

CORONAVIRUS: LE IMPRESE E LA GLOBALIZZAZIONE. UN RAPPORTO DA RIPENSARE?

di Fabio Ghiselli

Il coronavirus, o scientificamente Covid-19, è il primo grande evento straordinario dannoso e dagli esiti incerti nell'epoca della globalizzazione e della interconnessione.

Alla prova del primo stress test reale la globalizzazione non ha retto perché il risultato di questo sviluppo, che ha affascinato in primo luogo politici ed economisti, è stato la creazione di un sistema debole, assolutamente privo di quegli anticorpi che solo un adeguato governo politico di questo processo avrebbe potuto creare.

Il nostro Paese sperimenta per primo in Europa questa debolezza e tra qualche settimana potremmo appurare se questa avrà pari intensità ed effetti sulle economie degli altri Paesi membri o se, invece, sarà un elemento distintivo di quella italiana.

In questo momento di emergenza sanitaria parlare di programmi per favorire lo sviluppo potrebbe apparire prematuro, anche perché molto dipenderà dalla lunghezza del *lock down* e dai suoi effetti sull'economia reale. Ma a breve arriverà anche questo giorno e se la definizione dei dettagli può essere rimandata, non altrettanto si può dire per due punti essenziali: interiorizzata l'enorme gravità della crisi - per troppo tempo sottovalutata e rifiutata con aperitivi e hashtag vari - sarebbe opportuno chiedersi cosa c'è che non funziona nel modello organizzativo di sviluppo globale (senza entrare nel merito della sostenibilità o del *new green deal*, che a mio avviso nulla ha a che vedere con il tema *de qua*); definire il quadro generale delle risorse necessarie a finanziare i suddetti programmi e i livelli istituzionali che devono essere coinvolti; definire gli strumenti di sostegno alle imprese e ai lavoratori e di rilancio dell'economia.

Questa parte delle mie riflessioni è dedicata al primo dei due punti.

Nell'immediato non c'è dubbio che la priorità vada attribuita, da un lato, alle misure di contenimento del virus, che vanno dalla gestione dei presidi ospedalieri, alla tutela della salute degli operatori sanitari, delle lavoratrici e dei lavoratori che continuano a svolgere il loro lavoro nelle unità produttive, alla limitazione temporanea delle libertà personali, e dall'altro, alla predisposizione degli interventi economici più urgenti a sostegno dell'economia.

In questa direzione si collocano i sette decreti del Presidente del consiglio dei ministri, con i quali tutti noi ci siamo confrontati, le decine di ordinanze del Capo del Dipartimento della Protezione civile, e 5 decreti legge, tra i quali, in ambito economico, il D.L. 2.3.2020, n.9, e il D.L. 17.3.2020, n.18 c.d. "cura Italia", già entrati in vigore, che stanziavano complessivamente 26 miliardi di euro, 20 dei quali necessariamente in deficit.

Ma anche il "Protocollo condiviso di regolamentazione delle misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus Covid-19 negli ambienti di lavoro". Perché questo è figlio di una scelta politica precisa tra due alternative: la chiusura totale delle aziende, ad eccezione di quelle destinate alla produzione dei beni e servizi di prima necessità, e la continuazione dell'attività produttiva.

Da rilevare, peraltro, che tale Protocollo oltre a presentare alcuni aspetti di indeterminazione che lasciano spazio a dubbi interpretativi, appare in parte carente in termini di definizione delle misure di protezione: se si vuole continuare a produrre con un certo grado di stabilità, la protezione dei lavoratori presenti dovrebbe essere massima, come quella "ideale" dei medici e del personale sanitario, e non "reale", inadeguata e insufficiente, come purtroppo la realtà ci mostra¹.

Discorso a parte, ma non difforme come impostazione, si deve fare per la logistica, che rappresenta un settore fondamentale per l'economia, visto che l'80% delle merci viaggia su strada, e per il quale le garanzie per la sicurezza dei lavoratori non sono meno importanti (anche per la diffusione transnazionale del virus). Anche per questo settore si sta redigendo un apposito "Protocollo" (come conferma Confetra).

Tenendo ben presente che tutti gli esercizi commerciali e di servizi al dettaglio non rientranti tra quelle descritte nell'All. 1, al DPCM 11.3.2020, hanno dovuto sospendere d'imperio la loro attività.

La scelta di continuare a produrre è condizionata, come è giusto che sia, alla predisposizione di adeguate misure di sicurezza ambientale a tutela della salute dei lavoratori, e aggiungerei, anche di quella delle rispettive comunità di appartenenza. Perché non va sottovalutato il fatto che proprio a seguito del *lockdown* al quale tutti i cittadini si stanno adeguando sempre più velocemente, le fabbriche rimarranno l'unico centro di potenziale diffusione del coronavirus.

¹ Fondazione Studi Consulenti del Lavoro, *Protocollo Governo-parti sociali. Annotazioni esplicative*, del 17.3.2020.

Personalmente sono stato un sostenitore della prima opzione, quella della chiusura totale dei siti produttivi per almeno un primo step di quattordici giorni, prolungabile all'occorrenza, nella profonda convinzione che una economia non possa crollare per una sostanziale anticipazione delle ferie estive. Una sorta di congelamento temporaneo, ferma restando, ovviamente, la necessità di un adeguato intervento di sostegno finanziario da parte dello Stato. Misura che sarebbe stato opportuno assumere una settimana fa allorché tutto il territorio nazionale è stato sottoposto alle restrizioni che tutti conosciamo. Nella piena consapevolezza che una simile misura avrebbe coinvolto 9.249.000 di lavoratori dipendenti e 5.306.000 di autonomi a vario titolo ².

La chiusura temporanea per legge delle fabbriche avrebbe potuto, o potrebbe, proteggere, a mio modesto giudizio, il cedente i beni o il prestatore di servizi dalla risoluzione del contratto nei rapporti internazionali, stante la sussistenza della causa di "forza maggiore" prevista dall'art. 79, co. 1, della Convenzione di Vienna del 1980 e dell'art. 7.1.7 dei *Principles of International Commercial Contracts - Unidroit del 2016 (Force major clause)*. Tra queste cause rientra anche l'epidemia, in quanto racchiude in sé la presenza delle tre condizioni fondamentali: l'estraneità dell'accadimento dalla sfera di controllo dell'obbligato, la non prevedibilità dell'evento al momento della stipulazione del contratto e l'insormontabilità del fatto impedente o dei suoi esiti.

Per quanto riguarda i rapporti contrattuali sul mercato nazionale, la protezione apparirebbe solo in parte garantita dall'art. 91, del D.L. 18/2020, che dispone che il rispetto delle misure di contenimento di cui al D.L. 23.2.2020, n. 6, "e sempre valutata ai fini dell'esclusione, ai sensi e per gli effetti degli articoli 1218 e 1223 c.c., della responsabilità del debitore (al risarcimento del danno, n.d.a.), anche relativamente all'applicazione di eventuali decadenze o penali connessi a ritardati o omessi adempimenti".

La parzialità dipende dal fatto che si rinvia a una valutazione del terzo, e non si prevede una esclusione *ex lege* della responsabilità.

L'alternativa avrebbe potuto essere la sospensione temporanea dell'attività produttiva, al netto della chiusura di tutti gli uffici non coinvolti direttamente nella produzione e dell'attivazione della modalità *smart working*, per dare modo alle imprese di sanificare l'ambiente e di mettere in sicurezza i lavoratori alla ripresa dell'attività.

Invece, come si è visto, l'opzione è stata quella di continuare l'attività, in linea con la posizione espressa da Confindustria in un recente documento, fatta salva la firma, il 14 marzo, del Protocollo per la sicurezza innanzi citato che dovrebbe determinare la chiusura dei locali per qualche giorno per permettere la realizzazione degli interventi di sanificazione.

Questa scelta, a ben vedere, racchiude in sé un vantaggio e uno svantaggio.

Il primo è di tipo strategico: resistere continuando a produrre fino al punto in cui tutta la manifattura europea raggiunga la stessa o analoga situazioni di quella italiana, stante la certa estensione del contagio anche gli altri Paesi europei.

Strategia che avrebbe potuto essere agevolmente compresa, condivisa e magari supportata dai lavoratori qualora fosse stata comunicata *urbi et orbi* in modo adeguato. Ma questo non è successo, portando alla luce un grosso problema che coinvolge a tutti i livelli i centri decisionali, pubblici e privati, istituzionali e non: la capacità di comunicare e di coinvolgere, totalmente inadeguata.

Il secondo è di tipo pratico: risiede nella difficoltà, anche psicologica, di reggere un prolungato periodo di restrizioni totali dopo aver vissuto per settimane una lenta agonia di restrizioni parziali.

Nella situazione descritta, quello che sorprende è la diversità del comportamento assunto da una parte della c.d. "base", di quelle imprese non legate alla logistica.

Ogni giorno le fila di quelle che decidono di sospendere volontariamente l'attività produttiva, sia perché si è interrotto il flusso di approvvigionamento sia perché non possono tutelare la sicurezza dei lavoratori, o perché devono attuare le misure del "Protocollo" e riorganizzare le fasi di produzione ritardate sulle nuove esigenze del mercato, si incrementa. Indipendentemente dalla dimensione.

E questo non sta accadendo solo alle imprese italiane ma anche a quelle operative in altri Paesi del mondo, come gli Stati Uniti, la Germania, la Spagna, ecc..

Che cosa ci aspetta davanti a noi?

Alla luce di quello che sta accadendo, è certo che la crisi coinvolgerà sia l'offerta che la domanda a livello globale. La configurazione della *supply chain* appare oggi molto frammentata, a causa sia della delocalizzazione di parte della catena produttiva oltre i confini nazionali, attuata dalle imprese al fine di beneficiare di un minor costo del lavoro e di una minore pressione fiscale, sia della sua esternalizzazione presso produttori nazionali a loro volta inseriti in una catena di produzione globale. Tutto al fine di ricercare la massima redditività da ogni fase di lavorazione.

² Fondazioni Studi Consulenti del Lavoro, *Gli occupati in Italia ai tempi del coronavirus*, 3/2020.

Tale configurazione, però, sta determinando, e lo farà ancora di più nelle prossime settimane, una interruzione della catena di approvvigionamento e degli impegni di produzione che metterà a rischio la continuità aziendale e che imporrà alle imprese di assumere una serie di iniziative e valutazioni per scongiurare il peggio, ossia il fallimento: da una analisi della liquidità a breve, a una valutazione dei rischi finanziari e operativi, dal monitoraggio delle pressioni sulla filiera dei clienti e fornitori alla valutazione di opzioni alternative per la catena di approvvigionamento³.

Ma anche la chiusura *tout court* degli stabilimenti in Italia e all'estero, quella dei porti (in Cina), la riduzione dell'attività indotta dall'assenza per malattia o per quarantena dei lavoratori o dalla perdita di commesse, la perdita di investimenti nazionali ed esteri, determinerà un sicuro calo dell'offerta di beni e servizi⁴.

Ma la stessa grave situazione sanitaria - con le quarantene e i divieti di uscire dalla propria abitazione - e l'incertezza per il futuro, avranno forti ripercussioni anche sulla domanda, che potrebbe contrarsi in ogni caso in attesa di tempi migliori, in parte modificarsi radicalmente e strutturalmente, magari a beneficio di investimenti immobiliari o di un maggiore risparmio.

E quanto durerà questa discesa verso il fondo non è dato sapere, perché né il 25 marzo né il 3 aprile possono essere considerate date limite, punti di svolta di una crisi che è prima di tutto sanitaria. Dopo quelle date le porte delle case non potranno riaprirsi, come d'incanto, e la vita non potrà riprendere normalmente, perché il rischio di un nuovo contagio e di un nuovo *lockdown* si riproporrebbe.

Il vaccino non è pronto e non ci sono cure farmacologiche in grado di risolvere il problema in ogni situazione e in tempi brevi. Per cui la condizione che stiamo vivendo in questi giorni appare destinata a prolungarsi fino a un termine non ben definito, in attesa di raggiungere quel "punto di svolta" dei contagi.

Gli effetti negativi non si vedranno solo nel breve ma anche nel lungo periodo.

Questo, però, potrebbe essere il momento giusto per riflettere sulla correttezza delle scelte fatte in passato e per individuare eventuali modelli alternativi di produzione e sviluppo.

Se avessimo qualche dubbio sull'importanza di questa riflessione dovremmo ricordarci che con delibera del Consiglio dei Ministri del 31.1.2020 è stato dichiarato lo "stato di emergenza nazionale" (che non esiste nella nostra Costituzione che prevede invece il solo "stato di guerra" ex art. 78), al quale ha fatto seguito l'emanazione del D.L. 23.2.2020, n.6: questi legittimano l'adozione di "ogni misura di contenimento e gestione adeguata" alla situazione epidemiologica, tra le quali possono rientrare anche quelle che limitano l'esercizio di diritti e libertà fondamentali costituzionalmente garantite, che usualmente caratterizzano gli stati di guerra. La gravità mi sembra manifesta.

La riflessione di partenza potrebbe essere questa.

Fino a ieri tutti gli economisti hanno esaltato il modello di sviluppo secondo il quale i paesi più industrializzati dovevano concentrarsi su quelle attività a più elevato valore aggiunto, lasciando agli altri le produzioni di beni e servizi *labour intensive*.

Questo ha generato una frammentazione della catena di approvvigionamento e una uscita dal mercato di molte attività produttive nazionali non particolarmente redditizie.

Il fatto che non vi siano produttori di mascherine o ve ne sia solo uno di apparecchi per la respirazione assistita sono solo due esempi basilari.

La forte interdipendenza tra i soggetti della *global value chain* collocati in Paesi o continenti diversi, rende la stessa catena più soggetta ad incepparsi qualora un evento naturale non previsto colpisca uno dei Paesi in cui risiedono i soggetti coinvolti nella medesima.

Il rallentamento o l'interruzione della catena di approvvigionamento che ne consegue, riverbera i suoi effetti sulla dinamica dell'offerta di beni e servizi intermedi o finali indirizzata verso altri Paesi rimasti immuni dalle conseguenze dell'evento e che potrebbero mantenere inalterato il livello della domanda dei medesimi.

Questa situazione, se da un lato potrebbe produrre un incremento dei prezzi per ricreare l'equilibrio tra la domanda e l'offerta, e un conseguente aumento della redditività, dall'altro potrebbe indurre i Paesi *event free* a dirottare la domanda verso altri fornitori non coinvolti allo stesso modo nella catena di approvvigionamento interrotta.

Tale problematica non potrà non essere oggetto di una approfondita riflessione. In particolare si dovrà valutare, penso, se la scelta dei Paesi da coinvolgere nella suddetta catena debba dipendere dal livello di redditività che il loro apporto riesce a garantire - determinata da costi di produzione ridotti, in particolare quelli del lavoro, o da un carico fiscale sensibilmente inferiore - ovvero anche, in tutto o in parte, dal rischio Paese. Rischio che dovrà riguardare, penso, non solo la stabilità politica, ma l'incidenza

³ S. Latini, *Coronavirus: 4 best practices per riorganizzare l'impresa*, Quotidiano www.lpsoa.it del 18.3.2020.

⁴ Alcune imprese probabilmente non saranno più in grado di riprendere la produzione una volta finita la crisi, e i lavoratori coinvolti rischieranno di non essere recuperati.

probabilistica di eventi naturali, il livello dell'assistenza sanitaria, le regole di igiene alimentare, la sicurezza alimentare, ecc..

Quanto poi alla produzione di beni e servizi essenziali per la salute, seppur a basso valore aggiunto, un ruolo importante dovrebbe essere svolto dallo Stato, che non solo dovrebbe stimolare la produzione interna ma anche garantirsi l'acquisizione al fine di poterne disporre in tempi rapidi e in quantità sufficiente qualora risultassero necessari, come nelle attuali circostanze.

In buona sostanza, si dovrebbe realizzare una situazione esattamente opposta a quella che stiamo vivendo oggi, caratterizzata dall'assenza di produttori nazionali di certi beni e servizi, e da una produzione gestita da imprese residenti in Paesi colpiti da un evento eccezionale e non sufficiente a coprire le esigenze mondiali.

Tutto ciò oltre a non essere logico risulta anche estremamente pericoloso per la stessa sopravvivenza umana.

Ma questo non è ancora sufficiente, perché la riflessione dovrebbe riguardare altri aspetti a livello macroeconomico e mondiale. Mi limito a citarne brevemente solo alcuni.

È noto che i Paesi in via di sviluppo hanno sempre fatto leva sui ridotti costi interni di produzione - non solo legati alla manodopera, spesso sfruttata, sottopagata e non tutelata, ma anche alla non applicazione di articolati regimi normativi sulla sicurezza nel suo insieme, e altro ancora - per occupare uno spazio nel commercio internazionale e migliorare le loro condizioni economiche.

Solo che questa condizione è permessa anche quando è avvenuto il passaggio da un mondo regolamentato - quanto a movimenti di capitali, persone e merci - a una sostanziale deregolamentazione e libertà assoluta di movimentazione. Ciò ha permesso agli operatori economici dei Paesi più industrializzati di sfruttare ancora di più quei vantaggi anche, o soprattutto, a loro favore, delocalizzando larga parte della produzione, riducendo i costi e incrementando la redditività del capitale investito.

Tale eccessivo sfruttamento ha prodotto non solo una iperdipendenza globale, con gli effetti ormai noti, ma anche pesanti danni e forti squilibri all'interno delle economie secolarmente più industrializzate.

L'introduzione dei dazi su alcune tipologie di importazioni e l'espansione di atteggiamenti semi autarchici o populistici, non è stata altro che una reazione non inaspettata con finalità di protezione.

Questo tema non può essere liquidato banalmente, come fanno molti economisti che li considerano un grave ostacolo al commercio internazionale. È ovvio che rappresentano una limitazione perché questa è la loro specifica natura.

Dovremmo invece riflettere con grande attenzione su questo punto e valutare attentamente le due facce della stessa medaglia, ponendoci almeno le seguenti domande: è ragionevole abbandonare interi settori produttivi solo perché, in ragione di articolate strutture di dumping/aiuti statali, è più conveniente importare che produrre in loco? È lecito pretendere che beni e servizi che si consumano all'interno di un determinato mercato - quello europeo o quello americano, per esempio - rispondano agli stessi standard realizzativi che vengono richiesti ai produttori locali? È lecito che all'interno di una comunità - come l'Unione europea - vi siano Paesi che adottano regole diverse che incidono in modo considerevole sui costi di produzione e che ben possono essere qualificate come misure di dumping, ivi comprese quelle fiscali? È conveniente proseguire lungo la strada della deregolamentazione globale dei movimenti di capitali, persone e beni? È ragionevole che la politica abdichi al suo ruolo di gestore dell'economia e del processo di sviluppo a favore del mercato e della finanza, strutturalmente privi di etica e propagatori di disuguaglianze (per l'asimmetria delle informazioni possedute dai vari soggetti) e volti a realizzare il massimo profitto immediato fine a sé stesso?

La mia risposta è, ovviamente, no a tutte le domande.