistan war, Biden weighs a dilemma about future of US troop involvement*, Associated Press, online, 26 febbraio 2021.

⁸⁸ Diego Sánchez-Ancochea, «Latin America: inequality and political instability have lessons for the rest of the world», *The Conversation*, online, 25 febbraio 2021.

⁸⁹ Cfr. Paolo Migliavacca, «E intanto nel resto del globo...», cit., p. 163.

4. Italia: gli investimenti «buoni» che servono per ripartire

4.1. Le ferite nascoste

*Per avviare il nostro futuro,
la soluzione dei Romani di 2.500 anni fa*

Per capire in che mondo siamo, non fa mai male guardare al passato, anche molto lontano. In epoca classica, a partire dal V secolo a.C., in caso di necessità e su autorizzazione del senato i consoli della repubblica romana potevano nominare un dittatore. L'incarico era sempre collegato a uno (o più) compiti specifici (*causa*): fra questi, i più comuni erano *rei gerendae causa* (per l'affare da compiere), usato nel caso di dittatori nominati alla guida di un'azione militare contro un nemico individuato; *comitiorum habendorum causa*, per convocare i *comitia*, o elezioni, quando i consoli non erano in grado di farlo; e *clavi figendi causa*, per adempiere un importante rito religioso che richiedeva di infiggere un chiodo nel muro del tempio di Giove Ottimo Massimo come protezione contro la pestilenza. Il dittatore restava in carica fino all'adempimento del compito, o fino alla scadenza del mandato del console che lo aveva nominato, e comunque non oltre sei mesi.

Il dittatore non era un monarca assoluto. La carica aveva, come si è detto, rigidi limiti temporali, e la sua autorità (il suo *imperium*) non poteva eccedere i confini dello specifico mandato conferitogli. Presto le sue decisioni divennero anche soggette ad appello, come quelle di qualunque altro magistrato, nonché a *intercessio*, il veto dei tribuni della plebe: nel 210 a.C., per esempio, i tribuni minacciarono di non consentire le

Autori del presente capitolo sono Giuseppina De Santis (par. 4.1), Giuseppe Russo (par. 4.2) e Ivan Lagrosa (par. 4.3).

elezioni organizzate dal dittatore Quinto Fulvio Flacco, a meno che costui non ritirasse la propria candidatura al consolato¹.

Torniamo alla Roma di oggi, e alla nomina di Mario Draghi: possiamo pensare che la *res gerenda* sia restituire all'Italia un poco di credibilità internazionale, anche – ma non solo – attraverso l'operazione Recovery Plan; che contro la pestilenza ci siano non chiodi da infiggere, ma vaccini da iniettare; e che alla fine possano essere convocati i comizi, auspicabilmente a scadenza del mandato del Parlamento e in una situazione di ritrovata normalità, non solo sanitaria ed economica ma anche, e forse soprattutto, politica.

Come si vede, il passato qualche cosa insegna. Dopotutto, non è così anomalo chiamare qualcuno dall'esterno per affrontare problemi gravi e urgenti che con gli strumenti ordinari si sono rivelati intrattabili. L'importante è che chi è chiamato al compito non usi il ruolo per fini di parte, e usi i suoi poteri rimanendo sottoposto alla legge: Winston Churchill era sì stato eletto, ma come deputato di Epping, quando nel 1940, dopo le dimissioni di Neville Chamberlain, fu nominato primo ministro.

In queste pagine, però, vogliamo guardare soprattutto al futuro. Dopo vent'anni di lento ma continuo declino, lo shock della pandemia potrebbe perfino risultare positivo per l'Italia, se aiutasse il Paese tutto – e in particolare le sue classi dirigenti – a convincersi che certi nodi vanno affrontati, *adesso*. Nel paragrafo successivo analizzeremo gli aspetti economici della situazione italiana, caratterizzata da uno straordinario punto di forza – la resilienza della nostra industria esportatrice – e dal peso insopportabile del debito che soffoca la finanza pubblica, di un fisco macchinoso e ingiusto, di una pubblica amministrazione che troppo spesso non sa che cosa sia il tempo. Qui, invece, cercheremo di capire in che modo affrontare tre questioni che sono importanti per gli anni che verranno.

La prima questione, più generale, è la necessità di riflettere sul passato in maniera tale da poter imparare, collettivamente, dalla pandemia. La seconda è quella di prendere coscienza di che cosa è accaduto alle donne in questi lunghi mesi di lockdown intermittenti e di scuole più chiuse che aperte. La terza è il tentativo di comprendere che cosa si è fatto (o trascurato di fare) per la scuola, ossia per i giovanissimi: donne e giovanissimi essendo forse coloro che hanno sopportato gli impatti più duri delle restrizioni.

A chiudere un capitolo che si è aperto con uno sguardo al passato sarà ancora uno sguardo al futuro: cercheremo di capire, a partire dai dati italiani e dalle esperienze europee di successo, quali potrebbero essere i tratti di un progetto che aiuti i giovani NEET (quelli che non studiano, né

lavorano, né sono in formazione) a trovare un'occupazione e una prospettiva di crescita individuale.

*Perché non è «andato tutto bene»?
Una riflessione per imparare dal passato*

Superare il trauma collettivo del 2020-2021 richiederà, in primo luogo, la capacità di tenerne ben viva la memoria, di non buttarselo alle spalle appena il peggio sarà passato. Questo significa, certamente, ricordare i morti; significa anche non dimenticare ciò che si deve non solo a chi ha combattuto il contagio sulla frontiera – medici e infermieri – ma anche a tutti quelli – forze dell'ordine, dipendenti delle *utilities*, cassieri di supermercato, fattorini – che, spesso con lavori sottopagati ed esponendosi a rischi ben superiori a quelli corsi da chi poteva stare a casa, hanno consentito alla società di continuare a funzionare (cfr. cap. 3, par. 3.1).

A lato di questo obbligo di memoria e di riconoscenza vi è però, altrettanto rilevante, un obbligo di comprensione. Che cosa esattamente è accaduto a partire dal gennaio 2020? Perché non è «andato tutto bene»? Che cosa avremmo potuto e dovuto fare meglio? In sostanza, quali lezioni questa vicenda insegna per il futuro? Al di là delle risposte che fra qualche anno potranno dare gli storici, c'è insomma un dovere collettivo – terapeutico, se assoluto – di guardare in faccia il passato recente, senza infingimenti, in tutta la sua durezza. Questo non per identificare «colpevoli» e «innocenti», «cattivi» e «buoni», ma per capire quali errori sono stati commessi, quali lacune – normative, gestionali, organizzative, di competenza tecnica – sono apparse evidenti e da rimediare, quali responsabilità, eventualmente, vanno diversamente allocate.

Il soggetto ideale per fare questo mestiere, per fare i conti collettivamente con la gestione dell'epidemia, sarebbe in Italia – come, più o meno, in tutte le democrazie parlamentari – una Commissione d'inchiesta bicamerale, che la Costituzione (art. 82) prevede possa essere istituita «su materie di pubblico interesse». La Consulta ha specificato che «Compito delle Commissioni parlamentari d'inchiesta non è di “giudicare”, ma solo di raccogliere notizie e dati necessari per l'esercizio delle funzioni delle Camere; esse non tendono a produrre – né le loro relazioni conclusive producono – alcuna modificazione giuridica (com'è invece proprio degli atti giurisdizionali), ma hanno semplicemente lo scopo di mettere a disposizione delle Assemblee tutti gli elementi utili affinché queste possano, con piena cognizione delle situazioni di fatto, deliberare la propria linea di condotta, sia promuovendo misure legislative, sia invitando il

Governo ad adottare, per quanto di sua competenza, i provvedimenti del caso»².

In realtà, la conflittualità politica ha per ora impedito che questo accadesse, considerato che la Commissione d'inchiesta è stata sì evocata da più parti in questi mesi, ma solo come arma da brandire contro l'uno o l'altro avversario³: sicché, ovviamente, non se ne è fatto nulla. Il vuoto dell'iniziativa parlamentare è stato naturalmente riempito, come tutti i vuoti: in questo caso – e non è il primo – dalla magistratura; anzi, come vedremo, dalle magistrature.

Cominciamo dalle *Procure* presso i tribunali. Al 10 di marzo, una semplice ricerca su Google con i termini «inchiesta COVID procura “nome città”» sull'attività delle procure nelle città capoluogo di regione restituisce il quadro riassunto nella tabella 4.1. Tre temi, come si vede, risultano prevalenti:

- la gestione dei contagi nelle RSA (Residenze Sanitarie Assistite), una tragedia questa che accomuna tutti i Paesi occidentali investiti dall'epidemia;
- le modalità del *procurement* pubblico in emergenza;
- il terzo tema, infine, molto più ampio e che viene riassunto nelle parole «gestione dell'epidemia», riguarda, si presume, l'insieme delle scelte compiute ai diversi livelli dai decisori pubblici e dai responsabili sanitari. In questo ambito, la «madre» di tutte le inchieste è quella avviata dalla Procura di Bergamo nella primavera del 2020 (cfr. riquadro).

Rispetto all'elenco di iniziative investigative che abbiamo proposto nella tabella 4.1, va detto che a volte si tratta di fascicoli d'indagine senza ancora ipotesi di reato o indagati; va detto anche, però, che senza dubbio la tabella rappresenta solo una minima frazione dell'attività della magistratura inquirente in tema COVID (si segnalano le inchieste per omicidio colposo aperte in marzo contro ignoti – e in almeno un caso, a Catania, contro medico e infermiere che hanno somministrato il vaccino nonché contro l'amministratore delegato di AstraZeneca – a seguito del decesso di soggetti vaccinati nei giorni precedenti, nonché a Trapani l'inchiesta sul presunto «aggiustamento» dei dati regionali relativi all'epidemia), non fosse che in quanto riferita solo alle procure delle città capoluogo di regione e solo alle inchieste di cui i media sono in qualche modo venuti a conoscenza. Certamente quando le indagini saranno concluse si celebreranno, come minimo, diverse centinaia di processi in tutta Italia.

In ogni regione, a intervenire – e spesso più di una volta – sulle misure di contrasto all'epidemia sono stati anche i *Tribunali amministrativi regionali* (TAR), chiamati in causa su una grandissima varietà di argomenti, ma anche qui con due temi ricorrenti: la legittimità delle chiusure/

Tabella 4.1 – Inchieste sull'epidemia aperte in Italia nei capoluoghi di regione

		Oggetto delle indagini
Ancona	aprile 2020 marzo 2021	Decessi nelle RSA Spese per allestimento di un COVID Hospital
Aosta	dicembre 2020	Pazienti falsi positivi trasferiti in reparto COVID
Bari	febbraio 2021	Realizzazione del COVID Hospital Focolai nelle RSA
Bologna	maggio 2020	Decessi nelle RSA della regione
Bolzano	maggio 2020	Decessi nelle RSA della provincia
Cagliari	novembre 2020	Riapertura estiva delle discoteche
Campobasso	febbraio 2021	Gestione emergenza COVID
Catanzaro	novembre 2020	Gestione emergenza COVID in Calabria
Firenze	luglio 2020	Decessi di malati e sicurezza nei luoghi di lavoro
Genova	novembre 2020	Dati COVID e gestione seconda ondata
Milano	aprile 2020 giugno 2020	Decessi degli anziani ospiti del Pio Albergo Trivulzio Indagine sul presidente della Regione, Attilio Fontana, per un acquisto di camici dall'azienda del cognato
	luglio 2020	Realizzazione del COVID Hospital in Fiera
Napoli	agosto 2020	Realizzazione dei COVID Center e acquisti dei tamponi
Palermo	aprile 2020 febbraio 2021	Contagi in una RSA Cosiddetti «furbetti del vaccino»
	dicembre 2020 febbraio 2021	Gestione emergenza COVID Cosiddetto «mercato parallelo» dei vaccini (indagine con Procura di Roma)
Pescara	febbraio 2021	«Crescita esponenziale» dei contagi
Potenza	ottobre 2020	Decessi in una RSA
Roma	febbraio 2021	Acquisti della struttura commissariale guidata da Domenico Arcuri
		Cosiddetto «mercato parallelo» dei vaccini (indagine con Procura di Perugia)
Torino	aprile 2020	Istituito pool di indagine sui reati COVID: fra le materie indagate, l'acquisto di dispositivi di protezione, l'uso dei tamponi, la gestione delle RSA, i decessi di tre pazienti che avevano contratto il virus in ospedale all'inizio dell'epidemia
Trento	aprile 2020	Decessi nelle RSA della provincia
Udine	aprile 2020 agosto 2020	Decessi nelle RSA della regione Frode nelle forniture
Venezia	aprile 2020	Decessi nelle RSA della regione

Dalla tragedia di Bergamo al dossier fantasma

Le immagini di Bergamo e del suo circondario devastato dal coronavirus non potrà dimenticarle nessuno che le abbia viste. Fu la prima città europea costretta ad affrontare l'epidemia, e fu un'esperienza terribile in quanto all'epoca ben poco si sapeva sia dei meccanismi di contagio sia della malattia che il contagio provocava. In quei primissimi giorni e settimane, furono prese a vari livelli – nazionale, regionale, locale, delle singole strutture sanitarie coinvolte – una serie di decisioni, alcune delle quali rivelatesi, con il senno del poi, molto probabilmente errate.

Due in particolare apparvero quasi subito tragiche nei loro effetti: la decisione del 23 febbraio di riaprire l'ospedale di Alzano Lombardo, tenuto chiuso per poche ore dopo la scoperta di un caso di contagio, e la mancata istituzione, nei primi giorni di marzo, di una «zona rossa» nei comuni di Alzano e Nembro, nonostante la richiesta in tal senso dell'Istituto Superiore di Sanità, del Comitato Tecnico Scientifico e, a un certo punto, anche del sindaco di Bergamo, Giorgio Gori. Stando alle ricostruzioni giornalistiche, prende le mosse da questi episodi l'indagine che la Procura di Bergamo avvia, nella primavera del 2020, a seguito di numerosi esposti presentati dai parenti delle vittime.

Ben presto l'indagine arriva a coinvolgere il livello statale: fra gli altri, vengono sentiti dagli inquirenti l'allora presidente del Consiglio, Giuseppe Conte, e il ministro della Salute, Roberto Speranza. A quanto è dato sapere, uno dei passaggi è il tentativo di ricostruire le catene di comando e i livelli di responsabilità, e per questo si guarda anche a quanto previsto nel Piano pandemico nazionale, di cui l'Italia si era dotata nel 2006. E a questo punto viene fuori una sorta di «giallo».*

*Il 13 maggio l'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) pubblica sul proprio sito un report intitolato Una sfida senza precedenti. La prima risposta dell'Italia al COVID, che resta online per ventiquattr'ore e poi viene rimosso (il documento, per chi volesse leggerlo, è comunque tuttora reperibile)**. La ricerca, finanziata dall'Emirato del Kuwait con lo scopo di fornire informazioni utili ai Paesi che non avevano ancora affrontato l'epidemia (ben pochi, in verità, a maggio inoltrato), era stata realizzata da un gruppo guidato da Francesco Zambon, coordinatore della sede di Venezia*

dell'OMS. La rimozione potrebbe essere stata dovuta a pressioni esercitate da Ranieri Guerra, alto dirigente dell'OMS «distaccato» presso il Ministero della Salute al momento dell'epidemia, ma soprattutto, dal 2014 al 2017, direttore generale Prevenzione al Ministero stesso.

Le attenzioni si appuntano immediatamente su una delle frasi iniziali del documento: «nel 2006, dopo l'epidemia di SARS, il Ministero e le Regioni approvarono un piano nazionale di preparazione e risposta a una pandemia influenzale, riconfermato nel 2017 e contenente linee guida per i piani regionali»; il che significava, in pratica, che il piano del 2020 era lo stesso del 2006 anche dopo che, nel 2016, l'Europa aveva chiesto a tutti i Paesi membri di aggiornarlo.

Più interessante, forse, è una frase che segue poche righe dopo: «la pianificazione, tuttavia, restò più teorica che pratica, con scarsi investimenti o traduzione delle dichiarazioni d'intenti in misure concrete» (il che, per inciso, è quanto parrebbe essere avvenuto nella gran parte dei Paesi occidentali a eccezione della Germania). Più interessante ancora è un'informazione che si ricava dal report, corredato da schede dedicate alle regioni: da esse si evince che in 14 regioni e province autonome su 20 (e quindi, Lombardia esclusa) il primo caso di COVID identificato fra fine febbraio e primi di marzo era un residente in Lombardia o qualcuno che dalla Lombardia era appena rientrato (il che, per inciso, vale purtroppo non solo per le regioni italiane, ma per molti Paesi del mondo: «Molti dei Paesi colpiti più duramente non sono stati quelli che avevano i maggiori contatti con la Cina [...] sono stati i Paesi che avevano più contatti con il Nord Italia»***). E questo qualcosa dice sulle scelte iniziali suscettibili di determinare l'evolversi del contagio.

L'OMS provò ad appellarsi allo status di organizzazione internazionale per evitare che i suoi funzionari rispondessero alle domande dei magistrati di Bergamo, ma Guerra e Zambon alla fine testimoniarono entrambi, anche perché il Governo italiano fece intendere di non avere nulla in contrario.

L'imbarazzo dell'OMS è spiegabile, considerato che l'Italia è uno Stato membro il quale per di più aveva appena versato 10 milioni di euro di contributo straordinario all'Organizzazione, in quel momento bersaglio di critiche rabbiose e dalla quale gli Stati Uniti avevano annunciato il ritiro; e considerato, soprattutto, che la

prassi dell'OMS è che le relazioni su quanto accaduto in un Paese membro vengano condivise, prima di essere pubblicate, con il Governo del Paese stesso (il diverso trattamento fra Italia e Cina sarebbe risultato effettivamente singolare; cfr. cap. 3, par. 3.1).

Meno spiegabile risulta, da parte dei media italiani, l'appassionarsi su un punto specifico – in che anno esattamente era stata scritta la «carta» intitolata Piano pandemico nazionale? – quando quel che è apparso evidente è stata una drammatica impreparazione operativa (non solo italiana, come si è visto e come abbiamo detto). Che se poi la «carta» l'avessimo applicata, nonostante fosse del 2006, certo non tutto sarebbe andato bene, ma qualcosa, con ogni probabilità, sarebbe andato meno peggio.

Giuseppina De Santis

** Resa più complessa dalla non chiara ripartizione delle competenze fra Stato e Regioni: undici mesi dopo l'inizio della pandemia, la Corte Costituzionale ha messo un punto fermo con l'ordinanza del 14 gennaio 2021 (cortecostituzionale.it, ordinanza n. 4, 2021), che sospendeva una legge regionale della Valle d'Aosta in contrasto con le misure restrittive nazionali affermando: «La pandemia in corso ha richiesto e richiede interventi rientranti nella materia della profilassi internazionale di competenza esclusiva dello Stato ai sensi dell'art. 117, 2° comma, lettera q, della Costituzione», posizione confermata nella sentenza del 24 febbraio.*

*** Cfr. https://web.archive.org/web/20200513211526/http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0008/442655/COVID-19-Italy-response.pdf?ua=1.*

**** François Balloux, direttore dell'Istituto di Genetica dello University College di Londra, citato in David Wallace-Wells, How the West Lost COVID, [nymag.com/Intelligencer](https://nymag.com/intelligencer), marzo 2021.*

aperture degli esercizi commerciali⁴ e quella delle chiusure scolastiche, in molti casi decise a livello regionale anche in situazioni in cui la norma nazionale autorizzava invece l'apertura⁵. I giudici amministrativi, inoltre, non si sono sottratti all'intervento tanto sui protocolli terapeutici quanto sull'uso dei dispositivi di protezione individuale. Nel primo caso, la sentenza più rilevante è quella in cui il Consiglio di Stato ha autorizzato i medici, in via provvisoria, a prescrivere l'idrossiclorochina ai pazienti

COVID, con ciò sospendendo l'efficacia del divieto imposto dall'AIFA (Agenzia Italiana del Farmaco)⁶; nel secondo caso, è singolare la pronuncia del TAR del Lazio che ai primi di marzo 2021, ossia quando si assisteva a una ripresa dell'epidemia causata dalla cosiddetta «variante inglese», particolarmente contagiosa per bambini e ragazzi, ha ritenuto di dichiarare illegittimo l'obbligo di usare le mascherine in classe per i bambini fra 6 e 11 anni⁷.

E, per concludere, le *Corti dei Conti* nelle cui sezioni regionali, tra fine febbraio e primi di marzo del 2021, si sono tenute le cerimonie di inaugurazione dell'anno giudiziario. In quella occasione, quasi tutti i procuratori regionali annunciarono di avere avviato o essere sul punto di avviare inchieste sul *procurement* pubblico durante l'epidemia (così, fra gli altri, in Piemonte, Lombardia, Liguria, Lazio, Puglia, Campania, Sicilia, Basilicata), aggiungendo, per buona misura, l'intenzione di fare altrettanto sulla realizzazione del Recovery Plan, per il quale, a quel momento, non era stato speso nemmeno un centesimo visto che il Piano stesso non era stato ancora presentato a Bruxelles (e forse neppure redatto in forma provvisoria).

È scontato, ma vale ripeterlo: non è in questione la legittimità – anzi l'obbligo, tanto più in situazioni di emergenza – da parte delle magistrature inquirenti di individuare coloro che hanno commesso illeciti o reati, e da parte delle magistrature giudicanti di sanzionarli in conseguenza. Non si può pensare, però, che l'Italia faccia i conti con quel che è accaduto soltanto in questa forma, ossia delegando la lettura del contrasto all'epidemia a migliaia di processi che arriveranno a conclusione in tempi variabili fra i cinque e i dieci anni; e che, soprattutto, complessivamente non ci diranno nulla – perché, evidentemente, non è questa la loro funzione – su *che cosa dobbiamo fare perché quello che è accaduto non accada più*.

La pandemia delle donne

La pandemia ha cambiato in maniera radicale la vita di gran parte delle categorie e dei gruppi in cui si suddivide la popolazione. Proviamo a elencarne qualcuna:

- commercianti e ristoratori hanno dovuto chiudere i loro esercizi per periodi più o meno lunghi;
- bambini, ragazzi e giovani non hanno più potuto frequentare né asili, né scuole, né licei, né università, né corsi di formazione, e talvolta neppure studiare all'estero;

- gli anziani sono stati costretti, per ragioni di prudenza, a isolarsi;
- il personale sanitario ha dovuto affrontare, nei primi tempi senza adeguati mezzi di protezione, rischi altissimi di contagio.

Di tutto questo, però, quantomeno si è discusso, e anche molto, e anche, a volte, a voce molto alta. Le limitazioni e le rinunce sono state almeno verbalmente riconosciute, si è cercato ove possibile – magari goffamente, magari sbagliando – di mitigarle; si è cercato, magari non quanto sarebbe stato auspicabile e possibile, di assumere decisioni almeno in parte giustificate dai (pochi) dati disponibili.

Completamente diverso è il *caso delle donne*. Il 9 marzo 2020, quando – il giorno dopo la Giornata internazionale della donna – l'Italia è entrata in lockdown, le donne sono rientrate nelle loro case e hanno trovato ad aspettarle un carico di responsabilità e di lavoro che la pandemia in alcuni casi ha moltiplicato per una volta e mezza o per due, senza possibilità di sottrarvisi e senza ristori di sorta. Chiuse le scuole, isolati per prudenza i nonni, rarefatti i colf e babysitter per chi avesse potuto permetterselo, sulle donne sono ricadute la cura della casa, quella dei figli, complicata dalla necessità di seguirli nella didattica a distanza, quella delle persone anziane o disabili parte della famiglia e che il rischio di contagio ha reso da subito maggiormente bisognose di assistenza, quella della cura dei familiari contagiati.

Non è, beninteso, un fenomeno solo italiano: in tutta Europa, in tutto l'Occidente, è accaduto qualcosa del genere⁸. Tipico dell'esperienza italiana, però, che già in condizioni normali carica sulle donne il peso dei ruoli di cura molto più della media europea⁹, è il disinteresse con cui la novità è stata accolta. Poco ci si è interrogati su quello che stava avvenendo – se non in piccola parte, di riflesso, nelle discussioni sulla scuola – e a dodici mesi di distanza, l'8 marzo 2021, Giornata internazionale della donna, i risultati si vedono, e non sono belli da guardare.

■ A dicembre 2020, su 101 mila occupati in meno rispetto al mese precedente, 99 mila sono donne; rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, dei 444 mila occupati in meno, 312 mila sono donne; ancora sull'anno precedente, dei 482 mila inattivi in più, 338 mila sono donne¹⁰. Questo avviene perché le donne più spesso degli uomini sono impiegate nei servizi, il settore più falcidiato dalla crisi (cfr., oltre, il par. 4.2), e più spesso degli uomini hanno contratti di lavoro «deboli» (cfr. cap. 1, par. 1.2). Nel complesso, «i divari con l'Europa si sono ulteriormente allargati e sono particolarmente evidenti per le donne, sulle quali continua a concentrarsi, nonostante i progressi nel corso dell'ultimo decennio, il carico di lavoro domestico e di cura. Nel 2010, il tasso di occupazione delle donne di 20-64 anni in Italia era di 11,5

punti più basso rispetto alla media europea, e nel 2020 il distacco è aumentato, arrivando a circa 14 punti in meno»¹¹.

- I quasi 23 milioni di occupati a dicembre 2020 sono per circa tre quinti (13,3 milioni) uomini, per due quinti (9,5 milioni) donne¹². Eppure, delle 156.766 denunce di infortunio segnalate all'INAIL (oltre i due terzi nella sanità) dall'inizio dell'epidemia al 28 febbraio 2021, sette contagi su dieci (il 69,6 per cento) hanno riguardato le donne, tre su dieci (il 30,4 per cento) gli uomini. Questo riflette, in primo luogo, il fatto che le donne sono molto presenti nel settore della sanità e assistenza sociale (ospedali, case di cura e di riposo, istituti, cliniche e policlinici universitari, residenze per anziani e disabili...), soprattutto in ruoli esposti. «Il 39 per cento delle denunce riguarda i tecnici della salute (in tre casi su quattro sono donne), l'82,8 per cento delle quali relative a infermieri. Seguono gli operatori socio-sanitari con il 19,3 per cento (l'81,1 per cento sono donne), i medici con il 9 (il 48,2 per cento sono donne), gli operatori socio-assistenziali con il 7,3 per cento (l'85,2 per cento donne) e il personale non qualificato nei servizi sanitari (ausiliari, portantini, barellieri) con il 4,8 per cento (72,7 per cento donne)»¹³. Riflette anche la loro presenza, in generale, nel settore dei servizi (dalle cassiere di supermercato alle colf e badanti), in ruoli comunque essenziali ma scarsamente riconosciuti.

Le donne, in sostanza, sono state le prime a essere espulse dal mercato del lavoro, mentre quelle che vi sono entrate o rimaste hanno corso un rischio sanitario nettamente più elevato. Si tratta di numeri brutali, che parlano da soli e che avranno conseguenze negli anni a venire. Risalire la china sarà faticoso, soprattutto se dovesse permanere una situazione di circolazione del contagio tale da bloccare ancora le donne a casa per altro tempo, e se la ripresa dovesse essere troppo debole per restituire loro opportunità di lavoro accessibili in misura adeguata. Il tema della conciliazione fra lavoro e carichi di cura familiare, inoltre, dovrebbe essere considerato con particolare urgenza in Italia (e da tempo) visto il calo continuo della natalità, che nel 2020 è stato ulteriormente accentuato dalla pandemia (e la tendenza è previsto si confermi nel 2021)¹⁴.

In altri luoghi del mondo, riguardo alle ripercussioni della pandemia sul lavoro delle donne ci si interroga in termini assai più sofisticati, per esempio ragionando su come contrastare gli effetti negativi dei regimi di lockdown sulle carriere accademiche delle donne impegnate nelle discipline scientifiche¹⁵.

In Italia, invece, come scrivono Maurizio Ferrera e Barbara Stefanelli, il problema è ancora che «il numero di donne con responsabilità di cura dei figli è di pochi punti inferiore rispetto alla media europea (29,2 per

cento rispetto a 31,4 UE), ma la percentuale di rinuncia femminile al lavoro per prendersi cura dei figli è nettamente più alta (11,1 per cento rispetto a 3,7, che in Germania diventa 1,3 e in Danimarca 0,9). *Guardando all'Europa, dunque, le italiane rinunciano ai figli temendo per il lavoro e/o al lavoro temendo per i figli*¹⁶.

La risposta a questo tipo di difficoltà non si trova nella concessione di bonus (modello bonus babysitter, pagabile anche ai nonni, del primo lockdown), ma nella costruzione di una rete di servizi, a partire dagli asili nido, che consentano alle donne di non essere costrette alla scelta fra maternità e lavoro. L'Europa ci chiede di destinare una quota dei finanziamenti del Recovery Plan proprio a questo, e a parole almeno, nel momento in cui chiudiamo questo *Rapporto*, la politica dichiara di volersene fare carico. Per l'Italia, probabilmente, è l'ultima occasione per ripensare in maniera sistematica i servizi sociali, guardando alla loro funzione meno in termini di assistenza e più come strumento di *empowerment* individuale – ossia di miglioramento della propria situazione, esercizio del proprio potere di scelta personale – e di crescita collettiva: e questa volta non si potrà dire che mancano le risorse necessarie per farlo.

La pandemia dei bambini

Nella scelta fra che cosa tenere aperto e che cosa chiudere nelle fasi di totale o parziale lockdown, l'Italia avrebbe sensatamente dovuto porsi due priorità: consentire il funzionamento in relativa sicurezza della manifattura esportatrice, autentica spina dorsale produttiva del Paese, tanto più con il crollo inevitabile del turismo, e proteggere il futuro dei propri giovani e giovanissimi, ossia tenere aperte le scuole. Se sul primo punto il risultato può dirsi tutto sommato raggiunto (cfr., oltre, il par. 4.2), sul secondo restano molti legittimi interrogativi.

La questione delle scuole (aperte? chiuse? quali scuole? aperte come?) ha rappresentato un tema difficile di discussione e di scelta in tutti i Paesi colpiti dalla pandemia. La decisione, in effetti, poneva due ordini di problemi: da un lato, la consapevolezza che la chiusura delle scuole e il passaggio alla didattica a distanza (DAD), tanto più se prolungato, rischiava di creare danni permanenti – in termini di deficit educativi e di socializzazione – a una intera generazione, oltre a complicare la vita ai genitori che lavoravano, fossero in smart working oppure no. Dall'altro, a fronte dell'evidenza incontrovertibile che i bambini e anche gli adolescenti ben di rado venivano aggrediti dal COVID in maniera grave, non

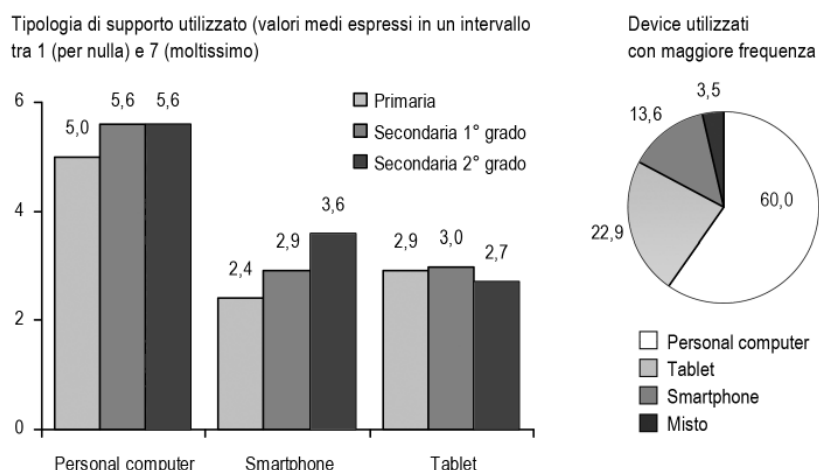
era affatto chiaro se e quale ruolo svolgessero nella diffusione del contagio: non si capiva, cioè, se bambini e ragazzi non solo si ammalassero, ma anche si contagiassero – e dunque diffondessero il contagio – meno degli adulti. Si sapeva invece bene, e da tempo, che i bambini sono fra i principali diffusori delle epidemie influenzali: così, in un primo momento, le scuole furono chiuse in molti Paesi, seppure in tempi e in forme diverse, ossia cercando di chiudere solo in situazione di contagi fuori controllo, preservando per quanto possibile – almeno per le scuole dell'infanzia, almeno per i figli dei lavoratori essenziali, almeno per gli alunni con disabilità... – la didattica in presenza¹⁷.

L'Italia, invece, nel marzo 2020 scelse di chiudere tutte le scuole, di ogni ordine e grado (asili compresi), nell'intero Paese. Anche a maggio, finito il lockdown e a differenza di quanto avvenuto in molti altri Paesi europei, le scuole rimasero chiuse dappertutto, con l'impegno di Governo, Regioni ed enti locali di lavorare durante l'estate per «rendere sicura» la scuola alla ripresa autunnale. Un buon terzo dell'anno scolastico 2019-2020 passò dunque in DAD, con docenti e alunni costretti in pratica a improvvisare, da un giorno all'altro, un modo nuovo per insegnare e imparare.

Gli esiti furono, come prevedibile, assai variabili, per effetto di criticità in parte infrastrutturali – la mancanza di connessioni veloci in buona parte d'Italia –, in parte legate alle condizioni di vita delle famiglie (evidentemente, la DAD ha funzionato meglio là dove c'erano genitori capaci, per livello d'istruzione, di dare sostegno ai figli e in grado, per livello di reddito, di assicurare loro gli strumenti necessari, personal computer o tablet, ma c'è chi ha potuto usare solo lo smartphone, cfr. figura 4.1), in parte derivanti proprio dalla subitaneità forzata e l'impreparazione con cui fu affrontato il passaggio. I «buchi» veri di apprendimento lasciati dalla DAD si potranno misurare con una certa precisione solo quando si potrà ricominciare a tenere nelle scuole i test Invalsi, che proprio a questo servono e che alla fine dell'anno scolastico scorso non si sono tenuti, né è chiaro quando potranno riprendere¹⁸.

I problemi in un certo senso più gravi, però, si palesarono proprio alla ripresa autunnale, nel settembre-ottobre 2020: fu chiaro, quasi da subito, che la preparazione estiva delle strutture scolastiche, se pure c'era stata, poco altro aveva sortito oltre all'acquisto dei famigerati «banchi a rotelle»; che la capienza dei trasporti pubblici nelle ore di punta delle entrate e delle uscite scolastiche non era stata sufficientemente potenziata, mentre altri interventi – ingressi scaglionati, doppi turni, lezioni anche il sabato e simili – che avrebbero consentito un minore affollamento sui mezzi pubblici, nelle aule, nei momenti di ingresso e uscita da scuola, non erano stati

Figura 4.1 – Gli strumenti utilizzati per seguire le lezioni a distanza



Fonte: Giulia Pastori, Andrea Mangiatordi, Valentina Pagani e Alessandro Pepe, *Che ne pensi? La didattica a distanza dal punto di vista dei genitori*, Università di Milano-Bicocca, Dipartimento di Scienze umane per la formazione «R. Massa», online, luglio 2020

previsti e non risultavano attuabili, anche per la sostanziale indisponibilità del mondo della scuola a modificare abitudini e modelli organizzativi.

Alla risalita della curva epidemica, iniziata subito dopo la riapertura autunnale, ricominciarono le chiusure: a scacchiera, a singhiozzo, magari decise da un giorno all'altro, messe in discussione, come abbiamo visto, davanti ai TAR, ma senza che fosse presentata una base esauriente di dati a motivare le decisioni dei presidenti di Regione o dei sindaci, generalmente più restrittive di quelle nazionali.

La tabella 4.2 dà un'idea della disparità e irrazionalità apparente del risultato in termini di giorni di scuola persi, anche nel senso che le chiusure hanno spesso inciso più pesantemente proprio là dove (al Sud) il sistema scolastico è mediamente meno efficiente e i suoi risultati sono meno buoni. Come ha commentato Raffaella Milano, direttrice dei programmi Italia-Europa di Save the Children: «proprio alcune tra le regioni particolarmente colpite dalla dispersione scolastica già prima della pandemia [sono] quelle in cui si è assicurato il minor tempo scuola in presenza per i bambini e i ragazzi»¹⁹.

La debolezza del sistema italiano di tracciamento dei contagi alla minima risalita della curva epidemica ha avuto, come conseguenza ulteriore, che il problema di «dove» si contagiassero i ragazzi – a casa? a scuola?

Tabella 4.2 – Quanti giorni di scuola hanno perso gli studenti? Confronto tra giorni in presenza previsti e fatti da settembre 2020 a febbraio 2021 in Italia

Scuola	Milano	Roma	Napoli	Bari	Reggio Calabria	Torino	Palermo	Firenze
Giorni teorici previsti	*107	108	97	107	97	104	107	106
Infanzia	112	108	70	48	86	104	103	106
Primaria	107	108	53,6	48	79	104	99	106
Secondaria 1° grado	100,7	108	42	48	60,8	79,5	95,5	95,5
Secondaria 2° grado	61,9	80,6	27	30,5	35,5	54,1	61,5	75,1

* Per la scuola dell'infanzia, 112 giorni.

Fonte: *La Stampa*, 3 marzo 2021, su dati Save the Children

nel percorso fra l'una e l'altra? nei momenti di socializzazione? – sia rimasto in sostanza irrisolto. A marzo 2021 è comparsa la cosiddetta «variante inglese» del virus, più contagiosa fra i giovani e giovanissimi: l'epidemia è ripartita, buona parte d'Italia è tornata in zona rossa e le scuole sono tornate a chiudere.

Oltre al danno per gli studenti, la chiusura delle scuole è stata uno degli aspetti che più hanno complicato la vita delle donne, e peserà nelle loro scelte future. Una survey online condotta nel luglio 2020 da un gruppo di ricercatori dell'Università Milano-Bicocca restituisce dati allarmanti: il 65,6 per cento dei partecipanti all'indagine (circa 7 mila, in grandissima maggioranza donne, per l'80 per cento occupate) ritiene la DAD non conciliabile con il lavoro, il 30,3 per cento non esclude la possibilità di lasciare il lavoro, il 65,2 ritiene non sostenibile un regime didattico misto, per metà in presenza a scuola e per metà a casa con la DAD (proprio quello adottato a partire dall'autunno nelle scuole superiori aperte). «La fatica nel conciliare DAD e lavoro è ben espressa dall'alta percentuale di madri che ha dichiarato la DAD non conciliabile con il lavoro, cui corrisponde anche la percentuale di coloro che ritengono che neppure un regime misto sia sostenibile. Questo risultato riguarda le madri di tutti gli ordini di scuola. Le potenziali conseguenze sul lavoro delle donne si riflettono sul numero significativo di queste che ha considerato la possibilità di lasciare il lavoro nel caso la DAD continuasse»²⁰.

Aaron Carroll, medico pediatra e saggista americano, ha scritto sul *New York Times*: «Quasi tutti (me incluso) pensano che aprire le scuole sia

importantissimo. Troppo pochi, però, sono stati disponibili a ragionare di quello che accetteremmo di chiudere per rendere possibile l'apertura delle scuole. Se vogliamo poter rimandare i figli a scuola in condizioni di maggiore sicurezza, forse dovremmo prendere in considerazione l'ipotesi di ridurre il numero delle persone che possono bere al bar o mangiare al ristorante»²¹.

Come si dice, tutto il mondo è paese. In Italia sulla questione delle scuole sembrano avere pesato, da un lato, il fatto che l'assedio delle categorie economiche nei confronti dei decisori pubblici era certamente e comprensibilmente più concentrato e più vocale rispetto a studenti, insegnanti e genitori; dall'altro, l'incapacità di riconoscere che in una situazione di emergenza bisognava cercare – e applicare – soluzioni, appunto, di emergenza, rivoluzionando, all'occorrenza, orari e modalità di frequenza. E questo senza che si intenda sminuire, o sottovalutare, lo sforzo straordinario che molti docenti hanno compiuto per non «perdere» i loro allievi nelle lunghe e ripetute settimane e mesi di chiusura. Pare comunque abbastanza futile parlare di futuro se non si è capaci di preservarlo per chi lo incarna, ossia precisamente i giovani e giovanissimi.

4.2. Il virus, la recessione e il Piano

Il nostro compito non è quello di cancellare i divari tra i tassi di interesse. Per affrontare questi problemi ci vogliono altri strumenti e altri operatori.

Christine Lagarde²²

Un'epidemia veloce in un Paese lento

Con le parole riportate in epigrafe, il 12 marzo 2020, alla vigilia della più dura recessione dalla Seconda Guerra Mondiale, Christine Lagarde, presidente della Banca Centrale Europea (BCE), gelò i mercati finanziari, già sconvolti dalle cifre di un contagio la cui curva aveva l'aspetto di una funzione esponenziale: i colpiti dalla pandemia crescevano a una velocità senza precedenti (cfr. cap. 1, par. 1.1). Al di là del quadro generale, il messaggio conteneva un malcelato riferimento all'Italia, chiarissimo, però, per gli addetti ai lavori: ribadiva la determinazione della BCE di non

dar vita né partecipare ad alcun salvataggio incondizionato del Paese che, da anni, si dimostrava refrattario a intraprendere le riforme economiche necessarie per tornare a crescere.

Benché questa dichiarazione venisse rettificata nel giro di poche ore, e il sostegno della stessa BCE al debito pubblico e successivamente gli aiuti dell'Unione Europea fossero concessi con larghezza proprio all'Italia, la frase della Presidente rivela quale fosse nel contesto internazionale il giudizio prevalente sull'economia italiana nei primi mesi del 2020. Poco era evidentemente rimasto del Paese che, dopo le distruzioni della Seconda Guerra Mondiale, negli anni Cinquanta e Sessanta del XX secolo, con una spettacolare «rimonta» e con un'ampia componente di innovazione tecnologica, si era collocato nella parte alta delle classifiche produttive mondiali; e che, ancora negli anni Novanta, era riuscito a essere tra i fondatori dell'euro.

Da almeno vent'anni, invece, l'Italia sta perdendo terreno, in maniera non spettacolare ma continua, come una lenta frana che scende a valle senza precipitare. A dimostrarlo è la classifica della Banca Mondiale che confronta i Paesi misurando il reddito per abitante corretto per il potere d'acquisto: la riportiamo, per alcuni Paesi o gruppi di Paesi significativi, nella tabella 4.3, ed è particolarmente indicativa per quanto riguarda il livello di vita della popolazione.

Come si può vedere, l'Italia nel 2019 è retrocessa al 26° posto, dal 21° del 2000. Il che è, appunto, uno scivolamento piuttosto che un crollo. Questo scivolamento va però confrontato con il comportamento dei Paesi «cugini»: mentre l'Italia perdeva 5 posizioni, Francia e Germania ne guadagnavano, rispettivamente, 5 e 6. Insieme all'Italia sono scivolati verso il basso diversi Paesi mediterranei, dei quali nella tabella abbiamo riportato solo la Spagna (-1); il Portogallo si colloca a -3 e la Grecia a -10. Perde 8 punti il Giappone, forse il Paese dall'economia e dalla demografia più simile all'Italia: entrambi hanno una popolazione anziana e una natalità fiacca, nonché un'insoddisfacente dinamica degli investimenti, poca innovazione, mercati dei capitali anemici nella parte che finanzia la crescita (la Borsa), un'elevata spesa pubblica e un alto debito pubblico.

Per ironia della sorte, proprio all'Italia, afflitta da simili, gravi problemi, toccò di essere il primo Paese, dopo la Cina, a fronteggiare il nuovo coronavirus e la diffusione tumultuosa dell'epidemia. Da allora è trascorso più di un anno, si sono succedute due ondate di contagi e ne è partita una terza: il tempo sufficiente per fare un primo bilancio e cercare di traguadare a ciò che il nostro Paese potrà attendersi dopo la soluzione della crisi sanitaria, che dovrebbe arrivare entro il 2021 con un piano vaccinale rivolto a tutta la popolazione adulta.

Tabella 4.3 – Posizione nel 2019 e nel 2000 di alcuni Paesi o gruppi di Paesi, selezionati fra i primi 50 della classifica della Banca Mondiale, per PIL pro capite (in dollari, a parità di potere d'acquisto)

	2019	Posto	2000	Posto	Variazione 2019/2000
Svizzera	72.376	5°	35.765	10°	+ 5
Stati Uniti	65.298	8°	36.335	8°	=
Hong Kong	62.496	9°	28.253	18°	+ 9
Danimarca	62.090	10°	28.671	17°	+ 7
Paesi Bassi	61.285	11°	31.885	11°	=
Austria	60.418	12°	29.389	15°	+ 3
Germania	57.530	14°	27.211	20°	+ 6
Svezia	56.632	15°	29.631	14°	- 1
Belgio	56.349	16°	27.797	19°	+ 3
Australia	53.381	17°	26.321	25°	+ 8
Canada	51.669	20°	29.265	16°	- 4
Francia	50.993	21°	26.102	26°	+ 5
Area euro	50.686	22°	25.325	27°	+ 5
Regno Unito	49.932	23°	26.415	24°	+ 1
Arabia Saudita	49.040	24°	39.883	6°	- 18
Paesi OCSE	47.213	25°	24.649	29°	+ 4
Italia	45.723	26°	27.084	21°	- 5
Corea del Sud	44.011	29°	18.539	35°	+ 6
Giappone	43.594	30°	26.839	22°	- 8
Spagna	43.496	31°	21.594	30°	- 1
Israele	42.898	32°	24.930	28°	- 4
Russia	29.181	46°	6.825	47°	+ 1

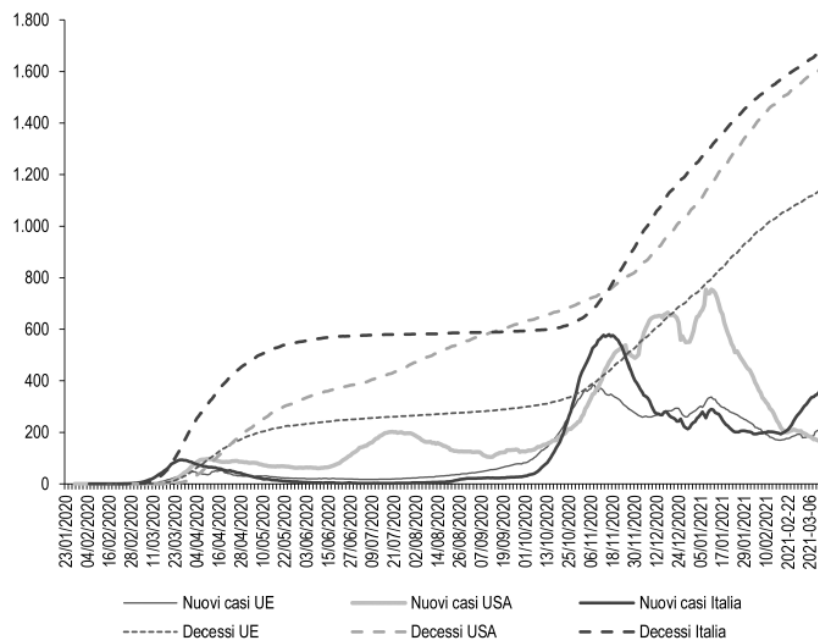
Elaborazione Centro Einaudi su dati World Bank

L'Italia scopre di correre un rischio sanitario epidemiologico nel mese di febbraio 2020. È un brusco risveglio da una quiete irreale. Lo stato di emergenza era stato dichiarato il 31 gennaio, e il 1° febbraio erano stati bloccati i collegamenti diretti con la Cina, ma già negli ultimi giorni del mese apparve chiaro che il contagio si era diffuso nella Pianura Padana,

fra Lombardia, Veneto ed Emilia, ed era in crescita rapidissima. In assenza di protocolli di cura e con il sistema sanitario impreparato e sottodimensionato a causa di circa un ventennio di tagli a questo tipo di spesa pubblica, la strada obbligata per ostacolare la diffusione del virus apparve quella di bloccare scuola, attività economiche non essenziali, mobilità: il cosiddetto «lockdown», esteso a tutta l'Italia a partire dal 9 marzo. E il mese di marzo fu in effetti terribile: il 1° marzo vennero registrati 1.694 casi; il 31 marzo ben 105.792. Il totale dei decessi salì da 34 il 1° marzo a 12.428 l'ultimo giorno dello stesso mese²³.

Misurato in decessi per milione di abitanti, nella prima ondata epidemica il numero delle vittime fu intorno a 600, contro una media europea pari a circa la metà (figura 4.2). Il «lockdown duro» diede però risultati: fece scendere i nuovi contagi giornalieri ben al disotto della soglia di 50-100 per milione di abitanti (si toccò anche 20), considerata il limite per il contenimento dell'epidemia. L'efficacia del contenimento è ben evidente

Figura 4.2 – L'epidemia da COVID-19. Confronto Italia-Unione Europea-Stati Uniti. Nuovi casi giornalieri per milione di abitanti e decessi cumulativi totali per milione di abitanti (aggiornato al 12 marzo 2021)



Fonte: Ourworldindata.org

nella figura, dalla quale risulta come l'incidenza dei contagi post-lockdown sia stata in Italia inferiore alla media europea.

Al di là dei provvedimenti sanitari, la risposta economica europea alla difficilissima situazione di quasi tutti i Paesi membri, e italiana in particolare (cfr. cap. 2, par. 2.1), fu il Next Generation EU: un fondo di 750 miliardi, la cui quota maggiore è rappresentata dalla Recovery and Resilience Facility (RRF, valore 675 miliardi), volto a sostenere la ripresa in tutta Europa. All'Italia, in quanto Paese più colpito, fu destinata la quota più consistente del fondo, con una dotazione attualmente stimata pari a 191,5 miliardi, condizionata però (e questo passò quasi inosservato all'opinione pubblica) alla realizzazione di riforme strutturali – fisco, giustizia civile, pubblica amministrazione – eternamente rimandate. A questa dotazione si somma il Fondo complementare di 30,6 miliardi, stanziato dal Governo Draghi ad aprile 2021, destinato a finanziare una trentina di investimenti, fra i quali la proroga del superbonus edilizio e l'alta velocità fra Salerno e Reggio Calabria. Le risorse del Fondo complementare saranno soggette agli stessi monitoraggi e controlli di quelle del Recovery Plan.

Il risultato ottenuto a Bruxelles, insieme ai numeri «accettabili» dei contagi estivi, fece pensare che il peggio fosse passato. Di fatto, una seconda ondata, partita a metà estate nel resto d'Europa, raggiunse l'Italia in settembre. La risposta, questa volta, fu una strategia di lockdown parziali, flessibili a seconda dell'andamento dell'epidemia nelle diverse regioni. Dalla strategia di azzeramento dei contagi con il lockdown duro, estremamente costosa sia in termini economici sia in termini psicologici e sociali, si passa così a una *strategia di convivenza con il virus* basata sul principio di non consentirne una diffusione che superi la capacità di risposta del sistema sanitario. Si tratta di una scelta dichiaratamente non risolutiva (la strategia di azzeramento avrebbe in astratto potuto essere tale solo se avesse avuto successo il tracciamento dei casi), ma compatibile con la tenuta socio-economica di un Paese stanco, in attesa dell'arrivo dei vaccini.

La seconda ondata, che a differenza della prima non risparmia il Centro-Sud e le Isole, viene tuttavia assorbita meglio dal sistema sanitario, che nel frattempo è stato rafforzato e ha individuato dei protocolli terapeutici. Il numero dei decessi per milione di abitanti sale comunque in pochi mesi da 600 a 1.600, superando di 500 la media europea e perfino, di poco, la media degli Stati Uniti, che hanno fatto ricorso ai lockdown con maggior parsimonia. A fine dicembre 2020 arrivano i primi vaccini, ma i tempi per l'immunizzazione di massa appaiono ancora molto lunghi.

Durante la seconda ondata, però, si sfalda il consenso verso le misure di contenimento, che vengono per lo più comunicate come restrizioni. Il Governo della pandemia viene messo sotto pressione per gli errori orga-

nizzativi commessi o presunti (perché non si sono potenziati i trasporti pubblici durante l'estate? perché la campagna vaccini non procede?) e per il fatto che i costi dei lockdown parziali, pur largamente inferiori rispetto a quelli di un lockdown generale, colpiscono tuttavia fortemente alcune categorie di lavoratori e di imprese: sempre gli stessi. Quando giura fedeltà alla Repubblica e poi riceve a larghissima maggioranza il voto di fiducia dal Parlamento, il Governo Draghi ha tre missioni da portare a termine: accelerare il piano dei vaccini; preparare un Recovery and Resilience Plan nazionale che passi il vaglio europeo e metta la ripresa su binari concreti; infine, realizzare le riforme che la Recovery and Resilience Facility, essendo un fondo a destinazione vincolata e non un semplice strumento finanziario, richiede a titolo di condizionalità. Si tratta di fare in due anni quello che non si è riusciti a fare in venti.

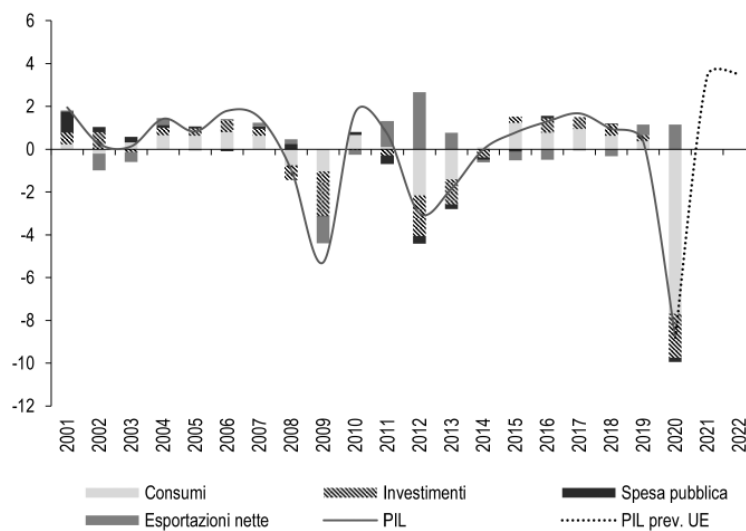
Una recessione diversa da tutte le altre

La pandemia scatena la recessione, che trova un terreno fertile e si sviluppa con caratteristiche molto diverse da una normale fase recessiva. Per questo, abbiamo scelto di chiamarla «recessione pandemica», un nome nuovo per un fenomeno nuovo, le cui peculiarità non sono scritte nei manuali di economia ma si stanno delineando con il tempo, con varianti tra i differenti Paesi. Per l'Italia, la figura 4.3 confronta gli andamenti della crisi del 2008-2009 (scatenata dal crollo delle Borse) e di quella successiva del 2012 (effetto della crisi dei debiti sovrani) con l'andamento, passato e previsto dall'UE in futuro, della recessione pandemica, caratterizzata dalla caduta simultanea dei consumi e degli investimenti e dalla crescita della spesa pubblica.

Nel 2020 la peculiarità della situazione italiana è data dalla quasi nulla velocità di crescita del Paese, tratto questo che – nel medio periodo – l'accomuna, come si è detto, soltanto al Giappone. Nell'anno precedente a quello dello scoppio della pandemia, ossia il 2019, il PIL italiano era cresciuto appena dello 0,3 per cento; era il secondo anno consecutivo in cui il passo tenuto era da «zero virgola», nonostante i programmi dei governi di allora che esplicitamente puntavano su un grande rilancio.

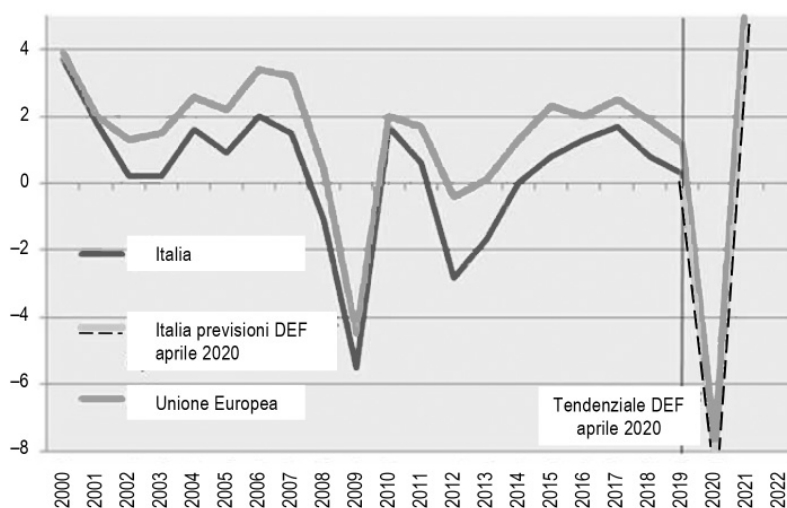
Dopo il 2001, in realtà, l'Italia raggiunge una volta sola il tasso di crescita del PIL del 2 per cento – il «numero magico» che un'economia avanzata dovrebbe riuscire a superare stabilmente perché gli aumenti di produzione si traducano in crescita dell'occupazione –, mentre mostra un tasso negativo in 5 dei 19 anni considerati. I corrispondenti valori UE sono 3 anni con tassi negativi e 8 anni con tassi superiori al 2 per cento (figura 4.4).

Figura 4.3 – La recessione del 2020. Confronto con il *double dip* del 2009 e 2012. Variazioni percentuali annuali del PIL e scomposizione per voci della domanda aggregata. Per il 2021 e 2022 le previsioni sono di fonte UE



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat ed Eurostat

Figura 4.4 – Tasso di crescita del PIL reale (variazione percentuale annuale)



Fonti: Eurostat e Documento di Economia e Finanza (DEF), aprile 2020

Che interpretazione dare a questi dati? In chiave ottimistica, l'economia italiana pre-COVID potrebbe essere paragonata al «brutto anatroccolo» della favola di Andersen che nuotava sempre nello stagno a velocità ridotta, in maniera goffa, e veniva deriso e guardato con sospetto dalle giovani anatre.

Se il brutto anatroccolo possa trasformarsi, come nella fiaba di Andersen, in cigno non lo sappiamo ancora, e potrebbe essere un obiettivo al quale legare le riforme che l'Italia dovrà in ogni caso non solo avviare, ma anche portare a termine.

Il «cruscotto» della recessione. Al 2020 l'Italia arriva con il peso delle riforme non fatte, mentre l'economia mondiale richiede meno prodotti italiani a causa della controversa politica commerciale degli Stati Uniti di Donald Trump. Il risultato è un tasso di crescita del PIL quasi azzerato. La comparsa del virus determina una vera e propria gelata (tabella 4.4): il lockdown duro ferma la produzione in tutti i settori non strettamente connessi agli ambiti essenziali. L'esperimento è nuovo e quasi certamente un calcolo preventivo dei costi non era stato condotto. Secondo l'Istat²⁴, dal 9 marzo al 3 maggio il 45 per cento delle imprese ha sospeso l'attività, il 70 per cento ha fatto ricorso alla CIG e il 42 per cento ha chiesto nuovo credito bancario.

Gli effetti economici sono accompagnati da importanti effetti sociali. Al fermo delle attività produttive si aggiungono le misure di sospensione della didattica in presenza per tutte le scuole, e anche l'accesso agli unici esercizi commerciali ammessi, essenzialmente quelli alimentari, viene regolato severamente. È vietato lo sport, collettivo e individuale. Dilaga il pessimismo: all'impatto diretto dell'arresto delle attività economiche si somma quello conseguente al brusco cambiamento del clima di fiducia. L'indice di fiducia dei consumatori scende del 41 per cento in un solo mese, una variazione negativa pari a cinque volte quella verificatasi al momento del crollo delle Borse nel 2008 e a tre volte quella avutasi durante la «crisi dello spread» nel 2011.

Gli effetti sull'economia reale. Il calcolo contabile dei giorni di produzione perduta dalle attività effettivamente sospese avrebbe determinato una flessione del PIL pari a circa il 5 per cento in ragione di anno. Nella realtà, i 53 giorni di chiusura fanno scendere il PIL del 5,6 per cento nel primo trimestre e del 18 per cento nel secondo.

Politici, epidemiologi e virologi scoprono che i costi dei lockdown si propagano nell'economia come un virus. Chi si ferma è costretto a sua volta a fermare i propri fornitori e i fornitori dei fornitori, gli stipendi non

Tabella 4.4 – Il «cruscotto» reale e finanziario della recessione pandemica del 2020 (variazioni percentuali tendenziali)

	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre
PIL reale*	-5,6	-18,0	-5,0	-6,6
Produzione industriale*	-11,1	-25,7	-4,1	-1,9
Produzione costruzioni*	-9,1	-29,4	5,7	3,5
Esportazioni*	-3,0	-28,5	-4,9	-1,8
Fatturato servizi*	-7,2	-26,3	-6,8	-7,6
Vendite al dettaglio*	-4,4	-12,9	-1,7	-2,9
Occupati*	0,2	-3,6	-2,6	-1,8
CIG (FTE**, in migliaia)	137	3.357	1.457	1.542
Prestiti a società non finanziarie*	-2,2	0,5	4,4	8,5
Depositi*	4,7	4,7	5,9	7,3
Spese Stato*	7,6	44,0	4,1	33,9
Entrate Stato*	3,2	-19,7	1,3	-5,9
Debito pubblico/PIL (%)	137,6	149,3	154,2	157,6
Deficit pubblico/PIL (%)	-4,2	-8,7	-9,0	-14,0
BTP decennale (rendimento %)	1,5	1,3	0,9	0,5

* Tassi di variazione tendenziali.

** Full Time Equivalent, addetti equivalenti a tempo pieno.

Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat e Banca d'Italia

vengono più pagati a tutti i livelli di fornitura implicati, mentre le spese fisse inesorabilmente corrono per tutti. Come insegna Leontief, gli stimoli – in questo caso, negativi e assai più elevati di quelli positivi di un'economia normale – che si manifestano in un settore dell'economia provocano ripercussioni in altri settori, a volte molto distanti ma legati al primo dal ciclo produttivo. Quando la domanda cresce, l'effetto indotto è solitamente proporzionale e prevedibile; quando cade, invece, l'effetto può essere più che proporzionale, perché un taglio del 30 per cento da parte di chi compra può mettere fuori gioco al 100 per cento un fornitore. L'impatto dei tagli, in altri termini, dipende anche dalla vulnerabilità di chi li subisce.

Il cruscotto della recessione (cfr. ancora tabella 4.4) mette in luce come nel secondo trimestre (nel quale si sono contati 33 giorni di chiu-

sura per il 45 per cento delle imprese) la produzione industriale sia caduta del 25,7 per cento, quella delle costruzioni del 29,4, le vendite al dettaglio del 12,9, gli occupati del 3,6 per cento (nonostante il blocco dei licenziamenti) e le ore di Cassa Integrazione Guadagni (CIG) sono equivalenti alla perdita di 3,3 milioni di unità di lavoro. Per indennizzare le attività colpite e le persone fermate, le spese dello Stato sono aumentate, nello stesso periodo, del 44 per cento, mentre le entrate si sono ridotte del 19,7. In un solo trimestre, il debito pubblico è passato dal 137 al 149 per cento del PIL.

Il costo economico del lockdown era stato probabilmente sottovalutato, anche per la mancanza di esperienze a cui attingere informazioni. Per quanto fin da maggio si cominciasse a prospettare l'eventualità di un sostegno europeo, era evidente che l'economia non avrebbe potuto reggere un altro trimestre di chiusura senza rischiare il deragliamento della finanza pubblica, nonostante l'intervento della BCE che non solo non aveva permesso ai tassi di interesse di rialzarsi, ma aveva schiacciato il costo del debito, ossia il rendimento del BTP decennale benchmark, all'1,3 per cento.

Quando partì la seconda ondata, riflessa nel cruscotto del quarto trimestre del 2020, i lockdown vennero temperati, chiudendo non la generalità delle attività bensì solo quelle a rischio di assembramento: ristorazione, turismo, divertimento, spettacoli, sport e cultura e – naturalmente – la scuola (che viene «trattata male» anche per la difficoltà degli enti locali di organizzare il trasporto degli studenti da casa a scuola e viceversa). Nasce il «sistema dei semafori»²⁵: le chiusure vengono graduate per orario e tipologia di servizio a seconda dell'indice di riproduzione del virus e della saturazione e resilienza del sistema sanitario. La strategia, inoltre, è applicabile sia su scala regionale, sia su scala di territori circoscritti come singoli comuni, e permette di passare da chiusure che avevano interessato il 45 per cento delle imprese (marzo-aprile) a chiusure a singhiozzo del 15-20 per cento.

A differenza della strategia no-COVID varata a marzo 2020, questa seconda non trova l'accordo di tutti gli esperti e consulenti del Governo, che si dividono sul giudizio. A ogni modo, il Governo la adotta all'inizio di novembre. Nonostante l'aggiornamento non sempre tempestivo dei dati da cui dipende la rigidità delle restrizioni, il risultato si è rivelato economicamente meno devastante del primo lockdown.

Nel quarto trimestre del 2020 gli addetti equivalenti a tempo pieno in cassa integrazione sono stati meno della metà di quelli del secondo trimestre (1,5 milioni rispetto a 3,3 milioni). Il calo tendenziale del PIL si è fermato a -6,6 per cento nel quarto trimestre, rispetto al -18 per cento del

secondo. Più o meno tre addetti su cinque, fra quelli che erano stati costretti a fermarsi durante il primo lockdown, hanno continuato a lavorare nel secondo. Grazie a questa scelta, le lancette del PIL si attestano a -8,8 per cento, battendo le previsioni di quasi tutti gli osservatori internazionali che scommettevano su una recessione italiana a due cifre: -10,6 per cento, ad esempio, secondo il Fondo Monetario Internazionale.

Gli effetti settoriali: la prima vera crisi dei servizi. La crisi economica del 2020 è stata diversa da tutte quelle che l'hanno preceduta non solo perché è stata contrastata fin dal principio da politiche monetarie e fiscali espansive (nel 2011 le politiche fiscali erano state improntate all'austerità in tutta l'Unione Europea), ma anche perché mai si era vista, in passato, una crisi che colpisse più il terziario che l'industria, né una crisi che ricombinasse la domanda nel commercio penalizzandone alcuni comparti e premiandone altri.

Sulla resilienza della produzione industriale, il dato più evidente (cfr. ancora tabella 4.4) è la sua variazione tendenziale, piuttosto contenuta, nell'ultimo trimestre del 2020 (-1,9 per cento) rispetto alle variazioni, nello stesso periodo, del fatturato dei servizi (-7,6 per cento) e del PIL (-6,6 per cento). Nella seconda metà dell'anno, inoltre, l'edilizia è addirittura apparsa in ripresa (+5,7 per cento nel terzo trimestre e +3,5 nel quarto), rimessa in moto anche dagli incentivi alle ristrutturazioni e dai bonus fiscali fino al 110 per cento per alcuni interventi di risparmio energetico.

Anche il *made in Italy* venduto all'estero, con una variazione tendenziale negativa minima (-1,8 per cento), alla fine del 2020 aveva recuperato quasi tutta la caduta dei primi due trimestri. Si tratta di una notizia estremamente favorevole e che sottolinea la competitività dell'industria esportatrice italiana, visto che il calo del commercio internazionale di merci, secondo la World Trade Organization (WTO), nel 2020 è stato del 7,9 per cento. La peggiore crisi dalla Seconda Guerra Mondiale si può dire che abbia sfiorato l'industria, non abbia avuto complessivamente effetti negativi sulle costruzioni, in ripresa in tutta la seconda parte dell'anno, e abbia prodotto qualche piccolo avanzamento delle quote di mercato mondiale delle esportazioni italiane. Non solo: buona parte degli investimenti del Recovery Plan interesserà proprio l'industria e il settore delle costruzioni, anche se in versione *green* (il 37 per cento dell'importo totale è vincolato dall'Europa su questo tema) e digitale (21 per cento vincolato dall'Europa).

La recessione da pandemia sarà invece ricordata come la prima vera *contrazione dei servizi* (tabella 4.5). Nei servizi era occupato, prima della

pandemia, il 67,6 per cento degli addetti privati, per il combinarsi di tre dinamiche:

- in primo luogo, la ripetuta espulsione di lavoratori non specializzati dall'industria, che per effetto del progresso tecnologico tende, a parità di produzione, a ridurre la quantità di personale, oppure a utilizzare personale meno numeroso ma più specializzato e formato. Tale espulsione si è risolta negli anni andati nel ricollocamento in impieghi a bassa formazione proprio nel settore terziario;
- in secondo luogo, il terziario è cresciuto insieme alla domanda dei servizi, più che elastica rispetto al PIL;
- infine, il terziario italiano è caratterizzato dalla grande importanza del settore turistico.

Tabella 4.5 – La prima vera crisi dei servizi (variazioni percentuali del fatturato, per alcuni sottosettori)

	Variazione 2020/2019		Variazione 2020/2019
<i>Totale servizi (escluso commercio)</i>	-12,1		
Agenzie di viaggio, tour operator	-76,3	Supporto alle imprese	-10,6
Trasporto aereo	-60,4	Studi di architettura e di ingegneria	-9,5
Alberghi	-54,9	Professionisti	-9,4
Trasporto marittimo	-39,7	Editoria	-8,9
Somministrazione ristoranti	-37,2	Consulenza gestionale	-8,4
Produzione cinema e video	-20,6	Ingrosso (esclusi autoveicoli)	-6,3
Vendita autoveicoli	-17,7	Attività legali e contabilità	-5,7
Pubblicità e ricerche di mercato	-15,7	Telecomunicazioni	-4,8
Logistica	-12,9	Pulizia e disinfestazione	-2,8
Trasporto terrestre	-12,3	Informatica	1,8
Ricerca, selezione, forn. di personale	-10,6	Posta e corrieri	4,4

Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

Secondo i conti settoriali del turismo²⁶ elaborati dall'Eurostat, nel 2019, l'anno prima della pandemia, l'Italia risulta il primo Paese europeo per posti di lavoro generati dal turismo, con 4,2 milioni di addetti su 16,5 complessivi nell'intera Unione. La pandemia cambia le abitudini e riduce la mobilità, interna e internazionale. Crollano i consumi turistici indipen-

dentemente dal loro raggio, perché viaggiare, quando non esplicitamente vietato, diventa comunque difficile. Alla fine del 2020 la lancetta del fatturato dei servizi si ferma su una variazione media pari a -12,1 per cento. Tale valore medio cela differenze significative, che raggiungono le punte massime proprio nelle attività turistiche. Il fatturato della somministrazione (che include bar e ristoranti) scende, in media nazionale, del 37,2 per cento. Gli alberghi perdono il 54,9 per cento dei ricavi, il trasporto aereo il 60,4 per cento e le agenzie di viaggio il 76,3 per cento.

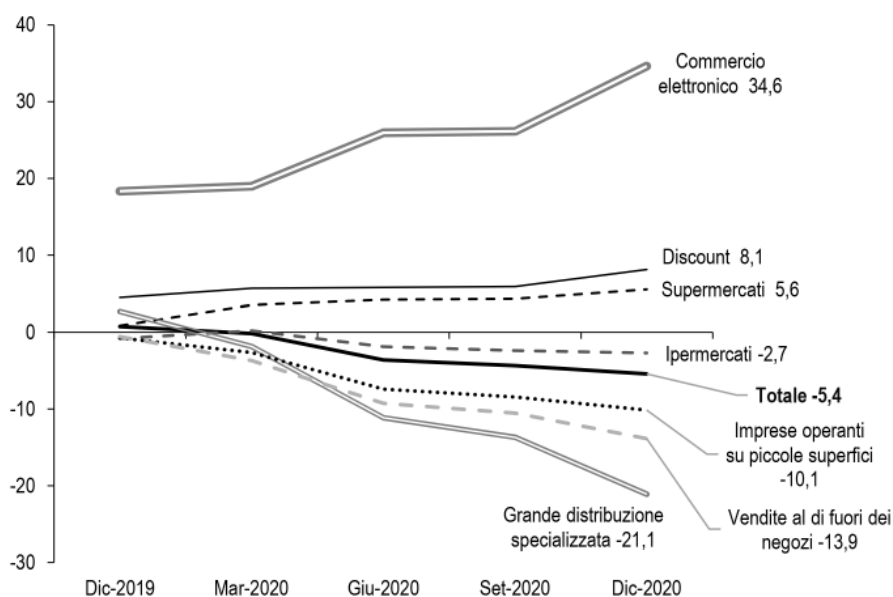
Con l'eccezione dei corrieri, che hanno fatto segnare +4,4 per cento a causa della crescita del commercio online, e dell'informatica (+1,8 per cento), anche tutti gli altri servizi sono in rosso, con cali maggiori della caduta del PIL, perché svantaggiati dalla loro forte elasticità rispetto al reddito e dal fatto che molti servizi possono essere classificati come discrezionali e quindi «parcheeggiati» dai consumatori nel limbo degli acquisti futuri, se e quando le condizioni economiche miglioreranno.

La ristrutturazione del commercio. Consideriamo ora il commercio, che nel quarto trimestre del 2020 ha fatto registrare un calo del 2,9 per cento – più modesto di quello del PIL (-6,6 per cento) e più accentuato di quello dell'industria (-1,9 per cento; cfr. ancora la tabella 4.4) – ma su cui la pandemia ha avuto effetti di natura strutturale.

Il virus ha costretto le persone non solo a studiare e a lavorare da casa, ma anche a fare acquisti da casa. La crescita del commercio online era peraltro in atto da tempo, sebbene procedesse al rallentatore per la capillarità della distribuzione al dettaglio italiana, perché le vecchie abitudini sono difficili da abbandonare e perché sulla digitalizzazione l'Italia è in estremo ritardo, al quart'ultimo posto in Europa²⁷. Questo prima che arrivasse il virus. Come mostra la figura 4.5, alla fine del 2020 la crescita del commercio elettronico è stata del 34,6 per cento rispetto al 2019.

A farne le spese sono stati tutti gli altri sottosettori, a eccezione dei supermercati di quartiere e dei discount. Questi ultimi, in particolare, risultano essere cresciuti dell'8,1 per cento a fine anno. La spiegazione sta nel fatto che la pandemia ha compresso i redditi di una larga fascia di lavoratori, circa 7 milioni nelle nostre stime, con 5 milioni che hanno subito un danno molto elevato a causa della chiusura, intermittente o totale, delle loro attività. Si tratta degli addetti ai servizi e in particolare al turismo (4,2 milioni), allo sport (700 mila), allo spettacolo (340 mila), alla cultura, alle attività del tempo libero. Nonostante la cassa integrazione, concessa in deroga anche a comparti che ne erano sprovvisti, e interventi come i bonus ai lavoratori autonomi e il reddito di emergenza abbiano coperto larga parte di questi soggetti – sia pure con ristori diversi da caso

Figura 4.5 – Commercio, è crisi ma non proprio per tutti (variazione percentuale tendenziale, sullo stesso trimestre dell'anno precedente, delle vendite al dettaglio, per forma di commercio)



Elaborazione Centro Einaudi su dati Istat

a caso e non sempre puntuali –, si è determinata una frattura importante tra lavoratori (dipendenti e indipendenti) esposti alla crisi e lavoratori più protetti (come gli addetti dell'industria o i dipendenti pubblici). È stata proprio questa ampia fascia di disagio economico a dar luogo, nel 2020, alla crescita, sia pure limitata, dei discount, che rappresenta un risultato notevole tanto più in un anno in cui il fatturato complessivo del settore scende del 5,4 per cento.

Per il commercio, insomma, non sono state rose e fiori, soprattutto nella parte non alimentare, ma chi è saltato in tempo sul «treno digitale» potrebbe addirittura averci guadagnato e la corsa dell'*e-commerce* certamente non finirà qui. La digitalizzazione sarà un'eredità duratura della recessione, cui seguiranno per la prima volta più ristrutturazioni aziendali nei servizi e nel commercio che non nell'industria.

Gli effetti finanziari. Il profilo finanziario della recessione è diverso da quello reale, quanto meno se visto in aggregato. I prestiti bancari verso le società non finanziarie sono aumentati dell'8,5 per cento (+53 miliar-

di), seguendo le indicazioni della politica monetaria, anche grazie alle garanzie pubbliche messe a disposizione dal Governo. Ma la dinamica più esplosiva è quella dei *depositi bancari*, che durante l'anno della pandemia sono cresciuti del 7,3 per cento. Nei conti correnti le giacenze complessive a fine 2020 sono 1.991 miliardi, pari a un anno e due mesi di PIL, un record: oltre 135 miliardi di euro in più delle consistenze alla fine del 2019. L'accumulo di 135 miliardi di nuove giacenze si realizza nell'anno in cui il PIL è sceso di 139 miliardi (da 1.790 a 1.651 miliardi in euro correnti); *è come se l'economia (famiglie e imprese) avesse messo da parte più o meno un euro di riserva per ogni euro di perdita di reddito.*

In aggregato, si realizza un'esplosione della propensione al risparmio, comune a tutti i Paesi europei e frutto sia dell'impossibilità di spendere, sia del desiderio di risparmiare in funzione dell'incertezza sul lavoro e sul reddito futuro. Nel secondo trimestre dell'anno la propensione al risparmio, secondo Eurostat, raggiunge il 24 per cento nella media europea e il 18,6 per cento in Italia. I risparmi che si formano nel circuito reale vengono trattenuti in quello finanziario, perché la domanda di investimenti scende da 322 miliardi nel 2019 a 289 miliardi nel 2020 (–33 miliardi).

Il sistema bancario, alla fine del 2020, si trova così ad avere in custodia una risorsa chiave per la ripresa (cfr. anche riquadro). Il risparmio precauzionale realizzato nel 2020, se scaricato sull'economia negli anni successivi, potrebbe potenziare del 60 per cento circa il *boost*, ossia la spinta, del Recovery Plan e fornire un impulso non inferiore a 1,5 punti di PIL di domanda aggiuntiva all'anno per cinque anni. L'economia potrebbe «mettere il turbo» e il cigno tornare a volare.

L'aumento del risparmio privato, peraltro, è stato bilanciato dal risparmio pubblico negativo, ossia dall'eccesso di spese sulle entrate dello Stato, pari nei dodici mesi a ben 229 miliardi, con una crescita dell'indebitamento di 159 miliardi. La manovra economica, del resto, è stata concepita proprio per ribaltare sul bilancio pubblico i costi della pandemia, sia in termini di extra costi sanitari che di trasferimenti a famiglie e imprese, per recuperarli poi, in un tempo successivo, attraverso un prelievo più o meno riformato sulla crescita del PIL.

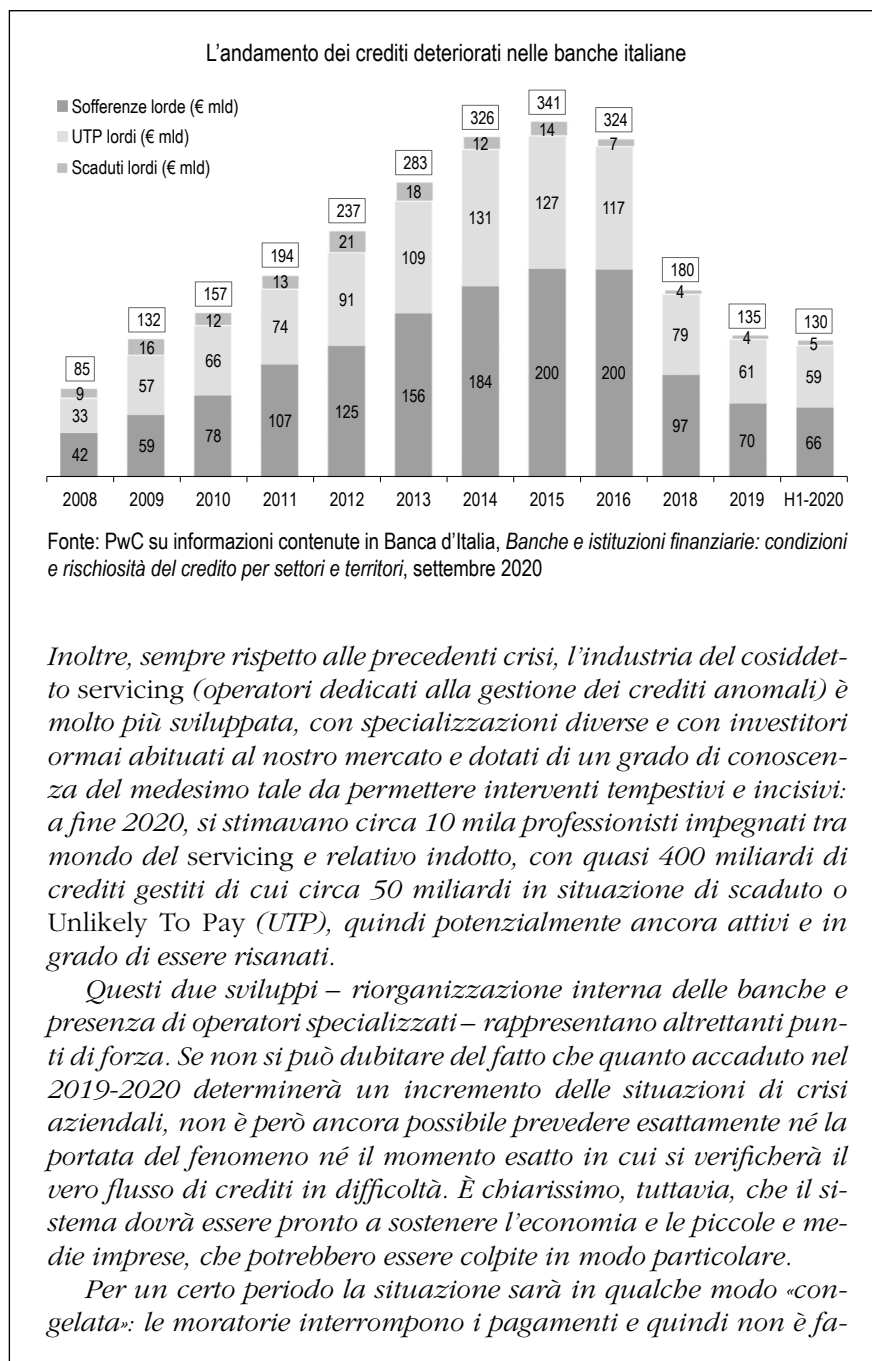
Nel frattempo, il finanziamento del deficit è stato assicurato dall'emissione di titoli su un mercato delle obbligazioni governative reso liquido e a buon mercato per il Tesoro dal programma di «acquisti pandemici» della BCE. Nella prima fase, il debito pubblico è cresciuto da 2.446 miliardi (31 dicembre 2019) a 2.559 miliardi (31 dicembre 2020), con un rapporto sul PIL salito (anche per il calo del PIL) dal 134,7 al 157,6 per cento. L'impennata non può non impressionare e probabilmente è stata alla base della decisione, nell'ultimo trimestre del 2020, di cercare un

punto di equilibrio fra continuità delle attività economiche e contrasto al virus che, rispetto a quanto accaduto durante i mesi primaverili, fosse più vicino al primo obiettivo. L'andamento dei saldi di bilancio pubblico e la crescita del debito – due tendenze che si riscontrano in ogni Paese a seguito della pandemia – sottolineano però l'urgenza di realizzare il piano vaccinale anche per passare alla «fase due» della finanza di emergenza, tornando alla normalità attraverso la crescita del PIL piuttosto che attraverso un aumento della pressione fiscale.

Banche più forti a sostegno del sistema delle imprese

In Italia come nel resto d'Europa (cfr. riquadro nel cap. 2, par. 2.1) il sistema finanziario durante la crisi ha giocato un ruolo di sostegno all'economia, «accompagnando» le diverse misure pubbliche a supporto di imprese e famiglie. E ha potuto farlo perché dotato di una solidità ben superiore a quella del 2008: la capitalizzazione delle banche italiane (in termini di capitale primario rispetto alle attività ponderate per il rischio), infatti, è pressoché raddoppiata, passando dal 7,1 per cento del 2008 al 13,9 per cento del 2019. Inoltre, la pressione del regolatore e del mercato, le indicazioni delle linee guida della Banca Centrale Europea sugli NPL (i cosiddetti crediti deteriorati) e le GACS (garanzie dello Stato sulle operazioni di cessione di sofferenze) hanno agito da stimolo per l'implementazione di strategie di gestione degli NPL più accorte, con un'attenzione al raggiungimento di un'adeguata qualità degli attivi e un aumento delle coperture (accantonamenti a fronte di potenziali perdite).

Rispetto al 2015, anno di picco della crisi, le banche hanno ridotto di oltre il 60 per cento gli stock di crediti deteriorati a bilancio (130 miliardi di euro nel primo semestre 2020 contro i 341 miliardi del 2015, cfr. figura), pressoché raddoppiando al contempo i tassi di accantonamento che sono passati, negli ultimi dieci anni, dal 34 al 62 per cento di media. E, nel frattempo, hanno messo in atto significative riorganizzazioni interne, creando in diversi casi vere e proprie piattaforme per la gestione dei crediti anomali, il che consentirà in futuro di affrontare eventuali nuove criticità in tempi più rapidi e con maggiore efficienza.



cile comprendere chi sia, oggi, in difficoltà. È però lecito aspettarsi che la situazione muti quando le misure di sostegno verranno gradualmente meno. Volumi e ripartizione temporale nei diversi semestri dipenderanno dall'andamento della pandemia, dall'efficacia delle azioni governative e dall'eventuale prolungamento delle moratorie.

Anche l'approccio delle autorità di vigilanza avrà un ruolo nel contribuire a fare chiarezza sulla qualità degli attivi delle banche. A oggi sono state approvate diverse misure di allentamento regolamentare, con possibilità di derogare, sotto condizioni specifiche, alle norme di classificazione e valutazione e con la possibilità di usare alcuni dei buffer di capitali previsti anche per far fronte a situazioni di crisi come questa (cfr. riquadro nel cap. 2, par. 2.1). Tuttavia, col tempo, queste misure verranno ritirate e le banche verranno spinte sempre più a valutare l'esatta qualità dei portafogli, riclassificando correttamente le posizioni a seconda della diversa gravità dei segnali di anomalia. Alcune banche hanno già appostato accantonamenti per far fronte alle future perdite potenziali; altri accantonamenti dovranno essere effettuati a fronte dei nuovi flussi di crediti deteriorati.

Gli UTP, che ammontavano a circa 60 miliardi di euro nel primo semestre del 2020, saranno probabilmente la categoria che registrerà la principale crescita. Oltre a essere la tipologia di crediti più difficili da gestire, sono spesso riferiti a imprese che, se adeguatamente sostenute sul piano finanziario e laddove vi siano prospettive di business, potrebbero tornare a essere sane. Da questo punto di vista:

- le banche dovranno identificare i criteri-chiave per capire quali clienti saranno «meritevoli» di essere supportati, e sia banche sia servicers dovranno attrezzarsi per una gestione più industrializzata di queste tipologie di crediti;*
- un ruolo importante avranno gli investitori, anche quelli esteri, che hanno ormai «familiarizzato» con il mercato italiano e che quindi avranno un compito fondamentale nella ricapitalizzazione delle imprese nel post-crisi e nel fornire quella nuova finanza che potrà fungere da «carburante» per la ripresa;*
- sarà cruciale capire come le misure legate all'utilizzo dei fondi del Next Generation EU verranno implementate e quanto saranno efficaci. Si tratta di un ingente ammontare che potrà*

contribuire alla ripresa di alcuni settori, accompagnando – e, in parte, forse anche indirizzando – gli interventi delle banche e degli investitori privati;

- infine, occorrerà comprendere se verranno adottate eventuali soluzioni di sistema, con quali modalità potranno essere introdotte e su quale perimetro di controparti potranno essere attivate.*

Per certo, occorrerà uno sforzo congiunto di tutti gli operatori (banche, servicers, investitori...) per sostenere l'economia e in particolare le piccole e medie imprese. Qualche soluzione di sostegno pubblico più mirata potrebbe essere ipotizzata sulla falsariga della GACS. Ad esempio, potrebbero essere ipotizzate forme di garanzia anche sulle posizioni Unlikely To Pay, benché di più difficile realizzazione da un punto di vista tecnico; o co-investimenti in iniziative, quali fondi di credito o veicoli simili, finalizzate al rilancio di cluster di imprese. Oppure, ed è un'ipotesi oggetto di ampio dibattito, si potrebbe optare per l'utilizzo di asset management companies nazionali o sovranazionali, con la finalità di gestire in modo sistemico il problema dei crediti deteriorati. Queste si muoverebbero all'interno della cornice regolatoria comunitaria (in particolare, la normativa sulle crisi bancarie e quella sugli aiuti di Stato), ma potrebbero anche supportare le banche nell'azione di miglioramento della qualità degli attivi.

Al di là delle specifiche soluzioni tecniche, tuttavia, a contare – lo ripetiamo – sarà soprattutto la capacità del sistema nel suo complesso di farsi trovare pronto e attrezzato per gestire una fase complessa, ma anche ricca di opportunità.

Gabriele Guggiola

Gli scogli della ripresa: 1,5 milioni di occupati a rischio

Al di là dell'avvio del Recovery Plan, il primo vero scoglio della ripresa sarà l'impatto con la realtà del mercato del lavoro. Il blocco dei licenziamenti ha permesso di ridurre la perdita di occupati al 3,2 per cento (circa 520 mila persone, in larga parte donne). Di fatto, il numero di posti di lavoro cancellati dalla pandemia sarà verosimilmente maggiore, ma non sappiamo di quanto.

È difficile pensare che tutti gli addetti che si sono fermati tornino al loro posto. I lavoratori dipendenti risultati in CIG nell'ultimo trimestre del 2020 corrispondono (cfr. ancora tabella 4.4) a 1,5 milioni equivalenti a tempo pieno. Il ritorno alla normalità, essendo progressivo, non permetterà il rientro simultaneo di tutti; più facile la possibilità che il rientro avvenga nel tempo di realizzazione del Recovery Plan.

È assai probabile, inoltre, che la pandemia agisca da *game changer* per molte imprese, inducendole a cambiare tecnologia in direzione di una maggiore digitalizzazione e dunque suscitando una domanda di personale diverso e dotato di competenze nuove rispetto a quello posto in cassa integrazione: l'avvio della fase di ripresa dopo crisi profonde coincide abitualmente con un certo numero di espulsioni dal mercato del lavoro. Per questo, gli 1,5 milioni di occupati rappresentano il numero minimo delle persone da considerare a rischio non solo di non tornare all'occupazione precedente, ma di trovarsi costrette a cercare un'occupazione diversa, essendo completamente o parzialmente prive delle competenze necessarie per farlo.

Visto al momento del suo annuncio, a metà marzo 2021, il semplice prolungamento degli attuali ammortizzatori sociali (qual è la cassa integrazione) non risolverà il problema, perché l'indennità erogata è un reddito sostitutivo ai fini del mantenimento del tenore di vita, ma non cambia le prospettive occupazionali delle persone. È indispensabile, ma insufficiente.

Si aggiunga che la transizione verso un'economia verde, circolare e digitale farà probabilmente invecchiare le competenze a ritmo accelerato. Prolungare di un anno l'inattività di una persona potrebbe voler dire mortificare definitivamente la sua occupabilità effettiva futura. Il capitale umano, in altri termini, *non deve essere sovvenzionato o indennizzato per non essere usato, ma dovrebbe essere impiegato e migliorato con investimenti in formazione.*

Al Centro Einaudi abbiamo approfondito la questione e propendiamo per una soluzione radicalmente diversa dagli attuali ammortizzatori sociali. Crediamo che si debba favorire un tipo di intervento misto, che consenta alle persone espulse dal lavoro di entrare in un programma strutturato di valutazione delle competenze e scelta di un percorso formativo, da affiancare a un'attività di lavoro²⁸. Quest'ultima, se non offerta dal mercato, dovrebbe essere fornita da *cantieri di lavoro pubblico temporaneo*, che le pubbliche amministrazioni dovrebbero istituire con l'obiettivo non di sostituire gli organici, ma di recuperare arretrati o svolgere progetti speciali grazie alle risorse umane in più. La settimana dell'ex cassaintegrato dovrebbe essere trascorsa per metà in attività di formazione per migliorare le competenze e per metà nei cantieri di lavoro pubblico tem-

poraneo. Un milione di lavoratori in NASPI costerebbe allo Stato circa 15 miliardi. Costerebbe solo il 25 per cento in più se invece si aprissero dei cantieri di lavoro temporaneo, con vantaggi per i lavoratori (che trascorrerebbero un anno sia in formazione sia lavorando, aumentando la loro occupabilità successiva) e per le amministrazioni (che riceverebbero un innesto temporaneo accelerando processi e progetti arretrati, tutt'altro che difficili da individuare).

La ripresa, l'Europa e la spesa pubblica

La ripresa non sarà semplice, nonostante i 191,5 miliardi del Recovery Plan europeo, che arriveranno in parte come trasferimenti e in parte come prestiti a lungo termine.

Una volta presentato il documento di base, la prima vera difficoltà consisterà nell'impegnare effettivamente le risorse finanziarie (il 70 per cento nel 2021-2022 e il 30 per cento entro il 2023) e spenderle subito dopo. E qui iniziano i problemi: *solo l'anticipazione del 10 per cento, infatti, è certa, tutto il resto sarà erogato in base alle capacità effettive di spesa*. Se mai dovessimo usare lo stesso impianto burocratico con cui si spendono i Fondi strutturali, dovremmo arrenderci prima di cominciare: a fine 2020, infatti, erano stati impegnati 36 miliardi sui 50,5 del ciclo di programmazione 2014-2020, pari al 72 per cento, e ne erano stati effettivamente spesi e certificati il 42 per cento²⁹.

Il presidente Draghi e i suoi ministri dovranno perciò in primo luogo costruire nuovi meccanismi di *governance* per un programma straordinario di ammontare pari a quattro volte quello del programma settennale ordinario, e che richiede di impegnare il 100 per cento dei progetti in soli tre anni. Si tratta, insomma, di *quadruplicare la spesa e dimezzare i tempi di impegno, moltiplicando l'efficienza per otto*.

Il secondo scoglio alle viste è dato dalla elevata quota di investimenti, ossia di spesa in conto capitale, che il Recovery Plan contiene. Nel testo disponibile al momento in cui scriviamo, tale quota è pari al 70 per cento circa, intorno a 140 miliardi, che valgono l'8,5 per cento del PIL. Lunghi a decidersi, complessi da finanziare, difficili da mettere in gara, oggetto di fermi e ripensamenti – a volte politici, qualche volta burocratici, spesso giudiziari –, gli investimenti sono il buco nero della spesa pubblica italiana, tanto più da quando è entrato in vigore il nuovo codice degli appalti. I dati dicono che nei casi in cui le opere superano i 10 milioni di euro (lo standard per il Recovery) i tempi di progettazione e attuazione raramente stanno sotto i nove anni, a fronte dei sei previsti nel Recovery (2021-

2026). Dal 2027, infatti, dovrebbe iniziare il rimborso della quota presa a prestito, il che vorrebbe anche dire che per allora sarebbe bene cominciare a vedere gli impatti sull'economia e sul PIL delle opere finanziate.

È una sfida possibile? Dipenderà dalla *governance*, sapendo che difficilmente si potrà «commissariare» il Recovery Plan come è stato fatto per la ricostruzione del Ponte Morandi a Genova, non fosse altro per gli obblighi di trasparenza e rendicontazione verso l'Unione Europea. Oltre alla questione dei tempi, c'è quella dei volumi in gioco. Programmare e impegnare in tre anni investimenti per un valore totale pari all'8,5 per cento del PIL annuale – dunque al 2,8 per cento ogni anno – non impensierirebbe nessun altro Paese europeo. La media degli investimenti pubblici in Europa è del 5,9 per cento del PIL in un anno (5 per cento in Germania e 6 in Francia, mentre i Paesi dell'Est e i Paesi baltici spendono a due cifre), ma l'Italia non è più allenata a vedere questi numeri: nel 2000 spendeva in investimenti pubblici diretti il 2,1 per cento del PIL, nel 2018 la percentuale si era ridotta a un minuscolo 1,1 (tabella 4.6).

Il Recovery Plan, dunque, sottoporà l'Italia a uno sforzo titanico per fare le cose nei tempi previsti. Ma non basta: anche se non sono ancora chiari gli indicatori con i quali la Commissione valuterà l'Italia e deciderà

Tabella 4.6 – La difficoltà di ristrutturare la spesa pubblica. Spesa pubblica in percentuale del PIL, per classificazione economica delle spese (correnti, investimenti e trasferimenti)

	2000	2005	2010	2015	2018
Personale	7,1	7,2	7,5	6,8	6,7
Acquisti	6,6	7,3	7,9	8,0	7,9
Trasferimenti in c. corr. famiglie	16,5	16,7	19,1	20,5	20,1
Altri trasferimenti in c. corr.	1,4	0,9	1,0	1,2	1,1
Interessi passivi	4,2	3,2	2,4	3,1	2,7
Correzione compens. entrate	2,8	3,7	3,8	5,4	4,7
Investimenti	2,1	2,3	1,9	1,4	1,1
Trasferimenti in c. capitale	1,5	1,2	1,3	0,9	1,0
Partecipazioni	1,6	1,7	1,1	1,5	1,1
Crediti	1,0	0,6	0,6	0,5	0,5
Altre voci	1,3	1,0	1,1	1,2	1,2
Tutte le spese pubbliche	46,0	45,8	47,6	50,6	48,1

Elaborazione Centro Einaudi su dati CPT, www.contipubbliciterritoriali.it

se meriteremo le *tranches* successive di finanziamento, è certo che il successo verrà misurato non solo dalla capacità di spendere ma anche da quella di rimuovere, con riforme adeguate, i vincoli attuali alla crescita. L'elenco delle riforme su cui l'Italia verrà valutata non esiste ancora, ma il Parlamento europeo ha già scritto nero su bianco che i Piani dovranno stimolare «il potenziale di crescita» e avere un «effetto duraturo» comportando «riforme globali».

In generale, le riforme si riassumono nella tripletta della riforma della burocrazia, della riforma della giustizia (civile) e della riforma tributaria. Una riforma previdenziale non sarebbe più necessaria, perché il sistema pensionistico ha meccanismi che ne autoregolano l'equilibrio di lungo termine a patto di moderare o cancellare le valvole di uscita che ne potrebbero compromettere la tenuta (quota 100). Le tre riforme in questione hanno fatto versare fiumi di inchiostro di proposte, ma non sono mai arrivate al dunque. Questa volta, non farle potrebbe voler dire perdere il 90 per cento delle risorse del Recovery Plan italiano, con la penalità aggiuntiva di contribuire pro quota al finanziamento dei Recovery Plan degli altri.

Ristrutturare il bilancio e riformare il fisco per non ristrutturare il debito

La ragione per cui le riforme non possono aspettare, detta in poche parole, è che il bilancio pubblico è allo stremo. Le poste vincolate dal passato (come stipendi e pensioni), automatiche o quasi, hanno portato al sacrificio di tutto quello che potrebbe creare sviluppo economico. Il tentativo dell'UE è quindi di alzare temporaneamente – per sei anni – la spesa per investimenti consentendo all'Italia di recuperare i ritardi infrastrutturali e divenire più agile. La crescita a ciò conseguente dovrebbe riassorbire il peso fiscale delle uscite che oggi appaiono sproporzionate (quelle per il *welfare state*), lasciando in tasca ai privati qualche soldo in più da investire (la spesa privata oggi è largamente spiazzata da quella pubblica)³⁰ e aumentando stabilmente lo spazio per le voci di spesa con cui si costruisce veramente il futuro. Una tabella, qui, vale più di una lunga trattazione (tabella 4.7): dall'inizio del secolo, ossia dall'avvio dell'euro, la spesa pubblica complessiva è cresciuta di 2 punti percentuali del PIL (in anni di crisi, come il 2015, anche di più).

La crescita della pressione fiscale che ne è conseguita è stata integralmente dovuta al capitolo Previdenza, lavoro e assistenza, salito dal 18,5 al 22,5 per cento: 4 punti percentuali di aumento che hanno determinato non solo l'assorbimento della maggiore pressione fiscale, ma anche la

Tabella 4.7 – La spesa pubblica incatenata. Spesa pubblica in percentuale del PIL, per funzione

	2000	2005	2010	2015	2018
Amministrazione	4,8	5,8	5,9	7,4	6,2
Difesa	0,8	1,1	0,9	0,9	1,0
Sicurezza	1,0	1,1	1,1	1,0	0,9
Giustizia	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Istruzione	3,4	3,3	3,3	3,0	3,1
Formazione	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Ricerca e sviluppo	0,3	0,4	0,5	0,3	0,5
Cultura e ricreazione	1,2	1,1	0,6	0,5	0,5
Edilizia abitativa e urbanistica	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
Sanità e igiene	5,5	5,8	6,8	6,8	6,7
Previdenza, lavoro e assistenza	18,5	19,1	21,5	22,8	22,5
Ambiente	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9
Viabilità, trasporti e telecom.	2,3	2,0	1,9	1,5	1,3
Settori economici	2,8	1,2	1,2	1,7	1,3
Non ripartibili (i.e. interessi)	3,2	2,9	2,2	2,8	2,6
Altre opere pubbliche	0,03	0,03	0,02	0,01	0,00
Tutte le spese pubbliche	46,0	45,8	47,6	50,6	48,1

Elaborazione Centro Einaudi su dati CPT, www.contipubbliciterritoriali.it

compressione delle altre voci «pregiate» del bilancio. In diciott'anni (i dati vanno dal 2000 al 2018):

- la cultura è scesa dall'1,2 allo 0,5 per cento del PIL;
- la spesa pubblica per la ricerca e sviluppo è aumentata, ma dallo 0,3 allo 0,5 per cento, quando la media europea è del 2,06 e l'obiettivo è del 3 per cento;
- le spese per l'istruzione sono scese dal 3,4 al 3,1 per cento del PIL;
- quelle per la formazione si sono dimezzate, dallo 0,2 allo 0,1 per cento;
- la spesa per le infrastrutture di trasporto si è ridotta dal 2,3 all'1,3 per cento.

Tutto questo è avvenuto in anni nei quali la moderazione dei tassi di interesse ha permesso di tenere basso il costo del debito. Cosa accadrebbe quando i tassi dovessero tornare in prossimità di quelli «naturali» di lungo periodo? Sono anni, forse una ventina, che l'Italia ha cessato di investire

con determinazione nel suo futuro; e sono gli anni del declino, richiamato in apertura di questo paragrafo.

Se l'Italia redigesse un bilancio pubblico a base zero³¹ e soddisfacesse prima le voci di bilancio necessarie alla crescita, o non resterebbero più risorse finanziarie sufficienti per il *welfare state* oppure si dovrebbe cercare di nuove. La soluzione, probabilmente, sta nel mezzo. Per darci tempo di trovarla è in arrivo il Recovery Plan, ma con tanto di riforme incluse. *In alternativa non c'è un «piano B», un piano di riserva.* Semplicemente, il debito sarebbe da ristrutturare. *Ristrutturare l'Italia è l'ultima spiaggia, per non dover ristrutturare il debito.*

Il fisco, a sua volta, è l'architrave della politica di bilancio. Nel caso italiano, però, si tratta anche di un architrave infragilito, che occorre sostituire. Le ragioni sono note. L'attuale impianto è del 1973, anno di introduzione sia dell'IVA (la principale imposta indiretta) che dell'IRPEF (la principale imposta diretta). Dunque, è invecchiato. Con l'andare del tempo, poi, l'impianto è stato progressivamente fiaccato. L'IVA produce una raccolta sul PIL inferiore di 1 punto alla media degli altri Paesi europei (tabella 4.8) non solo per l'evasione, ma anche per le esenzioni e le differenziazioni di basi imponibili introdotte come misure di politica economica. In questo senso, non è più un'imposizione efficiente sui consumi.

L'IRPEF – la sola imposta che abbia carattere di progressività, mancante invece in tutte le altre – è pagata per l'86 per cento dai lavoratori dipendenti e dai pensionati, e per di più concentra il prelievo sul cosiddetto

Tabella 4.8 – Pressione fiscale in Italia e scostamenti dalla media UE-27 e da Francia, Danimarca, Germania e Irlanda, 2019 (percentuali del PIL)

	IVA	Altre tasse su produzione e consumi	IRPEF	IRES-IRAP	Altre su reddito o patrimonio	Contributi sociali	Totale pressione fiscale
Italia	6,2	8,4	11,8	1,9	0,7	13,5	42,5
Italia-Media UE-27	-1,0	1,9	2,2	-0,8	0,0	-0,7	1,6
Italia-Francia	-1,0	-1,4	2,3	-0,9	-0,1	-3,3	-4,4
Italia-Danimarca	-3,3	2,2	-14,7	-1,2	-0,4	12,7	-4,7
Italia-Germania	-0,9	4,6	2,0	-0,8	-0,1	-3,8	1,0
Italia-Irlanda	1,9	4,9	4,9	-1,2	0,4	9,0	19,9

Elaborazione Centro Einaudi su dati OCSE

to ceto medio, che ha subito un calo del potere d'acquisto. Sono stati introdotti diversi regimi sostitutivi ispirati dal principio della *flat tax*, in genere come forma di incentivazione all'autoimpiego, che hanno ridotto sia la quota di prelievo sia il profilo di progressività. Anche i redditi da capitale sono tassati da una *flat tax*, benché a doppia aliquota, che però non distingue il livello di ricchezza ma tassa di più i capitali esposti a maggior rischio, il che è il contrario di quello che sarebbe auspicabile ai fini della crescita.

Sui redditi di impresa gravano e si sommano imposte di tipo diverso a seconda della natura giuridica. Prese nel loro insieme, elevano il costo del lavoro (attraverso il meccanismo dell'IRAP, per fare un esempio, imposta pagata dalle imprese, anche se in perdita, per finanziare il sistema sanitario) e producono un carico fiscale complessivo per le imprese (*corporate total tax rate*) secondo solo a quello della Francia, al quale però le imprese maggiori, internazionalizzate e strutturate, riescono in parte a sottrarsi attraverso meccanismi legali di elusione.

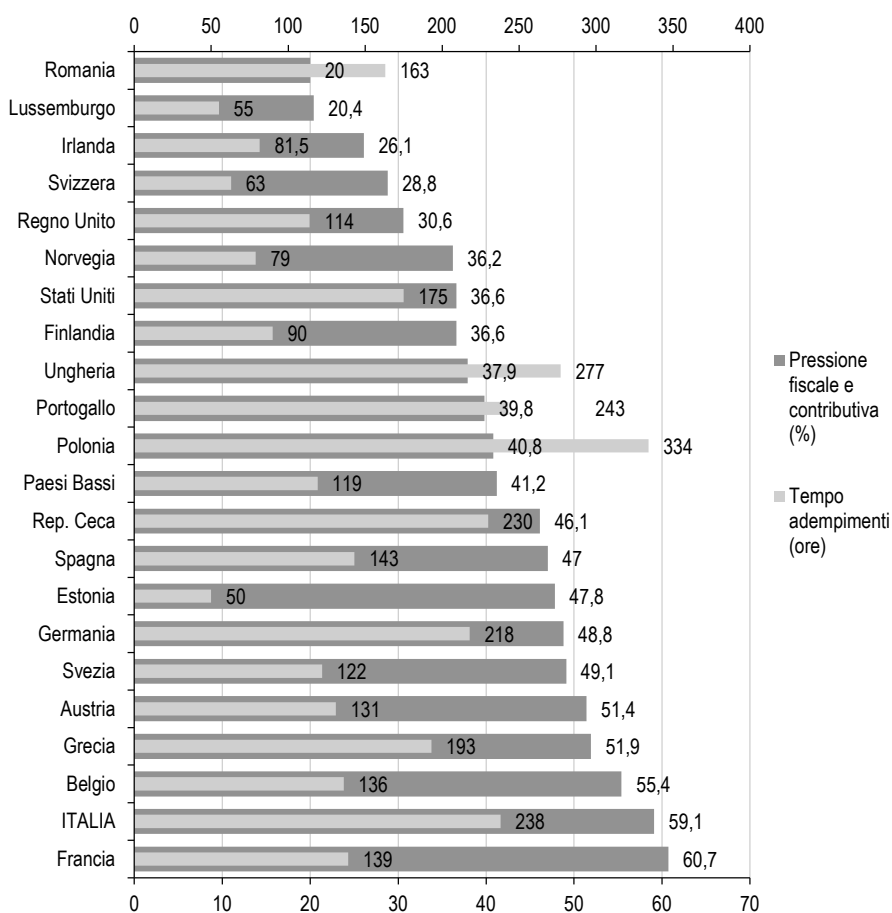
L'evasione, infine, è variamente stimata, ma i calcoli dell'OCSE, meno alti di quelli più diffusi, la collocano fra il 3,6 e il 4 per cento del PIL. Il risultato di questo intricato puzzle è una tassazione complessivamente onerosa che nel 2019 pone l'Italia al 6° posto, in termini di incidenza del prelievo fiscale sul PIL, su 31 Paesi europei classificati dall'OCSE. La pressione fiscale per l'intera comunità nazionale che ne risulta è di 42,5 punti percentuali (cfr. ancora la tabella 4.8), appena superiore (di 1,6 punti) alla media UE, di 4,4 punti più leggera della vicina Francia (comparabile per dimensione di popolazione e reddito) e di 4,7 punti più bassa della Danimarca, che guida la classifica. In definitiva, il problema non sta tanto nel volume del prelievo – è difficile che questo possa scendere – bensì nella sua distribuzione sperequata.

Il carico fiscale complessivo risulta differente tra contribuenti che godono dello stesso reddito totale, ma proveniente da fonti diverse. Basta essere destinatari di qualche agevolazione per avere un trattamento privilegiato. Le cosiddette «spese fiscali» (esenzioni, detrazioni, crediti d'imposta e così via, corrispondenti a cifre che gli enti pubblici non incassano) sono in Italia a un livello considerevolmente alto: si tratta di 799 casi diversi censiti, per una spesa figurativa di 313 miliardi, pari a circa l'8 per cento del PIL. Oltre a discriminare attraverso *flat tax* e *progressive tax* e a distribuire «spese fiscali», il fisco italiano è singolarmente esoso in alcuni casi e concentra il prelievo dove si realizza il prodotto e dove si crea l'occupazione.

Non è una buona idea. Secondo il Centro Studi Unimpresa³², se si calcola il carico fiscale complessivo per le imprese e i professionisti – sommando le imposte e tasse proporzionali, progressive e in cifra fissa su

tutte le basi imponibili – e si confronta il risultato con il valore aggiunto complessivamente creato, in Italia è facile superare la quota del 64,5 per cento. Banca Mondiale e PwC³³ offrono una stima un po' inferiore (59,1 per cento, cfr. figura 4.6), ma che si adatta a un taglio di impresa un po' più grande. Sempre secondo questo studio annuale, il *corporate total tax rate* italiano è secondo in Europa solo a quello francese (60,7 per cento), ma cambiano le condizioni di esazione: l'adempimento degli obblighi fiscali costa in Italia 238 ore di lavoro amministrativo all'anno, mentre in Francia ne bastano 139; si tratta di un extra costo non da poco che vale

Figura 4.6 – Tasso di imposizione fiscale e contributivo totale delle imprese, per Paese (dati 2018)



Fonte: World Bank e PwC, *Paying Taxes 2020* (www.pwc.com/payingtaxes)

più o meno 15 miliardi di euro, pari a quasi 1 punto di PIL. In ogni caso, penultimi per tollerabilità del prelievo fiscale sulle imprese non converrebbe essere, se volessimo attrarre investimenti o generarli a partire dai risparmi degli italiani.

Da ultimo, il difetto forse più grave del sistema tributario italiano è la quasi totale assenza di progressività dal lato dell'erogazione dei servizi, in larga parte forniti a titolo gratuito e universalmente a contribuenti con capacità di pagarli molto diverse fra loro. La diffusione sistematica del principio che i servizi, ove finanziabili con tariffe legate al loro uso, dovrebbero essere pagati in funzione della capacità contributiva potrebbe alleggerire il peso della spesa da coprire con la fiscalità generale.

Riformare il sistema tributario è probabilmente una delle condizioni per liberare le energie del Recovery Plan e delle risorse che giacciono immobili, come i depositi sui conti correnti, pari – come si è visto sopra – a 1,3 volte il PIL. Chiudiamo questo paragrafo con alcune proposte sommarie o, per meglio dire, linee di approfondimento.

- Un nuovo fisco dovrebbe essere capace di recuperare base imponibile IVA, attraverso la estrema limitazione del contante a davvero poche transazioni. L'IRAP, imposta che rappresenta un mero costo sul lavoro a finanziamento della sanità di tutti, dovrebbe essere soppressa e la spesa sanitaria posta a carico della fiscalità generale.
- L'imposizione progressiva dovrebbe essere diffusa e comprendere tutte le categorie di redditi, riducendo nel contempo il prelievo mediano (ossia, in termini generali, il prelievo che grava sul ceto medio). Le «spese fiscali» dovrebbero essere limitate a quelle che procurano vantaggi concreti in ottica intertemporale (come i vantaggi per i fondi pensione e gli investimenti ambientali o per il risparmio energetico con un forte impatto sociale certificabile).
- Il carico fiscale complessivo per le imprese non dovrebbe essere superiore a quello di un Paese come la Germania.
- Tutti i cittadini, inoltre, dovrebbero aver diritto a un interpello preventivo del fisco, vincolante nelle risposte, e la semplificazione dovrebbe radicalmente tagliare le procedure.
- Infine, il sistema fiscale dovrebbe essere sostenuto da una politica di tariffe anch'essa progressiva, volta a liberare risorse del bilancio pubblico da destinare sia a un alleggerimento della pressione fiscale complessiva, sia a spese come la ricerca, l'istruzione, la formazione e la cultura.

Per aggiornare il sistema tributario italiano servirà un impegno straordinario e concentrato in un tempo ristretto. Per una volta, però, è possibile essere ottimisti, perché l'Italia, grazie all'Europa, ha un incentivo straordinario a risolvere davvero i suoi problemi strutturali.

4.3. Il futuro dell'Italia? Potrebbe dipendere dai NEET³⁴

*Chi sono e quanti sono
i NEET in Italia*

Uno dei potenziali di crescita che viene largamente sprecato in Italia è quello del lavoro dei giovani. I media di solito dedicano molta enfasi – benché spesso sommaria, e quindi poco utile a comprendere il fenomeno – al dato del mercato del lavoro che riguarda i giovani cosiddetti NEET (Neither in Employment or in Education or Training, ossia i soggetti di età inferiore a 30 anni che non risultano né occupati né impegnati in attività di studio o formazione). Passato il periodico aggiornamento Istat, il tema tende però a essere dimenticato. E invece si tratta di una questione importante di cui in Italia non ci si occupa abbastanza, o forse non con gli strumenti giusti. Nelle pagine che seguono e con l'aiuto dei dati cercheremo, in primo luogo, di capire davvero chi sono e quanti sono i NEET; e, successivamente, che cosa si potrebbe fare per aiutarli a uscire da questa condizione.

I numeri del mercato del lavoro italiano evidenziano nel 2020 un relativo peggioramento della condizione occupazionale dei più giovani (cfr. cap. 1, par. 1.2). Nel terzo trimestre del 2020, considerando il tasso di occupazione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, il dato è risultato infatti in calo dell'1,3 per cento per i lavoratori nella fascia di età 35-64 anni e del 5,2 per cento per i lavoratori nella fascia di età 15-34 anni³⁵. Questa caduta può essere attribuita a due fattori distinti. Da un lato, l'ingresso nel mondo lavorativo al termine di un percorso di studi è reso più complicato dal contesto recessivo, con meno giovani che trovano un lavoro, pur cercandolo, o addirittura che decidono di impegnarsi nella ricerca di un'occupazione.

Dall'altro lato, il fatto che una considerevole quota di giovani sia occupata con contratti a termine ha reso questo gruppo fortemente esposto al rischio di perdita del lavoro: fra i soli lavoratori dipendenti, il 34,3 per cento di coloro che hanno meno di 35 anni sono risultati occupati a termine; la percentuale scende al 9,7 per coloro che hanno più di 35 anni. In questo contesto, non sorprende che la percentuale di NEET abbia subito una leggera crescita nel corso del 2020.

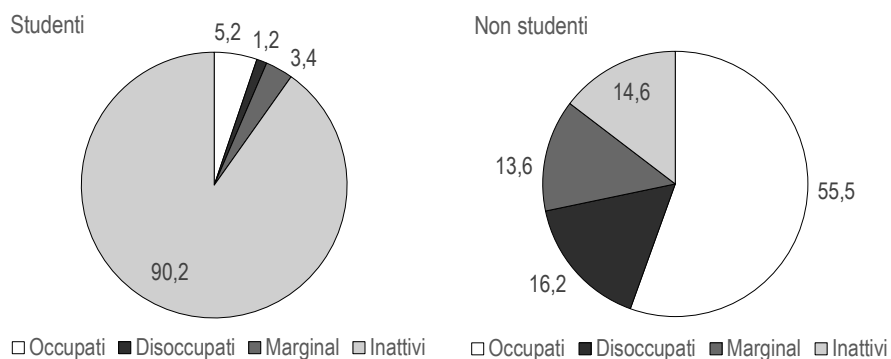
Ma chi sono e quanti sono esattamente i NEET? Cominciamo col dire che, all'interno della categoria, occorre distinguere fra:

- i disoccupati propriamente detti, ossia coloro che vorrebbero lavorare,

- sarebbero disponibili a farlo e stanno attivamente cercando un'occupazione;
- i debolmente attivi, ossia coloro che vorrebbero lavorare ma non stanno attivamente cercando un'occupazione o non sarebbero disponibili a lavorare da subito;
 - infine, gli inattivi veri e propri, ossia coloro che non sono interessati a lavorare.

Secondo i dati diffusi dall'Istat, nel 2019 il 47 per cento dei giovani sotto i 29 anni di età (in tutto, 8,5 milioni circa) è risultato impegnato in attività di studio – in termini assoluti, il dato corrisponde a circa 4 milioni di persone. La figura 4.7 mostra come questo gruppo di persone non sia interessato ad attività lavorative, se non con percentuali davvero ridotte (3,4 i debolmente attivi, 1,2 i disoccupati).

Figura 4.7 – Studenti e non studenti, per condizione occupazionale (giovani 15-29 anni, dati al terzo trimestre 2020)



Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

Benché il fenomeno dei NEET sia diffuso nella maggior parte dei Paesi europei, *l'Italia registra numeri decisamente più alti della media*. La figura 4.8a mostra, infatti, come la quota di giovani sotto i 29 anni che non studiano e non lavorano sia particolarmente elevata nel nostro Paese, pari al 22 per cento circa del totale. Anche considerando il solo gruppo di giovani inattivi che non studiano – ed escludendo quindi dal conteggio i debolmente attivi e i disoccupati – l'Italia risulta tra i Paesi europei con il dato più alto (figura 4.8b).

Il nostro Paese non presenta invece dati nettamente peggiori rispetto alla media europea quando si prendono in considerazione i giovani che

Figura 4.8a – Non studenti e non occupati in Europa (15-29 anni, valori percentuali sul totale della popolazione di riferimento)

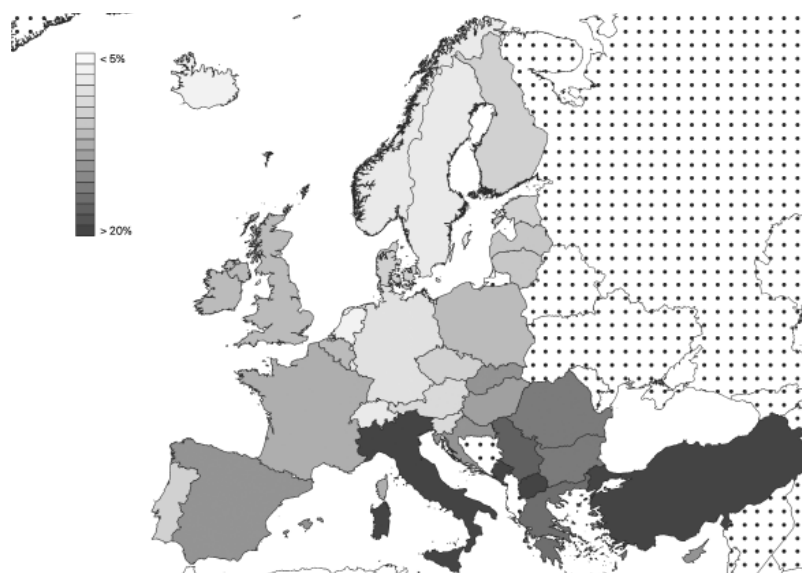
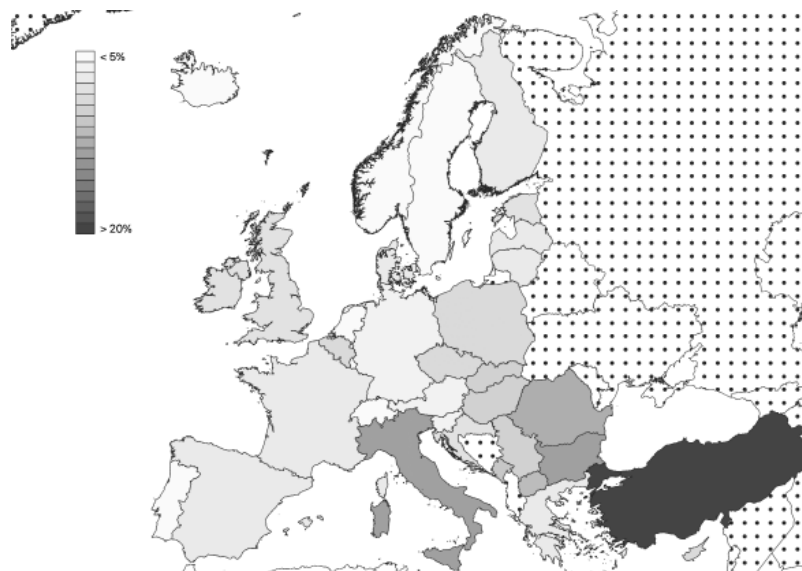


Figura 4.8b – Non studenti e inattivi in Europa (15-29 anni, valori percentuali sul totale della popolazione di riferimento)



Fonte: Eurostat, 2019

non studiano e che stanno però attivamente cercando un lavoro – i disoccupati, 8 per cento rispetto a una media europea del 5 per cento circa.

Questo primo confronto, seppur parziale, suggerisce la necessità di mettere in campo, in Italia, politiche che abbiano l'obiettivo di facilitare l'ingresso delle fasce di età più giovani nel mercato del lavoro, con azioni che le guidino nella ricerca di un'occupazione. Se nel contempo si introducessero incentivi per prolungare i periodi di formazione, si ridurrebbe il fenomeno sia direttamente – con una minore permanenza nell'inattività – sia indirettamente, con più alte probabilità di impiego una volta terminata la fase di formazione.

Per alcuni il rischio NEET è molto più alto

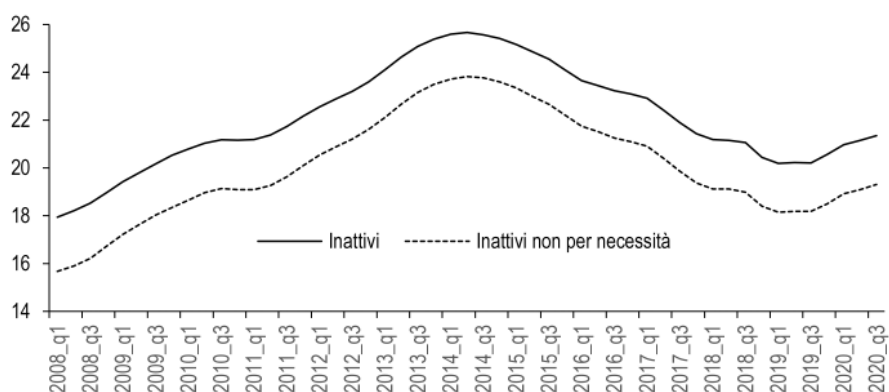
È possibile fare un ulteriore approfondimento utilizzando i microdati resi disponibili dall'Istat e ottenuti dalle rilevazioni sulle forze di lavoro. Questi dati permettono di individuare, per categoria demografica, i soggetti più esposti al rischio di rimanere privi di occupazione senza essere impegnati in attività di studio. Se i grafici precedenti mostrano come sia proprio il numero dei giovani completamente inattivi, del tutto estranei al mercato del lavoro, a determinare l'alta percentuale di NEET in Italia, un'analisi effettuata su diversi gruppi demografici, disaggregando quindi ulteriormente i dati, può contribuire alla messa a punto di interventi che siano maggiormente efficaci.

La figura 4.9 mostra la percentuale dei NEET dal 2008 al 2020, calcolata a partire dai dati Istat. L'uso dei microdati consente di escludere dal novero dei NEET coloro che non studiano e non lavorano per alcune specifiche ragioni (tra le quali l'essere in attesa dell'avvio di un'attività lavorativa, l'essere in un periodo di malattia o maternità, eccetera) riconducibili a situazioni individuali che poco o nulla hanno a che fare con le dinamiche che governano il mercato del lavoro. Il grafico che ne risulta suggerisce tre osservazioni:

- ① escludendo le tipologie di soggetti sopra indicate, la percentuale di NEET sulla popolazione dei giovani scende leggermente (linea tratteggiata), di circa 2 punti percentuali rispetto al calcolo ottenuto includendo invece tutte le persone inattive (linea continua);
- ② la differenza tra le due misure risulta essere omogenea sull'intero periodo, a conferma di come i gruppi esclusi siano composti da persone che sono inattive per ragioni estranee al ciclo economico;
- ③ è possibile misurare l'andamento della quota dei «veri» NEET negli ultimi tredici anni, partendo dal 16 per cento del 2008 e fino al massi-

mo del 24 per cento toccato nel 2014, anno in cui la tendenza si inverte e la quota scende al 18 per cento del 2019 per poi risalire di circa un punto percentuale nel 2020.

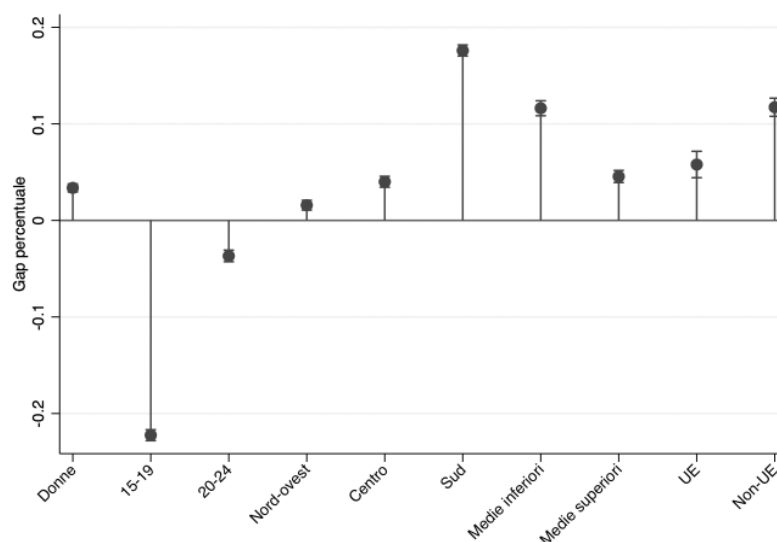
Figura 4.9 – I giovani NEET in Italia, 2008-2020 (valori percentuali sulla popolazione di riferimento)



Utilizzando questa misura dei NEET leggermente aggiustata, è possibile, inoltre, calcolare quale sia il rischio (meglio, la probabilità relativa) che gli appartenenti a specifici gruppi demografici si ritrovino nella condizione di non essere occupati né impegnati in formazione. Abbiamo effettuato il calcolo usando i dati dal primo trimestre del 2008 al terzo trimestre del 2020, considerando come categoria base di confronto i 25-29enni, di genere maschile, con un diploma universitario, residenti nel Nord-Est del Paese e con cittadinanza italiana, per i quali la probabilità di diventare NEET è pari al 9,6 per cento in media sul periodo 2008-2020; tale probabilità corrisponde alla linea dello zero nel grafico in figura 4.10.

La figura mostra quindi in quale misura ciascun profilo demografico influisca sulla probabilità di diventare NEET. È visivamente evidente come l'essere residenti al Sud sia associato a una probabilità più alta di circa 2 punti percentuali rispetto al gruppo di confronto utilizzato, *superiore anche a quella dei giovani con cittadinanza extracomunitaria* (+1 per cento). Più in generale, il grafico fa emergere importanti disparità territoriali e legate al titolo di studio (il terzo gruppo per ordine di probabilità è quello dei soggetti con diploma di scuola media inferiore, +1 per cento); non emergono invece differenze significative legate al genere, mentre la probabilità di diventare NEET si riduce significativamente per i più giovani (15-19 e 20-24 anni), ancora largamente impegnati nella formazione.

Figura 4.10 – La probabilità relativa di diventare NEET, per diversi gruppi demografici, in media sugli anni 2008-2020



Elaborazione di *mondoeconomico.eu* su dati Istat. I valori riportati sono ottenuti mediante una regressione Probit; le barre mostrano gli intervalli di confidenza al 95 per cento

I bonus servono a poco, occorrono politiche mirate

I dati sin qui descritti mostrano come, in un contesto in cui l'inattività sembra essere una delle principali cause del fenomeno NEET in Italia, investire su politiche pubbliche che riducano il costo del lavoro nel caso di assunzioni di giovani non può bastare. I bonus occupazionali, infatti, sembrano essere uno strumento di incentivazione troppo debole affinché persone fuori dal mercato comincino ad attivarsi. Occorre invece investire, parallelamente e in maniera coordinata, sia in servizi che indirizzino le persone nella loro ricerca di lavoro – in modo da rendere questa attività meno costosa, soprattutto in termini di tempo –, sia in formazione, sia per favorire l'incontro fra domanda e offerta di lavoro. Ulteriori investimenti, di carattere sociale, sono necessari per ridurre la dispersione scolastica. È chiaro che il termine «investimento» deve, nel contesto sopra delineato, assumere un significato più generale di quello normalmente usato nella contabilità generale: deve migliorare la quantità, e soprattutto la qualità, di una serie di servizi pubblici; la misura di quantità e qualità fa parte integrale del miglioramento da realizzare.

Proprio per intervenire su questi diversi fronti e supportare l'ingresso

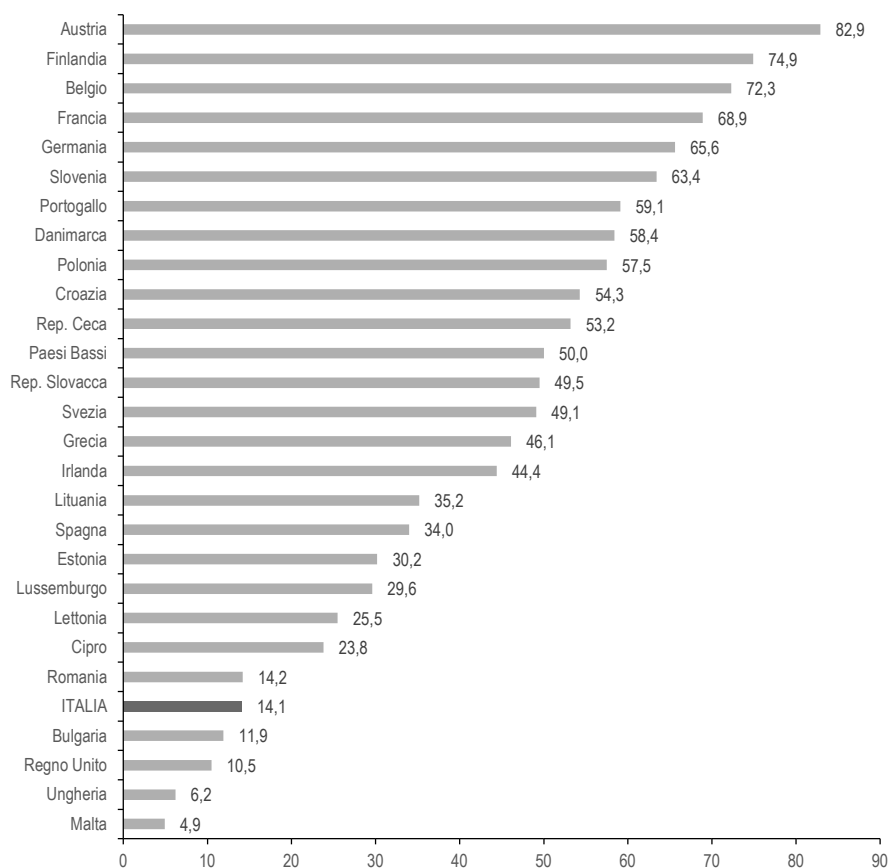
dei giovani nel mercato del lavoro, nel 2013 la Commissione europea ha promosso un vasto programma di interventi, da realizzarsi a livello nazionale, comunemente conosciuto come Garanzia Giovani (*Youth Guarantee*). Si tratta di un'iniziativa europea nata dalla necessità di fronteggiare le difficoltà (che non sono solo italiane, ma che in Italia sono un elemento di primaria importanza per il futuro economico-sociale del Paese) collegate all'inserimento lavorativo e, più specificamente, alla disoccupazione giovanile. I finanziamenti erano rivolti ai Paesi con un tasso di disoccupazione giovanile superiore al 25 per cento. L'obiettivo era precisamente la realizzazione di politiche attive di orientamento, istruzione, formazione e inserimento nel mondo del lavoro a favore di giovani che non sono impegnati in attività lavorative né inseriti in percorsi scolastici o formativi.

Secondo i dati forniti dalla Commissione europea e riferiti al 2016³⁶, l'Italia è però fra i Paesi in cui la quota di giovani NEET che ha usufruito, sotto diverse forme, di questo piano di interventi è risultata più bassa (14 per cento). Altri Paesi – Austria, Francia, Germania – sono invece riusciti a raggiungere una fascia decisamente più ampia di giovani da «accompagnare» nel mercato del lavoro. Segno, ancora una volta, della mancanza, in Italia, di una struttura organica e capillare di servizi adeguati a facilitare l'incontro di domanda e offerta di lavoro e in grado di orientare i giovani nell'ambito della formazione delle competenze. Nonostante queste carenze, tuttavia, il programma Garanzia Giovani ha comunque avuto un effetto positivo sul versante occupazionale, in particolar modo favorendo l'occupazione femminile, seppure prevalentemente con contratti temporanei³⁷.

Tornando ai dati di confronto internazionale (riassunti nella figura 4.11), spicca l'ottima performance dell'Austria (oltre l'80 per cento di giovani inseriti nel Programma)³⁸. Benché larga parte dei risultati possa essere dovuta ai diversi sistemi educativi e alle diverse caratteristiche del mercato del lavoro locale, restano degni di nota due particolari interventi, i quali avevano come obiettivo precisamente quello di facilitare l'incontro tra domanda e offerta di lavoro e indirizzare l'investimento in competenze.

In particolare, il primo programma, lanciato nel 2012 e denominato *Youth Coaching*, traducibile in italiano come «addestramento dei giovani (al lavoro)», aveva come obiettivo quello di fornire supporto professionale per aiutare e orientare principalmente i giovani in difficoltà con gli studi e in cerca di opportunità lavorative, formative o di apprendistato. Gli interventi in questo ambito sono stati pensati per raggiungere sia gli studenti negli ambienti scolastici, sia coloro che invece erano già fuori dal sistema educativo tradizionale. Solo nel 2014, sono stati investiti in questa misura circa 24 milioni di euro, con una spesa media di 700 euro per ogni persona presa in carico.

Figura 4.11 – Il confronto europeo: percentuale di NEET (15-24 anni) inseriti nel programma Garanzia Giovani, 2016, per Paese



Fonte: European Commission, Youth Guarantee Indicator Framework database

Un secondo tipo di intervento, finanziato invece con 14 milioni di euro nel 2014, mirava a fornire orientamento lavorativo a studenti svantaggiati e in cerca di opportunità di impiego. Essendo questo programma più marcatamente rivolto al mondo del lavoro, accanto alla consulenza per i giovani lavoratori sono state previste figure di supporto anche per le imprese, per guidarle nella formazione dei nuovi dipendenti e per facilitarne l'integrazione negli ambienti lavorativi.

Alla Raccomandazione europea del 23 aprile 2013, che ha robustamente indirizzato la gran parte delle iniziative qui sopra descritte, ha fatto seguito quella del 30 ottobre 2020, con attuazione a partire dal 2021.

In essa si riconosce che i giovani sono particolarmente vulnerabili alla riorganizzazione del lavoro sulla base dell'automazione e che a loro vengono offerti – per la loro carenza di istruzione specifica – i «lavoretti» della cosiddetta *gig economy*. Anche per i giovani in attesa di entrare (o rientrare) nel mondo lavorativo, insomma, come per le donne (cfr., sopra, il par. 4.1) e per coloro che in conseguenza della crisi hanno perso o perderanno il lavoro (cfr. il precedente par. 4.2), si vede chiaramente come i semplici trasferimenti monetari a beneficio delle persone disoccupate o di chi le assume, pur indispensabili in momenti di emergenza, siano del tutto insufficienti a incidere durevolmente sui tassi di partecipazione al mercato del lavoro.

L'Italia, oltretutto, rischierà di vivere, al momento della ripresa, una difficoltà per certi aspetti paradossale. Il progressivo pensionamento dei nati fino al 1965, ossia delle generazioni numerose del tardo baby boom italiano, sta già determinando – e la tendenza è destinata ad accelerare – un diradamento delle coorti in età di lavoro e la rarefazione, anche nell'industria manifatturiera, di competenze sofisticate, accumulate in maniera informale durante la vita lavorativa e non sostituite, negli anni, da competenze giovani all'interno di percorsi educativi e formativi adeguati. Rischiamo insomma – in parte è già così – di avere, contemporaneamente, molti disoccupati e molte imprese che non trovano il personale di cui avrebbero bisogno.

La *riforma degli ammortizzatori sociali*, che il Governo Draghi si è impegnato a presentare in autunno, dovrà perciò essere accompagnata da una *riforma delle politiche attive del lavoro* che abbia come stella polare quella di munire i lavoratori – tutti, giovani e anziani, donne e uomini, in cerca di prima occupazione o espulsi dal mercato del lavoro – delle competenze che pongano in grado di trovare, o ritrovare, un lavoro. Alle persone, e alle imprese, si dovranno offrire non solo sussidi, ma opportunità reali di crescita.

Quest'azione, pur necessaria a livello europeo, risulta indispensabile in Italia per l'urgenza che deriva dall'ormai rapida transizione demografica e dalle peculiari caratteristiche della struttura sociale e della struttura produttiva del Paese. Solo quando avremo chiaramente avviato a soluzione il problema dei NEET, insieme a quello delle donne, potremo dire di esserci davvero lasciati alle spalle il COVID-19 e le sue pesantissime eredità.

¹ Cfr. *Oxford Classical Dictionary*, online, voce «Dictator».

² Sentenza n. 231 del 1975 (www.giurcost.org).

³ La Lega, per esempio, ha chiesto una Commissione d'inchiesta, ma per far luce sulle responsabilità della Cina e dell'OMS (cfr. formiche.net, 13 novembre 2020); il Movimento 5 Stelle l'ha chiesta e ottenuta, ma nel Consiglio regionale lombardo (cfr. repubblica.it, 28 maggio 2020); quanto al senatore Matteo Renzi, la evoca, soprattutto in tv, a partire almeno dal marzo 2020 (cfr. adnkronos.com, 26 marzo 2020), ma non pare aver fatto nulla per costruire le condizioni che la renderebbero possibile e utile.

⁴ Cfr. un caso per tutti, «Il TAR Lazio dà ragione agli estetisti: centri aperti in zona rossa, come i parrucchieri», dirittoegiustizia.it, 23 febbraio 2021.

⁵ Si veda per esempio, da ultimo, «Scuole chiuse, il TAR Calabria sospende l'ordinanza della Regione», quotidianodelsud.it, 9 marzo 2021. In Puglia invece è accaduto questo: «Due TAR della stessa regione decidono, nella stessa giornata e sulla stessa ordinanza, prendendo provvedimenti opposti. Il caso, probabilmente un *unicum* nella storia recente del diritto amministrativo, è accaduto in Puglia, dove il TAR Bari ha sospeso l'ordinanza della Regione che il 28 ottobre ha chiuso le scuole (tranne gli asili) fino al 24 novembre, mentre il TAR Lecce (sezione distaccata dello stesso Tribunale) l'ha ritenuta legittima» (agi.it, 6 novembre 2020).

⁶ Cfr. Fabio Turone, «La sentenza che reintroduce una controversa terapia COVID-19», nature.com, 19 dicembre 2020.

⁷ Cfr. Giorgia Peretti, «Mascherine a scuola, la sentenza del TAR del Lazio ribalta il DPCM: "Illegittime"», iltempo.it, 3 marzo 2021.

⁸ Sul Regno Unito, si veda per esempio *Crises Collide: Women and COVID-19*, wbg.org, 9 aprile 2020.

⁹ Cfr., da ultimo, Istat, *Rapporto BES 2020*, online, 19 marzo 2021 pp. 19-20.

¹⁰ Istat, *Occupati e disoccupati dicembre 2020*, online, 1 febbraio 2021.

¹¹ Istat, *Rapporto BES 2020*, cit., p. 19.

¹² Istat, *Occupati e disoccupati*, cit.

¹³ INAIL, *I dati sulle denunce da COVID-19 (monitoraggio al 28 febbraio 2021)*, online, 23 marzo 2021.

¹⁴ Gian Carlo Blangiardo, *Scenari sugli effetti demografici di COVID-19: il fronte della natalità*, Istat, online, 28 aprile 2020; anche questo non è un fenomeno solo italiano: cfr. Victor Mallet, Daniel Dombey e Martin Arnold, «Pandemic blamed for falling birth rates across much of Europe», *Financial Times*, online, 10 marzo 2021; quanto al 2020, si sono registrate 404.104 nascite, quasi 16 mila in meno rispetto al 2019 (−3,8 per cento), cfr. *L'epidemia accentua la crisi demografica*, istat.it, 26 marzo 2021.

¹⁵ Theresa Gaffney, *Avoiding a «gender recession»: New report details how the pandemic has impeded women's STEMM careers*, statnews.com, 9 marzo 2021.

¹⁶ Maurizio Ferrera e Barbara Stefanelli, «Senza donne non c'è ripresa», editoriale in *Donne e lavoro. Che cosa è cambiato?*, dossier a cura di corriere.it.

¹⁷ Cfr. per esempio *World Bank Education COVID-19 School Closures Map*, worldbank.org.

¹⁸ Andrea Gavosto, «Senza test uniformi è impossibile stimare i gap», *Il Sole 24 Ore*, 25 gennaio 2021.

¹⁹ Cfr. www.savethechildren.it, 2 marzo 2021.

²⁰ Giulia Pastori, Andrea Mangiatordi, Valentina Pagani e Alessandro Pepe, *Che ne pensi? La didattica a distanza dal punto di vista dei genitori*, Università di

Milano-Bicocca, Dipartimento di Scienze umane per la formazione «R. Massa», online, luglio 2020; a risultati molto simili giunge anche il sondaggio realizzato da Demopolis sulla DAD, *Scuola a distanza: la DAD un anno dopo, secondo gli italiani*, demopolis.it, marzo 2021.

²¹ Aaron E. Carroll, «When It Comes to COVID-19, Most of Us Have Risk Exactly Backward», *The New York Times*, online, 28 agosto 2020.

²² «We are not here to close spreads, there are other tools and other actors to deal with these issues», dichiarazione di Christine Lagarde in conferenza stampa, come ripresa sull'account Twitter della Banca Centrale Europea, 12 marzo 2020.

²³ Cfr. la preziosa banca dati de *Il Sole 24 Ore* (https://lab24.ilsole24ore.com/coronavirus/#box_1).

²⁴ Istat, *Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19*, online, 15 giugno 2020.

²⁵ Il «sistema dei semafori» prevede che, a partire da una batteria di 21 indicatori di contagio e di occupazione del sistema sanitario, ogni regione o territorio omogeneo siano colorati come zona bianca, gialla, arancione (poi anche arancione rafforzata) e rossa e che a ogni colore corrispondano misure di contenimento attraverso l'arresto di attività e limitazioni progressivamente maggiori.

²⁶ Eurostat, *Tourism Satellite Accounts in Europe*, edizione 2019.

²⁷ La misura più sintetica della digitalizzazione, l'indice DESI elaborato dall'Unione Europea (<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi>), colloca l'Italia al quart'ultimo posto, compresa tra Cipro e la Romania, 10 posizioni dietro la Francia e 14 dietro la Germania, mentre al primo posto è la Finlandia.

²⁸ Giuseppe Russo, «Emergenza occupazione, la proposta dei «cantieri di lavoro pubblico temporaneo», *mondoeconomico.eu*, online, 2 gennaio 2021.

²⁹ Cfr. <https://opencoesione.gov.it/it/gruppi-programmi/ue-1420/>.

³⁰ Ossia, è condizionata dal finanziamento fiscale della spesa pubblica rigida.

³¹ Un bilancio a base zero viene costruito ripartendo, appunto, da zero a ogni nuovo ciclo: in altri termini, ogni singola voce di spesa, in relazione alle priorità di riferimento e alle azioni proposte per la loro realizzazione, è rimessa in discussione per il complesso della spesa e non per i soli aggiustamenti al margine (incremento o riduzione dello stanziamento rispetto agli esercizi precedenti).

³² Cfr. *Fisco: Unimpresa, total tax rate pmi e professionisti oltre 64 per cento*, online.

³³ World Bank e PwC (PricewaterhouseCoopers), *Paying Taxes 2020* (www.pwc.com/payingtaxes).

³⁴ Una prima stesura di questo lavoro è stata pubblicata su *mondoeconomico.eu*, la lettera online del Centro Einaudi, con il titolo «I NEET continuano a crescere. Ma l'Italia dovrebbe prendere esempio dall'Austria», 22 febbraio 2021.

³⁵ Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro.

³⁶ European Commission, *Youth Guarantee Indicator Framework database*.

³⁷ Niall O'Higgins e Giovanni Pica, «Complementarities between Labour Market Institutions and Their Causal Impact on Youth Labour Market Outcomes», *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 20 (2020), n. 3.

³⁸ European Commission, *Youth Guarantee Indicator Framework database*.

Indice dei nomi

- Abbas, Mahmoud 152
Abbott, Sam 163n
Abdullah Ahmed Abdullah 152
Abu Dis 151
«accordi di Abramo» 145, 147, 148, 150-152, 155
Accordo di Parigi 63
Adenauer, Konrad 75, 76
adnkronos.com 221n
AfCFTA (African Continental Free Trade Agreement) 160
Afghanistan 79, 143, 149fig, 158
Africa 17, 18, 71fig, 131, 159, 160
Africa settentrionale (o Nordafrica) 149
Africa subsahariana 5
Agadir 114
Ağbal, Naci 146
Agenzia Europea per i Medicinali: *vedi* EMA
Agenzia Italiana del Farmaco: *vedi* AIFA
AGI (Agenzia Giornalistica Italia) 56n
agi.it 221n
AIFA (Agenzia Italiana del Farmaco) 177
Airbus 165n
Airfinity.com 125fig
Albania 72, 144
Ales, Edoardo 27n
Alibaba Group 141
Alleanza Atlantica 142, 143, 146, 147
Allison, Graham 166n, 167n
Alphabet 42, 43tab
al-Qaeda 152
Alzano Lombardo 174
Amazon 23-27, 31, 36, 42, 43tab, 88-90, 117, 141
Amazon Robotics 25
Amazon Web Services 25
Amendolagine, Vito 57n
America 6, 17, 18tab, 131, 134, 136, 140, 143, 148, 161, 165n
America centrale 18tab, 159
America Latina 71fig, 79, 131, 159, 165n
America meridionale o Sudamerica 3, 5, 18tab
America settentrionale o Nordamerica 8, 18tab, 142
Amsterdam 69
Ancona 173tab
Andersen, Hans Christian 191
Andornino, Giovanni B. 59, 98, 107n
Ankara 142, 144-147, 156
ANPAL (Agenzia Nazionale Politiche Attive Lavoro) 56n
Ant Financial 100
Aosta 173tab
Apple 23, 42, 43tab
Arabia Saudita 95tab, 120, 145, 149fig, 152, 154-156, 167n, 186tab
Arcuri, Domenico 173tab
Ardemagni, Eleonora 168n
Ardern, Jacinda 12
Arfaras, Giorgio 3, 46, 53, 58n
Argentina 90, 159
Armenia 135
Arnold, Martin 221n
ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-Est asiatico) 11, 70, 95tab, 132
Asia 3, 17, 41, 79, 94, 99, 127, 135
Asia centrale 136

- Asia sud-orientale o Sud-Est asiatico 11, 17, 159
 Assad, Bashar al- 155, 156, 168n
 Associated Press 168n
 Associazione Cinese di Medicina 97
 AstraZeneca 84, 114, 172
 Atene 134, 166n
 Atlantico: *vedi* Oceano Atlantico
 AT&T 42
 Auckland 12
 Aung San Suu Kyi 158
 Australia 7, 11, 19fig, 70, 120, 132, 142, 157, 166n, 168n, 186tab
 Austria 19fig, 34fig, 64, 74fig, 82fig, 167n, 186tab, 210fig, 218, 219fig
 Autorità Bancaria Europea: *vedi* European Banking Authority
Axios.com 120fig
 Azerbaigian 135, 144
- Bahrein 149fig, 152, 167n
 Balloux, François 176n
 Banca Centrale Europea (BCE) XI, 9, 49, 64-66, 69, 184, 185, 193, 198, 199, 222n
 Banca d'Italia 192tab, 200fig
 Banca Mondiale o World Bank 94fig, 124, 137, 165n, 185, 186tab, 210, 222n
 Banca Popolare di Milano 67
 Banco Popolare 67
 Bandow, Doug 139
 Bank for International Settlements (BIS) o Banca dei Regolamenti Internazionali 54, 57n
 Bari 173tab, 183tab
 Barndollar, Gil 166n
 Barry, John M. 164n
 Basilicata 177
 Bassa Sassonia 52
BBC.com 164n
 BCE: *vedi* Banca Centrale Europea
 Beckstrand, Alex J. 165n
 Belgio 17, 19fig, 60, 74fig, 82fig, 106n, 114, 186tab, 210fig, 219fig
 «Belt and Road Initiative» 132
- Bensinger, Greg 27n
 Bergamo 172, 174, 175
 Berlino 141-143
Biblioteca della libertà 162n
 Biden, Joe 14, 59, 84, 93, 102, 106n, 107n, 121, 124, 126, 129-134, 136, 138-140, 142, 143, 145, 147, 151-154, 156-159, 162, 165n-168n
 Bielorussia 135, 165n, 167n
 Bill and Melinda Gates Foundation 4, 126
 Birmania 158
BIS Quarterly Review 58n
 Blangiardo, Gian Carlo 221n
 Blavatnik School of Government 163n
 Blodgett, Todd 106n
 Bloomberg.com 126fig
 Boccaccio, Giovanni 122
 Boeing 165n
 Bolivia 165n
 Bologna 173tab
 Bolsonaro, Jair 159
 Bolzano 173tab
 Borrell, Josep 164n
 Boston 88
 Bou, Jordi 165n
 Brasile 5, 95tab, 120, 159
 Brexit 69
 Broadway 6
 Brown, Rachel 164n
 Brundtland, Gro Harlem 61
 Brunei 166n
 Bruxelles 61, 69, 76, 103, 139-142, 146, 177, 188
 Buchanan, James M. 55
 Bulgaria 72, 74fig, 106n, 219fig
 Burns, Robert 168n
 Bush, George W. 3, 56n
- Cagliari 173tab
 Calabria 173tab
 California 9, 50
 Callaway, Ewen 164n
 Cambogia 166n
 Camera dei rappresentanti (Stati Uniti) 121fig

- Campania 177
 Campidoglio (Stati Uniti) 59, 117, 121
 Campobasso 173tab
 Canada 19fig, 34fig, 95tab, 120, 132, 166n, 186tab
 Carlo XVI Gustavo, re di Svezia 15
 Carroll, Aaron 183, 222n
 Casa Bianca 13, 56n, 78, 82, 133, 140, 142, 145, 152, 156, 157, 162, 165n
 Catania 172
 Catanzaro 173tab
 Cattero, Bruno 27n
 CBS (Columbia Broadcasting System) 107n, 165n
 Center for Global Development 110
 Centre for Economics and Business Research 107n
 Centre for Mathematical Modelling of Infectious Diseases 163n
 Centro Einaudi 43tab, 80fig, 82fig, 86fig, 87fig, 91fig, 92fig, 186tab, 190fig, 192tab, 195tab, 197fig, 203, 205tab, 207tab, 208tab, 222n
 Cerutti, Francesca 162n
 Chamberlain, Neville 170
 Chaoling Huang 56n, 162n
 Chicago 88
 «Chimerica» 133
 China-France Global Governance Forum 107n
 Christophers, Brett 58n
 Churchill, Winston 170
 Cieli Aperti, trattato 136
 Cieslak, Anna 57n
 Cile 132, 159, 166n
 Cina o Repubblica Popolare Cinese (RPC) 3, 5-8, 10, 11, 15, 17, 34, 36, 44, 45, 59, 69, 70, 71fig, 76, 79, 84, 93-105, 109-111, 113tab, 118, 119, 124, 125fig, 126fig, 127, 128fig, 129-136, 138-140, 142, 143, 154, 157, 158, 162n, 166n, 167n, 175, 176, 185, 186, 221n
 Cipro 74fig, 106n, 142, 144, 146, 147, 219fig, 222n
 Cirenaica 155
 Cisgiordania 148, 149, 151, 152
 Clinton, Bill 93, 131
 Clinton, Hillary 77
 Club di Roma 61
 CNN (Cable News Network) 107n
 Cohen, Jon 162n, 163n
 Colombia 159
 Comitato Tecnico Scientifico 174
 Commissione europea 9, 59-64, 66, 71, 73, 103, 105n, 107n, 116, 140, 164n, 205, 218, 219fig, 222n
 Comprehensive Agreement on Investment (CAI) 69, 141
 Conferenza sul futuro dell'UE 72, 73, 140
 Congresso degli Stati Uniti 103
 Connelly, Tony 164n
 Consiglio di Cooperazione del Golfo (CCG) 150
 Consiglio di Stato 176
 Consiglio di Transizione del Sud (Yemen) 156
 Consiglio europeo 60, 64, 72, 73
 Conte, Giuseppe 174
 Copley, Gregory R. 167n
 Corea del Nord 79, 157
 Corea del Sud 12, 70, 82fig, 83, 103, 132, 142, 157, 166n, 186tab
 Coronavirus Government Response Tracker 163n
 Coronavirus Research Center (CRC) 107n, 163n
Corriere della Sera 56n
corriere.it 221n
 Corte Costituzionale italiana (Consulta) 171n, 176n
 Corte Costituzionale tedesca 106n
 Corte internazionale di Giustizia dell'Aia 64
 Corti dei Conti 177
 Corum, Jonathan 163n
 Council on Foreign Affairs 164n
 Covax 126
 COVID-19 3-5, 7, 8fig, 11, 13-18, 23, 33, 37, 47, 59, 62, 63, 65, 66, 78, 82, 84, 93-95, 97-99, 109, 111, 112, 113tab,

- 115, 117, 118, 123-125, 127, 129, 133, 137, 140, 146, 159, 164n, 172, 173tab, 174, 175, 177, 180, 187fig, 191, 193, 220
- COVID-19 Banking Package 66
- COVID Tracking Project 13fig
- CPT (Conti pubblici territoriali) 205tab, 207tab
- CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) 132
- Cremlino 135, 136, 138
- Crimea 139
- Croazia 74fig, 106n, 219fig
- Curzi, Ylenia 27n
- Cyranoski, David 162n
- Dabaiba, Abdulhamid 155
- Damasco 155
- Danimarca 19fig, 34fig, 56n, 64, 72, 74fig, 115, 120, 180, 186tab, 208tab, 209, 219fig
- Davos 13, 95
- DDR (Repubblica Democratica Tedesca) 76
- Deaglio, Mario 3, 56n, 57n, 59, 106n, 107n, 164n, 166n, 167n
- De Gasperi, Alcide 76
- Deir El-Zor 155
- Demopolis 222n
- Deng Xiaoping 93
- De Santis, Giuseppina 59, 109, 117, 126, 164n, 169, 176
- DESI, indice 222n
- Des Moines Register* 106n
- Destatis.de 167n
- De Young, Karen 168n
- Digital Fence Intelligent Monitoring System 98
- dirittoegiustizia.it* 221n
- Documento di Economia e Finanza (DEF) 190fig
- Doha 150
- Dombey, Daniel 221n
- Donbass 139
- D'Onofrio, Marta 27n
- Draghi, Mario 49, 64, 170, 188, 189, 204, 220
- EBA: *vedi* European Banking Authority
- Economic Club 106n
- Eggo, Rosalind M. 163n
- Egitto 3, 142, 144, 145, 152, 155
- El Othmani, Saad-Eddine 167n
- EMA (Agenzia Europea per i Medicinali) 114, 164n
- Embarek, Peter Ben 109, 162n
- Emilia-Romagna 187
- Emirati Arabi Uniti 144, 149fig, 155-157, 167n
- Employment Outlook* 20, 30fig
- Enterprising Investor* 58n
- EPA: Economy and Space* 58n
- EPFR (Emerging Portfolio Fund Research) 40fig
- Epping 170
- Erdoğan, Recep Tayyip 122, 144-146
- ESG (Environmental, Social, Governance) 67, 68
- Estonia 74fig, 210fig, 219fig
- Estremo Oriente 153, 161
- Etiopia 160
- Euneews* 106n
- Eurobarometro 73, 75
- Eurofound 57n
- Europa 6, 8, 17, 18, 20, 32, 34, 35, 41, 44, 45, 59-62, 70-72, 74-76, 79, 81, 83, 85, 94, 97, 114, 130, 139-143, 146, 153, 157, 164n, 167n, 175, 178, 180, 182, 188, 194, 196, 199, 204, 205, 210, 211, 214fig
- European Banking Authority (EBA) 68
- European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC) 55n
- Eurostat 70fig, 82fig, 190fig, 195, 198, 214fig, 222n
- Exchange Traded Funds (ETF) 39, 40
- Fabbri, Tommaso 27n
- Facebook 23, 42, 43tab, 52, 89, 117
- Fakhrizadeh-Mahabadi, Mohsen 152, 153

- FANG (Facebook, Amazon, Netflix, Google) 89
 Farrar, Jeremy 115
 Farrell, Henry 166n
 Fashion Consumer Panel 31, 57n
 Fasulo, Filippo 166n
 FBI (Federal Bureau of Investigation) 165n
 Federal Reserve o Fed 9, 38, 65, 85, 89-91
 Fed Funds 92fig, 93
 Ferguson, Niall 133
 Ferrera, Maurizio 179, 221n
 Fezzan 155
 Filippine 132, 157, 166n
Finance & Development 58n
Financial Times 36fig, 40fig, 48fig, 53n, 117n, 164n, 221n
 Finlandia 15, 19fig, 34fig, 74fig, 210fig, 219fig, 222n
 Firenze 173tab, 183tab
 Fondo Monetario Internazionale (FMI o IMF) 11, 46, 95, 96, 127, 137, 194
 Fondo per una Transizione Giusta (Just Transition Fund, JTF) 62
 Fontana, Attilio 173tab
 Food and Drug Administration (FDA) 84, 113tab
 Ford Motor Company 90
Foreign Affairs 107n, 131, 164n-166n
 Formiche.it 165n
 formiche.net 221n
 Formosa, stretto di 133
 Forum di cooperazione e sviluppo 167n
 Francesco, papa 10, 166n
 Francia 7, 9, 17, 19, 34, 74, 75, 82fig, 106n, 119fig, 120, 129, 130, 139-141, 143-146, 185, 186tab, 205, 208tab, 209, 210, 218, 219fig, 222n
 Francoforte 69
 Fratellanza musulmana 145, 150
 FRED (Federal Reserve Economic Data) 80fig, 82fig, 86fig, 87fig, 88tab, 91fig, 92fig
 Freedom House 131, 165n
 FTSE-MIB, indice 9
 Fulvio Flacco, Quinto 170
 Funk, Sebastian 163n
 GACS (Garanzie sulla cartolarizzazione delle sofferenze) 199, 202
 Gaffney, Theresa 221n
 Gaia-X 141
 Gallagher, James 164n
 Galwan 157
 Gamaleya 114
 GameStop 52
 Garanzia Giovani (*Youth Guarantee*) 218, 219fig
 Garde, Damian 163n
 Gates, Bill 4, 56n, 97
 Gavosto, Andrea 221n
 Gaza 151, 152
 General Electric 42
 General Motors (GM) 42
 Genova 173tab, 205
 Georgetown's Center for Global Health Science and Security 110
 Georgia 136, 165n
 Germania 9, 17, 19fig, 34, 49, 61, 73-75, 82fig, 106n, 119fig, 120, 130, 139-141, 143, 167n, 175, 180, 185, 186tab, 205, 208tab, 210fig, 211, 218, 219fig, 222n
 Gerusalemme 145, 148, 151
 Gewirtz, Julian 107n
 Ghani, Ashraf 158
 Ghebreyesus, Tedros Adhanom 110
 Giappone 11, 12, 17, 34fig, 70, 71fig, 82fig, 83, 94fig, 95tab, 103, 127, 132, 142, 157, 166n, 185, 186tab, 189
 Ginevra 4, 110
 Gini, indice di 127, 159
 Giordania 149fig
 Giornata internazionale della donna 178
 Giove Ottimo Massimo 169
 Giuliani, Federico 168n
 GlaxoSmithKline 114
Global Economic Prospects 124, 165n
Global Security 165n
 Golan 148

- Golfo Persico 147, 148, 152-154
 Goodhart, Charles 58n
 Google 23, 42, 43tab, 89, 141, 172
 Gori, Giorgio 174
 Governo di Accordo Nazionale (GAN) (Libia) 154, 155
 Govini.com 128fig
 Gran Bretagna 19fig, 69, 75, 76, 114, 119fig, 129, 157, 167n
 Grandi Laghi 160
Graphic News 165n
 Grecia 34fig, 45, 46, 67, 72, 73, 74fig, 75, 106n, 142, 144, 146, 147, 185, 210fig, 219fig
 «Green New Deal» 60-62
 Greitens, Sheena Chestnut 107n
 Gros-Pietro, Gian Maria XII
 Guerra, Ranieri 175
 Guggiola, Gabriele 68, 202
 Guterres, António 10, 56n
 Gutiérrez, Germán 57n
 Haftar, Khalifa 155
 Hale, Thomas 163n
 Hamas 145, 154
 Harari, Yuval Noah 117n, 123, 164n
 Harris, John 27n
 Haskell, Jonathan 58n
 Hausmann, Ricardo 58n
 H-Diplo-International Security Studies Forum 165n
 Hellewell, Joel 163n
 Heyl Ha'Avir 154
 Hernández, Javier C. 162n
 Hezbollah 154
 Holder, Josh 164n
 Hong Kong 59, 79, 101, 110, 133, 186tab
 Houti 154, 156
 Huawei 141
 Hubbert, picco di 161
 Hubei 5
 Huet, Natalie 56n
 Hurlburt, Heather 164n
 Hutchins Center on Fiscal & Monetary Policy 58n
 IAEA (International Atomic Energy Agency) 154
 Idlib 155
 IISS 146
Il Foglio 56n
Il Messaggero 56n
Il Sole 24 Ore 221n, 222n
iltempo.it 221n
IMF Blog 165n
 Impero Ottomano 144
 INAIL (Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro) 179, 221n
 India 15, 17, 71fig, 94fig, 95tab, 120, 125, 126, 142, 157
 Indonesia 132, 142, 157, 166n, 167n
 INF (Intermediate-Range Nuclear Forces Treaty) 136
 «Iniziativa dei tre mari» 143
 Iniziativa di Difesa Strategica (SDI) 136
 Inovio 114
Inside Over 168n
 Internet 9, 111, 162
 «Internet delle cose» 28tab, 105
 Intesa Sanpaolo XII, 67
 Invalsi, test 181
 Iran 139, 147, 149-151, 153, 154, 156, 168n
 Iraq 143-145, 147, 149fig, 152, 155, 168n
 Irlanda 19fig, 73, 74fig, 208tab, 210fig, 219fig
 ISIS (Stato Islamico dell'Iraq e del Levante) 155, 156
 ISPI (Istituto per gli Studi di Politica Internazionale) 106n, 149fig, 168n
ISPI Watch 166n
 Israele 17, 78, 115, 126, 145-154, 156, 167n, 186tab
 Istanbul 145, 146
 Istat 190fig, 191, 192tab, 195tab, 197fig, 212, 213, 215, 217fig, 221n, 222n
 Istituto Spallanzani 7
 Istituto Superiore di Sanità 56n, 174
 Italia 6, 9-12, 15, 19fig, 20, 33-35, 49, 57n, 67, 72, 74-76, 82fig, 83-85, 97,

- 106n, 115, 116, 142, 163n, 169-171, 173tab, 175-182, 184-189, 190fig, 191, 194-196, 198, 199, 205-209, 210fig, 211-213, 215, 216, 220, 222n
- JAMA (Journal of the American Medical Association)* 111
- Jianping Zhao 162n
- JCPOA (Joint Comprehensive Plan of Action) 153, 154
- Johns Hopkins University 18tab, 107n, 163n
- Johnson, Boris 122
- Johnson & Johnson 114
- Kabul 158
- Kashmir 157
- Kavciğlu, Sahap 146
- Kazakistan 136
- Kent 118
- Keynes, John Maynard 57n, 58n
- Khashoggi, Jamal 152
- Kiev 139
- Kim Jong-un 79, 157, 158
- Kirghizistan 165n
- Kissinger, Henry 123, 139, 164n
- Knowles, Rebecca 163n
- Konyndyk, Jeremy 110
- Kopecky, Joseph 58n
- Kosovo 144
- Kovarsky, Paul 58n
- Krugman, Paul 33, 57n
- Krusciov, Nikita 135
- Kucharski, Adam S. 163n
- Kupferschmidt, Kai 162n-164n
- Kuwait 149fig, 167n, 174
- Lagarde, Christine 64, 65, 184, 222n
- Lagrosa, Ivan 169
- Landray, Martin 115
- Laos 166n
- la Repubblica* 168n
- La Stampa* 183tab
- Las Vegas 87
- Layne, Christopher 130, 165n
- Lazio 177
- Lega 221n
- Lega nazionale per la democrazia (Myanmar) 158
- Lehman Brothers 84
- Leontief, Wassily 192
- Les Échos* 13fig
- Lettera economica* 58n
- Lettonia 19fig, 74fig, 106n, 219fig
- Libano 142, 147
- Libia 79, 141, 144, 145, 154, 156
- Liguria 177
- Lin, Alexandra 107n
- Lindsay, James M. 164n
- Lituania 74fig, 167n, 219fig
- Lombardia 6, 175, 177, 187
- London School of Hygiene and Tropical Medicine 163n
- Londra 61, 69
- Luca, Fabiana 106n
- Lussemburgo 19fig, 30, 34fig, 74fig, 106n, 210fig, 219fig
- Maastricht XI
- Macedonia del Nord 72
- Mackinder, Halford 143, 167n
- Macron, Emmanuel 64, 72, 75, 76, 144
- Maddison, Angus 71
- Madrigal, Alexis C. 163n
- Makhlouf, Rami 168n
- Malaysia 132, 166n
- Mallet, Victor 221n
- Malta 72, 73, 74fig, 106n, 219fig
- Mangiatordi, Andrea 182fig, 221n
- Manica, Canale della 69
- Mar Adriatico 167n
- Mar Baltico 141, 167n
- Marchionne, Sergio 31
- Mar Cinese Meridionale 132, 133
- Mar Nero 167n
- Marocco 114, 126, 167n
- Mar Rosso 156
- Mateen, Bilal A. 163n
- Mattarella, Sergio 76
- Mauritania 167n
- Mavi Vatan (Patria blu) 144
- Ma Yun (Jack Ma) 100

- Mearsheimer, John 165n
 Mechanical Turk 25
 Medio Oriente 79, 142, 145, 147-150
 Mediterraneo 142
 Merck 114
 Merkel, Angela 61, 64, 75, 76
 MERS (Middle East Respiratory Syndrome) 3
 MERS-CoV 3
 Messico 95tab, 120, 166n
 Meyer, Robinson 163n
 Michel, Charles 60, 105n
 Microsoft 4, 23, 42, 43, 141
 Middle East Strategic Alliance 148
 Migliavacca, Paolo 109, 146, 151, 166n-168n
 Milano 56n, 173tab, 183tab
 Milano, Raffaella 182
 Milanović, Branko 107n
 Min Aung Hlaing 158
 Moderna 84, 113tab, 114
 Modi, Narendra 59
 Moldavia 136
 Monaco di Baviera 7, 97
mondoeconomico.eu 217fig, 222n
Money.it 53n
 Mongolia 101
 Moody's 146
 Mosca 134-136, 138, 139, 143, 145, 156
 Movimento 5 Stelle (M5S) 221n
 Mozambico 160
 MPRA 107n
 Mueller, Robert 78
 Mützenich, Rolf 143
 Myanmar 158, 166n

 Nagorno Karabakh 135, 141, 144
 Napoli 173tab, 183tab
 NASPI (Nuova prestazione di assicurazione sociale per l'impiego) 204
 National Instant Criminal Background Check System 165n
 National Institute of Health 4, 113tab
 NATO 79, 130, 135, 136, 139, 142-145, 158, 167n
 «NATO asiatica» 157
 «NATO mediorientale»: *vedi* Middle East Strategic Alliance
Nature 7, 8fig, 111, 113tab
nature.com 162n-164n, 221n
 Navalny, Alexei 138
 Nazioni Unite o ONU 10, 18tab, 61, 144, 159
 NBC (National Broadcasting Company) 77
 NBEA 82fig
 NEET (Neither in Employment or in Education or Training) 170, 212, 213, 215-218, 219fig, 220
 Nelson, Alondra 112
 Nembro 174
 Netanyahu, Benjamin 149, 152, 154
 Netflix 25, 89
 Newman, Abraham 166n
 New Start (Strategic Arms Reduction Treaty) 136, 137fig
 New York 6, 9, 56n, 88, 106n
newyorktimes.com 164n
 Next Generation EU XI, 62, 63, 106n, 188, 201
 Nextstrain 163n
 Nicaragua 165n
 Niger 144
 Nigeria 95tab, 120, 160
 Nordafrica: *vedi* Africa settentrionale
 Nordamerica: *vedi* America settentrionale
 Nord-Stream 2, gasdotto 141
 Norvegia 15, 19fig, 34fig, 210fig
 Novavax 114
 NPL (*non performing loans*) 199
 Nuova Zelanda 11, 12, 19fig, 70, 127, 132, 166n
 Nye, Joseph S. Jr. 165n
nymag.com 176n
nytimes.com 162n

 Obama, Barack 79, 80, 93, 130, 132, 138, 153, 154
 Occidente 7, 70, 79, 94, 99, 101, 103, 130, 131, 135, 139, 140, 142, 143, 150, 154, 159, 178

- Oceano Atlantico 20, 130, 140, 143, 165n
 Oceano Pacifico 79, 127, 132, 159
 OCSE o OECD (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico o Organisation for Economic Co-operation and Development) 11, 12, 19fig, 20, 21, 23, 30, 34, 56n, 57n, 107n, 186tab, 208tab, 209
 O'Donnell, Norah 165n
 OECD.Stat 20tab
 OEET Newsletter 56n
 O'Higgins, Niall 222n
 Oilprice.com 167n
 Oktoberfest 7
 Olimpiadi di Tokyo 6, 7
 Oman 149fig, 167n
 OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio): *vedi* WTO
 OMS: *vedi* Organizzazione Mondiale della Sanità
 ONU: *vedi* Nazioni Unite
 OPEC (Organizzazione dei Paesi esportatori di petrolio) 149, 160
 OPEC+ 160
 Orbán, Viktor 122
 Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) 4, 7, 8fig, 56n, 82, 96, 98, 162n, 174-176, 221n
 Orlando 87
 Osservatorio sulle Economie Emergenti – Torino (OEET) 56n
 Ourworldindata.org 187fig
 Owens, Caitlin 120fig
 Own Resources Decision (ORD) 106n
 Oxford Classical Dictionary 220
 Oxford University 163n
 Pacifico: *vedi* Oceano Pacifico
 Paesi Bassi 19fig, 34, 64, 74fig, 82fig, 186tab, 210fig, 219fig
 Pagani, Valentina 182fig, 221n
 Pakistan 144, 157
 Palermo 173tab, 183tab
 Parigi 107n
 Parlamento europeo 60, 62-64, 72, 73, 105n, 206
 Parlamento italiano 170
 Partito Comunista Cinese (PCC) 95, 100-102, 104, 107n, 133, 134
 Partito democratico (Stati Uniti) 121
 Partito repubblicano (Stati Uniti) 77, 78, 81, 121, 139
 Pastori, Giulia 182fig, 221n
 Patto di Stabilità 9, 69
 Patto di Varsavia 142, 143
 Paun, Carmen 56n
 Peccei, Aurelio 61
 Pechino 11, 70, 79, 93, 94, 96, 97, 100, 101, 103, 104, 132-135, 141, 144, 154, 162n, 166n, 168n
 Peloponneso 166n
 Pepe, Alessandro 182fig, 221n
 PEPP (Pandemic Emergency Purchase Programme) 9, 69
 Peretti, Giorgia 221n
 Perù 159, 166n
 Perugia 173tab
 Pescara 173tab
 Peterson Institute for International Economy (PIIE) 58n
 Pfizer 84, 114, 115
 Pfizer-BioNTech 113tab, 114
 PHEIC (Public Health Emergency of International Concern) 7
 Phelan, Alexandra 110
 Philippon, Thomas 43tab, 57n, 58n
 Pianura Padana 186
 Piazza Rossa 139
 Pica, Giovanni 222n
 Piech, famiglia 52
 Piemonte 177
 Piłsudski, Józef 167n
 Pio Albergo Trivulzio 173tab
 Pioppi, Stefano 165n
 Pittsburgh 88
 Polonia 34, 73, 74fig, 82fig, 120, 147, 167n, 210fig, 219fig
Politico 56n, 164n
 Pompeo, Mike 133, 134, 166n
 Ponte Morandi 205
 Ponzi, Charles 106n
 Ponzi, schema 90

- Poroshenko, Petro 139
 Portogallo 19fig, 34fig, 71, 74, 82fig, 106n, 185, 210fig, 219fig
 Potenza 173tab
 Powell, Jerome 91, 93, 106n
 Pradhan, Manoj 58n
 Pratica di Mare, vertice di 135
Project Syndicate 164n
 Provenzani, Flavia 53n
 PubMed 111
 Puglia 177, 221n
 Putin, Vladimir 122, 130, 136-138
 PwC (PricewaterhouseCoopers) 200fig, 210, 222n
 Pyongyang 157, 158

 Qatar 17, 144, 145, 149fig, 150, 151, 155
 Quad (Quadrilateral Security Dialogue) 157
Quadrante Futuro 57n
 Quammen, David 110, 163n

 Rabellotti, Roberta 57n
 Raimondo, Gina 103
Rapporto 2014 167n
Rapporto 2016 57n
Rapporto 2017 107n
Rapporto 2018 56n, 167n
Rapporto 2019 57n, 106n, 121, 164n, 166n
 Rapporto Brundtland 61
 Reagan, Ronald 78, 136
 Recovery and Resilience Facility 188, 189
 Recovery and Resilience Plan 189
 Recovery Plan 170, 177, 180, 188, 194, 198, 202-206, 208, 211
 Recovery Trial 115
 recoverytrial.net 164n
 Reddit 117
 Refinitiv 36fig, 48fig
 Regev, Dana 164n
 Reggio Calabria 183tab, 188
 Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) 70, 132
 Regno Unito 22fig, 34fig, 69, 82fig, 95tab, 104, 115, 120, 122, 125fig, 186tab, 210fig, 219fig, 221n
 Regolamento di Dublino 71
 Ren. Lili 162n
 Renzi, Matteo 221n
 Repubblica Ceca 17, 19fig, 34fig, 74fig, 167n, 210fig, 219fig
 Resolution Foundation 22fig, 56n
 Reuters 164n
 Riad 150, 152, 156
 Ricci Sargentini, Monica 56n
 Rodrik, Dani 58n
 Roma 7, 170, 173tab, 183 tab
 Romania 74fig, 210fig, 219fig, 222n
 Roos, Jerome 45, 46n
 Rosstat 137
 RSA (Residenze Sanitarie Assistite) 172, 173tab
 Rui Xu 165n
 Russia 17, 79, 95tab, 102, 122-124, 128-131, 135, 136, 137fig, 138-144, 147, 151, 155, 158, 160, 165n, 167n, 186tab
 «Russiagate» 136
 Russia unita, partito russo 138
 Russo, Francesco 56n
 Russo, Giuseppe 59, 169, 222n
 Rust Belt 31
 Rymkevich, Olga 27n

 Saadi Sedik, Tahsin 165n
 Sahel 160
 Salerno 188
 Saltzman, Jonathan 163n
 Sánchez-Ancochea, Diego 168n
 San Francisco 87
 Sanofi 116
 SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome) 3, 4, 98, 175
 SARS-CoV-1 3
 SARS-CoV-2 XI, 3, 113tab, 118, 164n
 Save the Children 182, 183tab
Sbilanciamoci 56n
 Schuman, Robert 75, 76
Science 111
sciencemag.org 162n-164n

- Seattle 24, 87
 Senatori, Iacopo 27n
 Shanghai 111
 Sicilia 177
 Silicon Valley 31, 50, 57n
 Silver, Andrew 162n
 Silvestri, Francesco 107n
 Singapore 110, 132, 166n
 SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) 129fig
 Siria 79, 141, 145, 147, 149fig, 151, 155, 156, 168n
 SITA Ricerca 31, 57n
Sky.Tg24 167n
 Slaoui, Moncef 114
 Slovacchia 73, 74fig, 167n, 219fig
 Slovenia 71, 74fig, 106n, 167n, 219fig
 Soave, Irene 56n
 Social Research Council 112
 Soleimani, Qassem 151
 Solinas, Giovanni 27n
 Somalia 144, 160
 S&P 500, indice 36fig
 Spagna 9, 19fig, 30, 34fig, 67, 72, 74, 82fig, 106n, 118, 142, 146, 185, 186tab, 210fig, 219fig
 Sparta 134, 166n
 Speranza, Roberto 174
 Standard Eurobarometer 74fig, 106n
 Stark, Alexandra 164n
STAT 111
 Statista 24fig, 129fig
 Statista.com 106n
 Stati Uniti 3-5, 7, 9, 10, 12-14, 16, 17, 19fig, 20, 24, 32, 34fig, 38, 41, 42, 59, 71fig, 77, 79, 80, 82fig, 83, 84, 88tab, 91-94, 95tab, 101-104, 112, 113tab, 114, 117, 118, 119fig, 120, 121, 123, 124, 125fig, 126, 127, 128fig, 129-134, 137fig, 140, 141, 143, 145, 148, 149fig, 153, 154, 157, 158, 166n, 167n, 175, 186tab, 187fig, 188, 191, 210fig
 statnews.com 163n, 164n, 221n
 Stefanelli, Barbara 179, 221n
 Stoltenberg, Jens 142
 Stone, Brad 57n
 Strasburgo 62, 63, 69, 105n
 Sudafrica 95tab, 120
 Sudan 144, 167n
 Sui-Lee Wee 163n
 Summers, Larry 93
 SURE (Temporary Support to Mitigate Unemployment Risks in an Emergency) XI
 Svezia 15, 19fig, 34fig, 64, 74fig, 82fig, 120, 186tab, 210fig, 219fig
 Svizzera 17, 19fig, 34fig, 82fig, 186tab, 210fig
 Taipei 98
 Taiwan 79, 97, 98, 103, 133, 167n
 Taliban 158
 TARP (Troubled Asset Relief Programme) 85
 Taylor, Alan M. 58n
TED Talks 56n
 Teheran 146, 151-154, 156
 Tesla 90
 Thailandia 7, 132, 166n
The Apprentice, reality show 77
The Atlantic 111, 163n, 164n
The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy 222n
The Bridge 165n
 The Conference Board 71fig
The Conversation 163n, 168n
The Economist 53n, 57n, 58n, 164n
The Geographical Journal 167n
The Guardian 27
The Lancet 56n, 111, 162n
The National Interest 134, 166n
The New England Journal of Medicine 14, 56n, 111, 113tab
The New York Times 56n, 163n, 183, 222n
The Seattle Times 106n
The Times of Israel 168n
The Wall Street Journal 123, 164n
The Washington Post 27n, 83, 149fig, 168n
 Thorning-Schmidt, Helle 72

- Tibet 101
 Tigrai 160
 TLTRO (Targeted Long-Term Refinancing Operations) 65
 Tony Blair Institute for Global Change 119fig, 164n
 Topol, Eric 113
 Torino 56n, 173tab, 183tab
 Toyota 90
 TPP (Partenariato Trans-Pacifico) 132, 166n
 Trade in Value Added (TiVA) 34
 Trapani 172
 Trattati di Roma 76
 Trattato di Lisbona 106n
 Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFEU) 106n
 Trento 173tab
 Tribunali amministrativi regionali (TAR) 172, 177, 182
 Tripoli 144, 154
 Tripolitania 155
 Trump, Donald J. 12, 13, 16, 76-84, 89, 101, 114, 117, 118, 121, 124, 129-134, 136, 138-140, 143, 147, 149, 152, 153, 156-158, 166n, 191
 Tsai Ing-wen 98
 Tucidide 134, 166n
 Tufekci, Zeynep 164n
 Turchia 79, 120, 122, 136, 142, 144, 146, 151, 155, 158
 Turin, Silvia 56n
 Turone, Fabio 221n
 Twitter 52, 113tab, 117, 118, 122, 222n
 Uber 79
 UBI Banca 67
 Ucraina 136, 139, 144, 165n, 167n
 Udine 173tab
 Ungaretti, Giuseppe 3
 Ungheria 34fig, 64, 74fig, 122, 147, 167n, 210fig, 219fig
 UNHCR (Alto Commissariato delle Nazioni Unite per i Rifugiati) 155
 Unimpresa 209
 Unioncamere 20, 56n
 Unione Europea o UE XII, 7, 9, 59-63, 69, 70fig, 72-76, 84, 93, 94fig, 103, 104, 106n, 107n, 114, 116, 120, 124, 125fig, 136, 139-141, 143-145, 161, 185, 187fig, 189, 190fig, 194, 195, 205, 206, 208tab, 209, 222n
 Unione Sovietica 37, 71fig, 134-136, 167n
 United Airlines 113tab
 Università di Milano-Bicocca 182fig, 183, 221n, 222n
 University College di Londra 176n
 U.S. Department of State 137fig
 UTP (Unlikely To Pay) 200-202
 Valle d'Aosta 176n
 Valli, Vittorio 12, 56n
 Vaticano 166n
 Velasco, Andrés 58n
 Veneto 6, 11, 187
 Venezia 6, 173tab, 174
 Venezuela 165n
 Verhofstadt, Guy 72
 Vernoni, Giorgio 3, 27, 56n, 57n
 Vietnam 132, 157, 166n
 Visegrád 140-142
 Vissing-Jorgensen, Annette 57n
 Volkswagen 52
 von der Leyen, Ursula 59, 61, 63, 64, 105n
 von Hayek, Friedrich 54
 von Mises, Ludwig 54
 Wallace-Wells, David 176n
 Wall Street 80, 90
 Warp Speed Operation 113, 114
 Washington 59, 79, 87, 88, 103, 127, 131-133, 135, 136, 139, 141, 143, 144, 148, 152-154, 156, 157, 166n
 Weise, Karen 56n
 Wellcome Trust 115
 Westlake, Stian 58n
 WHO (World Health Organization): *vedi* Organizzazione Mondiale della Sanità
 Whole Foods 25

- Wikipedia 56n
 Woodward, Bob 83
 World Bank: *vedi* Banca Mondiale
 worldbank.org 221n
 World Economic Forum 21fig, 27, 28tab, 57n
 World Economic Outlook 95tab
 World Health Assembly 56n
 World Health Organization (WHO): *vedi* Organizzazione Mondiale della Sanità
 WTI (West Texas Intermediate) 160
 WTO o OMC (World Trade Organization o Organizzazione Mondiale del Commercio) 34, 57n, 194
 Wuhan 5, 97, 109, 110, 118
 WUPI (World Pandemic Uncertainty Index) 85, 86fig

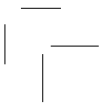
 Xi Jinping 59, 95, 99, 101-103, 107n
 Xingwang Li 56n, 162n
 Xinjiang 101

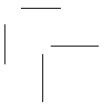
 Yahoo Finance 91fig
 Yangzhong Huang 165n
 Yee, Isaac 107n
 Yehudi, Yo 163n
 Yellen, Janet 91, 93
 Yemen 147, 152, 156
 Yeming Wang 56n, 162n
 Yi Hu 162n
 Yong, Ed 111, 163n
 YouGov 119fig, 164n
 Youth Coaching 218
 YouTube 56n

 Zaia, Luca 6

 Zambon, Francesco 174, 175
 Zhejiang 99
 Zhong Nanshan 97
 Zimmer, Carl 163n
 Zoom 25

<https://ec.europa.eu> 105n, 222n
<https://eu.usatoday.com> 165n
<https://fred.stlouisfed.org> 106n
<https://freedomhouse.org> 165n
<https://journals.plos.org> 163n
<https://lab24.ilsole24ore.com> 222n
<https://opencoesione.gov.it> 222n
<https://projects.fivethirtyeight.com> 106n
<https://tg24.sky.it> 14
<https://web.archive.org> 176n
<https://www.cnbc.com> 106n
<https://www.europarl.europa.eu> 105n, 106n
<https://www.ft.com> 57n, 58n
<https://www.nytimes.com> 106n
<https://www.politico.eu> 106n
<https://www.quirinale.it> 106n
<https://www.realclearpolitics.com> 121fig
<https://www.vox.com> 107n
<http://www.ggdc.net> 71fig
<http://www.salute.gov.it> 56n
 rte.ie 164n
spiegel.de/International 164n
 wbg.org 221n
 who.int 162n
www.contipubbliciterritoriali.it 205tab, 207tab
www.giurcost.org 220
www.pwc.com 210fig, 222n
www.savethechildren.it 221n







Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

Il Centro Einaudi si ispira all'einaudiano «conoscere per deliberare». Fondato nel 1963, svolge attività di ricerca, all'interno della tradizione liberale, su progetti propri o in partnership. Gli ambiti di competenza sono economia politica, economia internazionale, analisi economica empirica, teoria politica, social policy e welfare, economia regionale, bioetica. Dal 2020 è membro dello European Liberal Forum (ELF) e dal 2021 dell'Associazione delle Istituzioni di Cultura Italiane (AICI).

Cura da oltre vent'anni alcune prestigiose ricerche annuali: con Intesa Sanpaolo l'Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani (in passato svolta con BNL-BNP Paribas) e il Rapporto sull'economia globale e l'Italia (in passato con Lazard Italia, poi con UBI Banca); inoltre, il Rapporto «Giorgio Rota» su Torino, con principale sostenitore Compagnia di San Paolo affiancata da Banca del Piemonte e Reale Mutua per la XX edizione.

Il Centro organizza un Premio annuale per giovani ricercatori, il Giorgio Rota Best Paper Award, che giunge nel 2021 alla IX edizione, grazie al sostegno di Fondazione CRT.

Pubblica libri e periodici – tra cui, dal 1964, la prestigiosa rivista Biblioteca della libertà, che a partire dal 2016 ha ottenuto la classe A nell'area 14/Filosofia politica – e, dal 2020, la testata online in abbonamento Nuovo Mondo Economico. Organizza serie di webinar, conferenze, convegni; cura la formazione di giovani studiosi. L'approccio è policy-oriented, multidisciplinare.

10121 Torino – Corso Re Umberto, 1
+39.011.5591611 – segreteria@centroeinaudi.it
www.centroeinaudi.it

INTESA SANPAOLO

Il Gruppo Intesa Sanpaolo è uno dei principali gruppi bancari in Europa ed è impegnato a sostenere l'economia nei Paesi in cui opera, in particolare in Italia, dove è anche impegnato a diventare un punto di riferimento in termini di sostenibilità e responsabilità sociale e culturale.

Il Gruppo Intesa Sanpaolo è il maggiore gruppo bancario in Italia, con 13,5 milioni di clienti e circa 4.700 filiali, ed è leader nelle attività finanziarie per famiglie e imprese del Paese, in particolare nell'intermediazione bancaria (con una quota del 21% dei prestiti e del 22% dei depositi), nei fondi pensione (23%), nel risparmio gestito (25%) e nel factoring (27%).

Inoltre, il Gruppo ha una presenza internazionale strategica, con circa 1.000 sportelli e 7,1 milioni di clienti. Si colloca tra i principali gruppi bancari in diversi Paesi del Centro-Est Europa e nel Medio Oriente e Nord Africa grazie alle proprie controllate locali: è al primo posto in Serbia, al secondo in Croazia e Slovacchia, al quarto in Albania, al quinto in Bosnia-Erzegovina, Egitto e Slovenia, al sesto in Moldavia e Ungheria.

Al 31 marzo 2021, il Gruppo Intesa Sanpaolo presenta un totale attivo di 1.000.628 milioni di euro, crediti verso clientela per 463.286 milioni di euro, raccolta diretta bancaria di 522.888 milioni di euro e raccolta diretta assicurativa e riserve tecniche di 175.906 milioni di euro.

L'attività del Gruppo si articola in sei divisioni.

Divisione Banca dei Territori: focalizzazione sul mercato e centralità del territorio per il rafforzamento delle relazioni con gli individui, le piccole e medie imprese e gli enti nonprofit. La divisione include le attività di credito industriale, leasing e factoring, nonché quelle di instant banking tramite la partnership tra la controllata Banca 5 e SisalPay (Mooney).

Divisione IMI Corporate & Investment Banking: partner globale per le imprese, le istituzioni finanziarie e la pubblica amministrazione in un'ottica di medio/lungo

termine, su basi nazionali ed internazionali. Include le attività di capital markets & investment banking ed è presente in 25 Paesi a supporto dell'attività cross-border dei suoi clienti con una rete specializzata costituita da filiali, uffici di rappresentanza e controllate che svolgono attività di corporate banking.

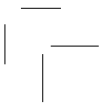
Divisione International Subsidiary Banks: include le controllate che svolgono attività di commercial banking nei seguenti Paesi: Albania (Intesa Sanpaolo Bank Albania), Bosnia-Erzegovina (Intesa Sanpaolo Banka Bosna i Hercegovina), Croazia (Privredna Banka Zagreb), Egitto (Bank of Alexandria), Moldavia (Eximbank), Repubblica Ceca (la filiale di Praga della VUB Banka), Romania (Intesa Sanpaolo Bank Romania), Serbia (Banca Intesa Beograd), Slovacchia (VUB Banka), Slovenia (Intesa Sanpaolo Bank), Ucraina (Pravex Bank) e Ungheria (CIB Bank).

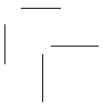
Divisione Private Banking: serve i clienti appartenenti al segmento Private e High Net Worth Individuals con l'offerta di prodotti e servizi mirati. La divisione include Fideuram-Intesa Sanpaolo Private Banking, con 5.743 private banker.

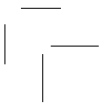
Divisione Asset Management: soluzioni di asset management rivolte alla clientela del Gruppo, alle reti commerciali esterne al Gruppo e alla clientela istituzionale. La divisione include Eurizon, con 278 miliardi di euro di masse gestite.

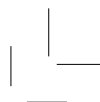
Divisione Insurance: prodotti assicurativi e previdenziali rivolti alla clientela del Gruppo. Alla divisione fanno capo le società Intesa Sanpaolo Vita, Intesa Sanpaolo Life, Fideuram Vita, Intesa Sanpaolo Assicura e Intesa Sanpaolo RBM Salute, con raccolta diretta e riserve tecniche pari a 176 miliardi di euro.

Maggio 2021









Finito di stampare nel mese di giugno 2021
da Geca Industrie Grafiche - San Giuliano Milanese (MI)

