



EDITORIALE – 29 APRILE 2020

Verso il post emergenza Covid-19:
Business as usual o nuove opportunità?

di Riccardo Leoncini

Professore ordinario di Economia politica
Alma Mater Studiorum – Università di Bologna



Verso il post emergenza Covid-19: *Business as usual* o nuove opportunità?

di Riccardo Leoncini

Professore ordinario di Economia politica
Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

Sommario: 1. I caratteri della crisi globale. 2. L'impatto sui sistemi produttivi. 3. Business as usual o nuove opportunità?

Gli sviluppi dell'anno venturo non saranno foggiate dagli atti deliberati degli statisti, ma dalle correnti nascoste che incessantemente fluiscono sotto la superficie della storia politica, e il cui sbocco nessuno può prevedere. In un modo soltanto possiamo agire su queste correnti nascoste: mettendo in moto quelle forze dell'educazione e dell'immaginazione che cambiano l'opinione.
J. M. Keynes, *Le conseguenze economiche della pace*

1. I caratteri della crisi globale

La crisi globale scatenata dal Covid-19 appare difficile da prevedere nei suoi elementi caratterizzanti, sia per la profondità con cui ha colpito i sistemi economici dei paesi travolti dalla pandemia, sia per la difficoltà di mettere insieme i dati salienti per un apprezzamento degli effetti che già fin da ora appaiono di un'ampiezza mai sperimentata in precedenza. Questa crisi ha caratteristiche intrinseche che la rendono assolutamente idiosincratia rispetto a quanto visto fino ad ora. La brutalità di questa crisi non è neanche lontanamente paragonabile a quanto sperimentato dall'umanità intera in seguito alle maggiori crisi di cui abbiamo memoria. Per esempio, la crisi del 1929 ha dispiegato i suoi sicuramente importanti effetti nell'arco di qualche anno, la crisi finanziaria del 2008 ha avuto due anni almeno per estendere i suoi effetti dal sistema finanziario a quello reale. E mentre i numeri dicono che a Milano i morti del quinquennio della II Guerra Mondiale sono stati 5 volte inferiori a quelli di questa pandemia, il primo dato che impressiona, ed è assolutamente nuovo rispetto al passato, riguarda la velocità con cui la pandemia ha fatto registrare i propri tristi record: poco più di tre mesi!

Un'altra caratteristica riguarda l'intensità con cui la pandemia ha colpito i nostri sistemi, in particolare quelli economici. Lo shock ha colpito contemporaneamente sia l'offerta (alimentando la chiusura di moltissime attività produttive e amplificandone l'effetto negativo a causa delle interruzioni nelle articolate catene del valore che sono alla base dei moltissimi processi produttivi distribuiti geograficamente) che la domanda (sia interna che estera, con il vero e proprio crollo di alcune tipologie di consumi e la riduzione dei redditi conseguente alla forzata chiusura di molti siti produttivi). Come già notato in precedenza,

inoltre, questi effetti sono stati generati in tempi e con intensità mai sperimentate prima, neanche in tempo di guerra.

Le crisi che si sono ciclicamente prodotte all'interno dei nostri sistemi economici, hanno dei settori di partenza che generalmente sono quelli più instabili oppure quelli più esposti alla concorrenza globale (il settore immobiliare nel 2008, la bolla delle *Dot-com* alla fine del secolo scorso). Questi, a loro volta, e con effetti di ricaduta diversi di volta in volta, trasmettono al resto del sistema economico l'onda della crisi, spesso in forme meno violente dello shock iniziale. In questo caso invece, poiché la crisi non è intrinsecamente economico/finanziaria, è più difficile rendersi conto di tutte le possibili ricadute che la pandemia ha e avrà sui vari settori, da quello finanziario, a quello industriale, da quello sanitario a quello della ricerca, dall'agricoltura alle materie prime.

Di fronte ad accadimenti di questa portata, il primo problema che si pone è quello di valutare gli ordini di grandezza che una crisi di questo tipo può generare. Tuttavia, le valutazioni sono risultate spesso distorte e di breve durata, gli scenari sono stati modificati quasi in tempo reale, le previsioni sono state riviste al ribasso nel tentativo di stare dietro agli impressionanti numeri che la pandemia snocciolava ogni giorno. Questa difficoltà di comprensione nasceva innanzitutto dalle incertezze sull'evoluzione stessa della pandemia, elemento questo che genera difficoltà sia di ordine interpretativo che di ordine normativo. Benché non sia questo il luogo deputato a considerazioni di tipo epidemiologico, appare certo che allo stato attuale manchi certezza sui almeno tre aspetti rilevanti: nessuno per ora, sembra in grado di fornire previsioni ragionevolmente attendibili sull'epidemiologia del virus; esiste una evidente eterogeneità nella definizione e nell'efficacia delle misure di contenimento; non esiste alcuna certezza sui tempi di sviluppo di un eventuale vaccino. Occorre poi considerare il rischio, paventato da molti, che l'autunno porti ad una recidiva, e se questo dovesse succedere, gli effetti sull'attività economica, ma anche sulla vita di tutti i giorni, diventerebbero strutturali piuttosto che congiunturali. Anche il ritorno alla normalità pare sarà il ritorno ad una normalità qualitativamente diversa, figlia della necessità di trovare un *modus vivendi* compatibile con un rischio Covid-19 endemico.

Insomma, stiamo vivendo in una situazione caratterizzata da incertezza forte, così come concepita da Frank Knight¹. L'incertezza, a differenza del rischio, manca totalmente della possibilità di fornire una misura quantitativa circa le probabilità di un evento (nevicherà il 22 dicembre prossimo alle h. 13.30?), mentre quando è possibile esprimere questa misura si parla di rischio (la probabilità di fare terno giocando a tombola). Il concetto di incertezza ammette che di fronte a certi accadimenti, la nostra ignoranza sui possibili eventi futuri è pressoché totale e quindi la nostra conoscenza di questi eventi è forzosamente

¹ F. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, 1921, Boston and New York, The Riverside Press.

ridotta dagli elevati gradi di libertà che l'incertezza pone in essere. Questo ha implicazioni sulla nostra capacità di fornire apprezzabili stime quali/quantitative per capire come agire nel prossimo futuro.

Per questo motivo le continue revisioni delle stime delle previsioni, effettuate dai maggiori istituti internazionali (quali OCSE², UNCTAD³, FMI⁴), che si sono succedute hanno dipinto una situazione progressivamente sempre più difficile, fino ad arrivare alle ultime stime del Fondo Monetario Internazionale, secondo le quali la crisi appare di dimensioni mai viste prima d'ora e più profonda di qualunque delle crisi che abbiamo conosciuto fino ad ora. Le stime effettuate per il complesso dell'economia mondiale, infatti, prevedono una diminuzione del PIL pari al 3 per cento, con una revisione al ribasso di 6,3 punti percentuali rispetto alle stime effettuate non più tardi di gennaio. Il crollo del PIL di Cina e India non sarebbe tale da generare tassi di crescita negativi (1,2% e 1,9% rispettivamente), mentre per i paesi industrializzati la contrazione potrebbe generare una diminuzione del 6,1% (quasi 8 punti percentuali in meno rispetto alla previsione di gennaio). La previsione per il nostro paese sarebbe in linea con le nostre pessime performance degli ultimi anni, ponendoci in coda al gruppo dei paesi più industrializzati con una diminuzione del PIL pari al 9,1%. A peggiorare il quadro, le previsioni sul commercio internazionale. Nonostante il fatto che, tipicamente, in tempi di crisi diminuisca più velocemente del PIL, la diminuzione globale prevista sarebbe superiore al 10% (quasi 14 punti percentuali in meno rispetto alle proiezioni di gennaio). Secondo il FMI il 2021 dovrebbe registrare un netto rimbalzo del PIL mondiale (+5,8%) e di quello di tutti i paesi industrializzati, guidati da Cina (+9,2%) e India (+7,4%). L'Italia si attesterebbe su un solido 4,8%, dato più alto per i paesi industrializzati a parte la Germania. Naturalmente le previsioni del rimbalzo economico sono figlie dell'incertezza forte che governa i possibili scenari futuri relativi all'andamento della pandemia e a quello delle principali variabili economiche.

2. L'impatto sui sistemi economici

Anche dal punto di vista dell'impatto strettamente economico la crisi pandemica presenta elementi di novità assoluta. Infatti, è possibile elencare una serie di caratteristiche peculiari che non erano presenti nelle crisi immediatamente precedenti a questa, quali, per esempio, l'epidemia SARS del 2003 e la crisi finanziaria del 2008.

Una prima, inedita, caratteristica di questa crisi, è che i paesi maggiormente colpiti per numero di contagi (Cina, Italia, Francia, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Spagna, USA) sono i paesi più industrializzati

² OECD, *OECD Interim Economic Assessment Coronavirus: The world economy at risk*, 2 marzo 2020, Parigi, OECD.

³ UNCTAD, *The Coronavirus Shock: A Story of Another Global Crisis Foretold and What Policymakers should do about it*, 9 marzo 2020, Ginevra, UNCTAD.

⁴ G. Gopinath, *The Great Lockdown: Worst Economic Downturn Since the Great Depression*, 14 aprile 2020, Washington, IMF.

del mondo: questi paesi rappresentano ben più della metà del PIL mondiale, quasi i due terzi della manifattura mondiale e circa il 40% del commercio internazionale. La seconda novità di questa crisi è che l'economia globale è stata colpita in un momento di particolare debolezza (per esempio rispetto al 2007): dopo un 2019 sostanzialmente debole a causa della guerra dei dazi iniziata nel 2018 fra USA e Cina, la leggera ripresa (generata dalla parziale rimozione delle barriere al commercio) che si stava affacciando fra la fine dell'anno e l'inizio del successivo è stata spazzata via dalla pandemia. La terza novità è che l'economia globale ha un livello di interconnessione mai registrato prima: le nuove tecnologie, i ridotti costi di trasporto, la capacità di standardizzare i processi produttivi su larga scala hanno trasformato la globalizzazione in un processo di connessione strutturale fra sistemi produttivi di diversi paesi. La quarta novità è costituita dal ruolo sempre più centrale dell'*hub* tecnologico e produttivo costituito dalla Cina: rispetto all'epidemia di SARS del 2003, il contributo cinese al PIL mondiale è passato da poco più del 5% a quasi il 17%, il contributo alla manifattura mondiale è passato dall'8% a più del 22%, quello al commercio internazionale è quasi triplicato raggiungendo quasi il 12% e infine (*last but not least*) il contributo al turismo mondiale è ora quasi al 10%.

I due lati del mercato hanno, ciascuno con le sue caratteristiche, reagito in maniera rapida e strutturale allo shock. Per quanto riguarda la domanda, la prima reazione dei consumatori è stata quella di accumulare beni reputati essenziali di cui si temeva la discontinuazione commerciale e di rivolgersi agli acquisti online. Inoltre, le misure di distanziamento sociale hanno diminuito i consumi limitando in maniera evidente le spese nei servizi per il tempo libero. L'incertezza forte riguardante il futuro rende infine i consumatori da un lato più prudenti e più cauti e, anticipando possibili riduzioni di reddito, essi hanno ridotto consumi meno urgenti e procrastinabili (per esempio, i beni durevoli). La ripresa dei consumi oltretutto sarà differenziata a seconda che si pensi a beni durevoli, normali o a servizi alla persona, e avverrà probabilmente con cautela e tempi che dipenderanno da una serie di elementi, a partire dalla progressiva rimozione dei vincoli alla mobilità, alla progressiva ripresa delle strutture logistiche per la distribuzione delle merci, e infine dall'efficacia dei provvedimenti che verranno presi per sostenere i redditi, l'occupazione e per alleggerire i carichi finanziari che i consumatori stanno accumulando. Negli USA, le richieste di sussidi per la disoccupazione, che da inizio anno erano nell'ordine delle 220.000 a settimana, sono esplose a circa 3,3 milioni nella terza settimana di marzo e a 6,9 milioni nella quarta. In sole 4 settimane i nuovi disoccupati sono stati 22 milioni, un valore simile alla nuova occupazione creata dal minimo relativo di dicembre 2009 all'inizio del 2020.

Per quanto invece riguarda l'offerta, il discorso è più complesso e va focalizzato su una serie di elementi cruciali legati alle interruzioni nella produzione che hanno riguardato sia le chiusure delle imprese il cui output è stato classificato come non essenziale (in Italia, circa un terzo del totale della produzione

industriale), sia le filiere produttive (le cosiddette catene globali del valore). Inoltre, l'incertezza sulla lunghezza e la profondità della crisi ha agito in senso negativo, sia per quanto riguarda sia gli investimenti in capitale fisico che finanziari.

Le economie maggiormente colpite dalla pandemia sono al centro di una ragnatela di filiere produttive, in cui ciascuna fornisce importanti beni intermedi alle altre, ma è, a sua volta, destinataria di altrettanto importanti input. Uno shock al sistema produttivo, anche di uno solo di questi paesi, si trasmette allo stesso modo con cui si trasmette una pandemia: ogni parte di una filiera che si ferma “infetta” tutto il sistema produttivo, producendo decelerazioni e slittamenti nei ritmi produttivi fino ad arrivare, nel caso di input particolarmente cruciali, alla paralisi del sistema produttivo. Questi problemi si possono facilmente estendere anche a sistemi terzi. La globalizzazione e le interrelazioni tra i paesi nelle catene globali del valore hanno dunque causato quasi dovunque colli di bottiglia dovuti sia alla diminuita disponibilità di beni intermedi, sia al rallentamento della logistica (si rilevano notevoli effetti sui costi dei noli i cui indici sono in generale e notevole calo).

Le filiere globali nella manifattura costituiscono uno strumento estremamente efficiente per la gestione di processi produttivi, ma come tutti i sistemi efficienti, anche questi sistemi sono poco efficaci in caso di crisi oltre una certa soglia. La pandemia ha infatti mostrato chiaramente i limiti e le vulnerabilità di questo modello di organizzazione della produzione. Da un lato, le performance di un sistema tipicamente sono determinate dalla sua componente meno prestante (che rallenta la dinamica di tutte le altre componenti). A questo fine, disfunzioni temporanee possono essere superate tramite l'uso delle scorte di magazzino, ma i modelli di produzione attuali (basati, per esempio, sul *just in time*) mantengono, per i consueti problemi di efficienza, scorte assai limitate, e quindi sono efficaci in caso di piccoli shock, ma assai meno in caso di shock importanti. Inoltre, fornitori alternativi non sono facili da trovare, soprattutto nel caso di produzioni altamente specializzate.

Questi elementi hanno fatto sì che la pandemia “produttiva” si propagasse assai velocemente dalla Cina al resto del mondo industrializzato proprio a causa del suo ruolo centrale nelle filiere produttive. Le interruzioni nelle filiere produttive sono partite dalla Cina, quando numerose imprese sono state chiuse e sono state imposte limitazioni ai trasporti. Il primo effetto si è immediatamente esercitato sulle produzioni high-tech, sulla chimica, sull'automobile, sui macchinari. La Cina infatti è uno dei fornitori chiave di beni intermedi (particolarmente, ma non solo, in computer, elettronica, farmaceutica, automobilistico). L'epicentro della pandemia, la provincia del Hubei, produce circa il 5% del PIL cinese ed è conosciuta come la *optics valley* della Cina (imprese queste fondamentali per la manifattura delle fibre ottiche su cui operano i network di telecomunicazioni). Oltre a ciò, le imprese della regione che



producono microchip avanzati, secondo l'*Economist*, potrebbero da sole bloccare il 10% della produzione mondiale di smartphone.

L'elevata integrazione e la reciproca dipendenza dei paesi più industrializzati del mondo è evidenziata dai dati dell'Ufficio Parlamentare del Bilancio⁵, che ha prodotto una misura delle interconnessioni fra le filiere produttive delle nazioni maggiormente industrializzate. Utilizzando le quote di valore aggiunto estero che transitano nelle esportazioni di ciascun paese per l'anno 2014, l'UPB ha calcolato il tasso di partecipazione dei principali paesi alle catene globali del valore. Il quadro che si ottiene, dal nostro punto di vista, appare decisamente preoccupante. Infatti, il 45% del commercio estero di paesi quali Italia, Germania, Francia, e Spagna dipende da interconnessioni con paesi esteri, mentre solo di poco inferiore appare il valore per la Gran Bretagna (circa 40%). USA e Cina hanno valori inferiori, pari al 36,5% e a poco più del 30% rispettivamente.

Filiere così integrate sono decisamente efficienti durante il loro funzionamento “normale”, ma uno shock distribuito lungo diversi segmenti della catena del valore genera rotture prolungate a causa di due tipi di problemi. Uno legato alla perdita di produzione del settore manifatturiero, l'altro legato ai ritardi prolungati nel rimettere in moto la filiera, a causa del concomitante problema della logistica nel ripristinare i corretti flussi di prodotti intermedi. Quindi, anche di fronte alla ripartenza dei processi produttivi in Cina, occorrerà scontare un certo periodo di tempo perché tutto riparta, poiché nel frattempo alcune imprese avranno chiuso e altre avranno modificato l'organizzazione della produzione per riuscire a sopravvivere durante la crisi. Questo naturalmente aggiungerà ulteriori elementi di debolezza che potrebbero rendere la ripresa meno prestante. Un ulteriore elemento potrebbe essere legato al fatto che molte imprese abbiano ripensato le loro strategie relativamente alle catene del valore e alla logistica. Potremmo quindi assistere ad una diversificazione strutturale delle filiere, in cui potrebbe avvenire uno spostamento di ottica dall'efficienza all'efficacia (questo implicherebbe il ripensamento delle catene di approvvigionamento legate ad un numero maggiore di fornitori in modo tale da avere fornitori alternativi, oppure il ripensamento della logistica legato a catene meno lunghe, magari meno efficienti ma più robuste).

3. Business as usual o nuove opportunità?

Abbiamo già accennato alla eccezionalità di questa crisi che non ha nessun elemento confrontabile con quelli delle crisi precedenti. Da un lato, le due grandi recessioni (quella del 1929 e quella del 2008) sono state generate da elementi interni al sistema economico, mentre la crisi attuale è dovuta ad uno shock

⁵ UPB, *Nota sulla congiuntura*, aprile 2020.



esterno al sistema. Dall'altro, nessuna delle altre crisi esogene ha avuto l'impatto e la velocità con cui Covid-19 ha colpito il mondo intero. Siamo di fronte, da un certo punto di vista, al più grande esperimento sociale mai prodotto sulla faccia della terra, ed uno per il quale non esiste un controfattuale su cui parametrare i risultati.

Nonostante il nome, pan-demos, ogni Stato ha reagito chiudendosi nei confronti dell'esterno, disinteressandosi, o interessandosi perfino troppo, di ciò che stava succedendo alle altre nazioni. Reazione singolare, soprattutto di fronte ad un virus che ha ignorato in maniera eclatante i confini, viaggiando in prima classe e muovendosi in maniera sorprendentemente veloce attraverso confini apparentemente sigillati. Questo tipo di reazioni ha avuto un impatto quanto mai importante sulle modalità con cui i singoli paesi hanno affrontato la pandemia, ma ancora più importante è stato l'impatto che una reazione di questo tipo ha avuto sull'Unione Europea.

Infatti, nel caso dell'UE, le paure combinate dell'infezione e della progressiva scarsità di equipaggiamento medico hanno fatto vacillare due dei pilastri dell'Unione: il mercato comune e la libera circolazione. Ognuno per sé, senza un coordinamento per una reazione comune, senza compartecipazione di risorse quanto mai vitali, senza strategie condivise e senza accennare ad aiuti transeuropei. Ciascun membro dell'Unione Europea ha affrontato la "sua" pandemia e l'integrazione sanitaria, che in Europa è quasi assente, si è praticamente azzerata. È pur vero che i singoli paesi erano impreparati ad una pandemia di queste proporzioni, ma probabilmente l'assenza di un fronte comune non ha messo i singoli stati in condizioni di poter affrontare in maniera più efficace la crisi. A moderare questa eterogeneità di risposte non ha certo contribuito l'atteggiamento a tratti altrettanto poco efficace degli organismi comunitari.

La pandemia ha messo impietosamente a nudo tutti i limiti della costruzione europea di fronte a una sfida che ha elevato la soglia dell'impegno comunitario. Di fronte alla necessità di un'Europa unica e unita, sono emerse diverse Europee, trasversalmente ricostruite su domande e risposte assai divaricate, i cui confini trasversali sono apparsi solidi e invalicabili come non mai. In un frangente di questo genere, l'Unione Europea corre il rischio di non riuscire ad essere più della mera sommatoria di quei paesi che nell'idea originale di chi l'aveva pensata, avrebbero dovuto spogliarsi del proprio *particolare* per contribuire a costruire una vera e propria federazione. Se ciò avvenisse, avremmo la paradossale situazione in cui le fondamenta dell'Unione sarebbero scosse più dalla reazione al virus che dal virus stesso.

Questa crisi inedita, quindi richiede un approccio inedito. Ai due attori principali, gli Stati nazionali e l'Unione Europea, sono demandati compiti eccezionali che possono, anzi devono, essere affrontati con una nuova visione e con adeguati mezzi. Tuttavia, gli Stati nazionali stanno reagendo con i soliti mezzi a loro disposizione, pompando nel sistema economico, sia dal lato della domanda che dell'offerta, risorse ingentissime mai sperimentate in precedenza, che sollevano anche alcuni dubbi sulla sostenibilità nel più

lungo periodo (favorita tuttavia sia dalla mancanza di alternative, sia dalla situazione economica precedente, che era relativamente favorevole in termini di tassi di interesse e inflazione). Addirittura, si sono rilevate opposte visioni, fra chi pensa che il ricorso al debito pubblico degli Stati più colpiti sia eccessivo, e chi al contrario vede troppa timidezza causata da “irrazionali” paure relative al debito così creato. Quello che sembra emergere chiaramente a tutti è che, nonostante le dimensioni inusitate dell’intervento che gli Stati stanno mettendo in campo, questi interventi potrebbe non essere sufficienti non solo a rimettere a posto le economie, ma forse neanche a raddrizzare il trend negativo che la pandemia ha così brutalmente e consistentemente innescato.

In generale, gli Stati, di fronte a questa inedita crisi, hanno tendenzialmente proceduto come sempre, seguendo i dettati della politica economica mainstream, usando le leve a disposizione, quella fiscale e quella monetaria, e, sulla base di un atteggiamento di tipo chirurgico, hanno agito per rammendare il tessuto economico/finanziario laddove si è sbrindellato, correggendo dove possibile gli sbandamenti che il sistema, a causa della crisi, ha generato. Il limite essendo posto dai modelli di azzardo morale, secondo i quali uno Stato che intervenga ex post per sanare i comportamenti devianti, li “giustifica” in qualche modo e rende profittevole creare disequilibri⁶.

Tuttavia, questo shock simmetrico, che ha colpito tutto il sistema in maniera “egualitaria” offre la possibilità di pensare in maniera diversa, di agire in maniera diversa, di mettere in campo strumenti diversi. E proprio a partire dal ruolo dello Stato, che potrebbe divenire centrale. Seguendo il pensiero espresso da Mario Draghi sul *Financial Times*⁷, a partire dal suo incipit (“La pandemia del coronavirus è una tragedia umana di proporzioni potenzialmente bibliche”), che ci avverte che la situazione non assomiglia a nulla di ciò che abbiamo visto fino ad ora. L’intervento degli Stati nazionali, non solo è auspicabile, ma “La questione chiave non è se, bensì come lo stato debba utilizzare al meglio il suo bilancio”. Ecco quindi che le possibilità che si aprono sono in pratica assolute. Uno shock esogeno di questa portata richiede un’immaginazione, un ripensamento dei nostri obiettivi, un’articolazione dei mezzi necessari al loro perseguimento, che devono essere adeguati alla sfida posta. Sempre seguendo Mario Draghi “Davanti a circostanze imprevedibili, per affrontare questa crisi occorre un cambio di mentalità, come accade in tempo di guerra. Gli sconvolgimenti che stiamo affrontando non sono ciclici [e] il costo dell’esitazione potrebbe essere fatale.”

⁶ Si pensi ai salvataggi di banche che avrebbero dovuto fallire a causa di comportamenti azzardati dei loro manager, ma che invece hanno beneficiato di un doppio vantaggio, prima creando profitti in maniera poco trasparente, poi beneficiando della clausola “too big to fail” per avere dallo Stato le risorse necessarie ad uscire indenni (o quasi) dalla crisi che si era contribuito a generare. In questo modo, il loro comportamento ha privatizzato i guadagni, socializzando le perdite.

⁷ M. Draghi, We face a war against coronavirus and must mobilise accordingly, *Financial Times*, 24 marzo 2020.



Tanto per fare un esempio, benché non sia nostra intenzione esplorare le eventuali interrelazioni fra Covid-19 e cambiamento climatico, credo sia importante ricordare che il 22 Aprile ricorreva il cinquantesimo anniversario del primo Earth Day. Esiste infatti un'evidente somiglianza fra questi due fenomeni: sia il virus che l'inquinamento attraversano confini nazionali senza riguardo alcuno per sovranismi e chiusure a riccio, entrambi costituiscono problemi globali che come tali necessitano di essere trattati. Riuscire a instaurare la cooperazione necessaria per uno, potrebbe costituire un viatico per stabilirla anche nei riguardi dell'altro, invece di costruire trade-off fra produzione e salute, nonostante i segnali che stanno emergendo e che sembrerebbero andare in questa direzione, come, per esempio, la riduzione dei limiti alle emissioni automobilistiche che l'attuale amministrazione Usa ha messo in atto il 31 marzo scorso, con lo scopo di aiutare l'industria automobilistica statunitense. Dall'altro lato, se è vero che l'unica casa automobilistica ad avere registrato un incremento del valore delle proprie azioni produce auto elettriche, allora si potrebbe pensare di aiutare, come si apprestano a fare i vari Stati, le imprese del settore a ricostituire i loro livelli di investimento pre-crisi, ma operando un cambio di paradigma verso trasporti più sostenibili, verso per esempio l'auto elettrica, aiutando le imprese nello sviluppo delle tecnologie necessarie per batterie sempre più efficienti o per lo sviluppo di un'infrastruttura distributiva, oppure verso lo sviluppo di mezzi di trasporto pubblici (sia ferroviari che stradali) che possano fare fronte all'aumento della domanda a causa della riduzione dei posti disponibili per singola unità di trasporto, e così via.

Il ruolo che l'Unione Europea potrebbe assumere, in questa congiuntura, potrebbe assumere una rilevanza senza precedenti, oppure potrebbe incanalarsi verso un lento declino, di fronte al rischio sempre più reale di trasformarsi in una specie di camera di compensazione delle rivalità nazionali. Se l'Unione Europea decidesse di avviarsi verso la strada alta, potrebbe intervenire in una maniera nuova, diversa da quella che finora è stata la stella polare delle azioni comunitarie: una sussidiarietà non particolarmente pronunciata unita alla rinuncia a entrare pienamente nei gangli decisionali delle politiche fiscali⁸.

L'Europa avrebbe (ha) la possibilità di reinventarsi, di provare a concepire un nuovo e diverso progetto di solidarietà fra i suoi popoli. Di fronte a questa sfida, o si decide di aprire uno spazio europeo scientifico, metodologico, culturale e, infine, politico, oppure il destino di questa Europa sarà quello di assistere alla sua lenta, ma inesorabile, disgregazione. L'interdipendenza deve essere irreversibile soprattutto perché nessun paese può compiere questo percorso in splendida solitudine. Occorre cercare una via fra i modelli attualmente dominanti, all'interno del quale esercitare la cultura comune europea alla ricerca di una terza

⁸ E anche di quelle monetarie, demandate all'istituzione indipendente della BCE il cui mandato, decisamente limitato rispetto alle Banche Centrali nazionali, ha avuto bisogno della "creatività" italiana per uscire dalla gestione della contingenza.



via (pienamente federale) fra centralizzazione e regionalismo. I meccanismi con cui l'Europa non riesce ad essere unita e ad affrontare l'emergenza economica come un paese unito, devono costituire elementi di analisi che dovrebbero mettere insieme discipline che, nate unite⁹, si sono progressivamente divaricate. Ma per fare questo, occorre uno sforzo congiunto, uno sforzo in cui economia e diritto camminino insieme nella stessa direzione, offrendosi spunti interdisciplinari, contaminandosi in un virtuoso ciclo di produzione di nuovo sapere, cercando le modalità complementari per produrre una visione nuova delle possibilità offerte dalla crisi e, in definitiva, rafforzandosi a vicenda.

Da quanto detto, sembra indubbio che le trasformazioni strutturali che la pandemia sta innescando, e ancor di più innescherà nel futuro prossimo, se da un lato costituiscono motivo di apprensione per tutti problemi che solleverà e per tutte le concomitanti tensioni a cui inevitabilmente sottoporrà il sistema e, non ultimo, per tutte le possibili opzioni di conflitto che aprirà, dall'altro, credo possa offrire ai più avveduti scienziati sociali materiale di riflessione su cui esercitarsi per ripensare, se non la totalità, alcune parti del nostro contesto sociale, per incanalarlo verso una direzione più rispettosa dell'ambiente, della sostenibilità, dell'uguaglianza, e di quei principi fondamentali di rispetto e solidarietà che nelle parti più avanzate del nostro mondo sono così prepotentemente emerse durante la pandemia.

E gli scienziati sociali si stanno già interrogando su come affrontare questa crisi senza precedenti, cercando nelle loro "cassette degli attrezzi" strumenti nuovi oppure polverosi strumenti che potrebbero essere rimessi in sesto per la bisogna. C'è un'assoluta necessità di rimettere al lavoro team interdisciplinari, per concepire nuovi strumenti, che devono essere costruiti da zero, e di cui, per esempio, giuristi ed economisti insieme potrebbero essere l'avanguardia.

⁹ Le cattedre di Economia Politica sono nate nelle Facoltà di Giurisprudenza, a partire da quella della "Meccanica e del commercio" tenuta da Antonio Genovesi presso l'Università di Napoli a partire dal 5 novembre 1751.