



Numero 2/2017

*Il dibattito economico oltre i confini
a cura dell'Osservatorio Economico e Finanziario
Area Politiche di Sviluppo*

Redazione:

Nicoletta Rocchi

Angela Potetti

Laura Zeppa

Sommario

Economia globale

L'effetto congiunto della globalizzazione senza regole e degli avanzamenti tecnologici è stato la forte crescita dell'inquietudine sociale e della stanchezza crescente nei confronti delle cosiddette elites. Che la ricchezza, i redditi, le opportunità e gli stili di vita si stiano divaricando profondamente è un dato incontrovertibile. Ormai sono incolmabili le distanze tra il gruppo sociale, ristretto al vertice della distribuzione del reddito e i gruppi sociali più in basso. Il fenomeno è duplice: aumentano i poveri, i cosiddetti "lasciati indietro", aumentano anche le difficoltà della classe media che si sta restringendo fino quasi a scomparire. Le analisi su tali processi globali tendono a dividersi tra chi imputa i cambiamenti soprattutto alla globalizzazione e al ruolo in essa svolta dal big money, le grandi aziende di fatto senza nazionalità e senza confini, e chi li imputa soprattutto al cambiamento tecnologico. Nella ricerca delle soluzioni possibili, registriamo un intervento

su **Social Europe Journal** di **Laura Pennacchi** dal titolo evocativo [Opporsi allo società senza lavoro](#). Sta infatti andando molto di moda, tra altri strumenti, soprattutto l'idea del reddito di cittadinanza, il cosiddetto universal basic income (UBI). La discussione è piuttosto animata. A titolo esemplificativo, riportiamo un paio di articoli, uno a favore: su **Social Europe Journal** del 2.3, **Louise Haagh della York University** ha scritto [Il ruolo fondamentale del basic income](#) e un paio contrari, quello su **Social Europe Journal** dell'1.3 [Il reddito di base incondizionato è una strada senza uscita](#) di **Anke Hassel della Hans Bockeler Foundation** e quello di **Laura Tyson (della Berkely University) e Lenni Mendonca (ex direttore Mc. Kinsey):** [La pia illusione dell'UBI \(Universal Basic Income\)](#). Segnaliamo poi alcuni articoli di carattere generale. Il primo è un intervento di **Tony Blair** comparso come opinione sul **New York Times** del 4.3 in cui pervicacemente conferma la sua visione centrista ["Contro il populismo, il centro deve resistere"](#): poiché le forze della tecnologia e del commercio globale hanno messo in crisi le tradizionali politiche della sinistra, la sua soluzione è che i progressisti "illuminati" ricostruiscano una nuova coalizione. Su **Project Syndicate** del 3.3, **J. Bradford DeLong (prof. di economia Berkeley University)** scrive un interessante articolo che, sia pur brevemente, ripercorre l'andamento della produttività nella storia, a partire dalla millenaria era agraria fino ai nostri giorni: [Ripensare la crescita della produttività](#). Mentre sul **New York Times** del 2.3, compare un lungo articolo di **Barbara Ehrenreich** ["Mettere insieme una nuova classe lavoratrice in America"](#), in cui descrive l'evoluzione del lavoro: "se lo stereotipo della classe lavoratrice era un uomo con il casco, quella nuova è meglio rappresentata da una donna che canta "El pueblo unido jamas serà vencido"". Segnaliamo poi un intervento di **Nouriel Roubini su Project Syndicate** del 3.3 che analizza, in senso molto critico, le ipotesi di introduzione di barriere fiscali alle frontiere per proteggere la produzione interna US dall'export dei mercati emergenti: [La cattiva tassa di confine in America](#). Sempre sul neo-protezionismo trumpiano, ancora su **Project Syndicate** del 22.2, interviene **Keyu Jin (prof. di economia della London School of Economics):** [Le armi della Cina per la guerra commerciale](#). Segnaliamo inoltre un articolo comparso su **Project Syndicate** il 2.3 a firma **Carmen Reinhart dell'Harvard University:** [Dipendenti dal dollaro](#), che ripercorre la storia post bellica del dollaro come moneta di riserva. Infine, segnaliamo un interessante articolo comparso su **Social Europe Journal** del 9.2 in cui **Ronald Janssen** commenta un recente working paper dell'OCSE, in cui l'organizzazione afferma che "i trend di lungo termine come il cambiamento tecnologico e la globalizzazione non possono spiegare interamente il disaccoppiamento tra salario e produttività": [L'ascesa delle super imprese e la disuguaglianza](#).

Unione Europea

Cominciamo questo capitolo con un articolo dedicato alle donne. Su **Social Europe Journal**, **Massimiliano Mascherino (dell'Eurofound)** affronta l'irrisolto, grave problema della disuguaglianza tra uomini e donne nel mercato del lavoro, in cui la condizione media nasconde profonde diversità tra i paesi più all'avanguardia (essenzialmente gli stati del Nord) e quelli più indietro, tra cui...l'Italia: [Ridurre il gap occupazionale di genere dell'Europa](#). Segnaliamo poi il **libro bianco sul futuro dell'Europa della Commissione Europea: riflessioni e scenari per l'EU27 nel 2025**, di cui riportiamo qui il capitolo conclusivo [La via da seguire](#). Nell'ultima sezione dello Specchio Internazionale, quella dedicata ai report, lo pubblichiamo per intero. Il libro bianco è stato universalmente giudicato molto deludente. Segnaliamo qui l'intervento comparso su **Social Europe Journal** il 6.3 di **Paul Mason (autore di Postcapitalism)** che propone una sesta opzione oltre a quelle identificate in termini del tutto generici e insignificanti dal libro bianco di Juncker: [Commission White Paper Option Six: un'Europa di Democrazia e di Giustizia](#), in cui partendo da un'analisi preoccupata dello stato critico in cui versa l'Unione,

propone una modifica in otto punti del Trattato di Lisbona (armonizzazione del minimum wages, dei sistemi di welfare sociale; convergenza delle normative sul lavoro; strumenti per escludere chi non rispetta lo stato di diritto, per evitare l'emergere di partiti fascisti e per evitare l'evasione fiscale offshore; strategia industriale pan-europea; rapida assimilazione di migranti e rifugiati). Lo stato di difficoltà dell'Unione Europea è affrontato in molti articoli, tra cui segnaliamo l'articolo di **Roger Cohen sul New York Times del 25-26.2: [Il disfacimento dell'EU](#)** e quello di **Tony Barber sul Financial Times del 3.3** in cui, segnalando alcuni reports (tra l'altro tutti italiani), sostiene che **[Gli europei cominciano a pensare l'impensabile rottura](#)**. La situazione nel Regno Unito a seguito del referendum sulla brexit e le ripercussioni più generali che determina sull'intera Unione europea è presa in esame da **John Palmer (editor del Guardian e fondatore e direttore politico dell'European Policy Centre)** in un articolo comparso su **Social Europe Journal del 18.3: [Le elezioni dell'Irlanda del Nord: una spia di pericolo per i piani della May](#)**. Segnaliamo inoltre alcuni articoli che riguardano aspetti specifici. Il primo è un intervento su **Project Syndicate del 7.2 di Marcel Fratzcher, prof. di macroeconomia dell'Università di Berlino** che cerca di difendere, ma fino a un certo punto, l'enorme surplus della bilancia dei pagamenti tedesca, che ha raggiunto il livello record di 270 miliardi di euro (pari all'8.7% del PIL del paese): **[Il frainteso surplus commerciale della Germania](#)**. Seguono quindi due articoli di **Marcello Minenna**. Il primo, tratto dal blog dello stesso Minenna e comparso su **gli Stati generali**, affronta la delicata questione dell'ulteriore integrazione finanziaria dell'Europa: **[Euro, Europa e sinistra: la parola chiave è "condivisione dei rischi"](#)**. L'altro intervento è comparso invece su **FT Alphaville il 6.3: [Il mercato dei CDS segnala il crescere della paura del disfacimento dell'euro](#)**. Seguono due interventi sull'andamento delle retribuzioni in Europa. Il primo, comparso su **Social Europe Journal del 27.2** a firma **Karel Fric (ricercatore dell'Eurofound - EurWORK): [La crescita dei minimum wages sta accelerando in Europa](#)**. Il secondo, sempre su **Social Europe Journal del 2.3** è proposto da **Martin Myant (ricercatore dell'Unit European Economic, Employment and Social Policy e dell'ETUI): [In Europa si sta restringendo il gap salariale](#)**. Infine dagli **Statistical books dell'Eurostat** pubblichiamo il sommario esecutivo del Report **[Smarter, greener, more inclusive? 2016 edition - panoramica delle tendenze dei principali indicatori di Europa 2020](#)** (il report, nella sua completezza è stato già segnalato su WeekReports2).

Nuove tecnologie

La recente proposta di Bill Gates di tassare i robots ha sollevato, come era inevitabile, un acceso dibattito. Riportiamo alcuni degli interventi che si sono succeduti. Il primo è quello di **Lawrence Summers sul Financial Times del 6.3** il quale sostiene una tesi opposta: **[Lasciamo i robots free tax a costruire un futuro redditizio](#)**. Sul tema interviene anche **Yanis Varoufakis**, ripreso da **Project Syndicate del 27.2**, il quale va oltre l'intento redistributivo e fa una proposta originale di socializzazione dei diritti di proprietà del capitale: **[Una tassa sui robots?](#)** Registriamo poi alcuni articoli in materia di intelligenza artificiale. Il primo, **[La mappatura del futuro dell'intelligenza artificiale](#)** comparso su **Project Syndicate del 23.2**, è firmato da **Margaret A. Boden (prof. di scienza cognitiva all'Università del Sussex)**. Il secondo è un paper (tratto da Medinama) di un gruppo di lavoro dedicato nell'ambito del World Economic Forum: **[I dilemmi morali della quarta rivoluzione industriale](#)**.

Ambiente

Segnaliamo da **Project Syndicate del 15.2** due interessanti contributi: il primo, a tre mani (**J.M. Figueres, P. Lamy, J.D. Podesta**) è intitolato **[La battaglia per la salute dell'oceano](#)**. Il secondo sempre su **Project Syndicate dell'11.2** è un intervento di **Moha**

Ennaj dell'Università di Fez, che osserva le questioni del cambiamento climatico e le politiche necessarie per affrontarle dal punto di vista dei paesi poveri e in via di sviluppo: [La prossima fase del cambiamento climatico](#). Infine un editoriale di **The Economist** del 25.2: [Lo sporco segreto dell'energia pulita](#).

Reports

Pubblichiamo il [Libro bianco della Commissione](#).

Segnaliamo inoltre il [Research Report di Eurofound e ILO: Working anytime, anywhere: gli effetti sul mondo del lavoro](#), di cui pubblichiamo il **sommario esecutivo**, che esamina gli effetti della prestazione lavorativa senza limiti di tempo e di luogo resa possibile dall'evoluzione tecnologica e dalla conseguente organizzazione del lavoro. Segue un articolo di **Georg Feigl** comparso su **Social Europe Journal** che da conto delle **Raccomandazioni politiche, tratte da un paper dell'ETUI** (istituto di ricerca del sindacato europeo): [Dalla crescita al benessere: un nuovo paradigma per la governance economica dell'EU](#). Infine, a cura del **CEPS (Center for European Policy Studies)**: [la fattibilità e il valore aggiunto di uno schema europeo di sussidio alla disoccupazione](#). Pubblichiamo qui la sola illustrazione dei contenuti, rinviando alla segnalazione di WeekReports per l'intera pubblicazione.

Laura Pennacchi: “Opporsi alla società senza lavoro”

La crisi infinita del 2008 sta determinando una difficoltà nella crescita, una disoccupazione eccessiva, un aumento delle disuguaglianze. Tutto ciò sta stimolando interesse alle recenti tendenze del capitalismo verso la "stagnazione secolare". Il termine è stato coniato nel 1938 da Alvin Hansen, che ha sostenuto che la depressione degli anni '30 non è stata tanto una severa crisi ciclica quanto un sintomo dell'esaurirsi di una dinamica di lungo termine. Secondo lui, la spesa pubblica anti-ciclica non era sufficiente a stabilizzare l'occupazione, ma erano necessari grandi progetti collettivi, come l'elettrificazione delle aree rurali, lo sviluppo delle aree sottosviluppate, la conservazione e la protezione delle risorse naturali e identificare nuove opportunità di investimento e recuperare il dinamismo del sistema economico. Hansen ha sottolineato l'importanza dell'investimento pubblico per rigalvanizzare l'economia e riportare alla piena occupazione, cosa che ha richiesto nuovi interventi, la scoperta di nuove risorse e l'incremento di una popolazione declinante.

Molte delle sue analisi sono diventate di nuovo centrali poiché la barcollante ripresa economica (in alcuni paesi) e la lunga stagnazione e le ripetute recessioni (in altri) dopo la crisi globale del 2007/08 hanno causato una crescita enorme non del debito pubblico ma di quello privato. Si è trattato dell'inevitabile deleveraging a seguito di tale crisi, che ha creato forti pressioni deflattive. In tali situazioni una messa a punto della politica monetaria e un uso abbondante di ulteriori strumenti "non convenzionali" si sono dimostrati, anche se provvidenziali, comunque inadeguati. Si entra inevitabilmente in una "trappola della liquidità" che tende ad approfondirsi costantemente con effetti minimi sul comportamento degli agenti. D'altro canto, il sostegno monetario e i crediti complementari via banche centrali funzionano stimolando una paradossale nuova crescita del debito che può gradualmente rafforzare il rischio di instabilità finanziaria ed economica. Questo è dimostrato dal fatto che il debito, l'eccesso di leverage delle banche, la possibilità che si creino bolle e i rischi che escano di controllo non sono affatto più bassi ora di quanto fossero, su livelli già alti, prima della crisi. Gli interventi di politica fiscale e gli investimenti pubblici diretti diventano dunque essenziali.

La tesi di Hansen potrebbe anche essere stata smentita dall'eccezionale sviluppo dei successivi "trenta gloriosi anni" alla fine della seconda guerra mondiale, tuttavia conteneva alcuni elementi profetici. C'era qualcosa nelle preoccupazioni di Hansen che si dimostra assai fertile oggi ed è la sua ricerca, sottostante l'analisi della stagnazione secolare, delle profonde ragioni dell'equilibrio della sotto-occupazione identificato da Keynes. Alcuni economisti come Michael Kalecki e Paolo Sylos Labini avevano cercato, già negli anni immediatamente successivi alla guerra, di andare oltre la debolezza della narrazione di Hansen, spostando il focus dal declino dell'inclinazione al consumo verso il rallentamento degli investimenti causato dal comportamento delle grandi aziende oligopoliste. Piuttosto che echeggiare la preoccupazione per quella che, già nella metà degli anni '70, appariva come una riluttanza strutturale del capitalismo a investire, il Piano Rehn-Meidner dei socialdemocratici svedesi si è orientato su tali idee.

Oggi qualche altro economista come Lawrence Summers invoca la necessità di una "politicizzazione" dell'investimento, facendo apertamente riferimento alla "socializzazione dell'investimento" di cui hanno parlato Keynes e Minsky. Il punto è che questo riproduce condizioni stupefacentemente simili a quelle studiate dai due economisti summenzionati: la distruzione degli asset finanziari netti danneggia tutti gli operatori, gli investimenti collassano ma il profitto resta immutato e c'è una riduzione del reddito così come una disoccupazione di massa e una deflazione da debito. Per evitare che le forze destabilizzatrici prendano il sopravvento, Keynes e Minsky hanno teorizzato che

l'intrinseca instabilità del capitalismo comporta non solo nuove regole, ma anche la necessità di stimolo fiscale pubblico su larga scala - proprio lo stesso intervento diretto dello stato (o dell'EU nell'Europa odierna) che i neo-liberisti - altrimenti soddisfatti dai tagli e dalle privatizzazioni - sono i primi a chiedere quando si tratta di salvare le banche e gli operatori finanziari.

Oggi il tema dell'investimento torna insistentemente e mette a nudo la seria fallacia e inadeguatezza del Fiscal Compact. Occupazione e investimento per un "nuovo modello di sviluppo" emergono come questioni cruciali. Ma se la creazione di nuovi posti di lavoro è un test decisivo, è allarmante che per le classi di governo europee - e italiane! - l'unica soluzione possibile sembra essere fare uso degli incentivi indiretti, basati sul mercato, e ridurre la pressione fiscale. L'opzione di intervenire via spesa pubblica per rilanciare l'investimento e l'occupazione non è neppure presa in considerazione, anche se tutte le fonti concordano che, sulla base delle stesse risorse usate, i programmi di spesa sono più efficaci nello spingere la crescita dei programmi di semplice riduzione delle tasse. Nel Report che ho coordinato per accompagnare il Job Plan 2013 del sindacato italiano CGIL, abbiamo calcolato che con 5 miliardi, il settore pubblico in Italia - in tutte le sue varie forme, centrale e locali e con progetti seri, accuratamente organizzati - potrebbe creare direttamente 400.000 posti di lavoro in un anno.

Gli stimoli indiretti e i generici trasferimenti di denaro o i bonus monetari non sono sufficienti - ancora meno se attraverso una indiscriminata riduzione delle tasse - a rilanciare l'occupazione e a dare nuovo dinamismo all'economia. Abbiamo bisogno di grandi progetti collettivi, dal miglioramento territoriale e rinnovamento urbano, dallo sviluppo di nuovi networks alla rigenerazione ambientale. La discussione dovrebbe ancora una volta centrarsi sul ruolo del "lavoro" e sugli "obiettivi del nuovo modello di sviluppo" che, come nell'opera dell'indimenticabile Tony Atkinson, dovrebbe concentrarsi sulla "piena, buona occupazione". Con la consapevolezza che la rivoluzionarietà dell'obiettivo del pieno impiego rispetto allo spontaneo funzionamento del capitalismo è al suo massimo proprio quando il sistema economico non crea naturalmente lavoro e si sta preparando a una società senza lavoro. Lasciare spazio alla società senza lavoro significherebbe non interporre nulla tra noi e la catastrofe.

Louise Haagh: “Il ruolo fondamentale del basic income (reddito di cittadinanza)”
(Reader all'Università di York)

La maggior parte degli equivoci sul basic income nascono dall'esagerazione su ciò che può o dovrebbe fare. E questo è dimostrato da alcuni punti ragionevoli sollevati da Reuth Lister in un recente pezzo in una serie Compass. Per me il reddito di base deve affrontare alcuni problemi fondamentali in un disegno istituzionale. Affrontare tali problemi darà un contributo verso la soluzione di una serie di sfide contemporanee, ma questo è coerente con altri cambiamenti.

Come Lister, sono attratta dall'idea di un reddito minimo universale (UBI) perchè richiede di indagare in questioni di principio. Su quale base il welfare state sostiene gli individui? Quale dovrebbe essere la funzione dello stato sociale nella società odierna?

Per me è curioso come sull'approccio alla garanzia di un reddito di sussistenza penda il pregiudizio morale e di classe di un'epoca passata, mentre la fornitura universale e incondizionata di servizi sociali non sollevi alcuna questione. L'indizio è nella parola “reddito”. Giustamente si teme che l'idea sia quella di sostituire il reddito da lavoro. Quando i sostenitori del basic income dicono di voler separare il reddito dal lavoro, dovrebbero aggiungere che vogliono che questa separazione sia parziale. E questo renderebbe più facile vedere come sia possibile pensare a una sicurezza di reddito di base allo stesso modo in cui si pensa a servizi che sono già garantiti sulla premessa che abilita gli individui e sui sentimenti di uguaglianza di base e di comunità. Includendo in ciò molti aspetti della salute, l'assistenza, l'istruzione.

L'idea alla base del consolidamento della sicurezza di un reddito di base è rappresentata dal logo del Basic Income Earth network. Esso rappresenta la visione laterale di una scala. La parte più in basso è quella più ampia della struttura. Questa base è condivisa da tutti. Garantita tale base, alle persone è consentito salire. Alcuni salgono più alti di altri. Questo rappresenta la loro opportunità di guadagnare reddito aggiuntivo e di fare inoltre una serie di cose diverse. Questa immagine rispetto al reddito non è in realtà diversa da come consideriamo le altre opportunità nella società, ad esempio la scuola che all'inizio è gratis a prescindere alla contribuzione sociale dei genitori.

Reddito e lavoro

Dunque introdurre un reddito di base non comporta una generale separazione del reddito dal lavoro. Ci sono molti vantaggi dal riconoscimento di un contributo monetario, come ad esempio che il denaro è un mezzo neutrale che permette la negoziazione sociale di condizioni contrattuali importanti per stabilizzare le aspettative. Il reddito di base non dovrebbe essere visto in questo senso come una sostituzione del guadagno, ma come una fonte di sicurezza basilare. Oltre ad essere un mezzo di scambio e una moneta per riconoscere e pianificare nel tempo il contributo in forma di occupazione, il denaro è semplicemente necessario per vivere. Una società più civile separa le diverse funzioni del denaro. Un basic income è un modo atteso da molto tempo di farlo. Il basic income è un pavimento al di sotto del quale nessuno dovrebbe cadere. Attraverso sussidi e franchigie fiscali, i cittadini con redditi diversi già ricevono una somma di base. Il BI non è essenzialmente una redistribuzione di denaro, ma rappresenta la base su cui tale distribuzione viene fatta.

Un ripensamento sulle condizionalità allora non comporta la svalutazione della contribuzione sociale, come Lister e altri giustamente temono, ma invita a un ripensamento indispensabile su come la contribuzione è incentivata e sostenuta. L'attuale contratto sul welfare ha spostato troppo sugli individui la responsabilità su queste materie, assolvendo la società e i policymakers da domande difficili concernenti come valutare una

più efficace pianificazione formativa e occupazionale. Da questo punto di vantaggio il cambiamento principale che comporta una riforma del basic income è la rimozione delle condizionalità che gravano sul suo ottenimento.

Incentivi e punizione

Le condizionalità sul sostegno al reddito sono volte a incentivare, ma c'è una linea sottile tra incentivo e punizione quando si corre sempre il rischio di perdere una sussistenza di base e la sicurezza di base è condizionata dall'accettazione di un lavoro offerto. La politica attuale non è disegnata per punire i gruppi vulnerabili, ma questo può diventarne l'effetto. Il dibattito sulla policy giustamente si concentra su come alleviare la trappola della povertà, che fa riferimento alla mancanza di incentivo a guadagnare quando sono alti i tassi di prelievo del supporto di base. Questa rappresentazione della trappola della povertà, tuttavia, non riesce a tenere conto delle altre fonti di motivazione umana oltre l'immediato guadagno. In ballo c'è più del solo denaro nella trappola della povertà. La trappola del reddito di povertà è anche una trappola di sicurezza. Ci sono molte prove che la paura di perdere una sicurezza di base determina comportamenti di auto-conservazione di breve termine, mentre l'opportunità di pensare a lungo termine motiva strategie più sostenute ed espansive. In *Working Life and Welfare Reform* ho sintetizzato e fornito nuove prove a questo effetto. L'attuale strategia istituzionale è di motivare la persone nel breve periodo, con una dose pesante di bastone. L'obiettivo avrebbe dovuto essere permettere strategie personali di lungo termine. Questo va bene per gli individui, le famiglie, la società nel suo insieme.

Che dire del rischio che poche persone si sentiranno motivate a contribuire a vivere un'esistenza molto modesta su un reddito di base per tutta la loro vita – qualcosa che ora non sarebbe loro possibile senza penalizzazione? E' innegabilmente vero che solleva qualche intricata questione etica. Tuttavia, non penso che valga solo per il reddito minimo ma sia perenne nella società umana. La maggior parte delle istituzioni che sostengono l'occupazione formale hanno anche altre funzioni valutabili in modo indipendente. Produrre più reddito di mercato non è il solo obiettivo del basic income, come non è il solo obiettivo dell'istruzione pubblica. Se qualcuno decide di essere un/una casalingo/a, presumibilmente si potrebbe ancora pensare che l'istruzione che ha ricevuto sia in qualche modo utile. Ci sono persone che intraprendono sport rischiosi che sono assicurati dalla maggioranza che tali sport non praticano. Le prigioni sono costose. In altre parole, ci sono molte aree della spesa pubblica che non hanno un diretto valore di mercato produttivo ma che sono ugualmente di valore. Potremmo valutare di dare ai cittadini una sicurezza di base sulla premessa che questo genera comunità più sicure. E' importante considerare che l'incentivo a guadagnare e progredire non è diminuito per definizione dalla riforma del basic income.

Puntare in alto

C'è un consenso emergente in Gran Bretagna sul fatto che la policy deve incentivare le persone a puntare più in alto e a rimaner a scuola più a lungo. C'è l'urgenza di formare nuove infermiere e dottori e di dare all'assistenza un vero status professionale. E' necessario progettare sistemi per incoraggiare nuove forme di risparmio e finanza sociale per l'assistenza. Queste sfide non possono essere risolte direttamente da un basic income. Alcune implicano cambiamenti normativi per promuovere retribuzioni e status occupazionale migliori per il lavoro di assistenza. Un reddito di base può, tuttavia, giocare una parte in questi richiesti cambiamenti istituzionali. Un reddito di base può spostare la motivazione di una persona a rimanere o tornare a scuola e a sostenere prospettive di integrazione nel mercato del lavoro di lungo termine. Un reddito minimo è un pavimento che può aiutare a motivare strategie di risparmio di lungo termine e - insieme ad altri cambiamenti normativi – può costituire parte di una ri-progettazione della sicurezza sociale in modo da sostenere una più ampia base di affiliazione.

Questo mi riporta alla preoccupazione sollevate da Lister. Non vedo un reddito di base – in via teorica e pratica – come una sfida all'eticità del lavoro. Questo errore sta nel pensare che questo sia in primo luogo il compito del basic income. E' questa linea di pensiero che deve essere sfidata. Perché riprodurre il problematico assunto che le persone non lavoreranno se avranno la sicurezza di base? Alleggerire o meglio eliminare le condizionalità sulla sussistenza di base è solo un piccolo passo in direzione dell'affrontare problemi molto più complessi, ma è comunque un passo importante. Le municipalità locali stanno sperimentando l'eliminazione delle condizionalità in tutti i paesi europei perché trovano che non funzionino. E' importante tuttavia considerare cambiamenti ai sistemi di sostegno al reddito accanto a politiche per creare occupazione e per incentivare il risparmio di lungo termine, che sono altrettanto necessarie perché i sistemi attuali stanno fallendo. Se pensiamo al basic income nel suo contesto triangolare allora esso è parte di un processo di migliore differenziazione delle istituzioni economiche in una società con una visione di sostegno agli incentivi di lungo termine.

Se ciò viene fatto bene c'è tutta la possibilità di realizzare un incentivo più strutturato che premierebbe molto più di ora la contribuzione. Ahimè, la preoccupazione di Atkinson sulla contribuzione che Lister reitera, è importante, ma le condizionalità dirette possono non essere la soluzione migliore, perché rischiano di generare azzardo morale e costose misurazioni dei problemi. Atkinson ha cercato di risolvere troppi obiettivi con una sola policy. In policy and politics an basic income studies, ho sostenuto che non ci sono ragioni di principio né ragioni pratiche per vedere il basic income come in conflitto con i più complessi sistemi di welfare che - come negli stati nordici – perseguono più intenzionalmente lo sviluppo umano.

Una cornice femminista

Il basic income sostiene le preoccupazioni femministe? Di nuovo, la mia risposta è la stessa. Non è necessario puntare sulla riforma del basic income tutti i problemi che hanno le donne nella società moderna. La sicurezza di base che comporta un basic income sarà di maggior valore per alcuni gruppi e situazioni. Poiché in media le donne rischiano maggiori e più complesse forme di insicurezza rispetto agli uomini, ne trarranno particolare beneficio. Ma il basic income non può risolvere una serie di problemi che rendono più difficile alle donne ottenere il controllo del loro lavoro e tempo che sono problemi collettivi e richiedono una risposta normativa e di condivisione del rischio. Una cura dei bambini a prezzi realmente accessibili, più equilibrate aspettative di carico di lavoro e un riconoscimento più gender-balanced delle performance di lavoro sono questioni che richiedono soluzioni coordinate.

Questo infine punta a una serie più ampia di argomenti che possono costituire qualche forma di transizione a una sicurezza più stabile alla base della società. Sono d'accordo con Lister che l'automazione imminente non è la base fondamentale per una riforma del reddito di base. Tuttavia, andrei oltre e aggiungerei: la ragione fondamentale per cui siano garantire forme di transizione al basic income non è la crescente precarietà in molte aree del lavoro. C'è la possibilità di un reddito di base come risposta al cambiamento sistemico. In una versione di questo argomento una garanzia di sussistenza è la sola risposta inattaccabile all'incertezza generata da modelli occupazionali più complessi e in rapido cambiamento. Una ragione tuttavia per la quale molti gruppi – compresi i sindacati – non sono contenti di questo tipo di argomento è che suona una nota passiva.

In realtà il basic income ha funzioni di alleggerimento della crisi ma il suo ruolo di lungo termine è più positivo. Anche se i regimi di libero scambio stanno avendo dei rinculi, è indubbiamente vero che li modelli globali dell'occupazione continueranno a subire un cambiamento complesso. In tale contesto, un basic income non è il sostituto del crescente bisogno di una policy più proattiva e di risposte normative a livello statale. Ma è potenzialmente la fonte chiave di pressione democratica a mettere in atto questo genere

di risposta. La tecnologia può essere convertita in un'opportunità per reindirizzare le energie umane verso altre forme di lavoro, come la cura, la promozione della salute e la conservazione. Un basic income non lo fa direttamente, ma ha un ruolo indiretto da giocare nell'assicurare un equilibrio del potere nella società. Il più importante argomento sistemico per il reddito di base è nei termini generali della democratizzazione.

Su questa base i sindacati non dovrebbero vedere il reddito di base come una minaccia al loro interesse di plasmare il lavoro del futuro. Il reddito di base può fornire supporto a nuove forme collettive di lavoro, all'organizzazione e alla condivisione del rischio. Può sostenere un ripensamento dei diritti in relazione al welfare e al lavoro in termini più ampi. La qualità dell'occupazione non è questione separata dalla qualità e disponibilità della cura nella società, per fare un esempio. L'uso attuale della politica sociale per controllare il contatto individuale con il mercato del lavoro atomizza gli individui e i segmenti sociali. Il basic income ha il potenziale di permettere una nuova serie di relazioni più dirette tra i cittadini e una relazione più equilibrata tra cittadini e stato.

Anke Hassel: “Il reddito di base incondizionato è una strada senza uscita”

(Prof. politica pubblica alla Herie School of governance e direttore accademico della Hans Bockeler Foundation)

Il concetto di unconditional basic income sta diventando sempre più popolare tra economisti, managers attivisti e imprenditori come alternativa alla tradizionale politica sociale. Invece di fornire benefici sociali in caso di emergenza, per disoccupazione o per vecchiaia, in futuro, il governo pagherebbe ad ogni adulto la stessa somma – intorno a 1000/1200 euro al mese. Non sarebbero quindi benefits sociali, nessun Hartz IV (i trattamenti di disoccupazione di lungo termine in Germania), e probabilmente nessuna pensione o assicurazione per la disoccupazione.

Questo reddito universale di base promette a ciascuno la libertà di decidere se vuole essere occupato, di fare lavoro volontario o di non fare niente del tutto. Permette ai politici il lusso di non preoccuparsi più per la disoccupazione. E da alle aziende un modo elegante per giustificare il taglio dei posti di lavoro. Il lavoro che cade vittima del cambiamento tecnologico o della globalizzazione non è più un problema, perchè quelli colpiti sono finanziariamente sicuri e possono seguire i figli a casa e i loro hobbies.

Ciononostante, il reddito di base è una strada senza uscita. La ragione più comunemente citata a questo proposito è di certo il finanziamento. I suoi costi non sono stati quantificati ma è certo che saranno alti. Resta una questione aperta come come dovrebbero essere tassati reddito e ricchezza per sostenerli. Trasformare radicalmente il sistema sociale sulla base del reddito di base sarebbe la più grande scommessa finanziaria della storia recente.

Ma l'aspetto finanziario non è neppure l'argomento più importante contro un basic income. Il basic income è un veleno seducente. Beneficia i margini della società a spese della classe media. Per i poveri e i disoccupati di lungo termine, il reddito di base rimuove la pressione a trovare lavoro e la spiacevole compito di motivare le persone a cercare attivamente un'occupazione. La cosa più probabile è che non costerà ai ricchi niente più di prima e aiuterà ad alleggerire la loro coscienza sociale. In questo caso, la crescente disuguaglianza sociale non sarebbe più uno scandalo sociale poiché tutti avrebbero un reddito anche se vicino alla linea di povertà. E' precisamente per tale ragione che ci sono tre importanti argomenti contro un incondizionato reddito di base.

Dolce veleno

Innanzitutto, il reddito di base dividerà ulteriormente la società ed impedirà la mobilità sociale. Chi, per background familiare, ha buone prospettive di una occupazione interessante e ad alto reddito manterrà l'esistente etica del lavoro, impegnandosi a scuola e nello studio e forse prendendo nel mezzo uno o due anni sabbatici. Questa è una buona cosa. Tuttavia, la vita diventerà più difficile per i giovani delle parti di società già disagiate in termini di istruzione – quelli della classe lavoratrice e delle famiglie migranti. Il dolce veleno del basic income li accompagnerà a ogni passo della loro vita scolastica e durante la formazione professionale. A domanda di quanto vogliono per vivere, i figli delle parti di Berlino con un'alta percentuale di working class e di famiglie migranti, come Neukolln, già oggi dicono spesso che pensano di rivolgersi al sussidio di disoccupazione. In futuro risponderanno: “Prenderò il mio basic income”. I loro numeri cresceranno con l'aumento del basic income. La loro motivazione di continuare a investire in loro stessi e a migliorare la loro vita attraverso un lavoro qualificato sarà messa alla prova tutti i giorni e in un momento in cui stanno già lottando con se stessi e le domande del loro ambiente. Il resto della società sarà molto meno preoccupato di tale sviluppo di quanto lo sia oggi perchè si avrà cura di tutti.

Secondo, un unconditional basic income manca della legittimazione sociale. Attualmente è impossibile immaginare un modello che benefici tutte le parti della società in modo eguale. E' pertanto probabile che il basic income verrebbe redistribuito dal centro della società a quelli che non sono occupati o lo sono solo parzialmente. Tuttavia, i servizi sociali complessivi che vanno oltre il puro controllo della povertà sono legittimati dai concetti esistenti di giustizia sociale. IN quale altro modo? Le norme della giustizia sociale includono l'idea delle pari opportunità, dando a tutti una possibilità di realizzarle nel mercato del lavoro e nel luogo di lavoro. Questo, per esempio, giustifica la spesa pubblica sull'istruzione e la tassa sull'eredità. O l'idea della assicurazione sociale che lega le contribuzioni per disoccupazione a la assicurazione sulla vecchiaia ai trasferimenti sociali. Un reddito di base incondizionato è, in via di principio, basato sul diritto del cittadino a un reddito, sebbene lasci aperta la domanda del perché debba essere pagato anche a quelli che non ne hanno bisogno. La solidarietà sociale con i membri più deboli della società è l'opposto di uno schema di reddito di base. La classe media, che finanzierebbe il reddito di base ma che non ne beneficerebbe materialmente è improbabile che trovi giusta questa "incondizionata" redistribuzione del reddito. Questo perché i larghi programmi di redistribuzione sono impopolari tra gli elettori, anche tra quelli che potrebbero esserne i principali beneficiari. Per questa ragione, la Svizzera ha respinto a larga maggioranza nel referendum dell'anno scorso l'introduzione di un basic income.

Affrontare i bisogni di una società con un'immigrazione in rapida crescita

Terzo, un reddito incondizionato di base va contro le necessità di una società con un'immigrazione in rapida crescita.

Un grosso numero di lavoratori migranti e di altri immigranti ha bisogno di più, non di meno meccanismi per aiutarli ad integrarsi nella società. E' l'esperienza quotidiana che conta: le persone si incontrano tra di loro al lavoro, si conoscono e si apprezzano reciprocamente e imparano la lingua. Considerando ciò, sarebbe fatale dare alle persone una ragione per smettere di lavorare, di smettere di migliorare la propria qualificazione e si rimanere semplicemente a casa. Tuttavia abbiamo bisogno di un dibattito sulla buona società che non si basi unicamente sull'occupazione e il mercato del lavoro. C'è ancora la necessità di molto lavoro per migliorare la società che non può essere compiuto attraverso il mercato del lavoro, ma che deve ancora essere riconosciuto. Ma il reddito incondizionato di base è il modo sbagliato per compierlo.

La pia illusione di UBI (Universal basic income - reddito di cittadinanza)

Laura Tyson (Prof. Berkeley) e **Lenny Mendonca** (Presidio Institute ex direttore McKinsey)

Secondo la saggezza convenzionale, nella Silicon Valley i robots mangeranno presto il lavoro di tutti e diventerà necessario un reddito universale di base.

Ultimamente i titani tech sono entusiasti nella celebrazione dei risultati di UBI, un progetto pilota in Kenya che è stato largamente finanziato dai filantropi della Silicon Valley.

L'idea dell'UBI nasce sempre durante periodi di stress economico e sociale, ma questa è la prima volta che viene realmente testata. Il progetto per il Kenya prevede un reddito garantito poverty-ending per coloro che lo ricevono. In 40 poveri villaggi remoti, 6000 adulti stanno ora ricevendo 57 cents (si, centesimi) al giorno - ovvero 22 dollari al mese per 12 anni.

Speriamo che l'esperimento in Kenya funzioni. L'assistenza monetaria si mostra molto promettente per ridurre la povertà estrema nei paesi in via di sviluppo. Ma, per essere efficace, deve essere data direttamente a chi ne ha necessità per un considerevole periodo di tempo e in quantità adeguate. Nei paesi poveri in via di sviluppo, un UBI può disintermediare costosi programmi di aiuto che non riescono a cogliere i bisogni della popolazione e che sono spesso minati da regimi corrotti.

Ancora, i titani della Silicon Valley dovrebbero frenare il loro entusiasmo. L'UBI keniano poggia su M-Pesa, un sistema di mobile banking con scopo di lucro che era stato costruito con il sostegno dell'aiuto straniero, di aziende private e di governi lungimiranti - non di filantropi ben intenzionati.

E anche se UBI avesse successo in Kenya nei prossimi 12 anni, non è una soluzione per i pressanti problemi dell'economia US di oggi. Un UBI per gli US è irrealistico quanto il muro di Trump: sarebbe costoso in modo proibitivo; e non risolverebbe i problemi che intende affrontare.

Peggio di tutto, le proposte di UBI sono furbe distrazioni da immediati problemi quali la persistente povertà, specie per i bambini e le minoranze razziali ed etniche; retribuzioni reali (aggiustate all'inflazione) stagnanti per la maggior parte delle famiglie; l'estendersi della disuguaglianza di reddito; il declinare della mobilità sociale; la disuguaglianza nelle opportunità di istruzione e la volatilità del reddito che deriva dall'occupazione precaria.

La tecnologia non ha ancora significativamente ridotto il numero complessivo dei posti di lavoro negli US, ma ha certo danneggiato la qualità dell'occupazione per milioni di lavoratori. Le nuove tecnologie stanno cancellando lavori routinari manuali e cognitivi della classe media e stanno esacerbando le disuguaglianze nel reddito da lavoro, la fonte principale delle complessive disuguaglianze di reddito. Ma questa litania di problemi giustifica un basic income per tutti gli americani che lavorano, comprese le superstar di Silicon Valley, i cui skills e redditi sono stati determinati e aumentati da un cambiamento tecnologico labour-saving e skill-biased?

Anche se un UBI per ogni americano adulto fosse un obiettivo desiderabile, non esiste alcuna proposta seria per finanziarlo. In Kenya, un pagamento mensile di 22 dollari potrebbe anche sradicare la povertà; ma negli US, dove nel 2016, la linea ufficiale della povertà per un adulto era di 12.700 dollari l'anno, sarebbero spiccioli.

Ogni anno, un reddito di base di 10.000 dollari per ogni americano adulto costerebbe più di 3 trilioni di dollari, consumando più di 3/4 del bilancio federale annuo. Richiederebbe tasse storicamente alte e tuttavia raramente abbiamo sentito i ricchi sostenitori dell'UBI chiedere l'aumento delle loro tasse. Più probabilmente chiedono il taglio dell'attuale spesa per il welfare, come la Social Security e altri programmi che beneficiano i 2/5 della

popolazione al bottom, compresi i bambini.

Mentre attendiamo i risultati dell'UBI pilota keniana e anticipiamo la futura distruzione di posti di lavoro ad opera dei robots intelligenti, dobbiamo modernizzare e rafforzare i programmi esistenti che affrontano le sfide di fronte ai lavoratori di oggi. Istruzione di qualità a tutti i livelli, compresa le opportunità di formazione professionale e di lifelong learning sono fondamentali per fornire gli skills che i mercati del lavoro chiedono ma hanno bisogno di significativi investimenti.

Servono inoltre programmi di transizione-assistenza, per aiutare i lavoratori e le loro famiglie ad affrontare la disoccupazione e le distruzioni di reddito. A Silicon Valley, la "distruzione" connota un cambiamento positivo; in realtà la distruzione infligge grossa sofferenza a quelli i cui mezzi di sussistenza sono messi a repentaglio dal cambiamento tecnologico.

Negli US, i programmi attuali - come Medicaid, indennità di disoccupazione, il Supplemental Nutrition Assistance Programme (SNAP) e la Temporary Assistance for Needy Families (TANF) - dovrebbero essere più generosi. In più, gli US dovrebbero sviluppare un programma di assicurazione universale al reddito per assistere chi ha insicurezza finanziaria come conseguenza della disoccupazione, della disabilità, della malattia o della morte di un membro della famiglia. Intanto, mentre una parte più ampia della forza lavoro è impegnata in lavoro autonomo, l'attuale sistema di benefits basati sull'occupazione dovrà essere sostituito da un sistema di benefici portabili che copre i lavoratori a prescindere dal datore di lavoro.

Gli americani hanno anche bisogno di un minimum wage federale più alto. Se il m.w fosse stato al passo con l'aumento della produttività, oggi sarebbe quasi di 19 dollari l'ora invece di 7.25. Tra i lavoratori che percepiscono il m.w, più della metà sono donne e molte di loro dipendono dalle mance per il grosso del loro reddito, poiché ai ristoranti è permesso di pagare un m.w scandalosamente basso di 2.13 dollari l'ora. La maggioranza degli americani sostiene l'aumento del m.w, così come 7 premi Nobel in economia; si spera lo facciano anche i sostenitori dell'UBI di Silicon Valley.

Infine, l'America dovrebbe cominciare a sviluppare un reddito supplementare legato al reddito per i lavoratori i cui posti sono stati sostituiti o le cui retribuzioni sono state erose dall'automazione.

A questo fine, la detrazione d'imposta sul reddito guadagnato dovrebbe essere sostituita da una generosa imposta negativa sul reddito - un'idea proposta dall'economista Milton Friedman 10 anni fa, quando i robots erano ancor materia di film di fantascienza.

Una imposta negativa sul reddito - che, a differenza di UBI, fornisce un potente incentivo a lavorare - potrebbe aumentare la paga che portano a casa milioni di lavoratori low wage. Molte di queste attività sono di cura o altri servizi personali che sono proiettati ad essere le occupazioni a crescita più rapida nei prossimi 10 anni - e che è improbabile che i robots possano distruggere.

Come disse Teddy Roosevelt "Il premio di gran lunga migliore che la vita può offrire è la possibilità di lavorare duro per un lavoro che vale la pena di fare". Il centro della policy oggi dovrebbe essere sul lavoro che vale la pena e che è retribuito, non proposte brillanti per un post-work future.

Opinion

Tony Blair: "Contro il populismo, il centro deve resistere"

Le forze della tecnologia e del commercio globale hanno messo in crisi le tradizionali politiche della sinistra. I progressisti devono costruire una nuova coalizione

L'indignazione è facile. La strategia è difficile. L'indignazione offre la necessaria motivazione. Ma solo la strategia può portare alla vittoria.

La risposta emotiva al populismo di destra che sta dilagando in occidente è di protesta e sgomento. Ma se si deve contrattaccare, ci deve essere un'analisi fredda su quanto sta avvenendo, sul perchè e sul che fare.

La politica si ridefinisce e questo è un fenomeno uguale sia negli US che in Europa. In gioco nelle prossime elezioni in Francia e Germania ci sarà il futuro dell'Europa e forse della democrazia liberale europea.

Il populismo di destra, su entrambe le sponde dell'Atlantico, è intento a far saltare le tradizionali politiche conservatrici e a sostituirle con una nuova coalizione che comprende i sostenitori con tendenze di sinistra nelle comunità della classe lavoratrice che si sono sentite lasciate indietro dalla globalizzazione e da sostenitori tradizionalmente di destra che odiano il liberalismo. Entrambi i tipi di elettorato credono che la cultura tradizionale sia messa a rischio dall'immigrazione e dal "politicamente corretto". Entrambi credono nello stato-nazione in opposizione alle alleanze internazionali. Entrambi si sentono delusi dalle cosiddette elites e pensano che la soluzione sia una figura autoritaria abbastanza forte da non preoccuparsi di cosa pensa di lui l'establishment prevenuto. Questa è una rivoluzione che è in parte economica, ma principalmente culturale. La nuova coalizione differisce da quella vecchia Reagan-Tatcher, sebbene abbia alcune somiglianze. Negli anni '80, gli elettori della classe lavoratrice si spostarono a destra perchè sentivano che la sinistra non aveva soddisfatto le loro aspirazioni di auto-miglioramento. Era una questione culturale, certo; ma era in primo luogo economica. Non era tanto che avessero paura, quanto che si sentivano riportati indietro.

Oggi è diverso. Il modus operandi di questo populismo non è quello di ragionare ma di urlare. E' a volte uno sentimento anarchico. Ma deve anche mobilitare media potenti dietro di sé. I suoi sostenitori accolgono bene l'indignazione che i loro leaders provocano. Questo polarizza il pubblico dibattito e innalza il loro sentimento di appartenenza, così che, anche quando sono al governo, agiscono come se ne fossero esclusi.

Intanto i conservatori tradizionali si sentono stranieri in patria. Non sono sicuri se stare al gioco con il nuovo ordine in base al fatto che presto passerà o accettarlo come una rivoluzione intenzionata a rovesciare la loro autorità e a combatterla.

Le cause di questo movimento sono la dimensione, la portata e la velocità del cambiamento. Sta avvenendo sul terreno economico, coi posti di lavoro sostituiti e le comunità fratturate e sul terreno culturale, non la forza della globalizzazione che avvicina il resto del mondo e appanna le vecchie frontiere della nazione, della razza, della cultura.

La stessa dinamica sta frantumando anche la sinistra. Una parte è allineata con la destra nella rivolta contro la globalizzazione, ma con il business che prende il posto dei migranti in quanto male principale. Sono d'accordo con la destra populista a proposito delle elites, sebbene per la sinistra le elites siano i ricchi, mentre per la destra siano i liberals.

Il populismo di sinistra è un errore profondo. Non ha alcuna possibilità di avere lo stesso appeal della destra e valida pericolosamente qualche suo argomento. Questo alimenta solo il cinismo e deprime il sostegno alle parti più progressiste del programma della sinistra.

Ma questa tendenza della sinistra ha tratto vantaggio dalla apparente paralisi del centro. I

partiti e i politici del centro sono diventati i gestori dello status quo in aree in cui la gente vuole cambiare. Così il centro - sia nel campo di centro-destra che di centro-sinistra - è marginalizzato, persino vilipeso. La domanda è, sarà una fase temporanea legata all'immediato post-crisi 2008 e 11 settembre, e la politica tornerà presto alla normalità oppure è cominciata una nuova era politica?

Le strutture di partito su entrambe le sponde dell'Atlantico hanno avuto origine nella rivoluzione industriale e nei dibattiti generati a quell'epoca su socialismo e capitalismo, mercato e stato. Questi partiti hanno resistito perchè avevano radici molto forti. Ma ora ci sono distinzioni diverse dalla sola tradizionale distinzione tra destra e sinistra.

Quando ero ragazzo, le persone come mio padre erano conservatrici; e lo erano economicamente e socialmente. Oggi molti di questi elettori non rientrano nei vecchi stereotipi. Possono essere a favore delle imprese private e conservatori in economia in termini tradizionali, ma sono anche socialmente liberal - a favore, per esempio, dei diritti dei gay. E ci sono quelli che erano soliti votare a sinistra ma che sono culturalmente illiberali e che ora non sono dispiaciuti di votare per i partiti dei ricchi. Oggi è aperta una distinzione che conta spesso più di quella tradizionale destra/sinistra. Le persone con vedute aperte vedono la globalizzazione come un'opportunità i cui effetti andrebbero tuttavia mitigati; chi ha vedute ristrette vedono il mondo esterno come una minaccia.

Questa distinzione attraversa le linee dei partiti tradizionali e quindi non ha una base organizzata, nessun naturale canale di rappresentanza nelle elezioni politiche.

La politica nella maggior parte dei paesi europei e di certo negli US, è ancora dominata dai tradizionali partiti di destra e di sinistra. Tuttavia, sotto la pressione del crescente populismo, la politica si sta spostando verso gli estremi, come si vede con il Labour Party britannico e i socialisti francesi.

Questo lascia un grosso spazio al centro. Per l'ala progressista della politica, la corretta strategia è quella di portare avanti l'idea di espandere al centro una nuova coalizione. Per farlo, i progressisti devono riconoscere le ansie genuinamente culturali di quegli elettori che hanno abbandonato la causa del progresso sociale: sull'immigrazione la minaccia dell'islamismo radicale e la differenza tra essere progressista e apparire ossessivo su temi come l'identità di genere.

Il centro deve sviluppare una nuova agenda politica e mostrare alle persone che avranno sostegno per essere aiutati attraverso il cambiamento che sta avvenendo intorno a loro. Al cuore deve esserci un'alleanza tra chi guida la rivoluzione tecnologica e chi ha la responsabilità della politica pubblica nel governo. Attualmente c'è un abisso tra i due. Inevitabilmente continuerà ad esserci un impatto negativo dell'intelligenza artificiale e dei big data sull'occupazione, ma le opportunità di cambiare in meglio le vite attraverso la tecnologia sono enormi.

Qualunque nuova agenda deve concentrarsi su tali opportunità di cambiamento radicale del modo in cui il governo e i servizi come la sanità servono le persone. In questo quadro ci sono le questioni di come istruiamo, dotiamo professionalmente e attrezziamo le forze lavoro del futuro; di come riformiamo i sistemi fiscali e di welfare per incoraggiare una maggiore redistribuzione della ricchezza; e di come rinnoviamo le infrastrutture nazionali e investiamo nelle comunità più danneggiate dal commercio e dalla tecnologia. I progressisti devono superare la divisione del partito facendo virtù della non partigianeria. Chi si sente spossato all'interno delle esistenti strutture del partito dovrebbe fare causa comune e senza vergognarsi. E' esattamente ciò che sta facendo chi di noi pone la questione di rimanere in una Unione Europea riformata.

La politica del centro progressista non è morta, ma ha bisogno di reinventarsi e di ri-energizzarsi. Per la sopravvivenza e la prosperità della liberal-democrazia dobbiamo costruire una nuova coalizione che sia popolare e non populista.

J. Bradford Delong: “Ripensare la crescita della produttività”

(Prof. economia Università della California a Berkeley)

Oggi la popolazione del mondo è in media 20 volte più ricca di quanto fosse durante la lunga Era Agraria. Tra il 7000 A.C e il 1500 D.C, le risorse erano scarse, il progresso tecnologico lento e le pressioni malthusiane tenevano quasi tutte le popolazioni umane a un livello vicino alla sussistenza, con il reddito medio pro-capite inferiore a 1.50 dollari, in termini odierni.

Nel 2017, solo il 7% circa della popolazione del mondo è così povera. Si consideri lo scenario in cui prendessimo il totale valore monetario di quello che produciamo attualmente e lo usassimo per acquistare il genere di cose e servizi che le persone con un reddito di 1.5 dollari al giorno consumano. Il valore a produzione giornaliera globale media sarebbe di 30 dollari a persona (a prezzi correnti).

Questo è grossomodo il nostro reddito globale annuo di 80 trilioni di dollari. E sebbene i frutti della produttività globale non siano distribuiti in modo uguale, la ricchezza complessiva della nostra società oggi, lascerebbe esterrefatti i nostri predecessori dell'età agraria.

Inoltre, non produciamo e consumiamo le stesse cose dei nostri antenati a livello di sussistenza. Nel 2017, 40 kilocalorie al giorno in cereali di base non andrebbero molto bene a nessuno. Intanto, beni e servizi comuni analoghi a quelli che consumiamo sarebbero stati assurdamente costosi nell'età agraria. E in molti casi, tali beni e servizi analoghi non potrebbero essere considerati. Tiberio Claudio Nerone non avrebbe potuto cenare con fragole e crema durante il primo secolo A.C, perché nessuno pensava a mettere insieme questi due ingredienti fino a quando i cuochi del cardinal Thomas Wolsey, alla corte dei Tudor, non li servirono nel sedicesimo secolo.

Nel 1266, c'era solo una persona che poteva sedere a casa e guardare un sanguinoso dramma audiovisivo sulle streghe. Il suo nome era James Stuart, re di Inghilterra e di Scozia. Aveva ingaggiato William Shakespeare e gli Uomini del Re.

Oggi più di 4 miliardi di persone con gli smartphone, i tablets e le televisioni godono di una forma di intrattenimento on demand che una volta era riservata ai monarchi assoluti.

Per fare un altro esempio. L'uomo più ricco all'inizio del 19esimo secolo, Nathan Mayer Rothschild, morì intorno ai cinquanta anni per un accesso infettato. Avesse avuto la possibilità di dare tutta la sua ricchezza per una dose di moderni antibiotici, probabilmente lo avrebbe fatto.

Così è in realtà fuorviante dire che una persona tipica è oggi 20 volte più ricca di quanto fosse il suo antenato nell'era agraria, perché le scelte del consumatore vanno oggi ben oltre i beni e i servizi che erano allora di larga disponibilità. La gente gode oggi non solo di abbondanza ma anche di una varietà di scelte senza precedenti, cosa che costituisce una spinta significativa alla ricchezza complessiva.

Ma quanto significativa è questa spinta?

Statisticamente all'US Department of Commerce's Bureau of Economic Analysis e le sue agenzie analoghe in altri paesi hanno avuto difficoltà a misurare il ruolo della accresciuta "varietà" nella produttività. Secondo le stime standard, la crescita annuale della produttività del lavoro nella regione del Nord Atlantico era dell'1% dal 1800 al 1870, del 2% tra il 1870 e il 1970 e dell'1.5% dopo di allora - con un possibile rallentamento nell'ultimo decennio. Ma è largamente una stima di come siamo migliorati nel fare lo stretto indispensabile per i poveri del mondo; non misura quanto le nostre vite siano state arricchite dalla più alta produttività.

Dobbiamo buona parte di tale arricchimento alle innovazioni che hanno trasformato in

modo fondamentale la civilizzazione umana. Tra queste, i gabinetti con l'acqua corrente, le automobili, l'elettricità, le comunicazioni di lunga distanza, il trattamento moderno dell'informazione e così via.

Di nuovo, sarebbe stato ridicolmente costoso - o semplicemente impossibile - realizzare simili capacità nei precedenti periodo della storia. Nel tardo romano impero, solo i ricchi aristocratici potevano comprare un "nomenclator" - uno schiavo che aveva il compito di memorizzare nomi e facce e di ricordarli all'aristocratico quando lo richiedevano le occasioni sociali. Oggi, avere uno smartphone di base è meglio che avere un entourage di una dozzina o persino di migliaia di assistenti nomenclatores.

Nel pensare sul futuro della crescita e delle opportunità che una crescita continua aprirà a tutta l'umanità, dovremmo riflettere su fin dove dobbiamo spingerci. Sono stato intralciato nei miei tentativi di misurare la pura dimensione della crescita economica nel Nord Atlantico nei 200 anni passati, ma ritengo che la produzione sia cresciuta di 30 volte e più.

Su quanta maggiore crescita possiamo contare cosa significherà per cosa diventeremo? Se il passato è una guida, non possiamo forse saperlo. Le fragole e la crema di domani non sono ancora state inventate.

Barbara Ehrenreich: "Mettere insieme una nuova classe lavoratrice in America"

La classe lavoratrice, o almeno la sua parte bianca, è emersa come il grande mistero della nazione. Tradizionalmente democratica, ha aiutato ad eleggere un miliardario visibilmente esibizionista alla presidenza. "Cosa hanno di sbagliato?" si chiedono i sapientoni liberal. Perché credono alle promesse di Trump? Sono stupidi o solo deplorabilmente razzisti? Perché la classe lavoratrice si schiera contro i suoi stessi interessi?

Sono nata in questa classe elusiva e resto fermamente collegata ad essa attraverso le amicizie e la famiglia. Negli anni '80, per esempio, personalmente, ospitavo un hub culturale della working class a casa mia a Long Island. L'attrazione non ero io ma il mio marito (di allora) e vecchio amico di Gary Stevenson, un ex magazziniere che era diventato un organizzatore del sindacato dei camionisti. Si può pensare ai sobborghi di Long Island come a una bed-room community per i pendolari di Manhattan o come a un portale per gli Hamptons, ma allora erano un centro industriale con più di 20.000 lavoratori occupati solo a Grumman. Quando mia sorella si trasferì dal Colorado nel nostro basement, trovò immediatamente un posto di lavoro in una fabbrica a circa un miglio da casa, come migliaia di altre persone, alcune delle quali arrivavano in bus dal Bronx. Ospitavamo soprattutto residenti locali che passavano da casa nostra per incontri serali e riunioni nel week-end - camionisti, lavoratori delle fabbriche, bidelli e, alla fine, infermiere. Il mio compito era di preparare il chili e lasciare spazio in frigo per gli ziti al forno che altri, invariabilmente, portavano. Una volta cercai di spiegare il concetto di "socialismo democratico" a qualche lavoratore di officina aggiungendo una breve perorazione contro l'Unione Sovietica. Mi guardarono accigliati attraverso il bancone della cucina fino a quando uno ringhiò: "Almeno da quelle parti hanno l'assistenza sanitaria". Quando il mio piccolo equipaggio si riuniva a casa mia, le aspirazioni della classe lavoratrice erano calpestate dappertutto. Nel 1981, il presidente Reagan scassò il sindacato dei controllori di volo licenziando più di 11.000 lavoratori in sciopero - un segnale chiaro di quello che stava per arrivare. Qualche anno dopo, ospitammo un picnic per Jim Guyette, leader di un locale stabilimento di lavorazione della carne del Minnesota che aveva fatto uno sciopero selvaggio contro Hormel (e di certo, nessun prodotto di Hormel fu servito al picnic). Ma il lavoro era entrato in un tempo di concessioni e arretramenti. Il messaggio era umiliarsi o restare senza lavoro. Anche i possenti sindacati dell'antico canto del lavoro, quelli che il nostro piccolo gruppo aveva faticato a costruire e democratizzare, erano minacciati di estinzione. Tempo un anno, il locale gatto selvaggio fu schiacciato dalla sua stessa organizzazione madre, l'United Food and Commercial Workers. Le acciaierie diventarono silenziose, le miniere dove avevano lavorato mio nonno e mio padre furono chiuse, le fabbriche si spostarono a sud, oltre frontiera. Nel processo si perse molto di più del solo lavoro; stava andando a morire un intero modo di vivere, centrale per il mito americano. I lavori disponibili, in campi come il commercio al dettaglio e la sanità erano mal pagati, rendendo più difficile per un uomo senza una istruzione universitaria sostenere, da solo, la famiglia. Ho potuto vedere tutto ciò nella mia stessa famiglia allargata, dove i nipoti di minatori e di ferrovieri accettavano lavori di autisti di camion per le consegne o di gestori di fast food, o entravano addirittura in competizione con le mogli per diventare venditori al dettaglio o infermieri generici. Come ha osservato Susan Faludi nel suo libro del 1999 "Stiffed", la deindustrializzazione dell'America ha portato a una crisi profonda della mascolinità: cosa valeva essere un uomo quando non potevi più mantenere la famiglia?

A morire non era solo un modo di vivere, ma anche coloro che avevano vissuto in esso. Una ricerca del 2015 del premio Nobel Angus Deaton fatta con sua moglie Anne Case, ha

mostrato che il gap di mortalità tra i bianchi con titolo di studio universitario e quelli che ne sono privi si è rapidamente allargato a partire dal 1999. Un paio di mesi dopo, economisti del Brookings Institution hanno trovato che per gli uomini nati nel 1920 c'era una differenza di sei anni nell'aspettativa di vita tra quelli con redditi nel top 10% e quelli al bottom 10%. Per gli uomini nati nel 1950, questa differenza è più che raddoppiata, arrivando a 14 anni. Fumare, che è ora una abitudine soprattutto della classe lavoratrice, potrebbe valere solo per un terzo di questo eccesso di morti. Il resto era apparentemente attribuibile all'alcolismo, all'overdose di droghe e al suicidio, normalmente con un colpo di fucile - quelle che vengono spesso definite "malattie della disperazione".

Opinioni che non funzionano più

Nel nuovo panorama economico dei posti di lavoro low paid nei servizi, alcune delle vecchie panacee della sinistra non hanno più senso. Per esempio la "piena occupazione" è stato il mantra del sindacato per decenni, ma cosa significava più quando così tanti lavori non erano più pagati a sufficienza per viverci? L'idea era stata che se tutti quelli che cercavano un lavoro potevano averlo, gli imprenditori avrebbero dovuto aumentare le retribuzioni per attrarre nuovi lavoratori. Ma quando, alla fine degli anni '90, come giornalista sotto copertura, cercai di testare la fattibilità di lavori di ingresso, ho scoperto che i miei colleghi - camerieri, assistenti domiciliari, donne delle pulizie, "associati" Walmart - vivevano nella maggior parte in povertà. Come ha riportato nel libro che ne è derivato "Nickel and Dimed" (danneggiati e indeboliti), alcuni erano senza casa e dormivano in macchina, mentre altri saltavano il pasto perchè non potevano permettersi nulla di più di una snack-size bag di Doritos. Erano lavoratori a tempo pieno ed era un periodo, allora come ora, di piena occupazione.

L'altra soluzione popolare alla crisi della working class è stata la riqualificazione professionale. Se la nostra è una "economia della conoscenza" - cosa che suona molto meglio di "low-wage economy" - i lavoratori disoccupati dovrebbero solo fare il loro gioco e aggiornarsi con skills più utili. Il presidente Obama ha promosso la riqualificazione professionale, come la candidata alla presidenza Hillary Clinton, insieme a molti repubblicani. Il problema era che nessuno era sicuro su cosa qualificare le persone; i computer skills erano in voga negli anni '90, fare le saldature è andato dentro e fuori moda e oggi si pensa che la scommessa migliore siano le carriere nel settore sanitario ancora in crescita. E non c'è neppure alcuna misura chiara della efficacia degli esistenti programmi di riqualificazione. Nel 2001, il Government Accountability Office ha scoperto che il governo federale sosteneva 27 progetti di riqualificazione professionale come nel 2009, solo cinque dei quali erano stati valutati nei precedenti 5 anni. Paul Rayan ha ripetutamente vantato un programma della sua città natale, Janesville, nel Wisconsin, ma uno studio del 2012 di Pro Publica ha trovato che le persone licenziate che vi avevano partecipato avevano avuto meno probabilità di trovare lavoro di quelle che non vi avevano partecipato.

A prescindere da quanto buono sia il programma di riqualificazione, l'idea che le persone debbano essere infinitamente malleabili e pronte a ricrearsi per adattarsi a ogni cambiamento nel mercato del lavoro non è probabilmente realistica e certamente non rispettosa degli skills esistenti. All'inizio degli anni '90, ho cenato a Pizza Hut con un minatore licenziato a Butte, nel Montana. Era sulla cinquantina e sogghignò dicendomi che gli era stato consigliato di prendersi un diploma in assistenza infermieristica. Neppure io riuscii a trattenermi dal ridere - non sulla incongruità di genere ma all'idea che un uomo i cui attrezzi erano stati il piccone e la dinamite avrebbe ora dovuto cambiare radicalmente la sua relazione con il mondo. Non c'è da stupirsi che quando ai lavoratori blue collar viene data la possibilità di scegliere tra la riqualificazione, come proposto da Clinton e il ritorno, in qualche modo miracoloso, del loro lavoro, come proposto dal nuovo presidente Trump, loro preferiscono quest'ultimo.

Ora, quando i politici invocano la "working class" è probabile che indichino, anacronisticamente, una fabbrica abbandonata. Potrebbero usare più appropriatamente un ospedale o un ristorante fast food come scenografia. La nuova working class comprende molte delle tradizionali occupazioni blue-collar - camionisti, elettricisti, idraulici - ma nell'insieme è più probabile che i suoi componenti brandiscano scope e padelle piuttosto che cazzuole. Anche demograficamente, la working class è cambiata dal raggruppamento di maschi bianchi che si riuniva a casa mia negli anni '80: ispanici e neri sono da molto tempo, parte, anche se non riconosciuta, della working class ed ora è più femminile e contiene inoltre più immigranti. Se lo stereotipo della vecchia classe lavoratrice era un uomo con il casco, quella nuova è meglio rappresentata come una donna che canta "El pueblo unido jamas será vencido".

I vecchi lavori non torneranno indietro, ma c'è un altro modo per affrontare la crisi determinata dalla de-industrializzazione: pagare meglio tutti i lavoratori. La grande innovazione del lavoro del 21esimo secolo è stata fare campagne per cercare di aumentare i minimum wages locali o statali. Gli attivisti hanno avuto successo nel fare approvare, dal 1994, leggi su salari minimi in più di 100 contee e municipalità, facendo appello a un semplice senso di giustizia: perchè qualcuno dovrebbe lavorare full time, tutto l'anno, e non avere abbastanza per pagare l'affitto e altre necessità basilari? Le indagini hanno scoperto grandi maggioranze favorevoli all'aumento del minimum wage; studenti universitari, membri della chiesa e sindacalisti si sono impegnati in campagne locali. I sindacati hanno cominciato ad ingaggiare sostenitori come custodi, assistenti di aiuto domestico e lavoratori alla giornata. E dove i sindacati hanno esitato, sono sorte organizzazioni completamente nuove: associazioni e talvolta fondazioni filantropiche - il nostro Walmart, la National Domestic Workers and Restaurant Opportunities Centres United.

Creare una cultura di solidarietà

La nostra vecchia scenografia di Long Island non c'è più: la casa venduta, le vecchie amicizie logorate dall'età e dalla distanza. Mi manca. Come gruppo non avevamo un'ideologia particolare, ma la nostra visione che si articolava attraverso le nostre serate piuttosto che attraverso qualsiasi manifesto, era utopica, specie nel contesto di Long Island, dove se volevi qualsiasi aiuto dalla contea, dovevi registrarti come repubblicano. Se dovessimo sintetizzare in un solo tema, questo potrebbe essere la sorpassata parola "solidarietà": se ti unisci al mio picchetto, io mi unirò al tuo e forse potremo protestare tutti insieme, con i nostri figli all'impianto chimico che sta imbevendo di tossine il nostro suolo - e dopo faremo un barbecue nella mia back-yard. Non eravamo interessati nelle politiche con la p minuscola. Volevamo un mondo in cui il lavoro di ciascuno fosse onorato e ogni voce ascoltata.

Non avevo mai previsto di essere parte di qualcosa di simile fino a quando, nel 2004, ho scoperto un gruppo simile, molto meglio organizzato a Fort Wayne, Indiana. Il Northeast Indiana Central Labor Council, come veniva chiamato, metteva insieme immigranti messicani, lavoratori edili e i nativi, membri del sindacato delle costruzioni che avevano sostituito, i lavoratori licenziati dalla fonderia e gli operai birmani, ricercatori e custodi. Il loro obiettivo, secondo il presidente del tempo, Tom Lewandowski, un ex lavoratore della General Electric che aveva fatto negli anni '90 da collegamento tra l'AFL-CIO e l'insorgente movimento polacco Solidarnosc, era "creare solidarietà". Erano ispirati dall'aver compreso che non basta organizzare le persone con un lavoro; si dovevano organizzare i disoccupati e gli "occupati ansiosi" - potenzialmente tutta la comunità. La loro tattica non così segreta erano feste e picnic, ad alcuni dei quali ho avuto la fortuna di partecipare.

La scena a Fort Wayne dipingeva persone di tutti i colori di tutti i collar colors, lavoratori legali e senza documenti, liberali e conservatori, alcuni dei quali hanno sostenuto Trump

nelle ultime elezioni. Mostrava che un nuovo genere di solidarietà era a portata di mano, anche se i vecchi sindacati potevano non essere pronti. Nel 2016, il malandato AFL-CIO che da più di 60 anni si batte per tenere insieme il movimento del lavoro, ha improvvisamente sciolto il Northeast Indiana Central labour Council citando oscuri imperativi burocratici. Ma il labor council è rimasto imperterrito. Ha prontamente reinventato se stesso come Workers'project e ha portato più di 6000 persone al locale picnic per il Labor Day, malgrado avesse perso l'accesso a internet e l'attrezzatura d'ufficio dell'AFL-CIO.

Quando ho parlato l'ultima volta con Lewandowski, all'inizio di febbraio, Workers' project era riuscito ad organizzare 20 lavoratori a contratto Costco in una unità collettiva e stavano pensando di festeggiare, naturalmente con un party. L'urgenza umana di fare causa comune - e di divertirsi, facendolo, - è difficile da sopprimere.

Nouriel Roubini: “La cattiva tassa di confine dell'America”

Gli US stanno forse in procinto di realizzare un adeguamento fiscale alle frontiere (BAT). Il partito repubblicano, che ora controlla il braccio legislativo e quello esecutivo, vede la BAT - che effettivamente sussidierebbe gli esportatori US dando loro agevolazioni fiscali e nel contempo penalizzando le aziende US che importano merci - come un importante elemento della riforma della tasse coporate. Dichiarano che migliorerebbe la bilancia commerciale US, spingendo la produzione, l'investimento e l'occupazione interni. Sbagliano.

La verità è che il piano dei repubblicani è altamente problematico. Accanto ad altre proposte di riforma, la BAT trasformerebbe la tassa sul reddito coporate US in una tassa sul cash flow (con aggiustamento alle frontiere) implicando conseguenze di grossa portata per la competitività e la profittabilità delle aziende US.

Alcuni settori o aziende - specie quelle che dipendono pesantemente dalle impostazioni, come i venditori al dettaglio US - incontrerebbero forti aumenti delle loro obbligazioni fiscali; in qualche caso, questi aumenti sarebbero persino più grandi dei loro profitti prima delle tasse. Intanto, i settori o le aziende che esportano, come le manifatturiere, godrebbero di significative riduzioni del loro onere fiscale. La divergenza sembra ingiusta e ingiustificata.

La BAT avrebbe anche altre implicazioni distributive. Studi indicano che può colpire nel modo più duro i consumatori che fanno parte del 10% al bottom della distribuzione del reddito. Tuttavia è stata promossa come un modo per bilanciare le riduzioni fiscali coporate che i repubblicani stanno sostenendo - riduzioni che alla fine beneficerebbero quelli al top della distribuzione del reddito.

A peggiorare le cose, la BAT non proteggerebbe in realtà le aziende US dalla competizione straniera. La teoria economica suggerisce che, in via di principio, la BAT potrebbe innalzare il valore del dollaro della stessa percentuale della tassa, annullando in tal modo i suoi effetti sulla competitività relativa di importazioni e esportazioni.

Inoltre gli effetti sul bilancio dell'apprezzamento del dollaro sarebbero grandi. Poichè gli asset esteri detenuti dagli investitori US sono denominati in una moneta estera, il valore di quegli asset potrebbe complessivamente ridursi di diversi trilioni di dollari. Intanto, le economie emergenti, fortemente indebitate, vedrebbero gonfiarsi le obbligazioni in dollari, cosa che causerebbe un problema finanziario e persino una crisi.

Anche se il dollaro si rivalutasse meno della BAT, il passaggio dalla tassa sull'import ai prezzi interni implicherebbe una temporanea ma persistente crescita del tasso di inflazione. Alcuni studi suggeriscono che, nel primo anno della BAT, la nuova tassa potrebbe spingere in alto l'inflazione US dell'1% o anche di più. La FED US potrebbe rispondere a tale aumento aumentando il tasso di sconto, una mossa che alla fine porterebbe a una crescita dei tassi di interesse di lungo termine e porrebbe ulteriore pressione al rialzo sul tasso di cambio del dollaro.

Un ulteriore problema relativamente alla BAT è che essa creerebbe distruzioni enormi nelle filiere produttive globali che il settore coporate US ha costruito negli ultimi decenni. Minando la possibilità delle aziende di massimizzare l'efficiente allocazione di capitale e lavoro - la motivazione guida dietro l'offshore - la BAT produrrebbe alti costi di welfare per gli US e per l'economia globale.

L'ultimo dei problemi principali con la BAT è che essa viola le regole del WTO (World Trade Organization), che permettono aggiustamenti di frontiera solo sulla tassazione indiretta, come la tassa sul valore aggiunto e non sulla tassazione diretta, come quelle sul reddito coporate. Di conseguenza, il WTO probabilmente sentenzierà che la BAT è

illegale. In questo caso, gli US, se non abrogassero la tassa, rischierebbero misure di ritorsione superiori a 400 miliardi di dollari l'anno. Sarebbe un colpo serio alla crescita del PIL US e globale.

Dunque quanta probabilità c'è che gli US mettano in atto la BAT? La proposta ha il sostegno della maggioranza repubblicana nella Camera dei rappresentanti, ma un certo numero di repubblicani al senato probabilmente voterebbero contro. I democratici in entrambi i rami del Congresso probabilmente voterebbero contro l'intera proposta di riforma delle tasse corporate, compresa la BAT.

Anche il braccio esecutivo è diviso sul tema. con i consiglieri più protezionisti di Trump che la sostengono e i suoi consiglieri più internazionalisti che vi si oppongono, Lo stesso Trump ha dato segnali contraddittori.

Il disaccordo sulla BAT si estende anche al business, con le imprese che esportano di più di quanto importino che la sostengono e viceversa. Quanto all'opinione pubblica, le famiglie di basso-medio reddito si dovrebbero opporre alla BAT che farebbe aumentare i prezzi dei beni importati, ora a buon mercato, che questo gruppo sociale generalmente consuma, sebbene gli elettori blue collar di Trump, in particolare quelli che lavorano nel manifatturiero potrebbero sostenere la misura.

Alla fine, l'argomentazione a sostegno della BAT è relativamente debole - molto più debole dell'argomentazione contro. Se questo potrebbe essere sufficiente ad assicurare che la BAT non passi, ci sono tuttavia consistenti forze protezionistiche nel governo US che spingono molto per essa e per altre politiche simili. Anche se la BAT fosse respinta, continuerà a incombere lo spettro di una dannosa guerra commerciale innescata dall'Amministrazione Trump.

Keyu Jin: “Le armi della Cina per la guerra commerciale”

(Prof. economia London school of economics)

La Cina esporta negli US più di quanto gli US esportino in Cina. Questo rende furioso il presidente Trump - così furioso che potrebbe cominciare una guerra commerciale proprio su questo.

Trump ha fatto alla Cina minacce protezionistiche. Nello sforzo di consolidare la sua presidenza, è improbabile che le ritiri. E con il 19esimo congresso nazionale del partito Comunista Cinese che avrà luogo a novembre a Pechino, è improbabile che la Cina ceda alle pressioni americane.

Una guerra commerciale nuocerebbe a entrambe le parti. ma c'è ragione di credere che gli US sono quelli che hanno più da perdere. Se non altro, i cinesi sembrano sapere precisamente quali armi hanno a disposizione.

La Cina potrebbe smettere di comprare aerei US, imporre un embargo ai prodotti di soia US, e scaricare i titoli pubblici e gli altri assets finanziari US. Le imprese cinesi potrebbero ridurre la domanda di servizi per il business US e il governo potrebbe convincere le aziende a non comprare US. Il grosso delle vendite annuali delle numerose aziende Fortune 500 viene oggi dalla Cina - e queste già si sentono sempre più indesiderate.

Oltre ad essere il secondo partner commerciale americano, la Cina è il maggior fornitore di lavoro dell'America. Una guerra commerciale pertanto costerebbe agli US milioni di posti di lavoro. Se la Cina si spostasse dai Boeing agli Airbus, per esempio, gli US perderebbero circa 179.000 posti di lavoro. La riduzione dei business services costerebbero ulteriori 85.000 posti di lavoro. Le regioni produttrici di soia - per esempio il Missouri e il Mississippi - potrebbero perdere circa il 10% del posti di lavoro locali se la Cina bloccasse le importazioni.

Inoltre, sebbene gli US esportano meno in Cina che viceversa, è la Cina che controlla componenti chiave delle filiere e dei network produttivi. Si consideri l'iPhone. E' vero che la Cina fornisce appena il 4% del valore aggiunto, ma essa fornisce tuttavia alla Apple componenti core a prezzi bassi. Apple non può costruire da zero iPhone negli US, così dovrà cercare fornitori alternativi, innalzando considerevolmente i prezzi di produzione. Questo darebbe al business degli smartphone cinesi una opportunità di conquistare quote di mercato a scapito dei principali produttori.

Oggi l'80% del commercio globale comprende filiere produttive internazionali. La riduzione dei costi commerciali ha permesso alle aziende di scindere geograficamente le loro linee produttive, con merci processate e valore aggiunto in una molteplicità di paesi lungo tali linee. Se la Cina getta una manciata di sabbia negli ingranaggi di tali linee, potrebbe distruggere interi networks produttivi, arrecando danno serio agli US (e a tutti gli altri paesi che partecipano al network).

Un'escalation nella guerra commerciale , con entrambe le parti impegnate ad erigere barriere all'importazione, alimenterebbe la pressione inflattiva negli US, potenzialmente portando la Federal Reserve ad alzare i tassi di interesse di più e più velocemente di quanto farebbe altrimenti. Questo, insieme con le ridotte prospettive di crescita, deprimerebbe il mercato dei capitali e riducendo l'occupazione e il reddito delle famiglie, potrebbe portare a una considerevole perdita di PIL sia in Cina che negli US.

Uno scenario più probabile, tuttavia, è che entrambi i paesi inizierebbero dispute in settori specifici, in particolare nelle industrie manifatturiere tradizionali come la produzione di ferro e di acciaio. Intanto Trump continuerà ad accusare la Cina di manipolare il tasso di cambio, ignorando la recente pressione al ribasso sul renminbi (che significa che la moneta era in realtà sopravvalutata), per non menzionare il semplice fatto che molti

governi intervengono per gestire i loro tassi di cambio.

Sia il Giappone che la Svizzera negli ultimi anni sono state impegnate in un intervento monetario diretto e gli stessi US potranno entrare nel gruppo, quando l'impatto del dollaro forte sulla competitività del loro export diventasse insostenibile. In ogni caso, la Cina può probabilmente dimenticare di ottenere o "status di economia di mercato" secondo le regole del WTO fino a quando Trump resterà alla Casa Bianca.

Lo scontro commerciale tra US e Cina riguarderà anche i flussi bilaterali di investimento. Gli US possono citare preoccupazioni per la sicurezza nazionale per bloccare gli investimenti cinesi. Possono anche smettere gli acquisti da aziende cinesi come Huawei e costringere le aziende cinesi e gli individui ricchi a ridurre gli investimenti che hanno fino ad ora spinto i prezzi degli assets US.

Un trattato sull'investimento bilaterale US-Cina di alta qualità creerebbe un campo di gioco livellato per le aziende americane, dando loro un accesso migliore al grande mercato della Cina. Ma questi colloqui saranno certamente respinti, mentre si rinvigoriranno le dispute sui diritti di proprietà intellettuale e sulla cyber sicurezza.

Per ora, i leaders cinesi sembrano convinti di avere pochi motivi per piegarsi alle pressioni US. Trump, innanzi tutto, sembra più preoccupato di altre priorità, come la abrogazione dell'US Affordable Care Act, la riforma fiscale e l'investimento in infrastrutture.

I leaders cinesi potrebbero ritenere che, anche se la guerra commerciale cominciasse, non sarebbe sostenibile per troppo tempo, date le perdite di reddito e di posti di lavoro che soffrirebbero tutte e due le parti. In ogni caso, non hanno alcuna intenzione di mandare segnali di debolezza a un leader così intento a testare i loro limiti.

Per i 5 anni passati, la Cina ha cercato di impostare un modello di crescita basato meno sulle esportazioni e più sui consumi interni. Ma spesso ha bisogno di una crisi o di shocks esterni per portare avanti le riforme. Forse Trump è quello shock. Nel breve periodo, le sue politiche non andranno bene per la Cina, ma possono tuttavia dare impeto alla necessità della Cina di mettere fine ai sussidi alle esportazioni che perpetuano distorsioni nell'economia interna. Se questo si verificasse, la Cina potrebbe alla fine emergere dall'era Trump in condizioni migliori di prima.

Carmen Reinhart: "Dipendenti dal dollaro"

(Harvard University)

Dalla fine della II guerra mondiale, la quota US del PIL mondiale si è ridotta da quasi il 30% al 18%. Anche altre economie avanzate hanno avuto sostanziali contrazioni nelle loro rispettive fette della torta globale. Ma, a giudicare dal sistema monetario internazionale, non lo si direbbe.

Nello stesso periodo, la quota di PIL globale della Cina è quasi quadruplicata, arrivando intorno al 16% (subito dietro gli US) e i mercati emergenti valgono ora circa il 60% della produzione globale, mentre nell'immediato dopo-guerra contavano per il 40%. Dato che le prospettive di crescita delle economie avanzate restano basse, è probabile che tali tendenze continueranno - anche in presenza dell'evidente rallentamento della Cina e degli altri mercati emergenti.

E tuttavia, la finanza globale non riflette questo spostamento dell'equilibrio dai paesi avanzati a quelli emergenti. Le soluzioni post-belliche di Bretton Woods hanno istituzionalizzato il ruolo del dollaro come principale moneta di riserva e fino agli anni '70 circa due terzi del PIL globale era ancorato alla banconota verde. Il resto era largamente diviso tra la sterlina britannica e il rublo sovietico.

In uno studio recente che ho fatto con Ethan Ilzetzki e Kenneth Rogoff, documentiamo che il dollaro US ha mantenuto la sua posizione dominante come moneta di riserva del mondo - e con un margine significativo. Più del 60% di tutti i paesi (che contano per il 70% de PIL mondiale) usano il dollaro US come valuta di ancoraggio. Anche altri sistemi di misurazione, che includono la quota di commercio fatturato in dollari e la quota degli assets US /soprattutto titoli pubblici) nelle riserve estere delle banche centrali, suggeriscono un grado analogo di "dominio del dollaro".

L'euro è secondo a distanza. Dai primi anni '80 fino all'introduzione dell'euro nel 1999, l'influenza del marco tedesco (DM) si è espansa prima nell'Europa occidentale e poi in quella orientale. Ma l'ascesa dell'euro, che ha consolidato le zone DM e franco francese (l'Africa) sembra essersi fermata. In qualche misura (dato il ridursi della quota europea nel PIL globale), la sua importanza globale si è ridotta.

Attualmente non ci sono altre monete che possano competere per la leadership globale.

Pur nella divergenza tra i trend della produzione e della finanza emerge dunque che l'economia US, relativamente più piccola, fornisca assets di riserva al passo con una loro crescente domanda globale (soprattutto dai mercati emergenti).

Questa divergenza non è completamente nuova. Con la ripresa in Europa dopo la II guerra mondiale e con l'espansione del commercio globale, la domanda di riserve è cresciuta rapidamente negli anni '50 ed è rimasta alta fino ai primi anni '70. In quel tempo, il dollaro US era sostenuto dall'oro. Dato che l'offerta mondiale di oro non cresceva abbastanza rapidamente da coprire la domanda globale di riserve, il gap fu coperto de debito US (di carta).

Nel tempo, per corrispondere alla domanda di riserve si è determinata una crescita costante della proporzione di riserve in "dollari di carta" rispetto alle riserve d'oro, cosa incompatibile con il mantenimento della parità ufficiale dollaro/oro. L'incompatibilità dell'obiettivo nazionale (mantenimento della parità) con il ruolo internazionale dell'America come unico fornitore di riserva monetaria è stata l'essenza del dilemma che l'economista belga Robert Triffin (all'inizio degli anni '60) ha previsto come un rischio per il sistema Bretton Woods.

Due svalutazioni rispetto all'oro, nel dicembre 1971 e nel febbraio 1973 non sono state sufficienti a correggere la "sopravalutazione" del dollaro US. Il sistema Bretton Woods è

arrivato a conclusione nel marzo 1973, quando fu permesso al dollaro e alle altre valute principali di fluttuare e al dollaro di deprezzarsi ulteriormente.

Ora, come allora, gli US potrebbero garantire l'appetito di dollari del resto del mondo emettendo più debito in dollari. Questo richiederebbe che gli US avessero consistenti deficit di partite correnti, riflesse nei deficit fiscali. Certo, mentre il legame con l'oro è superato, qualsiasi obiettivo fiscale interno di frenare la crescita del debito US sarebbe in contrasto con il ruolo internazionale di fornitore unico di riserve monetarie.

In un modo o nell'altro, la Cina avrà un posto di primo piano nella soluzione di questo moderno "dilemma di Triffin". Una possibilità è che l'inevitabile riduzione dei deficit di conto corrente US (comunque avvenga) possa derivare da una forte svalutazione del dollaro (come negli anni '70), implicando perdite di capitali per la Cina e gli alti principali detentori di debito americano. In alternativa, la Cina potrebbe alla fine diventare un nuovo fornitore di asset di riserva. In tale scenario, l'offerta di asset di riserva si allineerebbero con le regioni a più veloce crescita del mondo.

Questa connessione potrebbe essere diretta, se il renminbi acquisisse lo status di valuta di riserva; o indiretta, se l'unità di conto del Fondo Monetario Internazionale, gli speciali diritti di prelievo diventasse un asset favorito dai gestori delle riserve, come il renminbi è ora nel paniere dei diritti speciali di prelievo (SDR). Lo status di riserva per gli SDR è una antica ambizione del FMI, sebbene l'idea non ha avuto mai molto fascino.

Ma c'è una terza possibilità: la domanda globale per asset di riserva US calmarsi. Mentre la fuga di capitali in corso in Cina sta alimentando un immediato e consistente declino nella domanda di titoli US, uno scenario più sostenibile comporterebbe la transizione della Cina a un regime gestito di cambi fluttuanti con un mercato finanziario interno più profondo - e comporterebbe inoltre meno enfasi sul mantenimento di una credibile cassa di guerra di riserve estere.

Roland Janssen: "L'ascesa delle "Super-Imprese" e la disuguaglianza"

Il pensiero economico mainstream spesso cerca di spiegare il trend delle disuguaglianze alte e crescenti facendo riferimento alle forze della tecnologia. Il progresso tecnologico, sostiene questa tesi, distrugge i lavori di routine della classe media e al tempo stesso crea molti lavori altamente professionali. C'è tuttavia un crescente riconoscimento che questo fattore "tecnologia" non sia altro che una parte della storia e che siano in atto altre forze importanti.

Il fallimento di tale classico argomento che fa riferimento alla professionalità per spiegare tutte le tendenze alla disuguaglianza retributiva, non è passato inosservato neppure dall'OCSE. In un working paper di recente pubblicazione a cura del suo dipartimento economico, gli autori concludono che la divergente esperienza cross-country "suggerisce che i trends di più lungo termine come il cambiamento tecnologico e la globalizzazione non possono spiegare interamente il disaccoppiamento tra salario e produttività". Sono importanti anche le politiche pubbliche country-specific poiché plasmano gli effetti delle tendenze globali sulle disuguaglianze.

L'OCSE e l'ascesa della Super Firm (super-impresa)

Il citato lavoro dell'OCSE rivela aspetti che suggeriscono una nuova narrativa complementare accanto a quella che incolpa la tecnologia.

Comincia con l'osservazione che per alcuni paesi (in primo luogo gli US ma anche la Germania e la Svezia) la crescita complessiva della disuguaglianza salariale sembra essere causata dalle differenze retributive tra le imprese e non da diverse retribuzioni all'interno delle imprese stesse. Per citare l'OCSE, "la disuguaglianza è cresciuta perché alcune imprese pagano ora tutti i loro dipendenti più di altre imprese e non perché i top managers sono stati pagati sempre di più del personale".

Allora, perché alcune imprese hanno aumentato le retribuzioni per (tutto o la maggior parte) del loro staff più di altre? Qui l'OCSE evidenzia un altro fenomeno che consiste nel fatto che alcune imprese (le cosiddette "frontier firms" e cioè le 100 o il 5% delle aziende più produttive di ogni settore in tutto il mondo) sono state apparentemente capaci di aumentare sistematicamente la produttività, laddove la crescita della produttività stessa per il resto (i "laggards") sta diminuendo.

Le "frontier firms" pertanto possono aumentare in modo sostanziale la paga della loro forza lavoro, mentre le "laggard firms" trovano abbastanza difficile farlo. In altre parole, l'aumento della disuguaglianza salariale si spiega con la crescita del gruppo delle "super firms".

La narrazione, tuttavia, suona molto familiare: assomiglia alla vecchia teoria neo-classica in cui la produttività marginale dei singoli lavoratori determina la loro retribuzione, con la teoria sulle divergenze di produttività tra singoli trasformata in una favola della divergenza della produttività tra imprese. L'effetto tipico di tale impostazione è che il focus resta fermamente centrato sulla performance della produttività (in questo caso la produttività delle imprese e non dei singoli lavoratori), mentre la domanda di come viene distribuito il valore aggiunto rimane sullo sfondo. Questo, a sua volta, permette di rivolgersi alle tradizionali ricette di policy come la facilità di licenziamento per liberare lavoratori altrimenti bloccati in aziende "zombie" e trascurando politiche pre-distributive come una robusta contrattazione collettiva che possa dare ai percettori di salario una giusta quota del valore aggiunto.

L'OIL: Non sottostimare le disuguaglianze salariali all'interno delle imprese

La nuova narrazione dell'OCSE è, in grande misura, basata su una ricerca degli US (con

un paper opportunamente intitolato "firming up inequality"). Il Global Wage Report 2016/2017 dell'OIL si concentra sull'Europa. Usando tecniche simili a quelle usate nella ricerca US, rivela che in Europa c'è un significativo grado di disuguaglianza salariale spiegabile con differenze retributive all'interno delle imprese.

Valutando le retribuzioni orarie guadagnate dai singoli lavoratori dal centile più basso a quello più alto e comparando la retribuzione dei lavoratori in ciascun centile con la retribuzione media della azienda in cui sono occupati i lavoratori di ogni centile, si può verificare che, mentre i lavoratori a bassa/alta retribuzione tendono a lavorare in aziende che pagano in media una retribuzione bassa/alta al loro personale, la maggioranza dei lavoratori (fino all'ottantesimo centile) sono in realtà pagati sotto la retribuzione aziendale media. E' solo il 20% di coloro che guadagnano le retribuzioni al top che gli individui sono pagati più della media aziendale. Tra questo 20% le retribuzioni crescono esponenzialmente mentre i lavoratori al punto più basso della distribuzione salariale sprofondano rispetto alle retribuzione aziendale media. Per esempio lo 0.1% bottom wage earners (salariati a più bassa retribuzione) in Europa percepiscono 2.50 euro l'ora ma lavorano in aziende che pagano, in media, 10.20 euro. Con numeri simili, cade la pretesa che la produttività aziendale sia la chiave per ottenere retribuzioni più alte per quelli pagati di meno. O, come afferma il Report dell'OIL: "una distribuzione più compressa delle retribuzioni medie tra le imprese potrebbe non necessariamente ridurre la disuguaglianza salariale complessiva a meno che non benefici quelli al punto più basso della distribuzione salariale all'interno delle aziende".

Super firms o luoghi di lavoro super-frammentati?

Un secondo argomento chiave del Report dell'OIL su questa teoria delle "superfirms" che determinano la crescita della produttività a livello aziendale e la dispersione salariale, è che il fenomeno può essere più un sintomo che una forza guida. Infatti negli ultimi decenni, è diventata una pratica gestionale standard dividere l'attività di impresa mantenendo il core business e dando in outsourcing il resto a ogni tipo di azienda di servizi. Queste ultime poi usano soprattutto contratti di lavoro precario o riescono a evitare (opting out) dalle retribuzioni contrattate collettivamente.

E' questo processo di frammentazione dei luoghi di lavoro che può essere dietro tale crescente dispersione sia dei salari che della produttività tra aziende. Per esempio, un capitolo della ricerca scopre che il trend verso una crescente eterogeneità tra i luoghi di lavoro più nuovi in Germania ha cominciato a decollare proprio laddove c'è stata una rottura nel sistema della contrattazione collettiva, con la copertura contrattuale che si è ridotta dal 55% al 30% per il gruppo delle imprese new entry.

Tuttavia, e come correttamente osserva il report dell'OIL, se la crescente dispersione della crescita salariale e della produttività tra le imprese è stata guidata dalla frammentazione dei luoghi di lavoro, allora l'obiettivo di migliorare la produttività in quelle imprese in cui il lavoro è stato dato in outsourcing sarà limitato. La produttività bassa o stagnante tra queste imprese sarà strutturale poiché è il risultato di una deliberata strategia di outsourcing della produzione di merci e servizi a basso valore aggiunto a imprese periferiche.

Conclusione: rimettere al centro la contrattazione collettiva

Mentre sta guadagnando terreno che le disuguaglianze derivano da qualcosa che va ben oltre il cambiamento tecnologico e degli skills, la nuova narrazione dell'OCSE sulla ascesa delle "superfirms" che pagano super-retribuzioni ai loro lavoratori non è interamente soddisfacente e confonde il fenomeno ("dispersione delle retribuzioni e della produttività tra le imprese") con la causa sottostante ("una strategia gestionale di frammentazione dei luoghi della produzione").

Ciò che manca qui è il collegamento, ad esempio, con i minimum wages e la contrattazione collettiva. Come sostiene il Report dell'OIL, questi possono ridurre nello stesso tempo la disuguaglianza tra e all'interno delle imprese. In particolare, un sistema di contrattazione collettiva con una copertura ampia spingerà in alto i minimi salariali (wage floors) in una allargata varietà di aziende, riducendo in tal modo la disuguaglianza salariale sia all'interno che tra le imprese. Per di più, nel caso della frammentazione dei luoghi di lavoro, tali wage floors contrattati collettivamente alzeranno gli standard della concorrenza quando le aziende periferiche saranno obbligate dagli ordini per merci e servizi dalla azienda core. Le imprese periferiche, non correndo più il rischio di essere battute sul prezzo da altri, potranno aumentare i prezzi e migliorare le retribuzioni.

Massimiliano Mascherini: “Ridurre il gap occupazionale di genere dell'Europa”
(Eurofound)

Uno dei valori comuni dell'Unione Europea è quello delle pari opportunità: tutti i cittadini dovrebbero avere la stessa possibilità di migliorare la propria vita e di partecipare al mercato del lavoro a prescindere dal genere, dall'etnia, dalla religione, dall'orientamento sessuale. Anche assicurare pari opportunità nel trovare un lavoro rappresenta un obiettivo chiave per l'Europa nell'affrontare le sfide poste dal cambiamento demografico e nel perseguire una crescita sostenibile.

Tuttavia, malgrado tutte le belle parole, le opportunità restano ben lungi dall'essere uguali e metà della popolazione sembra ancora frenata nella realizzazione dei propri talenti e nel raggiungimento dei suoi obiettivi.

Malgrado il significativo progresso degli ultimi decenni nella riduzione delle disuguaglianze di genere nel mercato del lavoro, il gap tra uomini e donne nei tassi occupazionali ancora persiste insieme a una consistente sovra-rappresentazione delle donne nei settori a bassa retribuzione, nel part time e nei lavori temporanei. E mentre una convergenza di lungo termine nelle opportunità di lavoro sembra essere in corso - lasciando per ora da parte la loro qualità e condizioni - i recenti miglioramenti sono stati principalmente guidati da un relativo peggioramento del tasso occupazionale maschile. Questo a sua volta si è verificato grazie a sostanziali perdite di posti di lavoro nei settori a dominanza maschile durante la crisi economica.

I dati recenti mostrano che il gap occupazionale di genere, definito da Eurostat come la differenza tra i tassi di occupazione di uomini e donne tra i 20 e i 64 anni, era nel 2015 di 10.4 punti percentuali: quello delle donne del 60.4% contro il 70.8% degli uomini. In termini concreti, questo differenziale corrisponde a 17 milioni di donne, corrispondenti a quasi l'intera popolazione dell'Olanda. Tuttavia le cifre medie mascherano una grande eterogeneità tra i paesi EU: Italia, Grecia e Malta sono tra i peggiori mentre i paesi scandinavi e quelli baltici offrono opportunità di lavoro più gender-balanced. In Germania il gap occupazionale di genere era intorno all'8%, sotto la media EU28 ma ben al di sotto della Finlandia (1.5%), paese con il più basso gap nella partecipazione delle donne al lavoro. Questo quadro non solo rappresenta differenze nella struttura del mercato del lavoro e nella composizione della forza lavoro, ma riflette anche la diversità in termini di impostazioni istituzionali nazionali, di regimi di policy e di valori culturali - tutte cose note per avere effetti significativi sulla partecipazione delle donne al mercato del lavoro.

Ci sono chiare implicazioni etiche e politiche in questa iniquità e chiudere il gap di genere dovrebbe essere un urgente obiettivo economico e sociale per l'individuo e la società nel suo insieme.

Mentre a livello individuale la partecipazione al mercato del lavoro permette a uomini e donne di ottenere l'indipendenza economica e il controllo sulle proprie vite, a livello sociale il costo del gap occupazionale di genere è intollerabilmente alto.

Secondo l'ultimo report di Eurofound, tenendo conto dei guadagni previsti, le mancate contribuzioni sociali e dei costi pubblici addizionali, si stima che nel 2013, il costo annuo totale del più basso tasso occupazionale delle donne fosse intorno ai 370 miliardi di euro, corrispondenti al 2.8% del PIL dell'EU. Per di più, si stima che il costo dell'esclusione delle donne dall'occupazione per tutta la loro vita lavorativa sia tra 1.2 milioni o 2 milioni di euro a seconda del livello di scolarità.

I costi a livello di stato membro variano dai paesi più virtuosi (Svezia e Lituania) dove corrispondono a meno dell'1.5% del PIL nazionale, a quelli che hanno le performances peggiori, come Malta, l'Italia e la Grecia dove i costi annuali sono superiori al 5% del PIL.

In termini assoluti la perdita più alta è in Italia con 88 miliardi di euro mentre in Germania ammonta a 55 miliardi, intorno cioè al 2% del PIL.

Per dare una idea della dimensione del problema, diciamo che il suo costo complessivo di 370 miliardi di euro corrisponde approssimativamente all'intero PIL di un paese altamente produttivo come l'Austria. Analogamente, se il gender employment gap fosse un paese, avrebbe approssimativamente la popolazione dell'Olanda e la produttività dell'Austria. Perdere tutto questo talento è un costo che l'Europa non può più permettersi.

Inoltre, la partecipazione nel mercato del lavoro ha impatti non solo economici ma anche importanti effetti sociali. Aumenta la percezione di una persona della qualità complessiva della sua vita e migliora la qualità della società. Le donne che lavorano valutano più positivamente le loro vite di quelle fuori dal mercato del lavoro. In questi modi essere occupati in un lavoro retributivo, non solo assicura l'indipendenza economica che agisce come uno scudo contro la povertà e le privazioni, ma contribuisce anche in modo significativo a una migliore inclusione sociale.

Assicurare la libertà di scelta

Questi drammatici numeri mostrano chiaramente che la persistenza di disuguali opportunità di occupazione tra uomini e donne in Europa dovrebbe essere affrontata come la principale delle priorità; chiudere il gap dovrebbe portare a una società più giusta e a sostanziali guadagni macroeconomici.

Malgrado diverse iniziative della Commissione Europea per migliorare la partecipazione femminile al mercato del lavoro, è chiaro che l'EU non riuscirà a raggiungere i suoi obiettivi. Pertanto è necessario e urgente rinnovare lo sforzo a livello EU e nazionale perché altrimenti per molti stati membri ci vorranno ancora diversi decenni per raggiungere gli obiettivi EU e chiudere il gap di genere sull'occupazione.

Le lezioni apprese dagli stati membri che hanno avuto successo nella riduzione del gender employment gap rivelano che le iniziative efficacemente volte ad aumentare il (re)integro delle donne all'interno dei posti di lavoro vanno oltre le tradizionali politiche del mercato del lavoro e comprendono combinazioni di sostegno alla cura dei bambini e degli adulti, congedi parentali e per la cura degli anziani, soluzioni di flessibilità del lavoro. Malgrado siano essenziali politiche integrate, se si vogliono ottenere risultati significativi più rapidamente, in molti paesi è urgentemente richiesto anche un cambiamento culturale per contrastare la persistenza di stereotipi di genere e promuovere una più equa condivisione delle responsabilità familiari.

Commissione Europea

Il libro bianco sul futuro dell'Europa: Riflessioni e scenari per l'EU27 nel 2025

La via da seguire (capitolo conclusivo Libro bianco)

Molti dei progressi che 60 anni fa in Europa sembravano impossibili, sono ora assunti come garantiti. I nostri giorni più bui sono tuttavia di gran lunga più brillanti di quelli trascorsi dai nostri padri fondatori imprigionati a Ventotene.

Anche per le menti visionarie come le loro, le libertà i diritti e le opportunità che da allora l'EU ha creato sarebbero stati inimmaginabili. Con l'avvicinarsi dell'anniversario dell'Europa unita, è tempo per noi di rinnovare i nostri impegni, di riscoprire il nostro orgoglio e di costruire il nostro futuro.

Cambiare è inevitabile in tutte le cose, ma noi desideriamo dalle nostre vite che i valori europei che abbiamo cari restino gli stessi. Vogliamo una società in cui la pace, la libertà, la tolleranza e la solidarietà siano sopra ogni altra cosa. Vogliamo vivere in una democrazia con diversità di opinioni e con una stampa libera e indipendente. Vogliamo essere liberi di esprimere le nostre idee ed essere sicuri che nessuna istituzione e nessun individuo sia al di sopra della legge. Vogliamo un'Unione in cui tutti i cittadini e tutti gli stati membri siano trattati ugualmente. Vogliamo creare per i nostri figli una vita migliore di quella che abbiamo avuto noi.

Indipendentemente da quale degli scenari qui (nel libro bianco) presentati si avvicinerà di più alla realtà, questi valori e queste aspirazioni continueranno a vincolare l'Europa e per essi vale la pena di combattere.

L'EU è un progetto unico in cui sono state combinate le priorità nazionali e la sovranità volontariamente messa in comune per servire meglio gli interessi nazionali e quelli comuni. Non è sempre stato un viaggio facile, non è mai stato perfetto, ma ha dimostrato la sua capacità di auto-riformarsi ed ha provato i suoi valori nel tempo. Seguendo il motto della "unità nella diversità" l'EU e gli stati membri sono stati capaci di attingere dalla forza e dalla ricchezza uniche delle loro nazioni per realizzare progressi senza precedenti.

In un mondo incerto, qualcuno può essere tentato dal fascino dell'isolamento, ma le conseguenze della divisione e della frammentazione sarebbero di vasta portata. Esporrebbe i paesi e i cittadini europei allo spettro delle divisioni del loro passato e li renderebbe preda degli interessi dei poteri più forti.

L'Europa deve scegliere. Ci sono tante opportunità quante sfide. Può essere l'ora dell'Europa, ma può essere colta solo se tutti e 27 gli stati membri agiranno insieme con una determinazione comune.

Questo libro bianco apre un dibattito onesto e ampio con i cittadini su come L'Europa dovrebbe evolvere negli anni a venire. La Commissione Europea, insieme al Parlamento Europeo e agli stati membri ospiterà una serie di "Dibattiti sul futuro dell'Europa" in tutti i parlamenti nazionali, nelle città e nelle regioni. Le idee e la determinazione di centinaia di milioni di europei saranno catalizzatrici del nostro progresso.

Il Libro Bianco è il contributo della Commissione Europea al summit di Roma. Come tutti gli anniversari, Roma sarà l'occasione naturale per riflettere sul successo dei passati 60 anni. Tuttavia dovrebbe anche essere visto come l'inizio di un processo in cui l'EU27 decide comunemente sul futuro dell'Unione.

La Commissione Europea contribuirà a questa discussione nei prossimi mesi con una serie di papers di riflessione sui seguenti argomenti:

- lo sviluppo della dimensione sociale dell'Europa

- l'approfondimento dell'unione economica e monetaria, sulla base del Report dei 5 presidenti del giugno 2015

- imbrigliare la globalizzazione

- il futuro della difesa europea

- il futuro delle finanze dell'EU

Come questo Libro Bianco, tali papers di riflessione offriranno diverse idee, proposte, opzioni e scenari per l'Europa del 2015 per aprire un dibattito senza presentare, a questo stadio, decisioni definitive.

Il discorso 2017 del presidente Juncker sullo Stato dell'Unione porterà avanti queste idee su cui potranno essere tratte prime conclusioni al Consiglio europeo del dicembre 2017. Ciò dovrebbe aiutare a decidere sul corso di azione da portare avanti in tempo per le elezioni del Parlamento Europeo del giugno 2019.

E' nostra volontà comune portare avanti l'Europa. Come la generazione prima della nostra, abbiamo nelle nostre mani il futuro dell'Europa.

Paul Mason: “Commission White Paper Option Six: un'Europa di democrazia e di giustizia sociale”

(Autore di Postcapitalism)

Il libro bianco del 1 marzo di Jean Cluade Juncker è una povera risposta alla crisi dell'Unione Europea. In risposta, propongo che i partiti e i movimenti impegnati all'internazionalismo e alla giustizia sociale offrano la seguente alternativa alle 5 opzioni che Juncker propone. Le sto lanciando come bozza di discussione tra i socialdemocratici, la sinistra radicale, i partiti nazionalisti di sinistra e i verdi. Se nessuno è interessato nel portarlo avanti, mi messaggi....

Analisi

L'Europa, come Juncker sa, ha fatto progressi. E' la patria della più grande area di libero scambio del mondo e ha una moneta significativa in termini globali. La creazione del mercato unico, l'euro, la sovranità condivisa e l'aumentata co-determinazione nella difesa e nella politica estera sono, infatti, realizzazioni da festeggiare.

Ciò che le minaccia è la decisione - a Lisbona e anche prima - di legare queste realizzazioni a un modello economico che è globalmente collassato.

L'eurozona è stata il solo grande blocco economico la cui costituzione ha ritardato una politica monetaria accomodante, fondamentale e urgente, dopo il 2008; le stesse regole hanno dato mandato alla Commissione di essere alla testa di un ingiustificato attacco alla sovranità e ai diritti umani dei greci e dei ciprioti. Ora - con i sintomi di una stagnazione economica particolarmente acuti nella periferia dell'eurozona - la stessa EU è entrata in una crisi esistenziale di legittimazione per il modello economico neo-liberista.

Siamo franchi sui rischi: nel 2015-2017 il consenso per il modello esistente è cominciato ad evaporare tra la classe lavoratrice e la classe media più basse di molti paesi.

Al tempo stesso, i governi autocratici in alcuni paesi stanno cominciando a erodere sistematicamente la democrazia e lo stato di diritto: questi sono la Polonia, l'Ungheria e la Romania.

Al contrario dell'affermazione di Juncker, l'accesso da lungo tempo offerto alla Turchia non è riuscito ad agire come pressione per una maggiore democrazia, data la copertura del regime di Erdogan per imporre una dittatura classica, con arresti arbitrari e attacchi alla libertà di stampa. Erdogan ha usato - senza alcun riconoscimento dall'EU - 1.2 milioni di rifugiati come uno strumento contrattuale umano.

Ad aumentare il rischio, la Germania - la potenza dominante in Europa - ha volontariamente decretato la sospensione delle regole che avrebbero rallentato l'influsso; e non è riuscita a imporre agli altri governi EU un sistema di quote per dividere l'onere.

I rischi degli estremismi di destra, governi autocratici e conservatori, persecuzioni contro i rifugiati - insieme alla sempre presente minaccia del terrorismo islamico - potrebbero dare alle fiamme l'Europa e spingere il continente in una riedizione degli anni '30.

Le frontiere si stanno chiudendo, le menti anche, il razzismo sta sorgendo e i partiti nazionalisti della destra il cui progetto è di disfare l'EU, stanno conquistando sostegni.

Questa, non la vasta scelta di evasioni e clichè offerti da Juncker è la vera minaccia all'EU. A rafforzare il problema c'è la non volontà dell'EU a promuovere l'uguaglianza e la giustizia sociale. L'inevitabile condivisione della sovranità e la confusione sulla accountability che sono al cuore del progetto EU non hanno mai seriamente sfidato le politiche neo-liberiste elite-driven, costruite su questi meccanismi e sono state usate per attuare un progetto di cui non si deve rendere conto a nessuno, volto a portare avanti gli interessi delle aziende globali contro quelli dei cittadini europei e, soprattutto, i poveri sfruttati e oppressi.

Ciò che segue, Option six Proposal, è un genuino tentativo di preservare l'EU e l'eurozona

come istituzioni globali.

Action

6.1 L'EU27 richiede che, entro settembre 2017, il Consiglio europeo definisca la bozza di una nuovo Trattato dell'Unione Europea, per sostituire quello attuale, firmato a Lisbona. Sarà presentato ai cittadini EU come il New Deal per la Giustizia sociale e l'Uguaglianza in Europa. Sarà sottoscritto nel settembre 2018.

6.2 Al cuore del nuovo trattato (TEU) sarà incarnato il principio: l'equiparazione verso l'alto di tutti i diritti sociali e le condizioni di vita. Al momento della sottoscrizione del nuovo TEU a tutti gli stati membri verrà richiesto di approvare nei loro parlamenti nazionali leggi per aumentare i minimum wage di legge a XX euro l'ora (TBC).

6.3 Entro 5 anni, a tutti i firmatari sarà richiesto di adottare uniformi diritti nei luoghi di lavoro, soluzioni di partnership coi sindacati e standards comuni di minimum wage e trattamenti pensionistici - per esempio: sussidi di stato per la cura dei bambini dall'età di 18 mesi come in Svezia; sei mesi di maternità obbligatoria interamente retribuita; leggi per sradicare il finto lavoro autonomo.

6.4 L'obiettivo di uniformare rapidamente il minimum wage, le prestazioni sociali del welfare è per riguadagnare rapidamente consenso alla libera circolazione. Accanto a queste misure economiche il nuovo Trattato garantirebbe un trattamento uniforme e giusto dei rifugiati e istituirebbe un nuovo regime di migrazione economica interna all'Europa, allineandola a una politica industriale comune.

6.5 Per mantenere il consenso alla messa in comune della sovranità, il Trattato conferirà al Parlamento europeo l'autorità di corpo sovrano dell'EU, subordinerà interamente la Commissione alle sue decisioni, eliminerà la facoltà della Commissione di proporre leggi e consegnerà questo diritto solo a gruppi riconosciuti nel Parlamento europeo.

6.6 Il nuovo trattato considererà reato per i legislatori europei e i civil servants parlare coi lobbisti corporate in qualsiasi forum che non sia del tutto aperto e pubblico. Ogni accesso privilegiato e segreto sarà considerato contrario allo spirito del nuovo trattato.

6.7 Il Parlamento Europeo autorizzerà la Commissione a sospendere o espellere dall'Unione qualsiasi paese che commetta serie violazioni del Trattato di Copenhagen sulla democrazie e lo stato di diritto. Ogni paese non in grado di dimostrare l'aderenza a tali principi entro settembre 2018 dovrebbe firmare il Trattato solo come nazione affiliata dell'EU e dovrebbe perdere la sua rappresentanza in parlamento, in commissione e nelle altre istituzioni fino a quando non si sia messa in regola. I suoi cittadini godrebbero solo di qualificati diritti di libertà di circolazione, di investimento cross border e di diritto di proprietà. L'obiettivo aperto di tale proposta è velocizzare il processo di riforma politica nei paesi e chiudere il nuovo ordinamento politico europeo a ogni possibilità di recrudescenza del fascismo, del razzismo, del populismo, del governo autocratico o il governo fratello di una élite politica cleptocratica.

6.8 Il nuovo Trattato autorizzerà la commissione a mettere in atto con aggressività - sia via EU che via stati nazionali - un codice fiscale redistributivo, armonizzato tra tutte le nazioni firmatarie cominciando con misure che evitino che le tasse corporate emigrino ai paradisi fiscali offshore. Operare, disegnare o in altro modo facilitare un regime di evasione fiscale sarebbe dichiarato un crimine in tutta l'Unione immediatamente dopo la firma del trattato.

6.9 Il trattato permetterà che abbiano luogo strategici aiuti di stato e misure di nazionalizzazione, ma all'interno di una strategia industriale condivisa pan-europee. Se necessario, con il deteriorarsi delle condizioni globali a causa delle minacce di numerosi players, la Commissione potrebbe operare la strategia industriale in un modo che protegga apertamente i posti di lavoro e le condizioni di vita innanzi tutto dei cittadini europei, poi degli altri.

6.10 Dal nuovo Trattato dovrebbe essere tolto ogni riferimento alla governance dell'Eurozona. La membership dell'eurozona cesserebbe di essere una condizione di

membership o di accesso. I membri dell'eurozona sarebbero allora liberi di ri-negoziare tutti i termini della moneta unica. I firmatari dell'Option six perseguirebbero una strategica ristrutturazione del debito e metterebbero la BCE direttamente sotto il controllo di un comitato di stati sovrani, mettendo fine alla depoliticizzazione della politica monetaria che nei fatti, ha operato come un'arma degli stati forti contro quelli deboli. Al posto dell'attuale Stability and Growth Pact, i firmatari di Option Six proporrebbero poi una radicale programma di espansione fiscale e monetaria, di intervento della stato e di innovazione.

6.11

Sulla base di queste nuove e radicali misure:

- armonizzazione del minimum wage
- armonizzazione dei sistemi di welfare sociale
- convergenza delle normative del mercato del lavoro
- nuovi strumenti per escludere gli stati che disprezza lo stato di diritto
- nuovi strumenti per evitare l'emergenza di partiti fascisti
- nuovi strumenti per evitare l'evasione fiscale offshore
- una strategia industriale pan-EU che dia la preferenza a EU first
- la rapida assimilazione del rifugiati e dei migranti.

Gli stati membri si re-impegnerebbero a un progetto di convergenza dell'economia sociale di mercato, con libera circolazione e apertura all'immigrazione dal mondo esterno. Di certo, è possibile che qualche stato sarebbe incapace o non avrebbe la volontà di ottenere il consenso dei propri parlamenti sul nuovo trattato. In tale situazione, si dovrebbe creare un meccanismo di transizione per il quale restano membri di una EFTA (European Free Trade Association) e di una EEA (european economic area) allargate.

La membership delle altre istituzioni EU, per esempio Euroatom, Erasmus ecc sarebbero generosamente offerti dal gruppo "core" dei paesi come un modo per incoraggiare la società civile di questi paesi periferici ad adottare l'obiettivo della firma piena del Trattato.

In breve, questa è una risistemazione del progetto disegnato per ripristinare l'alto livello di sovranità condivisa necessaria alla sopravvivenza dell'EU nel periodo critico che abbiamo davanti. Dobbiamo rendersi conto che il gruppo core "giustizia sociale e democrazia" sarà più piccolo dei 27 paesi.

Tuttavia, la dimensione della minaccia sia al benessere economico che all'armonia sociale e alla democrazia politica obbligano i movimenti per il lavoro e la giustizia sociale dell'Unione Europa a richiedere questa grande rifondazione. Altrimenti molti di coloro che hanno vissuto l'EU solo come perdita di sovranità, perdita del potere delle corporazioni e perdita dello stato di diritto a favore delle élites privilegiate potrebbero concludere "sessanta anni bastano".

Vogliamo che si impegnino ad altri 60 anni di Europa, ma lo si può razionalmente fare sulla base della giustizia sociale, della crescita e dello stato di diritto.

Roger Cohen: "Il disfacimento dell'Europa è cominciato"

Qualcosa è in fermentazione. Il mondo non è più quello che era. Sotto la Montagna magica si stanno raccogliendo lugubri maree. Si possono sentire cose di questo genere in tutta Europa. Vecchi assunti sembrano obsoleti. L'apprensione è nell'aria.

Cerchiamo di mettere insieme alcuni punti. Nel novembre scorso, il britannico Daily Mail strillava in prima pagina sui "nemici del popolo". L'obiettivo era il giudice supremo della Gran Bretagna e due altri giudici che avevano sentenziato che il processo formale dell'uscita della Gran Bretagna dall'EU -conosciuto come art.50 - non avrebbe potuto essere avviato senza un voto del parlamento. Questo era troppo per i lupi ululanti della brexit del Mail.

Avanti veloce al presidente Donald Trump che usa la stessa frase - "nemici del popolo americano" - a proposito dei media, avendo già preso di mira la magistratura, disdegnando come un "cosiddetto magistrato" l'uomo che aveva bloccato il suo demagogico divieto di ingresso verso 7paesi prevalentemente islamici.

Trump capeggia un movimento che ha bisogno di essere alimentato. I suoi nemici sono, tra gli altri, Hollywood e la stampa (con poche eccezioni). Esige che crescano energia, distruzione e rabbia.

"Nemici del popolo" è una frase con un pedigree di quasi perfetto totalitarismo dispiegato con perfezionamenti dai nazisti, da Stalin e da mao. Per Goebbels, che scriveva nel 1941, tutti gli ebrei erano "nemici giurati del popolo tedesco". Qui il "popolo" è una folla risvegliata, imbevuta di qualche mitica essenza di nazionalità o bontà da un leder carismatico. Il nemico sono tutti gli altri. la cittadinanza con diritti e responsabilità condivisi ha cessato di esistere.

Le democrazie liberali occidentali dipendono da vari istituzioni per mediare le differenze e fornire i "checks and balances" di un governo basato sulla legge. Includono la libertà di stampa, l'indipendenza della magistratura, partiti politici e il Congresso o parlamento. Tutto è sotto durissimo attacco da parte dei nazionalisti populistici e xenofobi su entrambe le sponde dell'Atlantico, per sostituire la democrazia rappresentativa con qualcos'altro.

Cosa questo "qualcosa" del 21esimo secolo possa essere, non è del tutto chiaro ma coinvolge una connessione diretta social-media tra il capo e il popolo che aggira i partiti e la stampa e bolla tutte le critiche come nemiche del movimento. La democrazia rappresentativa allora viene gradualmente resa un sistema retto dal plebiscito, i referendum, l'intimidazione e le bugie - del tipo di quelli che hanno prodotto la vittoria della brexit e di Donald Trump.

C'è un movimento nelle menti della gente. Accade periodicamente nella storia. E' potente. Un attacco metodico alle istituzioni delle democrazie occidentali ha un obiettivo finale: la loro sostituzione con autocrazie "soft" di cui il presidente della Russia, Vladimir Putin, è un esponente supremo. La linfa delle autocrazie è la glorificazione di un passato mitico e l'identificazione dei nemici che sono sulla strada della grandezza.

"Il nazionalismo è guerra" osservò Francois Mitterand, ex presidente della Francia. Questo è il punto finale della politica del terrore usata dai nazionalisti che viene elevato mentre cede la democrazia rappresentativa. Nigel Farage, il clownesco leader della campagna per la brexit è il naturale alleato di Trump. La tecnologia ha reso possibili molte cose, e tra queste l'apoteosi della stupidità.

In Europa il prossimo atto è essere preparati. Il Partito della Libertà PVV di Geert Wilders, il politico olandese rabbiosamente anti-immigranti, può emergere come la più grossa forza politica del paese nelle elezioni del mese prossimo, anche se si dimostra incapace di

formare una coalizione di governo. Il PVV è una organizzazione politica molto debole, ma Wilders - come Trump - tiene un efficace twitter account blasonato con "STOP ISLAM". Odisia gli immigrati marocchini (che chiama "feccia") e l'Unione Europea.

Poi ad aprile voterà la Francia per il prossimo presidente, con la destra Marine Le Pen seriamente nella contesa. Le Pen è la discendente diretta del nazionalismo xenofobo francese che ha prodotto l'Affare Dreyfus alla fine del 19esimo secolo, il governo di Vichy massacratore di ebrei nella seconda guerra mondiale e il suo partito Fronte Nazionale nei tempi più recenti. Ella ha modulato il suo messaggio ma questa è il suo lignaggio. Nessuno dovrebbe dubitarne. Se vicesse, l'Unione Europea si disfarebbe, uno sviluppo che sembra vedere Trump favorevole. La pace e la stabilità europee seguirebbero. Collegare i punti. Per la folla della brexit, il nemico erano i migranti, la Germania, i turchi, i burocrati europei. Per Trump erano i musulmani e i messicani. Il mitico passato ha trovato espressione nel britannico "rivoglio il mio paese" e, dall'altra parte dell'Atlantico in "make America great again". In entrambi i paesi, bugie a tutto spiano hanno galvanizzato la campagna.

Questi metodi hanno funzionato. Hanno funzionato a causa della crescente precarietà, disuguaglianza, impunità, alienazione, globalizzazione, tribalismo, impotenza, bombardamento e cacofonia - tutti fallimenti delle democrazie e smarrimento dovuto alla distruzione digitale.

Ma la lezione è che le democrazie devono adattarsi per non essere spazzate via. Ci sono movimenti in ascesa che vogliono sostituire la democrazia. Usano frasi come "nemici del popolo americano".

Emile Zola, lo scrittore francese, scontrandosi con i bigotti e i bugiardi della sua età scrisse: "Quando la verità viene seppellita sottoterra, cresce, soffoca, raccoglie una tale forza esplosiva che un giorno scoppierà e farà saltare tutto con se".

"Only connect" ha scritto E.M.Foster, il romanziere britannico. Collega soltanto. Affronta soltanto.

Tony Barber: "Gli europei cominciano a pensare l'impensabile sulla rottura"

Come illustrazione dei dubbi dell'EU sul suo destino, il Libro Bianco di Claude Juncker funziona bene. Pubblicato mercoledì, il documento del presidente della Commissione Europea contiene 5 scenari per l'evoluzione della EU fino al 2025: "Andare avanti", "Niente di più del mercato unico", "Quelli che vogliono di più facciano di più", "Fare meno in modo più efficiente". La sua vaghezza è comprensibile. Con le elezioni di quest'anno in Olanda, Bulgaria, Francia, Germania, Repubblica Ceca, pochi governi o addirittura nessuno ha voglia di ambiziose iniziative da parte di Juncker.

Inoltre i governi valutano che il mondo ha più rischi per l'Europa di quanti ne abbia mai avuti dalla fine della guerra fredda nel 1989-91. Gli strateghi a Berlino, Parigi e nelle altre capitali stanno riesaminando gli assunti dell'inevitabilità dell'integrazione europea e della permanenza della alleanza EU-US per la sicurezza. Torna ad avere fascino una "EU a più velocità", che incoraggia alcuni paesi a integrarsi più strettamente di altri. Un'altra idea è aumentare la collaborazione nella difesa, per rendere l'Europa un partner per la sicurezza più credibile per gli US.

Oltre queste caute proposte, alcuni policymakers e analisti indipendenti stanno pensando l'impensabile. Un esempio è un report MacroGeo, una società di consulenza presieduta da Carlo De Benedetti, un anziano esponente della business community italiana. "L'Europa nell'era della Brexit e della presidenza Trump: disintegrazione e riorganizzazione" conclude che l'EU nella sua forma attuale è probabile si decomporrà anche se i pro-integrazionisti come Emmanuel Macron, il centrista indipendente francese, e Martin Schulz, il socialdemocratico tedesco vinceranno le elezioni di quest'anno.

"Nel ciclo elettorale 2012-22, l'EU potrebbe entrare negli ultimi 5 anni della sua "esistenza reale", dice il report, intendendo che le formali strutture giuridiche di Bruxelles probabilmente dureranno.

Dice che i trends politici di lungo termine stanno causando il declino del blocco. Sulle frontiere orientali e meridionali dell'Europa, si registrano sfide molteplici, dalla immigrazione irregolare, alle crisi degli stati, al terrorismo, al cambiamento climatico, al revisionismo russo.

Intanto, gli US stanno lentamente disimpegnandosi dall'Europa per concentrarsi sulla Cina e l'Asia del Pacifico. La Germania non sostituirà gli US come indispensabile potenza dell'Europa; non consentirà mai che l'eurozona si trasformi in una "unione di trasferimenti" e, malgrado la speculazione sul deterrente nucleare tedesco, a causa del suo passato nel 20esimo secolo, né la Germania né i suoi vicini vogliono che essa sia la potenza militare dominante dell'Europa.

La disintegrazione dell'EU non libererebbe i "pericolosi demoni nazionalisti del passato europeo", come teme l'ex primo ministro belga, Guy Verhofstadt? Gli autori di MacroGeo non prevedono una competizione anarchica tra stati nazione, ma "l'emergere di un centro geo-economico tedesco". Questo consisterebbe nella Germania e nei paesi che fanno parte delle sue filiere industriali e si trovano a proprio agio con la sua cultura fiscale e monetaria. In modo disarmante, suggeriscono che "se l'Italia dovesse cadere a pezzi" il suo settentrione potrebbe unirsi all'Olanda, la Polonia, la Repubblica Ceca, la Slovacchia e i paesi scandinavi in questo gruppo.

Tutto ciò implica che l'eurozona a 19 nazioni si romperà. I ministri delle finanze e la banche centrali sono inflessibili nel sostenere che tale passo sarebbe devastante per l'economia europea e per la stabilità finanziaria globale. Tuttavia viene discussa in circoli che vanno oltre il Fronte nazionale francese o il Movimento 5 stelle italiano.

Mediobanca, una banca di investimento che un tempo era l'esempio del capitalismo

settentrionale italiano, ha pubblicato a gennaio un controverso report che suggerisce che, in termini di debito pubblico, l'Italia non sarebbe molto danneggiata se uscisse dall'eurozona. In un atto che riflette la frustrazione per i tassi di interesse ultra-bassi e per i programmi di acquisto dei bonds, il parlamento olandese ha votato il mese scorso una commissione di inchiesta sui pro e i contro della membership nell'eurozona. Come guide per il futuro europeo, questi sviluppi meritano forte attenzione - forse più forte di quella del Libro Bianco di Juncker.

John Palmer: “Le elezioni nell'Irlanda del Nord: spia luminosa per i piani della May”
(European editor del Guardian. Fondatore e direttore politico di European Policy Centre)

Il primo ministro Theresa May non si prende, senza una buona ragione, una pausa dalle sue responsabilità a Londra per andare in Scozia - anche per intervenire alla Conferenza dello Scottish Conservative Party. Certo, ha ogni ragione poichè, a meno che non sia molto attenta, il minacciato abbandono dell'UK dall'EU potrebbe innescare un nuovo referendum per l'indipendenza della Scozia che spaccherebbe una unione che dura da 310 anni.

Tuttavia, i problemi della May con le minoranze celtiche dell'UK stanno messi in modo molto più serio di un Click a Tweet, a seguito dei drammatici risultati dell'elezione per l'Assemblea dell'Irlanda del Nord lo scorso week end. Per la prima volta, le perdite subite dal DUP (Democratic Unionist Party) fieramente pro-UK lo hanno lasciato solo con un singolo seggio di vantaggio sul Sinn Fein, il partito repubblicano irlandese, che vuole mettere fine alla divisione dell'Irlanda.

Ancor più significativa, in un'altra prima volta storica, i pro-UK Unionists di tutti i partiti non hanno più la maggioranza in Assemblea. Il risultato elettorale arriva in un momento di enorme significato non solo per il futuro dell'Irlanda del Nord ma anche per l'imminente partenza del negoziato sull'art.50 tra UK e EU.

Come parte dell'accordo di pace "Good Friday" del 1998 che mise fine all'ultima fase della lotta armata tra i repubblicani irlandesi e lo stato britannico, il governo dell'Irlanda del Nord deve essere diviso tra il principale partito nazionale irlandese quello pro-Union. Ma l'ultima elezione è stata determinata dalla caduta dell'esecutivo di governo - guidato da una coalizione DUP-Sinn Fein - su un presunto scandalo del riscaldamento pubblico in cui è implicato il primo ministro, Arlene Foster, leader del DUP.

Sinn Fein ha detto che non farà parte di un governo guidato dalla Foster fino a quando l'inchiesta in corso sullo scandalo non la abbia esclusa da ogni responsabilità. Il DUP non concorderà alcun altro leader. Questo incaglio potrebbe ora portare alla re-imposizione di un governo diretto di Londra per Irlanda del Nord - qualcosa che sia i ministri britannici che quelli irlandesi stanno disperatamente cercando di evitare.

Il carattere politicamente esplosivo di questa crisi si è intensificato con il referendum della brexit. Sebbene l'UK nel suo insieme ha votato di stretta misura per l'abbandono dell'EU, l'Italia del Nord, come la Scozia, ha votato decisamente per rimanere. Tale risultato è stato possibile solo perchè un numero significativo di Unionisti si sono uniti a Sinn Fein e agli altri elettori nazionalisti nel sostenere la continuazione della membership EU.

La temperatura politica è ulteriormente aumentata perchè il governo britannico - fino ad ora - non è stato capace di dare alcuna risposta chiara alla domanda: " Che avviene alla frontiera che divide l'Europa del Nord dalla repubblica di Irlanda dopo la brexit?" Più o meno tutti (compresi i ministri di Londra) vogliono lasciare aperta la frontiera ma, nel caso di Londra la qualificazione è "fino a quando possibile".

Questo sembra, in pratica, mantenere al minimo i controlli di frontiera su enormi quantità di movimenti commerciali quotidiani attraverso il confine. Dublino, Belfast e Londra sanno che una re-imposizione di "confini più duri" sarebbe un invito tentatore al dissenso per le fazioni dell'IRA a trattare le dogane e le istituzioni per la sicurezza come un obiettivo per una rinnovata campagna armata.

Ma che dire della libera circolazione delle persone dalla Repubblica Irlandese all'Irlanda del Nord che, entro la metà del 2019, potrebbe stare fuori dall'Unione Europea? Come può essere riconciliata una frontiera aperta con la vanteria molto pubblicizzata dei ministri dell'UK che "riprenderanno il controllo" dell'immigrazione nell'UK?

Una possibilità potrebbe essere l'introduzione di controlli dei passaporti tra l'Irlanda del Nord e la terra ferma britannica anche se entrambi i territori farebbero parte dello stato britannico. Questo sarebbe un anatema per gli Unionisti duri e potrebbe persino innescare proteste sociali anche tra i nazionalisti irlandesi. Altrimenti, il governo potrebbe mollare la verifica dei movimenti fisici dal sud al nord dell'Irlanda e sperare di individuare i lavoratori che vanno a lavorare in Gran Bretagna attraverso le verifiche della sicurezza sociale.

Una cosa è chiara: la questione della riunificazione dell'Irlanda è ritornata sull'agenda. Questa non è una domanda solo tra Sinn Fein e gli altri nazionalisti irlandesi nell'Irlanda del Nord, essa è echeggiata anche dai partiti mainstream del sud. Per il momento, un nuovo referendum nell'Irlanda del Nord per mettere fine alla divisione dell'isola, è improbabile. - ma potrebbe alla fine essere inevitabile.

Il governo irlandese è comprensibilmente allarmato su quanto le cose potrebbero uscire pericolosamente di controllo con l'avvicinarsi dell'ora della Brexit. I ministri e i dirigenti del governo hanno mandato a Londra il chiaro avvertimento che una "frontiera dura" attraverso l'Irlanda non solo è economicamente distruttiva ma anche politicamente pericolosa.

Ma se l'art.50 porterà a qualcosa che anche solo lontanamente assomigli a una "Brexit dura", che i parlamentari conservatori ardentemente euro-scettici preferirebbero, allora le tensioni sulla frontiera irlandese e le pressioni per la riunificazione dell'Irlanda raggiungerebbero il punto di ebollizione. Forse si sa già che la perdita della Scozia resta un rischio politico.

Marcel Fratzcher: “Il frainteso surplus commerciale della Germania”

(Presidente del Think tank DIW di Berlino e prof. macroeconomia all'Università di Berlino)

Ora che il surplus di conto corrente della Germania ha raggiunto il record di 270 miliardi di euro, circa l'8.7% del PIL, il dibattito in corso sul suo modello economico si è intensificato. I politici dell'eurozona e l'amministrazione Trump negli US si stanno reciprocamente criticando per lo squilibrio economico; e tutti criticano l'euro.

L'amministrazione Trump, da parte sua, ha attaccato la Germania perchè esporta troppo e la ha accusata di manipolare l'euro. nei fatti il surplus commerciale della Germania ha poco a che fare con l'euro; che è diventato un comodo capro espiatorio per gli errori di policy degli altri.

Molti tedeschi hanno visto l'ultima ondata di critica come il segno della mera invidia altrui per il successo del loro paese e hanno respinto con rabbia la tesi per la quale la Germania avrebbe cercato di acquisire ingiusti vantaggi competitivi. La Germania, sostengono, non ha ingaggiato alcun dumping sui prezzi nè ha fatto alcuna promozione diretta del suo export e i suoi leaders non hanno come obiettivo l'euro.

Al contrario, prima di adottare la moneta comune, la Germania aveva per decenni perseguito la politica del marco forte, perchè voleva incoraggiare gli esportatori interni a mantenere la competitività attraverso l'innovazione piuttosto che attraverso il cambio. Questa è stata la caratteristica centrale del modello economico tedesco dopo la II guerra mondiale e la principale ragione del suo lungo "miracolo economico".

La critica al surplus commerciale della Germania soffre di tre errori. Per cominciare, molti dei critici sembrano ritenere che la bilancia commerciale della Germania possa essere sistematicamente manipolata con il tasso di cambio. Ma, a causa dell'integrazione delle catene globali del valore, le esportazioni industriali comprendono molti inputs importati, e questo significa che l'effetto dei movimenti del tasso di cambio sui prezzi interni e l'equilibrio commerciale è diminuito sostanzialmente nel tempo.

Infatti, il surplus commerciale bilaterale con gli US è a mala pena cambiato, malgrado i sostanziali spostamenti nel tasso di cambio euro/dollaro - che ha avuto il suo picco di 1 a 1.60 nel 2011 e il suo minimo di 1 a 1.04 più recentemente. La Germania deve il suo successo nell'export non alla manipolazione monetaria ma alla sua forte posizione di mercato e al pricing power dei suoi campioni manifatturieri altamente specializzati.

Un secondo errore è credere che i politici e le banche centrali possano realmente definire i tassi di cambio. Nelle economie più avanzate, il tasso di cambio non può essere definito per decreto; piuttosto è determinato in via endogena dalla sottostante economia reale e dallo stato del sistema finanziario. I mercati monetari sono troppo profondi perchè valga il rischio gli interventi diretti, come ha scoperto qualche anno fa la Banca centrale svizzera quando ha cercato di contenere l'apprezzamento del marco. Il Tesoro US ha abbandonato gli interventi sul mercato valutario negli anni '90 e la BCE ha cercato di intervenire solo una volta, molto brevemente, nel 2000.

Le accuse che la FED US e la BCE abbiano messo in atto misure non convenzionali per indebolire le loro rispettive monete, non colgono il fatto che i movimenti del tasso di cambio hanno un effetto solo limitato e di breve durata sull'inflazione domestica, le esportazioni e la crescita. Entrambe le banche centrali sono guidate dai loro mandati e non da un implicito o esplicito obiettivo sul tasso di cambio.

Un terzo errore - che spesso si incontra dalla parte tedesca della discussione - è credere che il saldo del conto corrente di un paese rifletta la competitività delle sue esportazioni. In realtà, il saldo con l'estero di un paese è determinato dalle sue preferenze e dalle decisioni inter-temporali sul risparmio e gli investimenti.

Fondamentali, come la demografia tedesca da sola probabilmente contano solo per tre punti percentuali - un terzo - del suo surplus di partite correnti.

Come dimostrano tali errori, il dibattito sul surplus esterno della Germania non dovrebbe essere sul tasso di cambio dell'euro o sulle esportazioni tedesche. L'euro non è troppo debole e le esportazioni tedesche non sono troppo alte. Piuttosto, il problema è che le importazioni tedesche sono troppo basse, a causa del suo enorme gap negli investimenti. La Germania ha uno dei tassi di investimento pubblico più bassi nel mondo industrializzato. Le sue municipalità, che sono responsabili per metà dell'investimento pubblico, hanno attualmente non realizzati progetti di investimento per circa 136 miliardi di euro, pari al 4.5% del PIL. Gli edifici scolastici tedeschi da soli hanno bisogno di altri 35 miliardi di euro per le riparazioni. Intanto l'investimento privato nell'invecchiato stock di capitale della Germania si è indebolito perché molte aziende tedesche desiderano investire all'estero.

Il gap è il risultato dei fallimenti di policy - cioè delle politiche protezionistiche nel settore dei servizi non commerciabili. Il FMI, la Commissione europea e l'OCSE da tempo cercano di convincere la Germania a deregolamentare i servizi, a limitare i vested interests e a migliorare la concorrenza. Ma, così com'è, la produttività e l'investimento resta alto nel settore export della Germania e basso nel settore dei servizi non commerciabili.

Il dibattito internazionale sul conto corrente tedesco dovrebbe perciò concentrarsi sulle misure per liberalizzare i servizi del paese e rimuovere le barriere all'investimento. A questo proposito, la Germania dovrebbe migliorare la sua infrastruttura digitale e dei trasporti; rafforzare i meccanismi di mercato per incoraggiare lo sviluppo dell'energia rinnovabile; affrontare la carenza di lavoro professionalizzato; cambiare il sistema di tassazione per rafforzare l'incentivo a investire.; e riformare le sue normative per ridurre l'incertezza.

La Germania è una potenza sempre più importate politicamente ed economicamente in Europa e sul palcoscenico del mondo. Ma fino ad ora, il dibattito sul surplus di conto corrente della Germania è stato controproducente. La critica all'abilità tedesca nell'export e le accuse di manipolazione monetaria sono sbagliate almeno quanto la auto-difesa tedesca per il suo eccessivo surplus. Alla fine, la Germania può servire ai migliori interessi di tutti - inclusi i propri - riducendo il suo surplus e in tal modo i dannosi squilibri economici che stanno subito sotto la superficie.

Blog

Marcello Minenna: “Euro, Europa e sinistra: la parola chiave è "condivisione dei rischi”

In questi giorni di tensione crescente che ci stanno conducendo a tappe forzate verso la tornata elettorale più problematica di sempre per l'Eurozona, un vecchio mantra, logoro e abusato, si aggira per l'Europa: l'idea di spingere tappe forzate verso una più avanzata integrazione economico e finanziaria. Dagli “5 scenari per l'Europa” presentati dal Presidente della Commissione Europea Juncker fino alle dichiarazioni del ministro dell'economia tedesco Wolfgang Schäuble, l'euro-burocrazia sta tornando a spingere su un vecchio tasto. Un concetto su cui, a chiacchiere anche le forze di sinistra di matrice europeista sono (quasi) tutti d'accordo. Bisogna però avere consapevolezza che nei fatti si aprono dei baratri tra la visione “istituzionale” ed un progetto di integrazione che punti realmente “a sinistra”.

Il principio che le parti in causa si contendono può riassumersi in un unico termine, in grado di declinare quella che di fatto è l'unica visione possibile per la sopravvivenza del progetto Euro: la condivisione dei rischi (il risk-sharing). Il successo del progetto dell'Unione europea è un investimento di capitale politico e morale enorme per la Sinistra, che di fatto ne definisce gli intenti e le azioni degli ultimi 20 anni.

Il risk-sharing è un concetto a dire il vero piuttosto banale: un'unione monetaria può avere una chance di funzionare solo attraverso una piena condivisione dei rischi, sia in ambito finanziario che sul piano delle politiche per la crescita e l'occupazione. Questo implica necessariamente la creazione di un bilancio federale europeo, la mutualizzazione del debito pubblico a livello comunitario, trasferimenti fiscali tra Paesi core e periferici e l'istituzione di una garanzia europea sui depositi bancari.

Da questa impostazione si distaccano poi le proposte ancillari: l'idea di uno schema comunitario di assicurazione contro la disoccupazione, alla garanzia unica sui depositi fino al principio di una più rigida applicazione delle procedure di infrazione nei confronti dei Paesi in surplus commerciale. Il risk-sharing investe in senso ampio sia la politica fiscale che quella monetaria; qualche settimana fa ho proposto in queste pagine una revisione critica di molte regole nella prospettiva di una maggiore mutualizzazione dei rischi. In ogni iniziativa, il risk-sharing rimane l'elemento imprescindibile di un credibile percorso di integrazione. Una garanzia comune per il neonato Fondo unico di risoluzione bancaria sarebbe l'obiettivo più immediato ed a portata di mano, dato che il Fondo potrebbe trovarsi a non avere le risorse necessarie per gestire le crisi. Ipotesi non campata in aria, se si considera che alcuni analisti hanno stimato che sarebbero serviti fino a 100 miliardi per affrontare la crisi del 2008.

Pare strano che anche il Fondo Monetario Internazionale, storicamente arroccato su posizioni neo-liberiste ortodosse nelle sue ultime prese di posizioni ufficiali ha ribadito la necessità di sfruttare quanta più flessibilità (il c.d. fiscal space) sia possibile, evidenziando come i Paesi più bisognosi di un'espansione fiscale siano quelli più indebitati e con meno malleve. Da qui la necessità di un “supporto centralizzato con funzione stabilizzatrice”, un eufemismo per affrontare il tema tabù degli Eurobond e di un bilancio federale da utilizzare in senso anticiclico.

Che una reale condivisione dei rischi non piaccia all'euro-nomenclatura è acclarato: in passato qualsiasi richiamo è stato evitato sempre come la peste nelle dichiarazioni ufficiali franco-tedesche e dell'euro-burocrazia. Lo stesso Mario Draghi si è limitato a definirla “non fondamentale” ed infatti tutta l'impalcatura del Quantitative Easing è stata costruita sull'idea che ogni Paese si tiene i rischi dei titoli governativi in casa propria, in ossequio alla visione ultra ortodossa della Bundesbank (BUBA).

Vale la pena ricordare come sia stata proprio la strenua opposizione da parte dell'ala

oltranzista della Bundesbank all'implementazione del meccanismo unico di assicurazione dei depositi e ad una garanzia comune per il Fondo unico di risoluzione bancaria che ha portato il sistema bancario europeo sull'orlo di una crisi che va oltre i semplici problemi di liquidità. L'assenza di una "gestione centralizzata" della domanda (nel gergo del FMI: un bilancio condiviso) ha aggravato la situazione di scarsa crescita del PIL e di basso livello degli investimenti. Nonostante l'evidenza controfattuale sia schiacciante, fino ad ora lo storytelling ufficiale delle istituzioni europee ha continuato a spingere sulle stesse corde: la necessità promuovere le "riforme strutturali" dal lato dell'offerta e di rispettare ad ogni costo lo schema contabile del "Fiscal Compact". Una posizione granitica, evidenziata dalla grammatica dei discorsi di Mario Draghi, quasi tutti sovrapponibili alla lettera su questi temi.

Ma se non c'è equa ripartizione dei rischi, su cosa si fonda il processo di integrazione che Bruxelles sta cercando di rilanciare? In fondo anche l'asse franco-tedesco sta spingendo verso l'Unione Bancaria, un budget unico, il super-ministero delle Finanze ed una più fitta armonizzazione in tema di imposizione fiscale. Si tratta a ben vedere di un'integrazione per sottrazione", tesa inesorabilmente alla sottrazione di poteri e competenze dalle autorità nazionali verso organismi sovranazionali e non rappresentativi, tramite "riforme strutturali". Non a caso uno dei sogni proibiti di Schäuble era un'agenzia europea di supervisione dei bilanci pubblici che avesse poteri diretti nei confronti dei governi e fosse svincolata dalle influenze della politica: purtroppo per lui l'istituendo "European Fiscal Board" si limiterà invece a soli poteri consultivi sotto il controllo della Commissione Europea.

L'ostilità verso la mutualizzazione dei rischi diventa poi esplicita su temi più sensibili: il divieto verso la garanzia unica per i depositi, o il trattamento contabile dei titoli di Stato dove lo stesso Presidente del meccanismo di supervisione unico Danièle Nouy auspica una discriminazione dei titoli più "rischiosi" (cioè i BTP). Tradotto in cifre da un lavoro di Mediobanca del 2016, questo corrisponderebbe ad almeno 5 miliardi di € di capitalizzazione aggiuntiva per le nostre malridotte banche. Spicca infine per adamantina coerenza la "riforma" proposta dal Presidente BUBA Weidmann che vorrebbe la ristrutturazione automatica dei titoli di Stato dei Paesi in difficoltà: un bail-in sul debito governativo insomma, dove pagano gli investitori e non il Fondo Salva-Stati. A che serva in quel caso un Fondo Salva-Stati che non salva i governi vale la pena chiederselo.

Il progetto "più Europa" che la Commissione Europea sta cercando di rilanciare prevede dunque riforme volte a consolidare lo status-quo, cioè un'Unione monetaria a trazione tedesca che trasferisce in maniera molto efficiente risorse economiche dalla Periferia al centro: bisogna che tutto cambi perché tutto rimanga com'è. Ironicamente, questo dovrebbe avvenire in ossequio ai principi generali della shock economy che hanno imposto nei Paesi periferici tagli alla spesa pubblica, alle pensioni ed al livello delle retribuzioni per il "bene" dell'unione monetaria (ce lo chiede l'Europa). La sinistra europea dovrebbe pertanto essere consapevole del vicolo cieco in cui si stanno cacciando le istituzioni: le riforme che Commissione, Eurogruppo e BCE auspicano non salveranno l'Euro e la Sinistra non le dovrebbe avallare. Euro e risk sharing sono facce della stessa medaglia: senza condivisione dei rischi ci aspettano altre crisi, inevitabilmente uguali alle precedenti.

Marcello Minenna: “Il mercato dei CDS segnala il crescere della paura sul disfacimento dell'euro”

I mercati finanziari sono ben consapevoli che i prossimi mesi potrebbero essere decisivi per il futuro dell'eurozona.

In aprile, i francesi voteranno al primo turno delle elezioni presidenziali. Marine Le Pen, che attualmente si prevede passerà al secondo turno di maggio, ha detto che in caso di vittoria, dedicherà i primi 6 mesi del suo mandato a portare il paese fuori dalla moneta unica.

L'Italia è un altro possibile rischio, anche se non ci sono elezioni imminenti. Il paese è oberato da alti livelli di debito pubblico e privato, magre prospettive di crescita e una persistente instabilità politica. La moneta unica è profondamente impopolare in Italia, secondo l'ultima indagine di Eurobarometer, con solo il 41% degli italiani che considerano l'euro “una buona cosa! Per il paese rispetto al 47% che pensano che si una “cosa cattiva”.

Le istituzioni dell'eurozona non hanno aiutato.

La Germania continua la sua crociata per la virtù fiscale. Se i paesi non vogliono tagliare la spesa e aumentare le tasse, la soluzione tedesca è la ristrutturazione del debito pubblico – a cominciare dall'Italia – secondo lo schema già applicato alla Grecia. Angela Merkel si è recentemente dichiarata favorevole a una Europa a “più velocità”.

Nello stesso tempo, l'impegno della BCE a difendere l'irreversibilità dell'euro si basa tanto sulle minacce quanto su impegni positivi. Di recente, Draghi ha detto che se un paese vuole lasciare, deve prima saldare compiutamente il suo saldo Target2 con il resto dell'euro-sistema. L'Italia, per esempio, dovrebbe pagare più di 360 miliardi - l'equivalente di un (grosso) debito di guerra, come quello imposto cento anni fa alla Germania. Ma quelli erano tempi diversi e un'Europa diversa!

I mercati finanziari comprendono i rischi della “Italexit” o della “Frexit” anche se la probabilità di tali eventi è ancora giudicata bassa.

Lo si può vedere nei dati dei credit default swaps (CDS) che offrono protezione in caso di “evento assicurato” o, in gergo, un evento creditizio. L'allargarsi del gap nei prezzi tra i diversi tipi di contratti CDS riflette il rischio crescente che qualche debito sovrano dell'eurozona possa essere ri-denominato in una nuova moneta, che si svaluta, determinando così perdite per gli investitori.

Per una corretta interpretazione dei dati sui prezzi CDS, dobbiamo fare un rapido flashback al 2012, un altro anno di grande tensione per la moneta unica. Il centro della crisi era il debito sovrano greco e il settore bancario spagnolo, tuttavia gli investitori istituzionali avevano già cominciato a pensare a come proteggersi dal pericolo della totale dissoluzione dell'euro che sarebbe potuta scaturire dall'uscita di un grande paese come l'Italia o la Francia.

Allora non c'era alcuna buona opzione disponibile. Comprare CDS non avrebbe aiutato perché i contratti standard escludevano esplicitamente la ri-denominazione del debito dalla lista degli eventi creditizi se l'emittente fosse stato un membro del G7 o investment-grade sovereign dell'OCSE.

Due anni dopo, sono entrati in vigore i nuovi standard ISDA: i contratti fatti dal 2014 proteggono contro la ri-denominazione del proprio debito da parte di stati membri dell'eurozona in nuove monete nazionali.

In senso stretto, è possibile ri-denominare il debito in monete diverse senza innescare un evento creditizio, ma questo funziona se il debito è trasformato in una moneta di riserva: il dollaro US, il dollaro canadese, la sterlina britannica, lo yen giapponese o il franco

svizzero. In tutti gli altri casi, il solo modo di evitare l'innescò di un evento creditizio è se lo spostamento ad altra moneta non determina perdite per l'investitore: "nessuna riduzione nel tasso o nell'ammontare dell'interesse, principale o con premio da pagare".

Dal 2014, pertanto, coesistono due tipi di CDS sovrani: quelli vecchi (ISDA2003) e i nuovi (ISDA2014). Questo ultimo è stato sempre scambiato a spread più ampi del CDS del 2003, ma la differenza (base ISDA) è stata generalmente piccola: 15-20 punti base per l'Italia, 8-12 per la Spagna, 2-4 per la Francia e 1-2 per la Germania.

L'ampiezza dello spread tra i due tipi di CDS – la base Isda – riflette sia il rischio percepito del rischio ri-denominazione che, in aggiunta, il potenziale spazio di una svalutazione nel caso di un ritorno alla moneta nazionale.

Quest'anno qualcosa è cambiato. Dalla fine di gennaio, la base ISDA è schizzata verso l'alto nelle principali economie dell'eurzona, indicando un'augmentata percezione dei rischi di ri-denominazione da parte degli investitori. Il resto è pura psicologia dei mercati finanziari: un rischio più grande aumenta la domanda di protezione che, a sua volta, porta a un apprezzamento dei CDS d'annata 2014, che sono lo strumento più appropriato per appianare le perdite dal cambio della moneta di pagamento prevista dal contratto.

Per l'Italia, a febbraio, la differenza tra i CDS 2014 e i CDS 2003 era raddoppiata da 20 a 40 punti base. Il fenomeno è anche più travolgente per la Francia. A febbraio la base ISDA è aumentata da 3 a 24 punti base. Mentre il livello di questa base è ancora relativamente piccolo in termini assoluti, i traders pensano che il rischio sia aumentato approssimativamente di 8 volte, a causa di come valutano le prossime elezioni. Ulteriore conferma viene dall'aumento delle consistenze dei contratti CDS legati alla repubblica francese. Dalla metà di gennaio, l'ammontare delle protezioni acquistate su un evento creditizio dal governo francese è cresciuto di circa 320 miliardi, ovvero circa il 5%.

La frexit avrebbe effetti molto più devastanti della brexit sulla resilienza dell'Europa e soprattutto per l'integrità dell'eurozona. L'effetto contagio è una delle componenti principali dell'allargarsi della base ISDA in Italia.

Ma nessuno è completamente immune dalle possibili conseguenze di una secessione francese. Anche in Germania la base mostra tendenze simili a quelle viste in Italia e Francia, specialmente quando viste come aumento percentuale. (In termini assoluti è ancora ridicolo: intorno a 5 punti base). Il differenziale tra CDS 2014 e CDS 2003 si è allargato anche in Spagna, sebbene meno che negli altri paesi.

Fino ad ora abbiamo visto il gap tra CDS 2014 e CDS 2003, entrambi i quali sono contratti denominati in dollari US. Dinamiche simili sono in funzione nel "quanto spread": la differenza tra i prezzi dei contratti ISDA 2014 denominati in dollari e di quelli denominati in euro che assicurano contro eventi creditizi delle stesse entità di riferimento.

Se la ri-denominazione riguarda una obbligazione emessa da un'entità sovrana dell'eurozona, è ragionevole attendersi che i CDE euro-nominati offrano solo limitata protezione agli investitori. Questo offrirebbe certamente meno protezione dei corrispondenti contratti US denominati, presumibilmente a causa della non banale possibilità che l'euro possa cessare di esistere.

I mercati non mentono. Gli investitori istituzionali possono sperare di fare affari speciali con Le Pen. I tedeschi, innervositi dalla reflazione forse non vogliono aumentare la dimensione delle loro obbligazioni Target 2 e chiedere l'interruzione del QE. L'Italia deve evitare di rimanere con il cerino in mano. Mi chiedo se la loro leadership sarà all'altezza della sfida.

Karel Fric: “La crescita dei minimum wages accelera in tutta Europa”

(Ricercatore Eurofound. Lavora all'Osservatorio europeo della vita lavorativa (EurWORK))

La crescita della paga media (nominale) per i lavoratori dipendenti è accelerata negli ultimi anni nei paesi EU dopo un crollo a seguito della crisi economica (dati AMECO). Simili sviluppi si presentano in dati sulle retribuzioni concordate collettivamente. Tuttavia, le cifre della crescita retributiva non significano automaticamente che tutti i lavoratori ne beneficino in ugual misura. Il 14 febbraio 2017, la CES ha lanciato la campagna “L'Europa ha bisogno che crescano i salari”. Dice che le retribuzioni dei lavoratori da decenni non tengono il passo con l'aumento della produttività e si sono ridotti in confronto al profitto, alle azioni e al reddito da capitale. Un modo per contrastare le estreme disuguaglianze salariali nel mercato del lavoro è definire un livello di minimum wage per legge.

Secondo l'articolo di EurWork sul minimum wage 2017, la crescita dei m.w. All'interno dell'EU è accelerata quest'anno rispetto al precedente. Questo sviluppo è coerente con i recenti avanzamenti nei compensi nominali medi per lavoratore negli accordi salariali collettivi, 15 paesi su 22 con minimum wages generali per legge hanno realizzato aumenti maggiori nel 2016-17 che nel 2015-16. I più recenti stati membri hanno generalmente avuto una crescita più pronunciata della maggioranza degli altri paesi EU, con Romania, Ungheria, Repubblica Ceca che guidano la carica e con aumenti che raggiungono il 38% in Romania. All'interno dell'EU15 i minimum wages sono cresciuti di più in Spagna (fino all'8%).

Grandi differenze tra gli stati membri

La maggioranza dei nuovi stati membri ha minimum wages considerevolmente più bassi (normalmente meno di 500 euro al mese) dell'EU15. La Bulgaria e la Romania applicano il m.w. Più basso nell'EU (rispettivamente pari a 235 euro e 322 euro). Al contrario, nella maggior parte dei paesi EU15 il minimum wage supera i 1000 euro al mese. Quello più alto dell'EU (1.990 euro mensili) -in Lussemburgo – è 15 volte quello bulgaro.

Dal 2010, tuttavia, abbiamo osservato una convergenza nei m.w. nominali per legge tra i paesi EU. Sono generalmente cresciuti nel modo più forte nei nuovi stati membri (guidati dal 142% della Romania). A confronto, all'interno dell'EU15, la crescita maggiore di è verificata nell'UK (26%). Il modello di convergenza resta anche dopo il ricalcolo dei cambiamenti di m.w. In termini reali. Ma è ancora del tutto incompleto. Infatti, a seguito della previsioni del programma di Fiscal Adjustment (salvataggio), la Grecia è il solo stato membro in cui in m.w. È oggi più basso di quanto fosse nel 2010 (di circa il 20%).

Le disuguaglianze retributive crescono da trent'anni nei paesi sviluppati. Il report di Eurofound dal 2015 dimostra che dall'inizio della crisi la disuguaglianza salariale si è ridotta nei paesi EU. Una forte ragione è che alcuni segmenti occupazionali a relativa bassa retribuzione sono stati semplicemente eliminati. Un altro fattore può essere i minimum wages perchè sembra che abbiano avuto un effetto compressivo sulla disuguaglianza salariale. Nello stesso tempo, la proporzione di coloro che percepiscono il m.w. aumenta quando quest'ultimo cresce rapidamente o quando il suo livello è relativamente alto a confronto con i salari medi. Dopo il confronto di dati frammentati sulla copertura del minimum wage tra i paesi EU, il nostro report ha scoperto che tre dei quattro paesi che hanno avuto la crescita maggiore del m.w. dal 2010 (Romania, Ungheria e Estonia) riportano di avere un considerevole numero di lavoratori dipendenti che ricevono il m.w. (per il quarto, la Bulgaria, non ci sono dati disponibili). Minimum wages relativamente alti hanno indicato inoltre un impatto negativo sull'occupazione tra coloro che percepiscono salari bassi.

Il minimum wage è in alto sulla agenda politica dell'EU

L'anno scorso, in una risoluzione sul dumping sociale, i parlamentari europei hanno per primi lanciato l'idea di un minimum wage agganciato al 60% del reddito mediano (vedi il report 2013 dell'Eurofound che esamina gli effetti ipotetici di tale previsione). Tuttavia, tali proposte sono controverse tra i politici, nel business e anche tra i sindacati.

Il gennaio 2017 ha visto un intensificarsi della discussione sul m.w. A livello europeo. A metà gennaio, i parlamentari europei hanno chiesto alla Commissione europea di richiedere a tutti gli stati membri di introdurre un minimum wage nazionale. Sono sei ora i paesi EU che non hanno attuato un minimum wage per.

La Commissaria per gli affari sociali EU Marianne Thyssen ha insistito negli ultimi anni che non avrebbe proposto un minimum wage di dimensione EU. Tuttavia ha incoraggiato i singoli paesi a introdurne uno, Alla fine di gennaio, Jean Claude Juncker ha chiesto un m.w. In ciascun paese dell'EU.

Conclusioni

Mentre il m.w. protegge i lavoratori dal ricevere salari troppo bassi, si discutono spesso i loro effetti collaterali. Specie con riferimento alla disoccupazione, molti affermano che definire m.w. Troppo alti può portare alla crescita della disoccupazione. Per evitarlo, la crescita del m.w. deve essere accompagnata da una crescita sufficiente nella produttività del lavoro. Come tale, il m.w. deve essere usato in un circolo virtuoso con politiche fiscali pro-attive e con incentivi, ad esempio, per aumentare i livelli di partecipazione scolastica e per sviluppare attività economiche ad alto valore aggiunto.

Martin Myant: “In Europa si sta restringendo il gap salariale”

(Senior researcher all'Unit European Economic, Employment and Social Policy e all'ETUI)

Ci sono enormi disparità nei livelli salariali nell'EU. Nel 2015, il livello in Romania era circa la metà della Repubblica Ceca che a sua volta è meno di un terzo del livello tedesco, con la differenza che dal 2008 sta aumentando. Alcune differenze salariali riflettono i diversi tipi di lavoro, ma le differenze restano enormi anche dove i compiti lavorativi sono molto simili. Questo si applica in molti lavori familiari, come l'insegnamento, gli autisti di bus, gli staff dei bar, gli addetti all'assemblaggio delle auto, per molti dei quali i lavoratori possono facilmente spostarsi tra i paesi. Non è credibile suggerire che gli autisti di bus tedeschi trasportino sei volte i passeggeri o che gli insegnanti tedeschi gestiscano sei volte gli studenti dei loro colleghi rumeni.

La Commissione europea e altri hanno sostenuto che tali basse retribuzioni sono essenziali per mantenere le competitività internazionale, un termine cui è stata data un'apparente precisione numerica nella misura dei “costi unitari del lavoro” (ULC), il costo del lavoro per produrre una unità di reddito nazionale. Essi avvertono che anche piccoli aumenti retributivi senza una corrispondente crescita della produttività porterà a una riduzione delle esportazioni, del PIL e dell'occupazione.

Ma i cambiamenti nell'ULC sono una povera misura della competitività dell'export. Sono derivati dalla produttività misurata in tutta l'economia, anche se molta dell'attività – inclusi, ovviamente, i servizi pubblici – non entri nel commercio internazionale. Sarebbe pertanto meglio usare i prezzi dell'export o i costi del lavoro nei settori dell'export. Anche questi, come l'ULC, si dimostrano essere misure inadeguate della produttività per le merci scambiate in economie pesantemente dipendenti dall'outsourcing e dall'investimento al loro interno delle multinazionali e con salari di gran lunga più bassi del livello dell'Europa occidentale.

Tuttavia la Commissione europea resta ferma sull'ULC e questa è la misura che si sta considerando in questo articolo.

La radice del problema è il modo in cui la produttività è misurata e confrontata tra i paesi. Nei servizi pubblici, come la scuola e la sanità, la misura dalla produzione è derivata dall'input dei costi, in gran parte cioè dai livelli retributivi. La produttività pertanto sembra bassa semplicemente perchè le retribuzioni sono basse, senza alcun riferimento al contenuto del lavoro. Il risultato può essere simile anche nelle industrie manifatturiere. Le aziende praticano l'outsourcing perchè, per fare gli stessi prodotti, le retribuzioni sono più basse. Questo si è poi riflesso nei prezzi più bassi e quindi in una produttività misurata più bassa. I lavoratori quindi, che producono componenti per auto date in outsourcing nella Repubblica Ceca sembrano essere meno produttivi dei loro colleghi tedeschi perchè il prodotto viene venduto a un prezzo più basso di quello fatto in Germania.

La Skoda nella repubblica Ceca, parte del gruppo Volkswagen, paga i suoi dipendenti circa un terzo del livello tedesco. La differenza non riflette in produttività più bassa in termini di auto prodotte. Ha rispecchiato profitti in qualche modo più alti negli impianti cechi, in una scelta di collocare la produzione dei modelli più a buon mercato in quegli impianti e probabilmente anche nei bassi prezzi di trasferimento di componenti (soprattutto motori e cambi) fatti nella Repubblica Ceca per altre parti del gruppo Volkswagen. Se le paghe dei lavoratori che producono i motori Volkswagen nell'impianto Skoda, i prezzi sarebbero più alti e la produttività dei lavoratori cechi darebbe misurata come più vicina a quella dei lavoratori tedeschi che fanno lo stesso prodotto.

L'esperienza passata dimostra che l'aumento dell'ULC non impedisca l'aumento delle esportazioni. Fino al 2008, gli ULC sono cresciute costantemente per l'aumento del tasso

di cambio nel periodo post-crisi. Le esportazioni hanno barcollato durante la crisi economica e poi hanno ripreso la stessa crescita di prima. Era evidentemente conveniente per le multinazionali aumentare la produzione nella Repubblica Ceca sia che in quel paese le retribuzioni crescessero o meno, dal momento che rimanevano molto inferiori a quelle dell'Europa occidentale.

C'è spazio perchè le retribuzioni nei paesi dell'Europa centrale e orientale si avvicinino ai livelli dell'Europa occidentale. Lo si potrebbe ottenere riesumando la rivalutazione monetaria per quelle economie fuori dall'eurozona, con la negoziazione di salari più alti attraverso la contrattazione collettiva e aumentando i minimum wages. Retribuzioni molto più alte potrebbero alla fine portare le aziende multinazionali a ricollocare altrove, ma sarebbe difficile, costoso e inutile. Il lavoro conta solo per il 6% dei costi totali della Skoda mentre i costi per spostare la produzione sarebbero enormi. Intanto retribuzioni più alte aiuterebbero a frenare la fuga di forza lavoro qualificata e professionale necessaria a quelle attività – ricerca, sviluppo e innovazione - che sostengono i più elevati livelli retributivi nell'Europa occidentale. Una paga più alta renderebbe così possibili investimento interno e attività economica nazionale con un livello tecnologico più elevato.

Smarter, greener, more inclusive? 2016 edition

Sommario esecutivo

Panoramica dei trends negli indicatori principali di Europa 2020

E' stato sviluppato un set di 9 indicatori e di ulteriori su-indicatori per puntellare gli obiettivi della strategia Europa 2020. Un'analisi degli sviluppi di tali indicatori a partire dal 2008 mostra un quadro diverso.

La strategia Europa 2020

Europa 2020 è la strategia di crescita e occupazionale dell'EU per il corrente decennio, che cerca di aprire la strada a un futuro brillante, sostenibile e inclusivo. La strategia intravede misure per superare la crisi economica e andare oltre affrontando le debolezze strutturali del modello economico europeo. L'obiettivo finale è realizzare alti livelli di occupazione, produttività, e coesione sociale negli stati membri, riducendo nel contempo l'impatto sull'ambiente naturale.

Per raggiungere tale obiettivo, l'EU ha adottato otto ambiziosi obiettivi, da raggiungere entro il 2020, nelle aree dell'occupazione, della ricerca e sviluppo (R&D), cambiamento climatico e energia, istruzione e riduzione della povertà.

Tali obiettivi sono stati traslati in obiettivi nazionali per riflettere la situazione e le possibilità di ciascuno stato membro di contribuire all'obiettivo comune. Un set di indicatori principali e di ulteriori sub-indicatori da una panoramica su che punto è arrivata l'EU nel raggiungimento dei suoi obiettivi complessivi.

Nel 2014 la Commissione Europea ha pubblicato una comunicazione di inventario della strategia Europa 2020. Essa riflette sulle sfide e le possibilità di raggiungere gli obiettivi adottati quattro anni prima, con l'idea di aggiustare la strategia per il periodo 2015-2020. Secondo la comunicazione della Commissione, l'EU è sulla strada del raggiungimento di alcuni dei suoi obiettivi principali per il 2020 ma è rimasta indietro su altri, con la crisi che ha avuto un impatto considerevole.

Dal 2008 è stato fatto un sostanziale progresso nell'area del cambiamento climatico e dell'energia attraverso la riduzione delle emissioni di gas serra e l'aumento delle fonti energetiche rinnovabili. Sono visibili sviluppi positivi anche nell'area dell'istruzione, in cui l'EU è a breve distanza dal raggiungimento degli obiettivi principali. Saranno necessari sforzi maggiori per rimettersi in carreggiata nell'investimento nella R&D, resta invece una sfida impegnativa raggiungere gli obiettivi sull'occupazione e la povertà.

L'analisi nell'edizione 2016 di Smarter, greener, more inclusive cerca di gettare una luce sui trends degli indicatori principali nei passati 7 anni, dal 2008 al 2014 o 2015 (dipende dai dati disponibili).

IL tasso di occupazione

Nel 2008 l'occupazione nell'EU per il gruppo di età tra i 20 e i 64 anni ha raggiunto il punto massimo del 70.3% dopo un periodo di crescita costante. Negli anni successivi i trends occupazionali si sono invertiti come conseguenza degli effetti negativi della crisi economica sul mercato del lavoro europeo. Nel 2013 l'indicatore era sceso al 68.4%. Nel 2014 il tasso di disoccupazione ha cominciato a ricrescere e nel 2015 ha raggiunto il 70.1% - vicino al livello del 2008. Ne è conseguito che nel 2015, la distanza dall'obiettivo occupazionale del 75% di EU 2020 si è ristretto di 4.9 punti percentuali.

La continua caduta dei tassi di disoccupazione tra il 2009 e il 2013 ha colpito soprattutto i giovani, quelli scarsamente scolarizzati e i cittadini non EU. Le persone più anziane (tra i 55 e i 65 anni) sono state un altro gruppo vulnerabile, poichè i loro tassi occupazionali sono cresciuti continuativamente nel decennio passato ma rimangono ancora più bassi rispetto ai gruppi di più giovane età. Dal 2002, il gender gap occupazionale si è ristretto

per tutti i gruppi di età. Nel 2015 il gap più largo è stato osservato nel gruppo di età tra i 30 e i 34 anni (14 punti percentuali).

Inoltre cambiamenti di lungo termine nella struttura demografica della popolazione EU si aggiungono alla necessità di aumentare i tassi di disoccupazione. Malgrado una crescente popolazione, i bassi tassi di fertilità e l'aumento dell'attesa di vita potrebbero determinare un restringimento della forza lavoro EU e un aumento della quota di persone economicamente inattive. Un più alto tasso occupazionale, specie per le donne, i lavoratori anziani e i giovani è pertanto necessario per compensare il previsto declino di circa 4.9 milioni di persone in età di lavoro (tra i 20 e i 62 anni) entro il 2020.

La spesa nazionale lorda in ricerca e sviluppo (R&D)

La spesa nazionale lorda in R&D in percentuale al PIL è leggermente aumentata dal 2008. Nel 2014, l'indicatore era del 2.3% rispetto all'1.85% del 2008. La crescita durante la crisi economica del 2008-09 riflette uno sforzo più ampio dell'EU per stimolare la crescita economica attraverso la spesa pubblica in R&D, combinata con la contrazione del PIL. Nel 2014, l'EU era ancora 0.97 punti percentuali sotto il suo obiettivo per il 2020, cosa che richiede un aumento combinato pubblico-privato di spesa per R&D pari al 3% del PIL.

L'investimento in R&D è cruciale per trasformare l'euro in un'economia della conoscenza di successo e competitiva. Il progresso su questo campo è stato rafforzato da un aumento del 25.5% di laureati in scienza e tecnologia tra il 2008 e il 2014. Malgrado la crescita delle laureate in scienza negli ultimi anni, le donne sono ancora impegnate in diversi campi di studio e restano sotto-rappresentate sui campi della scienza e della tecnologia.

L'accesso alla banda larga e gli skills digitali sono essenziali per la diffusione della conoscenza tra tutti i settori della società. L'accesso a internet nell'EU è sostanzialmente aumentato, raggiungendo nel 2015, il 95% delle imprese e l'80% delle famiglie. Ciononostante c'è ancora uno spazio considerevole per aumentare l'alfabetizzazione digitale, con quasi metà della popolazione EU che è insufficientemente dotata di skills digitali.

In termini di spesa complessiva, l'EU sta ancora indietro rispetto ai suoi concorrenti asiatici e americani. Tuttavia, le esportazioni high-tech europee verso i mercati esterni sono aumentate tra il 2009 e il 2014, guidate soprattutto dalla crescita dei settori aerospaziale e farmaceutico. E' migliorata anche la posizione internazionale dell'EU in termini di capitale umano, sorpassando il Giappone e gli US nella quota di laureati.

Emissioni di gas serra, quota dell'energia rinnovabile nei consumi energetici lordi finali e l'efficienza energetica

Nel 2014 le emissioni di gas serra (GHG) nell'EU si sono ridotte del 23% rispetto ai livelli del 1990. Si prevede perciò che nel 2020 l'EU vada oltre il suo obiettivo di riduzione del 20%. Di gran lunga il calo anno su anno più forte nelle emissioni GHG dall'inizio degli anni '90 è stato registrato tra il 2008 e il 2009, quando le emissioni sono crollate del 7.2%. Questo rapido declino nelle emissioni GHG è da attribuirsi principalmente alla crisi economica e alla depresso attività in molte parti dell'Europa. Il progresso è stato irregolare tra i settori, con la riduzione più forte registrata nel manifatturiero e nelle costruzioni così come nell'industria energetica, mentre nel trasporto interno e nell'aviazione internazionale sono aumentate le emissioni.

La quota di energia rinnovabile nella produzione lorda finale di energia - il secondo obiettivo sul cambiamento climatico e l'energia all'interno della strategia EU2020 - è aumentata dall'11% del 2008 al 16% nel 2014. I contributori maggiori sono stati i biocarburanti solidi e i rifiuti rinnovabili, che nel 2014 hanno rappresentato la metà del consumo interno lordo dell'energia rinnovabile. Anche l'idroelettrico è rimasto una forte componente, ma, dal 2000, la sua quota si è ridotta. Al contrario, la quota di energia eolica e solare è sostanzialmente aumentata grazie a efficaci schemi di supporto e alle enormi riduzioni di costo. Nel 2014, la quota di energia rinnovabile nel consumo energetico lordo

finale è stato di 4 punti percentuali sotto l'obiettivo del 20% di Europa 2020.

L'EU ha fatto anche un forte progresso verso l'obiettivo della sua efficienza energetica. Tra il 2008 e il 2014, il consumo primario di energia nell'EU si è ridotto dall'11%, pari a 1.507 milioni di tonnellate equivalent - un livello più basso del 1990. Dovrebbe ridursi di un ulteriore 1,6% per realizzare l'obiettivo EU 2020 di una crescita del 20% dell'efficienza energetica che è determinata con riferimento a una business as usual projection per il 2020. Il trend del consumo energetico finale ha seguito da vicino il trend del consumo energetico primario ma a un livello inferiore, riducendosi da 1180 Mtoe (Milioni tonnellate petrolio equivalent) del 2008 a 1061 Mtoe del 2014. Le politiche di efficienza energetica hanno aiutato a ottenere sostanziali riduzioni nel consumo energetico primario.

Malgrado l'aumento dell'attività economica negli ultimi anni, il consumo energetico ha continuato a ridursi, sostenuto anche da temperature atmosferiche superiori alla media.

Abbandoni scolastici precoci e formazione e livello di istruzione terziaria

La quota degli abbandoni precoci della scuola e della formazione, definita come quota di giovani tra i 18 e i 24 anni con al massimo una istruzione secondaria inferiore e privi di ulteriore istruzione o formazione è consistentemente diminuito dal 2008 sia per gli uomini che per le donne. Nel 2015, l'indicatore era dell'11% rispetto al 14.7% del 2008. Pertanto, l'Europa si sta costantemente avvicinando al suo obiettivo principale per il 2020 che prevede una riduzione del tasso degli abbandoni precoci della scuola e della formazione a meno del 10%.

I giovani maschi è più probabile che lascino scuola e formazione rispetto alle femmine, anche se il loro tasso si è ridotto in misura maggiore tra il 2008 e il 2015, dal 16.6% al 12.4%. Le cifre per le donne sono già sotto l'obiettivo complessivo EU, essendo del 9.5% nel 2015. I residenti nati all'estero è più probabile che lascino l'educazione formale prima dei nativi. Nell'EU la quota degli abbandoni precoci tra i migranti è stata nel 2015 quasi il doppio dei nativi (19% rispetto all'11%).

Si possono osservare miglioramenti anche nella quota dei 30/24enni che hanno seguito un corso di studio terziario. La percentuale è aumentata continuamente tra il 2008 e il 2015, dal 31.1% al 38.7%. A condizione che questo trend positivo continui, l'EU sembra essere sulla strada del raggiungimento del suo obiettivo di aumento della quota di popolazione tra i 30 e i 34 anni che ha completato un corso di studi terziario ad almeno il 40% nel 2020.

Disaggregato per sesso, i dati rivelano che la crescita della percentuale di laureati è stata considerevolmente più veloce per le donne che già nel 2012 hanno raggiunto l'obiettivo di Europa 2020 e nel 2015 sono arrivate al 43.4%. Il progresso è stato più lento per gli uomini: nel 2015, solo il 34% dei 30/34enni hanno ottenuto una laurea.

Persone a rischio di povertà e di esclusione sociale

Tra il 2008 e il 2012, il numero delle persone che vivono a rischio di povertà o di esclusione sociale nell'EU-27 è aumentata di circa 6 milioni prima di ridursi a 121 milioni nel 2014. Nell'EU-28, gli indicatori hanno seguito un percorso simile - il numero delle persone colpite è aumentato da 118 milioni nel 2010 a 124 milioni nel 2012, prima di ridursi a 122 milioni nel 2014. La crescita è largamente attribuibile alla crisi economica del 2008 e alla successiva recessione nella maggior parte degli stati membri. Malgrado il ruolo ammortizzante degli stabilizzatori automatici e delle altre politiche discrezionali, nel periodo 2010-2014, nell'EU, quasi una persona su quattro era a rischio di povertà o di esclusione sociale.

La forma più diffusa di povertà nell'EU è quella monetaria. Nel 2014, circa 86 milioni di persone, che rappresentano il 17% della popolazione EU totale, erano a rischio povertà dopo i trasferimenti sociali. La seconda forma più frequente di povertà è stata la forte privazione materiale che ha colpito quasi 45 milioni di persone, pari al 9% della popolazione totale EU. La terza dimensione è stata la intensità molto bassa di lavoro: nel

2014 quasi 42 milioni di persone sono ricaduti in questa categoria. Questo equivale all'11% della popolazione totale tra gli 0 e i 59 anni. Le persone possono essere colpite in modo simultaneo da più forme di povertà, ma sono tuttavia contate solo una volta per l'indicatore principale.

Le tre dimensioni della povertà e dell'esclusione sociale coperte dagli indicatori principali si sono sviluppate in modo non uniforme dal 2010. Il numero delle persone severamente deprivate materialmente è aumentato nel periodo tra il 2010 e il 2012, prima di cominciare a ridursi gradualmente fino al 2014. Il numero di chi è a rischio di povertà dopo i trasferimenti sociali è aumentato fino al 2012. Si è leggermente ridotto nel 2013 prima di crescere nuovamente nel 2014. Il numero di coloro che vivono in famiglie con una intensità di lavoro molto bassa è cresciuto nell'intero periodo dal 2010 al 2014.

Attraverso le tre dimensioni della povertà, i gruppi più vulnerabili sembrano essere gli stessi, cioè i giovani, i disoccupati e inattivi, i genitori single, le famiglie di una sola persona, persone con basso livello di scolarità, cittadini stranieri nati fuori dell'EU-28 e i residenti in aree rurali. Di tutti i gruppi esaminati, i genitori single con uno o più figli dipendenti hanno di fronte il più elevato rischio di povertà.

La Commissione Europea intende ridurre entro il 2020 il numero delle persone a rischio di povertà o di esclusione sociale di 20 milioni rispetto al livello del 2008. Nel 2014 il gap rispetto all'obiettivo dell'EU-27 è stato di circa 25 milioni di persone. Saranno quindi necessari ulteriori sforzi per iniziare un trend positivo nell'indicatore della povertà e dell'esclusione sociale e per cogliere l'obiettivo EU 2020.

Lawrence Sanders: “Lasciamo i robots tax-free mettere insieme un futuro redditizio”

Normalmente sono d'accordo con Bill Gates sulle questioni di politica pubblica e ammiro la sua enfasi sul potere combinato dei mercati e della tecnologia. Ma penso abbia seriamente sbagliato in una recente intervista quando ha proposto, senza apparente ironia, una tassa sui robot per ammortizzare la sostituzione di lavoratori e per porre un limite alla disuguaglianza.

Il cofondatore di Microsoft ha ragione a proposito della gravità del problema e della necessità di azione, ma è profondamente fuorviato nella soluzione che propone - e nei modi in cui sottolinea i problemi nell'attuale dibattito pubblico.

Primo, non vedo alcuna logica a individuare i robot come i soli distruttori di posti di lavoro. Che dire allora degli sportelli che dispensano i boarding passes per gli aerei? E dei programmi di elaborazione testi che accelerano la produzione di documenti? Delle tecnologie per il mobile banking? Dei veicoli autonomi? Dei vaccini che, evitando malattie, distruggono lavoro nella medicina?

Ci sono molti tipi di innovazione che consentono un risultato produttivo migliore come meno labor input. Perché scegliere i robots? Gates pensa forse che qualcuno, (figurarsi poi il congresso US, l'amministrazione Trump e una commissione composta dai suoi amici tecnocrati), possa distinguere attività labor-saving da attività che intensificano il lavoro? Sicuramente, anche gli esperti potrebbero fare tali distinzioni, la capacità dell'Internal Revenue Service di amministrarle è molto dubbia.

Secondo, un'attività molto innovativa, anche del tipo dei robots, oltre che estrarre più output da uno stesso input, si pone anche l'obiettivo di produrre merci e servizi migliori.

I veicoli autonomi, per esempio, saranno probabilmente più sicuri di quelli guidati da umani, la robotica già aiuta i chirurghi a fare certe operazioni meglio che se le facessero da soli. I sistemi di prenotazione online sono più veloci e più convenienti degli agenti di viaggio.

Inoltre, in conseguenza dell'emulazione e della concorrenza, gli innovatori catturano solo una piccola parte di benefici della loro innovazione. Ne consegue che ci sono molti motivi per sussidiare con sistemi di tassazione del capitale che incorpora innovazione.

Terzo, e forse più fondamentale, perché tassare in modo da ridurre la dimensione della torta piuttosto che in modo da assicurare che una torta più grossa sia ben distribuita? Immaginiamo che 50 persone producano robots che faranno poi il lavoro di 100. Una tassa sufficientemente alta sui robots impedirebbe che fossero prodotti. Non sarebbe forse meglio per la società godere invece dell'ulteriore produzione e definire tasse e trasferimenti adeguati per proteggere i lavoratori sostituiti?

E' difficile vedere perché il modo migliore per andare avanti sia ridurre la torta anziché allargarla il più possibile e poi redistribuire.

Quest'ultimo punto è da molti tempo uno standard nella teoria del commercio internazionale. Infatti, è abbastanza comune affermare che aprire un paese al commercio internazionale è proprio come dare accesso a una tecnologia per la trasformazione di un bene in un altro. La tesi dunque è che, siccome nessuno considererebbe sbagliato tale cambiamento tecnico, allora non lo è neppure il commercio, dunque il protezionismo non va bene. La tassa sui robots di Gates rischia essenzialmente di essere una tassa contro il progresso.

Con questo non intendo minimizzare il problema della distruzione di lavoro e dell'aumento della disuguaglianza (sebbene sia uno dei principali paradossi che ci sembra di assistere a una distruzione rapida come mai prima da parte delle macchine mentre osserviamo, al tempo stesso, una bassa crescita della produttività).

Piuttosto suggerisco che respingere il progresso è una povera strategia per aiutare i lavoratori meno fortunati. In aggiunta alle difficoltà di definizione e i costi collaterali, c'è l'ulteriore problema che, in un mondo aperto, è probabile che le tasse sulla tecnologia portino il lavoro all'estero piuttosto che crearne in patria.

Ci sono molti approcci migliori. I governi dovranno, tuttavia, preoccuparsi dei problemi della disoccupazione strutturale. Probabilmente dovranno assumere un ruolo più esplicito nell'assicurare la piena occupazione rispetto al costume americano.

Tra le altre cose, questo significherà grandi riforme nel sistema dell'istruzione e della formazione professionale, considerazione di sussidi salariali mirati per i gruppi con problemi occupazionali particolarmente gravi, più investimenti nell'infrastruttura e, forse, programmi per l'occupazione direttamente pubblica.

Questo sarà il grande dibattito che sospetto definirà nel prossimo decennio, gran parte della politica nel mondo industrializzato. Le certezze sono poche. Ma faremmo meglio ad andare avanti anziché indietro. Questo significa fare l'America anche più grande, non di nuovo grande. E significa abbracciare anziché respingere il progresso tecnologico.

Yanis Varoufakis: “Una tassa sui robots?”

Ken ha una vita decente lavorando come grande mietitore per conto di Luke, un agricoltore. Il salario di Ken genera tasse sul reddito e contributi sociali che aiutano a finanziare i programmi di governo per i membri meno fortunati della comunità.

Ahimè! Luke sta per sostituire Ken con Nexus, un robot che può operare come mietitore più a lungo, con sicurezza maggiore e in ogni condizione atmosferica, senza pause pranzo, vacanze o malattia retribuita.

Bill Gates pensa che, per alleggerire la disuguaglianza e bilanciare i costi sociali che implicano gli effetti di sostituzione delle tecnologie, Nexus dovrebbe pagare la tassa sul reddito oppure Luke dovrebbe pagare una tassa più pesante per sostituire Ken con un robot. E questa "robot tax" dovrebbe essere usata per finanziare qualcosa come un reddito universale di base (UBI). La proposta di Gates, una delle molte varianti in tema UBI ci permette di intravedere aspetti affascinanti del capitalismo e della natura umana che le società ricche trascurano da troppo tempo.

L'intero punto dell'automazione è che, a differenza di Ken, Nexus non negozierà mai un contratto di lavoro con Luke. Infatti non riceverà alcun reddito. Il solo modo per simulare un tassa sul reddito per conto di Nexus è usare l'ultimo reddito annuale di Ken come salario di riferimento e di estrarre dai proventi di Luke una tassa sul reddito e i contributi sociali equivalenti a quelli pagati da Ken.

Ci sono tre problemi con questo approccio. Per cominciare, se Ken non fosse stato licenziato, il suo reddito sarebbe cambiato nel tempo. Dunque, il salario di riferimento non può cambiare se non in modo arbitrario mettendo le autorità fiscali contro il business. L'ufficio fiscale e Luke finirebbero per scontrarsi su stime impossibili su quanto avrebbe dovuto crescere il salario di Ken qualora non fosse stato licenziato.

Secondo, l'avvento delle macchine operate dai robot che non sono mai state operate da umani, significa che non ci sarà alcun precedente reddito umano che funzioni come salario di riferimento per calcolare le tasse che questi robot devono pagare.

Infine, è difficile giustificare filosoficamente perchè costringere Luke a pagare una tassa sul "reddito" per Nexus ma non per il mietitore che Nexus fa funzionare. Dopo tutto, entrambi sono macchine e il mietitore ha sostituito molto più lavoro umano di quanto abbia fatto Nexus. La sola giustificazione difendibile per trattarle diversamente è che Nexus ha una autonomia più grande.

Ma fino a che punto Nexus è genuinamente più autonomo di quanto sia il mietitore? Per quanto avanzato possa essere Nexus, può essere pensato come autonomo se e solo se sviluppa consapevolezza o spontaneamente o con l'aiuto dei suoi creatori.

Solo se Nexus (come Nexus-& replicants del film Blade Runner del 1982) fa quel balzo, "egli" avrà guadagnato il "diritto" di essere pensato come distinto dal mietitore che fa funzionare. Ma l'umanità avrà dato origine a nuove specie e a un nuovo movimento per i diritti civili (a cui mi unirò con piacere) che chiede libertà per Nexus e gli stessi diritti di Ken, compresi minimi salariale e di prestazioni sociali e la liberazione.

Assumendo che i robot non possano essere fatti per pagare una tassa sul reddito senza creare nuovo potenziale di conflitto tra le autorità fiscali e il business (accompagnato da arbitraggio fiscale e corruzione), che se ne pensa a proposito di tassare Nexus quando è venduto a Luke? Questo sarebbe certamente possibile: lo stato raccoglierebbe una tassa una tantum da Luke al momento in cui sostituisce Ken con Nexus.

Gates sostiene questa seconda alternativa per far pagare le tasse ai robot. Pensa che rallentare l'automazione e creare disincentivi fiscali per contrastare l'effetto di sostituzione della tecnologia è, complessivamente, una politica sensata.

Ma una tassa una tantum sui robot porterebbe semplicemente i produttori di robot a impacchettare l'intelligenza artificiale all'interno di altro macchinario. Nexus sarà sempre più incorporato all'interno del mietitore, rendendo impossibile tassare l'elemento robotico in modo separato dalle parti stupide della mietitura.

Le tasse sulle vendite dei robot dovrebbero essere ridotte o dovrebbero essere generalizzate nella tassa sui beni strumentali. Ma si immagini il chiasso contro una tassa sui beni strumentali: guai a quelli che vorrebbero diminuire la produttività e la competitività interne!

Fin dall'emergere del capitalismo industriale, non siamo stati capaci a differenziare tra proprietà e capitale e pertanto tra ricchezza, rendita e profitto. Per questo è così difficile progettare una tassa sulla ricchezza. Il problema concettuale di differenziare tra Nexus e il mietitore che fa funzionare renderebbe impossibile concordare su come dovrebbe funzionare una tassa sui robot.

Ma perchè rendere la vita sotto il capitalismo ancor più complicata di come è? C'è un'alternativa alla tassa sui robot che è facile da realizzare e semplice da giustificare: un dividendo universale di base (UBD) finanziato dai ritorni su tutto il capitale.

Si immagini che una parte fissa di capitale emesso (IPOs) vada dentro un trust pubblico che, a sua volta, generi un flusso di reddito da cui viene pagato l'UBD. Effettivamente, la società diventa uno shareholder in tutte le corporations e i dividendi sono in tal modo distribuiti uniformemente a tutti i cittadini.

Fino a quando l'automazione migliora la produttività e la profittabilità corporate, l'intera società ne comincia a condividere i benefici. Nessuna tassa e nessuna complicazione nel codice fiscale e nessun effetto sugli esistenti finanziamenti del welfare state. Anzi, con profitti più alti e la loro automatica redistribuzione via UBD che migliorano le economie, diventerebbero disponibili più fondi per il welfare state. Se a questo si aggiungessero più forti diritti per il lavoro e dignitosi minimi salariali, l'ideale di una prosperità condivisa riceverebbe nuova linfa vitale.

Le due prime rivoluzioni industriali sono state costruite su macchine prodotte da grandi inventori in fienili glorificati e comprate da imprenditori astuti che hanno rivendicato i diritti di proprietà sul flusso di reddito che le "loro" macchine hanno generato. La rivoluzione tecnologica odierna è marcata da una crescente socializzazione della produzione di capitale. Una risposta pratica sarebbe la socializzazione dei diritti di proprietà su i grandi flussi di reddito che il capitale sta ora generando.

In breve, dimenticatevi di tassare Nexus o Luke. Invece mettete una parte del capitale investito nella fattoria da Luke in un trust pubblico che fornisce un pagamento universale a tutti. In più dobbiamo legiferare per migliorare le retribuzioni e le condizioni di ogni essere umano ancora occupato, mentre le nostre tasse forniscono a Ken i benefit per disoccupazione o un lavoro retribuito garantito nella sua comunità o la riconversione professionale.

Margaret A. Boden: “La mappatura del futuro dell'intelligenza artificiale (AI)”

(Prof. scienza cognitiva all'università del Sussex)

L'intelligenza artificiale già svolge un ruolo di primo piano nell'economia e nella società umane, e nei prossimi anni tale ruolo crescerà ancora.

Per ponderare il futuro dell'AI si deve pertanto riconoscere che il futuro è l'AI.

Questo sarà in parte dovuto agli avanzamenti nel "deep learning", che usa le reti neurali bilaterali teorizzate per la prima volta negli anni '80. Con l'odierna maggiore capacità di computing e di immagazzinamento, il deep learning è ora una possibilità pratica e le sue applicazioni hanno conquistato l'attenzione mondiale nel 2016, battendo il campione del mondo di Go. Le imprese commerciali, così come i governi sperano di adattare la tecnologia per trovare modelli utili nei "big data" di tutti i generi.

Nel 2011, Watson dell'IBM ha marcato un altro spartiacque nell'AI, battendo due precedenti campioni in Jeopardy! un gioco che combina conoscenza generale con pensiero laterale. E anche un altro significativo sviluppo è l'emergere dello "Internet delle cose" che continuerà a crescere quando più gadget, applicazioni domestiche, strumenti indossabili e sensori collocati pubblicamente si conetteranno e cominceranno a trasmettere messaggi 24 ore su 24. Il grande fratello non vi sorveglierà; ma potrà farlo un trilione di piccoli fratelli.

Al di là di queste innovazioni, potremo attenderci di vedere sempre più innumerevoli esempi di quelli che una volta si chiamavano "sistemi esperti": applicazioni di AI che aiutano o addirittura sostituiscono i professionisti umani in diverse specialità. Analogamente, i robots potranno svolgere compiti che prima non potevano essere automatizzati. Essi già possono svolgere virtualmente qualsiasi ruolo che gli umani svolgevano una volta in un magazzino.

Data questa tendenza, non è sorprendente che qualcuno preveda che si arrivi a un punto noto come "singularity", quando cioè un sistema AI supererà l'intelligenza umana, migliorando intelligentemente se stesso. A quel punto, fosse nel 2030 che alla fine del secolo, i robots saranno subentrati veramente e l'AI consegnerà al passato la guerra, la povertà, la malattia e persino la morte.

A tutto questo dico: Sogniamo. L'intelligenza artificiale generale (AGI) è ancora un sogno impossibile. E se potrà essere raggiunta uno di questi giorni, non lo sarà certamente nel prevedibile futuro.

Ma ci sono comunque sviluppi importanti all'orizzonte, molti dei quali ci daranno speranza per il futuro. Per esempio, AI può rendere disponibili consulenze legali affidabili a più persone e a costi molto bassi. E può aiutarci a contrastare malattie attualmente incurabili e ad allargare l'accesso a affidabili consulti medici, senza richiedere ulteriori specialisti medici.

In altre aree dovremmo essere prudentemente pessimisti -per non dire distopici - sul futuro. AI ha preoccupanti implicazioni per le attività militari, la privacy individuale e l'occupazione. Armi automatizzate esistono già e potrebbero alla fine essere in grado di selezionare autonomamente l'obiettivo. Con i Big Data sempre più accessibili ai governi e alle multinazionali, la nostra informazione personale è sempre più compromessa. E con AI impegnata in più attività di routine, molti professionisti saranno de-professionalizzati e sostituiti. La natura stessa del lavoro cambierà e potremmo avere bisogno di considerare di fornire un "reddito universale", assumendo che ci sia ancora una base fiscale sufficiente per finanziarlo.

Una diversa ma altrettanto preoccupante implicazione dell'AI è che potrebbe diventare sostitutiva del contatto umano diretto. Per fare un esempio banale, si pensi al fastidio di

cercare di raggiungere una persona reale sul telefono solo per essere passati da un menù automatizzato a un altro. Talvolta questo è semplicemente vessatorio perché non riesci ad avere la risposta che cerchi senza l'intervento di una intelligenza umana. O può essere emotivamente frustrante, perché ti è impedito di esprimere i tuoi stati d'animo a un altro essere umano che capirebbe e potrebbe persino condividere i tuoi sentimenti.

Altri esempi sono meno banali e in particolare io sono spaventata sull'uso di computer come "compagno" o "badante" delle persone anziane. Certo, i sistemi AI che sono collegati a Internet e dotati di apps personalizzate potrebbero informare e intrattenere una persona sola così come monitorare le loro funzioni vitali e allertare medici o membri della famiglia quando necessario. I robots domestici potrebbero dimostrarsi molto utili per andare a prendere il cibo dal frigo e completare altri compiti familiari. Ma che un sistema AI possa dare vera cura e compagnia è un altro discorso.

Chi crede che questo sia possibile assume che l'elaborazione del linguaggio naturale sarà all'altezza del compito. Ma il "compito" includerebbe avere conversazioni emotivamente piene sulle memorie delle persone. Mentre un sistema AI potrebbe essere in grado di riconoscere un limitato range di emozioni nel vocabolario di qualcuno, le intonazioni, le pause o le espressioni facciali, non potrà mai arrivare a una appropriata risposta umana. Potrebbe dire "mi spiace se questo ti rattrista" o "che bella cosa deve accadere!" Ma entrambe le frasi sarebbero letteralmente senza significato. Un demente potrebbe essere "confortato" da tali parole, ma a quale costo della dignità umana?

Certo, l'alternativa è che gli umani mantengano questi ruoli. Piuttosto che sostituire gli umani, i robot possono essere di aiuto agli umani. Oggi molti lavori da umano a umano che coinvolgono cura fisica e emotiva sono sottovalutati. idealmente, questi lavori guadagneranno più rispetto e più remunerazione in futuro.

Ma forse è un pio desiderio, alla fine, il futuro dell'AI - la nostra futura AI - è brillante. Ma più brillante diventerà, più ombre farà scendere.

I dilemmi morali della quarta rivoluzione industriale

Abbiamo bisogno di un nuovo codice morale per l'era dei droni e del gene-editing?

Vinayak Dalmia, investitore Amber

Kavi Sharma, capo operativo, presidente Electronics US

La tua auto senza autista dovrebbe valutare la tua vita più di quella di un pedone? La tua attività Fitbit potrebbe essere usata contro di te in un processo? Dovremmo permettere ai droni di diventare i nuovi paparazzi? Si può brevettare un gene umano?

Gli scienziati stanno già dibattendosi in tali dilemmi. Entrando nella nuova era delle macchine, abbiamo bisogno di rendere norma globale un nuovo set di principi morali. Dovremmo dedicare all'etica la stessa attenzione che dedichiamo a termini affascinanti come distruzione.

Sta cominciando ad avvenire. L'anno scorso, la Carnegie Mellon University americana ha annunciato un nuovo centro che studia l'Etica della intelligenza artificiale. Con il presidente Obama, la Casa bianca ha pubblicato un paper sullo stesso argomento; e giganti tech, compresi Facebook e Google hanno annunciato una partnership per costruire un impianto etico per l'Intelligenza artificiale AI. Sono ampi sia i rischi che le opportunità: Stephen Hawking, Elon Musk e altri esperti hanno firmato una lettera aperta chiedendo impegno per assicurare che l'AI sia di beneficio per la società:

“I potenziali benefici sono enormi, poiché tutto quello che la civilizzazione ha da offrire è un prodotto dell'intelligenza umana; non possiamo prevedere cosa potremmo ottenere quando questa intelligenza sarà amplificata da strumenti che l'AI può fornire, ma lo sradicamento della malattia e della povertà non è impenetrabile. Per il grande potenziale dell'AI è importante ricercare come raccogliere i suoi benefici evitando nel contempo le insidie potenziali.

Ci sono grandi nomi e grandi ideali. Tuttavia i tanti sforzi mancano di cooperazione globale.

Inoltre le implicazioni della quarta rivoluzione industriale vanno oltre internet e l'AI.

Il prof. Klaus Schwab, fondatore del World Economic Forum, crede che questa fase sarà costruita intorno a “sistemi ciber-fisici” con l'offuscamento di quello fisico, digitale e biologico. Entrando in questa età delle macchine dobbiamo confrontarci con nuove sfide etiche, chiedendo nuove leggi. In qualche caso l'intero codice morale può avere bisogno di essere robotizzato. Tale è la natura delle scoperte tecnologiche. Crediamo che l'umanità sia sul punto di ripensare i principi morali - un'Etica 2.0.

L'origine dell'etica

L'etica derivata dalla filosofia o dalla religione non si ataglia facilmente al mondo della tecnologia. Tutto, da Aristotele ai 10 Comandamenti da una navigazione morale – ma tutti i sistemi di regole costituiti tendono a incorrere in dilemmi. Anche il mondo della scienza ha la sua quota di tentativi, dalle Tre leggi per i robot di Asimov al lavoro sull'etica di Nick Bostrom. Ma gli esseri umani già trovano difficile sviluppare virtù per la propria condotta, figurarsi costruire rilevanti virtù nelle nuove tecnologie.

Le implicazioni etiche vanno dall'immediato (come gli algoritmi dietro Facebook e Google influenzano tutto, dalle nostre emozioni alle nostre elezioni?) al futuro (cosa accadrà se il veicolo self-driving significherà la cancellazione del lavoro per i camionisti?). Di seguito c'è un esempio, assolutamente non esaustivo, delle decisioni etiche che ci aspettano.

Scienze della vita. Il gene editing dovrebbe essere legale nella manipolazione della razza umana e nella creazione di “designer di bambini?” IL ricercatore sul cancro, Siddhartha Mukherjee, nel suo acclamato libro “IL gene” ha messo in evidenza profonde questioni etiche che porranno gli avanzamenti nella scienza dei genomi. La lista delle questioni

etiche è lunga: cosa avviene se il test pre-natale ha previsto che tuo figlio avrà un quoziente intellettivo di 80 punti, ben sotto la media, a meno che non si intervenga con un po' di editing? Quali di queste tecnologie saranno limitate solo ai ricchi?

AI, machine learning e dati. Nel tempo, l'intelligenza artificiale ci aiuterà a prendere ogni tipo di decisioni. Ma come assicurare che questi algoritmi siano disegnati onestamente? Come appianiamo i pregiudizi su tali sistemi che alla fine saranno usati per determinare le promozioni di carriera, le ammissioni all'Università e persino la scelta del proprio partner di vita?

La polizia locale dovrebbe usare il software per il riconoscimento facciale? L'attività di polizia basata sugli algoritmi dovrebbe essere legale? Quale impatto avrà sulla privacy? La tecnologia di avanguardia, nelle mani dell'applicazione locale della legge inaugurerà l'era della sorveglianza di stato?

Social media e gadgets. Che avverrà se nei nostri Kindle verrà inserito un software per il riconoscimento facciale e sensori bio-metrici in modo che lo strumento possa dire come ogni frase influenzi il nostro battito cardiaco e la nostra pressione sanguigna?

Robot e macchine. Come decidere cosa possono decidere le driverless cars? Come decidere cosa i robots possono decidere? Ci sarà bisogno di un Bill of Rights (carta dei diritti) per i robot equivalent? Che dire del diritto degli umani di sposare robot e dei robot di avere proprietà? Si dovrebbe permettere a un avanzato Cyborg di gareggiare per una carica politica?

Come proseguire

Tipicamente, nel passato, i liberi mercati hanno deciso il destino delle nuove innovazioni e poi hanno cominciato a intervenire i governi locali (Uber è bandita dal Giappone ma operativa in India). Tuttavia in questo caso un approccio simile sarebbe disastroso.

Siamo a favore di un governo della strada dell'innovazione: chiediamo un coerente dialogo globale sull'etica nel 21esimo secolo. Questo dialogo ha bisogno uscire dalle riviste accademiche e dagli articoli di opinione e deve comprendere comitati governativi e istituzioni internazionali come l'ONU.

Fino ad ora abbiamo assunto un approccio alla rinfusa -dal bando in tutto il mondo della clonazione a parziali restrizioni sui cibi geneticamente modificati. Diverse regioni hanno anche visioni diverse e non sono riuscite ad orchestrare una risposta unificata: l'approccio dell'EU teso a gestire l'impatto sociale delle nuove tecnologie è marcatamente diverso da quello US. D'altro canto, la Cina la ha sempre presa alla lunga. La tecnologia è come l'acqua – troverà i suoi spazi aperti. In un mondo interconnesso, le decisioni locali sono efficaci solo quando raccolgono un consenso internazionale.

C'è bisogno di un forum internazionale strutturato per formare un elenco di tecnologie che hanno bisogno di governance, per valutare ciascuna tecnologia e produrre un libro verde per il suo codice di condotta. Per esempio, un corpo governativo internazionale potrebbe definire specifiche regole come rendere obbligatoria la liberatoria della logica dietro certi algoritmi della AI.

Il mondo della scienza sostiene alcuni esempi di successo di cooperazione internazionale. Viene in mente il Protocollo di Montreal del 1987 (per contrastare l'esaurimento dell'ozono).

Conclusioni

L'Umanità avrà di fronte domande cui non ha ancora dovuto rispondere. Dobbiamo cominciare a parlarne ora.

Se non ci prepariamo per tempo corriamo diversi rischi. Rischiamo di perdere enorme potere a favore delle macchine. Rischiamo di alterare il corso dell'umanità senza comprenderne interamente le conseguenze. Rischiamo di creare enorme disuguaglianza tra i techno super ricchi e una larga sotto-classe.

Chiunque abbia visto un solo episodio della serie vincitrice di premi Black Mirror dovrebbe

preoccuparsi del futuro distopico che potrebbe attenderci – se non contrastiamo ora le difficili questioni giuridiche e filosofiche.

Questa non è la prima rivoluzione tecnologica. Le preoccupazioni non sono nuove. Sono in giro da oltre 200 anni, dall'inizio della rivoluzione industriale. Ma come sostiene il filosofo e storico Yuval Harari, si tratta del ragazzo (che gridava al lupo) avere alla fine ragione.

Tradizionalmente il progresso tecnologico sorpassa il processo politico: già non abbiamo definito la carta morale per internet e fino ad ora non siamo riusciti a recuperare. Non possiamo permetterci di essere ciechi di fronte alle prossime frontiere, siano la biotecnologia o l'AI. Il nostro futuro è sempre più scritto dagli ingegneri e dagli imprenditori che non è detto siano tenuti in conto.

La società è capace di adattarsi al cambiamento – dal motore a vapore all'iPhone alla durata sempre più lunga della vita. Come ha detto Bill Gates “la tecnologia è amorale”. Sta a noi decidere come usarla e dove tirare la linea.

La battaglia per la salute dell'oceano

Josè Maria Figueres (ex presidente Costa Rica, co-presidente della Global Ocean Commission), Pascal Lamy (ex direttore generale WTO e Global Ocean Commissioner), John D. Podesta (capo dello staff di Bill Clinton, fondatore del Center for American Progress)

L'Oceano sta cambiando - e non in meglio. Solide prove scientifiche mostrano che sta diventando sempre più vuoto, caldo, acido, mettendo sotto seria pressione la vita marina. Ma c'è una buona notizia: c'è anche prova che l'oceano possa rigenerarsi e il mondo ha già accettato di consentire tale esito.

Il Sustainable Development Goal for Ocean (SDG14) è stato adottato dai leaders del mondo nel settembre 2015 come parte della United Nations 2030 Agenda for Sustainable Development. Comprende obiettivi vitali come la mitigazione dell'acidificazione dell'oceano, l'assicurazione dell'habitat e le protezioni delle specie, la sostanziale riduzione dell'inquinamento e la fine della pesca illegale e dei sussidi che hanno portato all'eccesso nella pesca stessa.

Fondamentalmente, SDG 14 promette di preservare l'oceano e di assicurarne in futuro l'uso sostenibile. Ma lo si può realizzare solo con un'azione urgente e coraggiosa, sostenuta dalla solidarietà tra i governi, i cittadini, il business.

Questa settimana, i governi e gli esperti si riuniscono a New York per cominciare ad abbozzare una "global call for action" per realizzare SDG 14. Questo appello, che sarà lanciato a giugno, alla prima Conferenza in assoluto dell'ONU sull'Oceano, dovrebbe includere un fermo impegno a proteggere almeno il 30% dell'oceano entro il 2030 e ad assicurare che il restante 70% sia gestito in maniera sostenibile. Gli stati membri dell'ONU devono anche impegnarsi ad assicurare l'estensione delle protezioni legali alla biodiversità di alto mare, colmando l'enorme lacuna della governance che espone l'oceano al saccheggio.

C'è anche un'altra area prioritaria che l'invito all'azione deve affrontare: il cambiamento climatico. Infatti, un oceano in buona salute sarà impossibile da ottenere senza affrontare anche questa pressante sfida globale. Pertanto, realizzare SDG 14 richiede anche che la comunità internazionale riaffermi il suo impegno all'accordo sul clima di Parigi e annunci passi concreti verso il raggiungimento nel 2050 di net-zero carbon emissions.

Per evitare ulteriori promesse vuote, tutti gli impegni devono essere sostenuti da un piano finanziario chiaro e sottoposti a regolari verifiche di rendicontazione. I governi, l'ONU e gli altri attori dovrebbero definire una agenda per monitorare e verificare, per mantenere gli obiettivi trasparenti, finanziati e in programma.

Per sostenere tali sforzi, chiediamo con forza al segretario generale dell'ONU, Antonio Guterres, di nominare uno Speciale Rappresentante per l'Oceano, con il compito di migliorare la governance dell'oceano e assicurare che il pieno potenziale di SDG 14 sia realizzato. A tale rappresentante devono essere garantite risorse sufficienti per fare il lavoro.

L'oceano ha sofferto decenni di abuso e di incuria. E' stato trattato come secchio dell'immondizia gratis per tutti e un buffet di corsa verso il baso. Abbiamo finanziato la sua distruzione, senza alcun riguardo alle conseguenze. Ma tali conseguenze sono diventate impossibili da ignorare. Mentre noi, come precedenti commissari globali per l'oceano, abbiamo dovuto fare una dura campagna nel 2014, per ottenere che l'oceano avesse un proprio obiettivo globale dedicato, è ora difficile credere che la posizione dell'oceano nei SDGs fosse mai stata in discussione. Questo è il sentimento che dovremo avere nel 2030, quando gli obiettivi dell'SDG 14 saranno pienamente raggiunti.

Il solo modo per ottenerlo è attraverso uno sforzo concentrato - e non solo di quelli come i commissari per l'oceano. La gente, ovunque, deve sollevarsi e chiedere un'azione reale per assicurare la rigenerazione dell'oceano. In breve, l'oceano deve diventare affare di tutti.

Per avviare questo processo, ci siamo uniti all'Ocean Unite network, che sta galvanizzando ambientalisti, business leader, giovani e attivisti perchè approfittino del crescente interesse su questi temi e creino una coalizione che possa portare la salute dell'oceano al vertice dell'agenda politica ed economica in tutto il mondo.

Tali sforzi stanno già avendo un impatto. con i cittadini che si mobilitano per difendere l'oceano e i policymakers che cominciano a rispondere alle loro richieste. Ora è il turno della business community di muoversi.

Il business ha un chiaro interesse a invertire il declino della salute dell'oceano. Il PIL che deriva dall'oceano ammonta a 2.5 trilioni di dollari, pari al 5% del PIL totale del mondo. L'equivalente del PIL della settima economia mondiale. L'oceano è anche il più grosso datore di lavoro del mondo, garantendo direttamente i mezzi di sussistenza di più di tre miliardi di persone ed è fonte di cibo per più di 2.6 miliardi. Risanare l'oceano perciò corrisponde a una ineguagliabile opportunità di business. Ma il valore dell'oceano va ben oltre l'economia. Fornisce metà dell'aria che respiriamo, governa il nostro tempo atmosferico e aiuta a sostenere pace e prosperità. Il futuro dell'oceano è il nostro futuro.

In un momento in cui la politica minaccia di minare l'azione cooperativa sull'ambiente, combattere per il nostro condiviso ambiente globale è più importante che mai.

La nostra responsabilità per la salute dell'oceano è profonda, fondamentale e permanente come la nostra dipendenza da esso. nessuna considerazione politica può competere con questo. Ora è tempo per tutti noi - cittadini, business e governo - di unirici e combattere per il nostro oceano.

Moha Ennaji: "La prossima fase del cambiamento climatico"

(Prof. Università di Fez)

Lo scorso novembre, quando buona parte del mondo stava cercando di digerire l'elezione di Trump a presidente degli US, la conferenza sul cambiamento climatico dell'ONU (COP 22) si è tenuta a Marrakesh, in Marocco. I partecipanti da tutto il mondo, compresi 38 capi di stato e di governo, si sono riuniti per costruire un piano per la realizzazione dell'accordo di Parigi sul cambiamento climatico, che si propone di limitare il riscaldamento globale, ben sotto i 2 gradi Celsius sopra i livelli pre-industriali. E' stato un importante passo avanti, ma il tema resta molto più complesso - e politicamente impegnativo - di quanto la maggioranza vorrebbe ammettere.

La cooperazione globale emersa recentemente è benvenuta. Ma, mentre il lavoro di squadra è critico per il successo, lo è altrettanto il riconoscimento della distinzione dei ruoli e delle responsabilità dei governi nel mondo industrializzato e in quello in via di sviluppo.

I paesi industrializzati producono da molto tempo enormi quantità di emissioni e di altri generi di inquinamento e consumano una enorme fetta delle risorse del mondo - compreso il 90% dell'acqua del mondo - tutto in nome del proprio sviluppo. Il risultato è che questi paesi ora godono di condizioni di vita alti e di sicurezza alimentare.

La situazione dei paesi in via di sviluppo è molto diversa. Non solo hanno contribuito sostanzialmente meno al cambiamento climatico, ma ne soffrono anche gli aspetti peggiori, compresa la carenza di cibo e la perdita di mezzi di sostentamento determinati da eventi atmosferici sempre più estremi e frequenti, come le inondazioni e la siccità.

L'Africa sta pagando un prezzo particolarmente alto. Sebbene il continente sia responsabile solo del 4% delle emissioni di gas serra, sta però soffrendo più di ogni altro continente del cambiamento climatico, con temperature crescenti, spostamenti di stagioni e la proliferazione di siccità esaurisce la biodiversità, distrugge gli ecosistemi e mina la sicurezza e la stabilità.

Dal 1963, il lago Chad, una volta immensa riserva di acqua fredda, ha perso intorno al 90% della superficie ed è a rischio di inaridirsi permanentemente. Ogni anno, scompaiono in Africa quattro milioni di ettari di foresta - il doppio della media mondiale. L'agricoltura, predominantemente di sussistenza, occupa più del 60% della forza lavoro africana, e questo implica una diffusa distruzione dei mezzi di sostentamento per non parlare della accresciuta insicurezza alimentare dovuta alla distruzione dei raccolti. Davvero, i rendimenti agricoli dall'Africa potrebbero ridursi del 20% entro il 2050 mentre la popolazione si raddoppia. Intere parti delle coste africane, compreso quasi un terzo della sua infrastrutturazione costiera, saranno sommerse.

L'Africa ha già ora tre milioni di rifugiati del clima. Se non si fa nulla, questo numero aumenterà in soli tre anni a quasi 60 milioni. Questo danneggia non solo l'enorme progresso economico che il continente ha fatto negli ultimi anni, ma anche i diritti di decine di milioni di africani.

I paesi industrializzati si sono impegnati a sostenere i paesi in via di sviluppo, come quelli africani, nel loro sforzo di corazzarsi contro il cambiamento climatico. Ma le loro promesse sono modeste, relativamente a quanto realmente necessario, e persistono dubbi sulla loro volontà di rispettarli. I policymakers spesso promuovono "lo sviluppo sostenibile" ma mancano di risposte chiare su come ottenerlo. In molti casi - Trump ne è l'esempio più notevole - sembrano determinati a fare proprio l'opposto.

Nella sua forma attuale, il potere economico è usato come strumento politico, esercitato dai leaders nel tentativo di evadere dalle loro responsabilità globali. Le grandi potenze del mondo non aderiscono agli accordi dell'ONU volti a regolare le industrie che emettono gas

serra e scaricano metalli pesanti nel mare e sul suolo. Non solo mantengono saldamente le loro industrie nucleari; ma gestiscono male gli scarti di queste industrie, cosa che può distruggere gli ecosistemi, dall'oceano alle foreste, infettando gli esseri umani con malattie mortali.

Trump ha dichiarato esplicitamente la sua intenzione di ignorare l'accordo di Parigi.

Ma come enfatizza la dichiarazione di Marrakesh, il successo dell'azione per ridurre il cambiamento climatico richiederà impegno politico al più alto livello. Inoltre, l'azione climatica deve anche tenere conto dei bisogni e del contesto speciali dei paesi in via di sviluppo, specie le economie meno sviluppate e quelle più vulnerabili agli effetti del cambiamento climatico.

Con questo in mente, la dichiarazione richiede sforzi maggiori per sradicare la povertà, assicurare la sicurezza e affrontare le sfide poste all'agricoltura dal cambiamento climatico. E questo richiede un sostegno maggiore ai progetti climatici, che comprenda la capacità di costruzione e il trasferimento di tecnologie dai paesi sviluppati a quelli in via di sviluppo.

Nonostante la riluttanza di Trump, molti paesi sembrano riconoscere l'imperativo ad agire. I partecipanti all'Africa Action Summit, che si è svolto ai margini della Conferenza di Marrakesh, hanno offerto il loro impegno a costruire un'Africa che sia resiliente al cambiamento climatico e capace di progredire verso uno sviluppo sostenibile.

A tale fine, gli stati africani devono identificare i modi per avere accesso ai finanziamenti necessari; costruire meccanismi di sostegno alla realizzazione dei programmi di punta; rafforzare la capacità di contrasto ai rischi climatici delle loro istituzioni; cogliere le opportunità di sviluppo low carbon nei campi dell'energia, dell'innovazione tecnologica e delle industrie "verdi". Il supporto esterno sarà vitale per sostenere tali sforzi.

Certo, la responsabilità di temperare i rischi climatici non cascano solo sui governi. Le ONG, per esempio, stanno già avendo un impatto rilevante, attuando programmi formativi e anche mettendo in atto proteste per accrescere la consapevolezza delle sfide ambientali che abbiamo di fronte.

Ma, in molti modi, il governo è fondamentale per consentire tali contributi. Contrastare efficacemente il cambiamento climatico sarà virtualmente impossibile senza la partecipazione delle organizzazioni della società civile, tuttavia il loro impatto è spesso danneggiato dalle considerazioni politiche dei loro governi, che, per esempio, favoriscono i tradizionali fornitori di energia sulle alternative verso il fine di conservare i posti di lavoro esistenti.

Alcuni governi hanno già realizzato importanti misure per sostenere il cambiamento verso pratiche più ambientalmente amichevoli, compresi incentivi finanziari e di mercato. Solo con questi incentivi, così come l'impegno a portare avanti la dichiarazione di Marrakesh e a sostenere gli obiettivi dell'Africa Action Summit, i governi potranno mettere i loro paesi e il mondo sul sentiero verso il vero sviluppo sostenibile.

Lo sporco segreto dell'energia pulita

Quasi 150 anni dopo l'invenzione delle cellule fotovoltaiche e delle turbine a vento, esse generano ancora solo il 7% dell'elettricità del mondo. Tuttavia sta accadendo qualcosa di considerevole. Dall'essere periferici al sistema energetico solo 10 anni fa, stanno ora crescendo più rapidamente di ogni altra fonte energetica e i loro costi in riduzione le stanno rendendo competitive con i carburanti fossili. B.P, un'azienda petrolifera, prevede che le rinnovabili conterranno per metà della crescita dell'offerta energetica globale nei prossimi 20 anni. Non è dunque forzato pensare che il mondo stia entrando in un'era di potenza pulita, illimitata e a buon mercato.

Ma c'è un intoppo di 20 trilioni di dollari. Per arrivare da qui a lì serve una enorme quantità di investimento nei prossimi 20 anni, per sostituire i vecchi impianti che producono smog e per aggiornare i piloni e le reti che portano l'elettricità ai consumatori. Normalmente agli investitori piace mettere il proprio denaro nell'elettricità perché offre ritorni affidabili. Ma l'energia verde ha uno sporco segreto. Più viene utilizzata, più abbassa il prezzo dell'energia di ogni fonte. Questo rende difficile gestire la transizione verso un futuro carbon-free, durante la quale molte tecnologie di generazione, pulite e sporche, devono rimanere profittevoli se la luce deve continuare a esistere. A meno che il mercato sia fermo, i sussidi all'industria cresceranno soltanto.

I policy-makers stanno già vedendo questo sconveniente verità come una ragione per mettere i freni all'energia rinnovabile. In parte dell'Europa e della Cina, gli investimenti nelle rinnovabili stanno rallentando perché i sussidi sono tagliati. Tuttavia la soluzione non è meno vento e meno solare. E' ripensare come il mondo prezza l'energia pulita al fine di farne l'uso migliore.

Shock al sistema

Al suo cuore, il problema è che l'energia rinnovabile sostenuta dai governi è stata imposta a un mercato progettato per un'epoca diversa. Per buona parte del 20esimo secolo l'elettricità era prodotta e trasportata da monopoli integrati verticalmente e controllati dallo stato. Dal 1980 in avanti, molti di questi sono stati spezzati, privatizzati, liberalizzati, in modo che le forze del mercato potessero determinare dove investire al meglio. Oggi solo il 6% degli utenti dell'elettricità la prende da monopoli. Tuttavia ovunque la pressione a decarbonizzare la potenza offerta ha portato lo stato a re-insinuarsi nel mercato. Questo è distruttivo per tre ragioni. La prima è il sistema di sussidio stesso. Le altre due sono inerenti alla natura del vento e del solare: la loro intermittenza, i loro costi di gestione molto bassi. Tutte e tre tali ragioni aiutano a spiegare perché i prezzi sono bassi e i sussidi pubblici assuefacenti.

Primo, lo sfoggio di sussidi pubblici, circa 800 miliardi dal 2008, ha distorto il mercato. E' avvenuto per una nobile ragione - per contrastare il cambiamento climatico e per innescare la pompa per nuove tecnologie costose, comprese le turbine eoliche e i pannelli solari. Ma i sussidi sono arrivati proprio quando il consumo di elettricità nel mondo ricco era stagnante a causa della crescente efficienza energetica e della crisi finanziaria. Il risultato è stato un eccesso di capacità di generazione che ha fortemente ridotto i proventi che le utilities incamerano dai mercati energetici all'ingrosso e di conseguenza ha disincentivato l'investimento.

Secondo, l'energia verde è intermittente. I capricci del vento e del sole - specie in paesi senza favorevoli condizioni atmosferiche - significano che le turbine e i pannelli solari generano elettricità solo in parte del tempo. Per fare in modo che l'elettricità fluisca sempre, il sistema poggia su impianti elettrici convenzionali, come il carbone, il gas o il nucleare, che entrano in gioco quando le rinnovabili traballano. Ma poiché sono inutilizzati

per lunghi periodi, trovano difficile attrarre investitori. Così per tenere accesa la luce, servono fondi pubblici.

Tutto è influenzato da un terzo fattore: l'energia rinnovabile ha costi marginali di gestione insignificanti o pari a zero - perché il vento e il sole sono gratis. In un mercato che preferisce energia prodotta al costo di breve termine più basso, il vento e il sole tolgono spazio a fornitori più costosi da gestire, come gli impianti a carbone, deprimendo i prezzi dell'energia e quindi i proventi per tutti.

Get smart

Più alta è la penetrazione delle rinnovabili, peggiori diventano tali problemi - specialmente nei mercati saturi. In Europa, che è stata la prima a sentire gli effetti, le utilities hanno sofferto di una "decennio perduto" di riduzione dei ritorni, asset incagliati e distruzione corporate. L'anno scorso, i due più grossi providers elettrici tedeschi, E.ON e RWE, si sono entrambi divisi in due. Nelle aree americane ricche di rinnovabili i providers faticano a trovare investitori per nuovi impianti. Luoghi con abbondanza di vento, come la Cina, stanno riducendo l'eolico per tenere in funzione gli impianti a carbone.

Il corollario è che il sistema elettrico è ri-regolato perché gli investimenti vanno soprattutto a aree che beneficiano del sostegno pubblico. paradossalmente, questo significa che più lo stato sostiene le rinnovabili, più paga anche per gli impianti energetici convenzionali, usando "pagamenti di capacità" per alleviare l'intermittenza. In effetti, i politici piuttosto che i mercati sono di nuovo capaci di decidere come evitare i blackout. Fanno spesso errori: il sostegno della Germania per la sporca lignite a buon mercato ha causato l'aumento delle emissioni, nonostante gli enormi sussidi per le rinnovabili. Senza un nuovo approccio la rivoluzione delle rinnovabili si fermerà.

La buona notizia è che la nuova tecnologia può aiutare a risolvere il problema. La digitalizzazione, i contatori intelligenti e le batterie stanno permettendo alle aziende e alle famiglie di appianare la loro domanda - facendo qualche lavoro ad alta intensità energetica la notte, per esempio. Questo aiuta a fronteggiare l'offerta intermittente. Piccoli impianti di generazione modulari, che è facile flettere in su o in giù stanno diventando più popolari, con le reti ad alta tensione che possono spostare l'eccesso di produzione nel network con maggiore facilità.

Il compito più grande è ridisegnare i mercati della potenza energetica per riflettere la nuova necessità di flessibilità della domanda e dell'offerta. Dovrebbero aggiustare più frequentemente i prezzi per riflettere le fluttuazioni del tempo atmosferico. IN momenti di estrema scarsità, la fissazione di un prezzo alto potrebbe evitare i blackout. I mercati dovrebbero premiare coloro che usano meno elettricità per bilanciare la rete, così come devono premiare quelli che ne generano di più. Le bollette potrebbero essere costruite per essere più alte o più basse a seconda di quanto fortemente l'utente vuole gli sia garantita potenza tutto il tempo - un pò come una policy di assicurazione. In breve, i policymakers dovrebbero chiarire che hanno un problema e che la causa non sono le energie rinnovabili ma un sistema datato di pricing dell'elettricità. Quindi dovrebbero sistemarlo.

Working anytime, anywhere (lavorare a qualsiasi ora, ovunque): gli effetti sul mondo del lavoro

Sommario esecutivo

Introduzione

Nel 21esimo secolo, le nuove tecnologie della Information and Communication Technology (ICT) hanno rivoluzionato il lavoro e la vita quotidiani. Consentono alle persone di connettersi con la famiglia e gli amici - così come con i colleghi di lavoro e i supervisori - in qualsiasi momento; tuttavia facilitano anche l'invasione del lavoro retribuito negli spazi e nei tempi normalmente riservati alla vita personale. Lo scollegamento del lavoro retribuito dai tradizionali spazi di ufficio è stato un fattore cruciale in questo sviluppo. L'odierno lavoro di ufficio e, più generalmente, il lavoro della conoscenza è sostenuto da internet e può essere portato fuori praticamente da qualsiasi localizzazione e da qualsiasi tempo. Questa nuova indipendenza spaziale ha trasformato il ruolo della tecnologia nell'ambiente di lavoro, offrendo nuove opportunità ma anche nuove sfide.

Questo report considera l'impatto del telelavoro/ICT mobile work (T/ICTM) sul mondo del lavoro. T/ICTM può essere definito l'uso dell'ICT - come gli smartphones, i tablets, i computer portatili e quelli da scrivania - per compiti lavorativi all'esterno dei locali del datore di lavoro. Il report sintetizza la ricerca portata avanti dal network dei corrispondenti europei di Eurofound in 10 stati membri - Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Ungheria, Italia, Olanda, Spagna, Svezia e Regno Unito - e da esperti-paese dell'OIL in Argentina, Brasile, India, Giappone e US. A questi soggetti è stato chiesto di esaminare e sintetizzare i risultati dei dati e la letteratura sulla ricerca in materia di T/ICTM nei loro rispettivi paesi.

Il report classifica dipendenti T/ICTM in relazione al loro luogo di lavoro (casa, ufficio o altra location) e l'intensità e la frequenza del loro lavoro che utilizza ICT al di fuori dei locali del datore di lavoro. Sono stati identificati i gruppi seguenti: telelavoristi regolari home-based; occasionali lavoratori T/ICTM, con mobilità e frequenza di lavoro fuori dei locali del datore di lavoro medio-bassa; T/ICTM ad alta mobilità, con alta frequenza di lavoro in vari luoghi, compreso il lavoro da casa.

L'ampiezza dell'adozione di T/ICTM in diversi paesi e i suoi effetti sull'orario e la prestazione di lavoro, l'equilibrio vita/lavoro e la salute e benessere sono stati analizzati usando informazioni derivanti da studi nazionali, con l'aggiunta di dati estratti dalla sesta European Working Conditions Survey. Il report ha esaminato anche le iniziative di policy dei governi, delle parti sociali e delle aziende in relazione al T/ICTM. Le scoperte possono contribuire allo sviluppo di politiche efficaci nelle aree della digitalizzazione, di buone condizioni di lavoro e di decent work in Europa e nelle altre regioni del mondo.

Key findings

L'incidenza del T/ICTM è collegata non solo agli sviluppi tecnologici nei diversi paesi ma anche alle esistenti strutture economiche e alle culture del lavoro. I paesi analizzati in questo report con alta quote di T/ICTM comprendono Finlandia, Giappone, Olanda, Svezia e US. Complessivamente l'incidenza del T/ICTM varia sostanzialmente da 2% al 40% dei dipendenti, a seconda del paese, dell'occupazione, del settore, della frequenza con cui il lavoratore è impegnato in questo tipo di lavoro. Nell'EU a 28, in media circa il 17% dei dipendenti è impegnato in T/ICTM. Nella maggior parte dei paesi, sono di più i lavoratori che svolgono lavori T/ICTM solo occasionalmente rispetto a quelli che li svolgono su basi regolari. T/ICTM è più comune tra i professionals e i managers, ma è significativo anche tra gli impiegati e gli addetti alle vendite. In relazione al gender, in generale è più probabile che siano gli uomini e non le donne a utilizzare T/ICTM.

Tuttavia, le donne fanno con maggiore regolarità il telelavoro da casa rispetto agli uomini.

Questo suggerisce che country-specific gender roles and models di lavoro e di vita familiare giocano un ruolo nel dare forma al T/ICTM.

Riguardo agli effetti positivi del T/ICTM, i lavoratori riportano una riduzione del tempo per gli spostamenti, maggiore autonomia di orario di lavoro che porta a maggiore flessibilità in termini di organizzazione del tempo di lavoro, un equilibrio vita/lavoro complessivamente migliore e una più alta produttività. Le aziende traggono beneficio dal miglioramento dell'equilibrio vita/lavoro, che può condurre a una accresciuta motivazione e a un ridotto turnover così come al miglioramento della produttività e dell'efficienza e traggono beneficio inoltre dalla riduzione della necessità di spazi d'ufficio e dei costi associati. Gli svantaggi del T/ICTM sono la tendenza a portare a orari di lavoro più lunghi, a creare una sovrapposizione tra lavoro retribuito e vita personale (interferenza lavoro-casa) e quindi finisce per risolversi nell'intensificazione del lavoro. I telelavoristi da casa sembrano riportare un migliore equilibrio vita-lavoro, mentre i lavoratori ad alta mobilità sono quelli più a rischio di effetti negativi sulla salute e il benessere. Forme parziali o occasionali di T/ICTM sembrano determinare un equilibrio più positivo tra effetti positivi e negativi. Da una prospettiva di genere, le donne che fanno T/ICTM tendono a lavorare meno ore degli uomini e le donne sembra che ottengano effetti leggermente migliori nell'equilibrio vita/lavoro.

Quanto scoperto sugli effetti dell'ICT è pertanto molto ambiguo ed è collegato all'interazione tra l'uso dell'ICT, il luogo di lavoro in specifici ambienti lavorativi, l'affievolirsi delle barriere lavoro-vita e le caratteristiche delle diverse occupazioni. Inoltre, sembra essere un fattore importante nella determinazione della positività o della negatività dei risultati riportati il fatto che il T/ICTM sia sostitutivo o complementare del lavoro d'ufficio.

L'European Framework Agreement on Telework (2002) affronta, in qualche misura, i guadagni e i rischi potenziali del T/ICTM negli stati membri EU, ma tale quadro non esiste fuori dall'EU. Alcuni paesi hanno lanciato iniziative che affrontano le condizioni di lavoro dei lavoratori T/ICTM. Tuttavia, la maggior parte degli esempi è riferita a formale telelavoro da casa. Solo molto di recente, iniziative da parte dei governi, delle parti sociali e delle imprese hanno cominciato a guardare dentro altre forme di T/ICTM, come il lavoro informale, le ore supplementari, attraverso misure che limitano tale lavoro oltre l'orario normale.

Policy pointers

- poiché l'uso dell'ICT fuori dai locali dell'imprenditore ha benefici sia per i dipendenti che per le aziende, i policymakers dovrebbero puntare ad accentuare gli effetti positivi e a ridurre quelli negativi: per esempio, promuovendo il part time T/ICTM, restringendo nel contempo il T/ICTM informale, supplementare o ad alta mobilità che comporta orari di lavoro più lunghi.

- in termini pratici, l'organizzazione del tempo di lavoro sta cambiando e le normative sull'orario devono riflettere tale realtà. In particolare è importante affrontare il tema del T/ICTM supplementare, che potrebbe essere visto come uno straordinario non pagato e assicurare che sia rispettato il periodo di riposo minimo.

- una delle sfide principali all'applicazione dei principi di prevenzione OSH (salute e sicurezza sul lavoro) e la legislazione in materia al T/ICTM è la difficoltà di supervisionare gli ambienti di lavoro al di fuori dei locali dell'imprenditore. Un progetto della Agenzia europea per la sicurezza e la salute sul lavoro (EU-OSHA) – prevedere i rischi nuovi ed emergenti nella sicurezza occupazionale e la salute associati con T/ICTM e la collocazione del lavoro entro il 2025 - aiuterà i policymakers ad affrontare tali sfide.

- per guidare pienamente il potenziale del T/ICTM e migliorare le condizioni di lavoro dei lavoratori coinvolti, sono necessarie, per i lavoratori e per i managers la formazione e le iniziative di sensibilizzazione sull'uso efficace così come sui rischi potenziali dell'ICT per il lavoro da remoto, e su come gestire efficacemente la flessibilità resa possibile da tali

soluzioni.

- T/ICTM può avere una parte nelle politiche che si propongono di promuovere mercati del lavoro e società inclusivi, come dimostra l'esempio di alcuni paesi in cui aumenta la partecipazione al mercato del lavoro di alcuni gruppi come i lavoratori anziani, le giovani donne con bambini e i disabili.

- le iniziative governative e i contratti collettivi nazionali o settoriali sono importanti per offrire un quadro generale per la strategia T/ICTM. Questo quadro deve fornire spazio sufficiente per sviluppare soluzioni specifiche che incontrino bisogni e preferenze sia dei lavoratori che dei datori di lavoro.

- deve essere tenuto in considerazione quanto scoperto circa le differenze nelle condizioni di lavoro di quelli impegnati in diversi tipi di T/ICTM - per esempio il telelavoro da casa e il lavoro ad alta mobilità. Le misure di policy dovrebbero contrastare le ragioni sottostanti agli effetti negativi sulle condizioni di lavoro identificate nello studio.

Conclusioni e orientamenti di policy

Gli avanzamenti nella tecnologia digitale hanno portato a un'espansione dell'uso dell'ICT per consentire di lavorare ovunque e in qualsiasi momento. In questo contesto, il fenomeno del telelavoro/ICT - mobile work (T/ICTM) è aumentato, guidato dal bisogno delle aziende di una produttività più alta e da una performance migliore, così come dal bisogno dei lavoratori di flessibilità spaziale e temporale, al fine di aiutarli a conciliare le esigenze di lavoro con le responsabilità familiari e personali. Sembra che il fenomeno sia guidato anche da questioni sociali come la necessità di affrontare l'inquinamento nelle grandi città attraverso la riduzione del traffico per spostamenti e dalla necessità di aumentare la partecipazione e l'inclusione di alcuni gruppi nel mercato del lavoro.

Incidenza e intensificazione del T/ICTM

L'incidenza del T/ICTM sembra essere correlata al livello di sviluppo tecnologico in vari paesi, ma l'attuale adozione di tali soluzioni di lavoro è anche strettamente legata alle strutture economiche e alle culture del lavoro. I paesi analizzati in questo studio con quote relativamente alte di lavoratori che usano l'ICT per svolgere lavoro fuori dai locali dell'imprenditore sono Finlandia, Giappone, Olanda, Svezia e US. Si può prevedere che forme diverse di T/ICTM continuino a svilupparsi lungo sentieri differenti. Mentre lavorare regolarmente con ICT fuori dai locali aziendali è ancora comparativamente raro nella maggior parte dei paesi analizzati, le scoperte di questo studio suggeriscono che stanno prendendo piede importanti sfide per una parte crescente della forza lavoro; il numero dei lavoratori flessibili in relazione allo spazio e al tempo sta crescendo - e probabilmente continuerà a crescere - ad opera dell'ICT. Il T/ICTM non crescerà probabilmente in tutte le occupazioni e in tutti i settori. Piuttosto, è più probabile che diventi una soluzione lavorativa strutturata per quelli i cui compiti sono già permessi dall'ICT. Tuttavia i trends attuali suggeriscono che quote più ampie di lavoratori svolgeranno lavori ICT-enabled.

L'incidenza del T/ICTM varia sostanzialmente, spaziando tra il 2 e il 40% di tutti i lavoratori dipendenti, a seconda del paese e della frequenza con cui i dipendenti portano avanti T/ICTM. Nell'EU si stima che almeno il 17% di lavoratori dipendenti svolga T/ICTM. Quando è compreso un T/ICTM occasionale, come le telefonate o le emails da fuori l'ufficio, si stima che i numeri crescano al 40% di tutti i dipendenti in Giappone e negli US.

Ci sono differenze importanti nell'incidenza del T/ICTM per diversi gruppi di lavoratori. T/ICTM è più comune tra professionals e managers, ma è anche rilevante per il lavoro impiegatizio di supporto e per gli addetti alle vendite. Riguardo al genere, in tutti i paesi esaminati è generalmente probabile che siano più gli uomini che le donne a performare T/ICTM. Tuttavia le donne tendono a usare il più regolare telelavoro da casa piuttosto che lavorare in altri luoghi fuori dall'ufficio e nella maggior parte dei contesti sembra che lo facciano soprattutto per conciliare il lavoro con i compiti familiari. Questo suggerisce che i

genere conta in relazione al T/ICTM e che i country-specific gender roles e i modelli di lavoro e di vita familiare è probabile diano forma all'uso dell'ICT per il lavoro esterno ai locali aziendali.

Effetti di T/ICTM

I risultati presentati in questo report dimostrano che gli orari di lavoro dei lavoratori T/ICTM, e in particolare di quelli ad alta mobilità, sono tipicamente più lunghi di quelli che lavorano sempre nei locali aziendali. E' inoltre più probabile che, generalmente, i lavoratori T/ICTM svolgano lavoro retribuito di sera e nei week end più di quei lavoratori che lavorano sempre in ufficio, sebbene è meno probabile che lavorino di notte. Infine, una quota sostanzialmente alta di lavoratori T/ICTM gode di un grado di autonomia di orario di lavoro maggiore dei loro colleghi office-based., cosa importante in relazione alla conciliazione vita-lavoro. Il report mostra anche differenze tra paesi, che sembrano correlate agli schemi di orario country-specific, alle culture e ai ruoli di genere. Devono essere ancora esplorati il modo in cui questi lavoratori sperimentano positivamente l'orario e le implicazioni di questi nuovi schemi di orario per la normativa sul tempo di lavoro.

Gli studi riportati dei livelli nazionali indicano generalmente effetti positivi di T/ICTM sulla performance individuale. Il potenziale per un aumento della produttività con T/ICTM è soprattutto correlato alla flessibilità spaziale e temporale che questo lavoro offre a alle conseguenze ad esso associate, come la riduzione del tempo degli spostamenti, il risparmio di spazio negli uffici, l'aumento dell'autonomia del tempo di lavoro, un innovativo comportamento lavorativo, così come la possibilità di lavorare di più con meno interruzioni. Caratteristiche individuali come la motivazione e gli skills sembra giochino un ruolo, ma così anche l'efficienza lavorativa collegata all'uso dell'ICT. Altri temi di rilevanza sono l'uso del telelavoro per mantenere la continuità del business in caso di disastro naturale o di altre crisi e il modo in cui le aziende affrontano la mobilità tra i dipendenti.

Circa gli effetti di T/ICTM sulla conciliazione vita-lavoro, si può concludere che T/ICTM, e in particolare il lavoro da casa (home based telework) sembra avere un effetto positivo sul complessivo equilibrio vita-lavoro, soprattutto a causa della riduzione del tempo per gli spostamenti e la crescita dell'autonomia nell'organizzazione del tempo di lavoro sulla base dei bisogni individuali e delle preferenze dei lavoratori. Al tempo stesso, c'è qualche rischio di sovrapposizione tra lavoro e vita privata e familiare - cioè interferenza lavoro-casa - a causa di un orario più lungo e della combinazione di lavoro retribuito e altre responsabilità, cosa che può determinare un aumento del conflitto lavoro-famiglia.

Sebbene sembri che T/ICTM possa aiutare a facilitare un migliore equilibrio vita-lavoro per i lavoratori, sembra che una parte significativa di tale soluzione lavorativa abbia carattere supplementare - cioè che porti a lavorare oltre il normale/contrattuale orario di lavoro il quale spesso sembra non pagato. Pertanto questa soluzione non sempre riduce il conflitto famiglia-lavoro. Al contrario, le scoperte delle studio mostrano che un alto livello di uso dell'ICT fuori dai locali aziendali può danneggiare l'equilibrio vita-lavoro. Infatti, in tutti i tipi di T/ICTM c'è il chiaro rischio che il tempo di lavoro incida su quello di non lavoro. Questa è una conseguenza dei giorni e delle settimane lavorative dei lavoratori che usano T/ICTM, ma sembra anche sia correlato alla mancanza di "gestione dei confini". Pertanto sembra che una maggiore autonomia nel tempo di lavoro dei dipendenti che fanno T/ICTM possa solo contribuire a un migliore equilibrio vita-lavoro per i teleworkers regolari da casa e per quelli che lavorano solo occasionalmente fuori dai locali aziendali; ma lo stesso effetto sembra non ci sia per quelli ad alta mobilità o ad alta intensità T/ICTM.

Ci sono anche differenze importanti in questi effetti a seconda del genere: le donne tendono a lavorare meno ore nel T/ICTM e le lavoratrici sembra ottenere un equilibrio vita-lavoro leggermente migliore degli uomini. A questo proposito, le donne tendono a usare un più regolare telelavoro da casa e nella maggior parte dei contesti sembra lo facciano soprattutto per bilanciare compiti lavorativi e familiari. Inoltre, è interessante notare che i

managers hanno in genere motivazioni diverse per l'uso di T/ICTM ed è più probabile che incontrino difficoltà nell'equilibrio vita-lavoro.

I dipendenti T/ICTM sembra siano esposti a rischi sulla salute e il benessere. Se una quota più alta di lavoratori del T/ICTM rispetto agli altri lavoratori riporta che c'è un effetto positivo di questo tipo di lavoro sulla loro salute, c'è anche di converso una percentuale più alta di lavoratori che riferiscono di un effetto negativo di tale lavoro sulla loro salute. A parte specifiche caratteristiche lavorative nelle varie occupazioni, i rischi per la salute e il benessere dei lavoratori sono associati a questioni ergonomiche che nascono quando lavorano fuori dai locali aziendali. Cosa più importante, T/ICTM è associato a fattori di rischio psicosociale correlati all'intensità del lavoro, alle ore supplementari e complessivamente a un orario più lungo che sembra avere un impatto negativo sullo stress, sui problemi di sonno e sulla percezione dell'impatto del lavoro sulla salute. Autonomia e supporto dei colleghi possono giocare un ruolo, ma quanto scoperto suggerisce che questi fattori, da soli, non eviteranno del tutto alcune delle conseguenze negative. Ridurre l'intensità del lavoro per i dipendenti ad alta mobilità e ridurre le ore aggiuntive per i telelavoristi da casa potrebbero avere potenzialmente un impatto maggiore.

Tutte queste scoperte suggeriscono che gli effetti del T/ICTM sono fortemente ambigui e forse persino contraddittori. Specificatamente, appare che il T/ICTM non sia inequivocabilmente vantaggioso a confronto con l'ufficio tradizionale nei locali aziendali. Né sembra tuttavia che abbia effetti significativamente negativi. Sul fronte positivo, i lavoratori riferiscono di una riduzione del tempo di spostamento, di maggiore autonomia nell'organizzazione dell'orario di lavoro, e un complessivo miglior equilibrio lavoro-vita e di più alta produttività. Gli svantaggi del T/ICTM con cui i lavoratori sembrano avere i maggiori problemi sono la tendenza all'estensione dell'orario di lavoro, la creazione di sovrapposizioni tra lavoro retribuito e vita personale dovuta allo sfocarsi dei confini vita-lavoro, e anche l'intensificazione del lavoro. Sembra che molti di questi effetti ambigui e paradossali abbiano a che fare con le interazioni tra ICT, il luogo di lavoro in specifici ambienti lavorativi e le caratteristiche delle diverse occupazioni. Inoltre, sia che T/ICTM sostituisca lavoro in ufficio o invece lo complementi, sembra essere un fattore importante sia che i risultati riportati siano positivi che negativi.

Le risposte di policy al T/ICTM

I governi di diversi paesi hanno promosso e/o regolato il T/ICTM al fine di migliorare l'equilibrio vita-lavoro e la performance aziendale e anche al fine di promuovere un range di altri obiettivi, come la continuità operativa in tempi di crisi e l'inclusione di specifici gruppi nel mercato del lavoro. In alcuni paesi hanno introdotto previsioni legislative soprattutto per il telelavoro da casa, come la definizione di standard minimi. In Europa, tali sviluppi hanno in gran parte seguito l'European Framework Agreement on telework (2002). Attraverso la contrattazione collettiva, le parti sociali stanno affrontando la questione in paesi come il Belgio, la Finlandia, la Francia, l'Italia, l'Olanda e la Spagna.

Si devono tenere inoltre nel conto le più recenti iniziative aziendali in relazione a una maggiore flessibilità spaziale e temporale. Questo è più chiaro a livello aziendale con esempi di aziende, normalmente tramite il dialogo sociale (o, in qualche caso, solo da parte dei datori di lavoro) per stabilire limitazioni sulla frequenza del regolare T/ICTM.

In contrasto con le soluzioni formali di T/ICTM, il T/ICTM informale e occasionale probabilmente crescerà molto più velocemente del telelavoro regolare da casa e dell'ICT mobile work. Meno ricerca è stata condotta fino ad ora su questa forma di T/ICTM, ma quanto contenuto in questo report suggerisce che questa forma di T/ICTM sarà probabilmente più problematica perché appare complementare piuttosto che sostitutiva del lavoro in ufficio. La crescita di risposte di policy restrittive a questa forma di T/ICTM indica che la crescita di tale lavoro informale può essere molto più controversa della crescita del

regolare telelavoro da casa. Tra gli esempi c'è il "diritto ad essere disconnesso" in Francia, le politiche di impresa restrittive delle telefonate e delle email all'esterno le normali ore di lavoro tra alcune aziende, soprattutto in Germania, Francia e US e il requisito che i dipendenti siano remunerati per l'occasionale T/ICTM in Brasile e Olanda.

Suggerimenti di policy

E' necessario andare oltre la verifica se le soluzioni T/ICTM siano buone o cattive: chiaramente possono essere tutte e due le cose al tempo stesso. Piuttosto, dati gli effetti molto ambigui del T/ICTM dobbiamo capire sotto quali condizioni specifiche sia i datori di lavoro che i dipendenti possano beneficiare di tali soluzioni lavorative. A questo proposito, il report cerca di gettare una luce su questo tema per i policymakers, le parti sociali, gli studiosi e tutti quelli che sono interessati al futuro del lavoro, al fine di capire i cambiamenti indotti dalla tecnologia e per aiutare a dare forma a tali cambiamenti in modo che ne possano beneficiare le società, affrontando nel contempo gli effetti collaterali potenzialmente negativi. Alla luce di tale obiettivo, questa sezione presenta qualche suggerimento di policy definita per promuovere tali effetti benefici del T/ICTM.

- Poiché l'uso dell'ICT fuori dai locali aziendali, porta, nel complesso, benefici sia per i lavoratori che per le imprese, i policymakers - compresi governi e parti sociali - dovrebbero cercare di affrontare il tema in modo che gli effetti positivi vengano accentuati e quelli negativi diminuiti. Per esempio, lo si potrebbe fare promuovendo il part-time T/ICTM e quello occasionale, riducendo quello informale, e supplementare, le ore lavorative eccessivamente lunghe e gli alti livelli di mobilità e di intensità del lavoro. E' necessario un uso più razionale del T/ICTM, come è la creazione di condizioni che rendano possibile una riduzione dell'intensità e della mobilità del lavoro.

- in termini pratici, l'organizzazione del tempo di lavoro sta cambiando e la regolazione dell'orario ha bisogno di tenere conto di questa nuova realtà. Il tempo di lavoro e di non lavoro devono essere trattati in modo differente secondo il tipo di T/ICTM che i dipendenti stanno facendo. In proposito, le normative devono essere chiare. In questo contesto, è particolarmente importante affrontare il tema del T/ICTM supplementare che può trasformarsi in straordinario non pagato. Inoltre è necessario considerare come l'organizzazione dell'orario di lavoro stia cambiando in connessione con gli sviluppi dell'ICT e, più ampiamente, cosa significa per le limitazioni sulle ore lavorative e in particolare per la necessità di assicurare che sia rispettato il periodo di riposo minimo.

- una delle sfide principali del T/ICTM per l'applicazione dei principi di prevenzione sulla sicurezza e salute nei luoghi di lavoro (OSH) e delle normative in materia è collegata alla difficoltà dei dipendenti circa il controllo sull'ambiente di lavoro e sulle condizioni di lavoro del luogo in cui svolgono la loro attività quando è fuori dai locali aziendali. L'EU-OSHA project "Il controllo sui rischi nuovi ed emergenti nella sicurezza lavorativa associati con l'ICT e il luogo di lavoro nel 2525" produrrà scenari che aiuteranno i policymakers a esplorare opzioni strategiche e di policy per affrontare le sfide alla sicurezza e alla salute dei lavoratori associate con T/ICTM:

- al fine di guidare il potenziale di T/ICTM e di migliorare le condizioni dei lavoratori che svolgono tale attività, c'è bisogno di formazione sia dei lavoratori che dei loro managers sull'uso efficace dell'ICT quando si lavora da remoto, sui rischi possibili e su come gestire efficacemente la flessibilità che tali soluzioni di lavoro offrono. Lo sfocarsi dei confini non è necessariamente negativo se è ben gestito. In relazione a questo aspetto, è importante lavorare sulla costruzione della fiducia tra lavoratori e managers e di considerare che questi effetti negativi potrebbero essere efficacemente ammortizzati con una guida manageriale più appropriata. In tale contesto, sembra che un grado più alto di autonomia del dipendente possa migliorare sia l'equilibrio vita-lavoro che la performance individuale.

- nel quadro delle politiche volte a aumentare la partecipazione nel mercato del lavoro di certi gruppi, compresi i lavoratori anziani, le donne coi figli piccoli e i disabili, T/ICTM può

svolgere un ruolo rilevante, specie nel contesto dell'invecchiamento della popolazione. Esempi di qualche paese mostrano che T/ICTM faccia parte delle politiche per l'inclusione sociale e l'aumento della partecipazione al mercato del lavoro-casa.

Le parti sociali, in genere, sono ben posizionate per affrontare il tema de T/ICTM , in particolare in un certo numero di paesi EU, e specie nelle aziende in cui esistono i rappresentanti dei lavoratori. Le iniziative governative e i contratti collettivi nazionali e settoriali sono importanti per definire l'impianto complessivo per le soluzioni T/ICTM. Certo, alla fine, l'applicazione pratica del T/ICTM avrà luogo a livello aziendale e perciò è importante anche tenere conto della varietà dei contesti, che dipendono dai tipi di lavoro e da come è usata l'ICT.

- Le policies del T/ICTM a livello nazionale, settoriale e organizzativo devono essere adattate dinamicamente agli avanzamenti tecnologici, così come ai bisogni e alle preferenze dei lavoratori e ai datori di lavoro. Pertanto, è importante che questi impianti forniscano spazio sufficiente per sviluppare soluzioni company-specific di T/ICTM che corrispondano ai bisogni e alle preferenze dei lavoratori e dei datori di lavoro. Per esempio, l'European Framework Agreement on Telework potrebbe essere adattato per tenere conto dell'aspetto non regolare, informale del teleworking e l'aspetto di mobilità del fenomeno.

- Infine, si devono considerare le scoperte circa le differenze nelle condizioni di lavoro associate ai diversi tipi di T/ICTM, per esempio tra il telelavoro da casa e il T/ICTM ad alta mobilità. Le misure dovrebbero contrastare le ragioni specifiche sottolineano gli effetti negativi sulle condizioni di lavoro identificate nello studio. Per esempio, per proteggere la salute dei lavoratori sono necessarie misure per restringere il T/ICTM informale e supplementare limitando la disponibilità di lavoro durante i tempi tipicamente riservati alla vita personale e ai periodi di riposo.

L'espansione futura del T/ICTM è probabile che si manifesti come una lunga serie di tremori anziché un terremoto improvviso. Alla fine, porterà a conseguenze potenzialmente profonde per le condizioni di vita e di lavoro. Le suggestioni di policy sopra presentate puntano all'importanza di informare tutte le parti - lavoratori, imprenditori e autorità pubbliche - sui vantaggi e gli svantaggi di forme diverse di T/ICTM e su come realizzare efficacemente tali soluzioni di lavoro. E' necessaria più ricerca sulla materia come una cooperazione più ravvicinata tra policymakers, gli imprenditori, i lavoratori, gli studiosi per pavimentare la strada per l'adattamento del T/ICTM per cambiare rapidamente il mondo del lavoro nel 21esimo secolo.

ETUI (European Trade Union Institute)

Georg Feigl: “Dalla crescita al benessere: un nuovo paradigma per la governance economica dell'EU”

(Economista AK Vienna)

Raccomandazioni politiche

L'attuale quadro della governance economica europea deve essere rivisto per facilitare una politica economica che sia orientata verso il benessere e la convergenza che sono, entrambe, citate nel Trattato dell'Unione Europea (TEU) come obiettivi economici primari. L'obiettivo eccessivamente ristretto della crescita economica deve essere sostituito da misure più ampie riguardanti la performance economica, il progresso sociale e la sostenibilità ambientale. Al tempo stesso, è necessaria una migliore misurazione del benessere e del progresso sociale, così come l'ancoraggio istituzionale di un orientamento al benessere all'interno del quadro della governance europea.

Più specificatamente, le procedure di policymaking economiche devono superare la propensione verso la competitività e le regole fiscali restrittive, anche se le restrizioni economiche hanno un ruolo importante da giocare. Sto pertanto proponendo un nuovo equilibrato "poligono magico di politica economica orientata al benessere" - accompagnato da una nuova serie di indicatori - come strumento centrale di policymaking all'interno del semestre europeo. Questo nuovo "poligono magico" può servire come quadro generale per obiettivi di politica economica comunemente condivisi e di priorità basate sull'evidenza.

Introduzione

E' sempre più evidente la crescente frustrazione di molti cittadini rispetto ai risultati della politica economica europea, specie dopo la crisi finanziaria ed economica del 2008,. All'inizio di quell'anno, il presidente francese del tempo, Nicolas Sarkozy, lanciò la Commissione sulla misurazione della performance economica e il progresso sociale" (CMEPSP) guidata da Joseph Stiglitz, Amartya Sen e Jean Paul Fitussi. La premessa di base dietro al lavoro della CMEPSP era solo sulla base di una politica economica orientata unicamente alla crescita, era impossibile ottenere il progresso sociale e il benessere individuale. La domanda implicita cui rispondeva era come facilitare una policy orientata al benessere basata su una dimostrazione e /o un indicatore? E la risposta fornita è stata che abbiamo bisogno di una definizione più ampia di obiettivi complessivi, misurati da una nuova serie di indicatori.

Da tale documento di sintesi, ho ripreso questa idea e esamino un paradosso europeo: se i fondamenti teorici del benessere e della sostenibilità sono migliorati, è aumentata anche la frustrazione per l'incapacità dell'Europa di portare prosperità e benessere (soprattutto a causa delle conseguenze della crisi. Infatti, le riforme realizzate hanno ottenuto solo l'effetto opposto concentrandosi sull'austerità e la competitività. Chiaramente, allora, dobbiamo andare oltre nella discussione degli obiettivi e degli indicatori e guardare al quadro della governance europea, focalizzandoci sulla politica economica e dobbiamo chiederci come costruire all'interno di tale quadro, benessere e convergenza. Io sosterrò che uno strumento che lega obiettivi e indicatori (un nuovo poligono magico orientato al benessere) che sembra un promettente adattamento di varie idee proposte all'interno del quadro del semestre europeo.

Ripensare la prosperità: benessere, convergenza e stabilità

Sebbene il CMEPSP abbia avuto molti precedenti (dalle proposte alternative allo stesso PIL, all'Indice dello sviluppo Umano dell'ONU, e al primo World Forum dell'OCSE sugli indicatori chiave), esso tuttavia ha dato l'avvio a un range di progetti definiti per superare la visione predominantemente ristretta degli obiettivi economici. L'OCSE ha lanciato nel 2011 l'iniziativa How's life? e la Commissione europea ha pubblicato una comunicazione intitolata PIL e oltre (2009), suggerendo un intensivo tentativo dell'Eurostat (2011) di

fornire un nuovo data set su "Measuring progress, Wellbeing and Sustainable Development). L'anno scorso il report di sintesi di WWWforEurope, un progetto di ricerca durato quattro anni che ha coinvolto 34 istituti di ricerca europei, ha proposto che la strategia Europa 2020 sia sostituita da una visione dell'Europa come "regione con alti standard sociali e ambientali e in grado di garantire ai cittadini un alto livello di benessere" entro il 2050.

Anche a livello nazionale è stato avviato un certo numero di progetti correlati, compreso il report congiunto del Consiglio francese dell'analisi economica e il Consiglio degli esperti economici tedesco, una commissione parlamentare tedesca e il report How's Austria? del 2013. In parallelo a livello globale l'ONU ha definito i suoi Sustainable Development Goals (UN 2015)

La premessa condivisa da tutte queste iniziative è che dobbiamo superare il ristretto focus predominante e prevalente su specifici obiettivi economici come la crescita del PIL e dovremmo invece puntare a una serie di obiettivi economici, sociali e ambientali più ampia. Altrimenti la nostra politica economica sarà fuorviata, portando a scarsi risultati in termini di benessere, progresso sociale, sostenibilità. Perché: "coloro i quali cercano di guidare l'economia e le nostre società sono come piloti che tentano di seguire una rotta senza una bussola affidabile" (Stiglitz 2009). Se fossero stati disponibili sistemi di misura migliori, avremmo forse potuto evitare qualcuna delle bolle finanziarie che sono scoppiate innescando la crisi economica e saremmo stati anche più consapevoli delle crisi sociali e ambientali che si avvicinano.

Missing the objective of EU?

Il trattato dell'Unione Europea (TEU) stabilisce chiaramente che l'obiettivo complessivo dell'Unione è "promuovere il benessere della sua popolazione" (art.3(1)) e prosegue specificando al paragrafo 3 che, tra le altre cose, lavorerà per uno sviluppo sostenibile, per il progresso sociale e per migliorare la qualità dell'ambiente. Mentre le "risorse economiche" e gli "aspetti non economici delle vite delle persone" sono decisivi per determinare il benessere attuale, quello di lungo termine "dipende dal fatto se lo stock di capitale che conta per le nostre vite (naturale, fisico, umano e sociale) sarà passato alle generazioni future." (Stiglitz 2009). Inoltre, si deve prendere in considerazione "la diversità delle esperienze delle persone", considerando gli aspetti redistributivi e non solo misurando i livelli medi del benessere.

Nella attuale impostazione, la governance europea non è centrata sul benessere ma in modo soverchiante sull'economia (o per essere più precisi sulla rimozione degli ostacoli alla stabilità delle finanze pubbliche) e sull'incentivazione della crescita potenziale e sulla stabilità macroeconomica delle economie nazionali, in primo luogo incoraggiando la competitività. Sebbene molti processi siano stati definiti (ad esempio il semestre europeo), siano state fatte analisi (ad esempio la Annual Growth Survey e i documenti accompagnatori) e siano stati monitorati gli sviluppi economici, sebbene dunque queste caratteristiche siano centrali nell'attuale agenda politica, sono stati trascurati gli obiettivi complessivi definiti dal TEU. Tuttavia questa non deve essere una contraddizione nella pratica (per esempio, gli obiettivi fiscali potrebbero aiutare a sostenere il benessere nel lungo periodo), è infatti probabile si verifichino effetti non previsti a meno che l'obiettivo non sia posto in un quadro complessivo orientato all'ottenimento di obiettivi generali.

Specie dalla crisi economica, la governance economica europea e i policymakers hanno teso a concentrarsi molto di meno sull'obiettivo complessivo del benessere e molto di più sulle restrizioni economiche, portando a una situazione in cui è prestata molta più attenzione ai sistemi di misura come la Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) Scoreboard che agli indicatori del benessere. Invece di mirare a costruire un impianto integrato di politiche economiche, ambientali e sociali, sono stati risolti solo pochi, singoli problemi, senza che fosse prestata alcuna attenzione all'impatto negativo in altre aree (ad esempio la distribuzione del reddito) o al progresso sociale e al benessere complessivo.

Poichè, nel loro insieme, le istituzioni europee sono state particolarmente "output-legitimised", il sostegno politico al progetto europeo rischia di essere minato dal fatto che, per misurare il successo, si fa affidamento esclusivamente su singole misurazioni tecnocratiche - come il MIP Scoreboard.

In qualche misura c'è la crescente consapevolezza della concentrazione complessivamente ristretta su alcuni specifici obiettivi economici nell'ambito della governance europea. Un passo avanti nel dibattito è stata la richiesta politica di includere indicatori sociali nel MIP Scoreboard o di definire un nuovo scoreboard di indicatori sociali; un'altro è il proposto Pilastro Europeo dei Diritti Sociali. Tuttavia è probabile che questo porti a processo parallelo ma meno importante, incapace di equilibrare la governance economica e che si corra il pericolo che serva solo per nascondere un inerente orientamento verso la competitività, finendo per aumentare gli effetti collaterali non previsti come altra iniziativa di ambito limitato.

Mettere al primo posto il benessere: un poligono magico e un nuovo scoreboard

In questo quadro, in pratica, il policymaking probabilmente non presta sufficiente attenzione all'obiettivo più importante di tutti: ottenere un livello alto e sostenibile di benessere. Dunque abbiamo bisogno di riforme che mettano al primo posto il benessere. Questa esigenza dovrebbe essere affrontata specificando di più un quadro di obiettivi economici, ambientali e sociali più concreti, sostenuto da indicatori per misurare ogni progresso realizzato e da una procedura per definire priorità discrezionali sulla base della attuale situazione economica, ambientale e sociale.

Tuttavia, poichè la politica europea è centrata sulla politica economica, i nostri obiettivi complessivi devono essere incorporati nella governance economica per dare al benessere l'attenzione che merita. La Germania almeno aveva un quadro di politica economica di questo tipo (la legge del 1967 per promuovere la stabilità economica e la crescita), che era stato definito "magic square", basandosi su 4 principali obiettivi di policy: stabile crescita economica, stabilità dei prezzi, alta occupazione e relazioni economiche esterne equilibrate. Poichè alcuni di questi obiettivi sono tra loro opposti (in particolare la bassa inflazione e la piena occupazione), in pratica, il "magic" riguarda la realizzazione per quanto possibile simultanea di questi obiettivi, tenendo nel contempo conto della situazione economica in atto. Oggi l'old magic square non è più adeguato. Per la Germania, Sebastian Dullien e Till van Treeck hanno proposto una nuova versione aggiornata per promuovere la sostenibilità, evidenziando i suoi complessivi obiettivi di sostenibilità politica economica, fiscale, ecologica e sociale.

Secondo me, anche questo non è sufficientemente esplicito quando il focus è sul benessere e abbiamo bisogno di un "poligono magico" per tenero conto di: 1)critica al PIL, 2)crisi finanziaria, 3)più alta preoccupazione per la sostenibilità e 4) domanda crescente di lavori di alta qualità. Benessere materiale ben distribuito, piena occupazione con lavori decenti, alta qualità della vita e sostenibilità ecologica possono essere obiettivi principali, ma devono essere integrati anche gli obiettivi volti ad assicurare un quadro economico stabile. La stabilità finanziaria, l'attività del settore pubblico (riflessa da uno stock di capitale pubblico in crescita e la stabilità di lungo termine delle finanze pubbliche), la stabilità dei prezzi e relazioni economiche esterne equilibrate sembrano i candidati appropriati per tali obiettivi.

Un policymaking orientato al benessere basato sul poligono magico - il poligono magico: equa distribuzione del benessere materiale, qualità della vita, stabilità finanziaria, stabilità dei prezzi, piena occupazione e buon lavoro, sostenibilità ecologica, stabile attività dello stato, equilibrio esterno.

Il passo successivo prevede l'identificazione di indicatori che possano assicurare il

progresso per ciascun obiettivo. In qualche misura, possiamo ricorrere agli indicatori Europa 2020 per i nostri 4 principali obiettivi di policy e il MIP Scoreboard per misurare gli squilibri macroeconomici per gli altri 4 obiettivi che affrontano i vincoli economici. In più, due progetti simili dell'Eurostat mettono le giuste fondamenta per lo sviluppo dello scoreboard del benessere: primo, la "follow-up initiative" legata ai CMEPSP e alla comunicazione della Commissione Europea "PIL e oltre" (Eurostat 2017). Tuttavia, il risultato dell'iniziativa non è pronto per l'uso come strumento di policy perchè 1) non offre un pieno scoreboard degli indicatori attuali e 2) non c'è un report annuale con analisi ulteriori sugli sviluppi recenti. Il secondo riferimento per ulteriore lavoro potrebbe essere la serie di indicatori dello sviluppo sostenibile (Eurostat 2015) con l'avvertimento che è utile unicamente al monitoraggio della sostenibilità, non alla convergenza del benessere e alla sostenibilità complessiva.

Un esempio di indicatori di successo del benessere è quello sviluppato da Statistik Austria in un lungo processo che ha coinvolto una grande quantità di stakeholders nazionali. Il set contiene 31 indicatori costruiti per rendere operative le raccomandazioni dei CMEPSP e per prendere a bordo la Europe 2020 Strategy, e questo potrebbe già servire per misurare i principali obiettivi di policy del poligono magico, sebbene esso possa essere adottato solo per migliorare l'accettazione e la comunicabilità e incorporare obiettivi di convergenza economica e sostenibilità. Quest'ultima cosa si può fare includendo dal MIP Scoreboard gli indicatori sull'equilibrio di conto corrente (CAB), la posizione dell'investimento internazionale (NIIP) (entrambi riguardano l'equilibrio economico esterno), il debito del settore privato e le obbligazioni totali del settore finanziario (entrambi riguardano la stabilità finanziaria), completata dai ratios non aggiustati del rapporto tra debito e patrimonio delle banche, l'equilibrio strutturale del settore pubblico con e senza investimento, un equilibrio strutturale della bilancia dei pagamenti e l'indice dei prezzi al consumo (o deflatore del PIL).

Allineare il processo politico per favorire il benessere

Forse il passo più importante verso un orientamento più forte al benessere comporterà l'individuazione e l'adozione di una struttura di governance che permetta un appropriato decision making rispetto alle condizioni economiche, sociali e ambientali. Qualche progresso è già stato fatto (ad esempio l'introduzione del semestre europeo), sebbene ci siano limiti nella sua visione ristretta sulle economie nazionali invece che, in primo luogo, sull'aggregato europeo e nelle sue regole complicate e, in qualche misura controproducenti. Un altro elemento che manca prima della definizione delle priorità è la larga discussione all'inizio del semestre europeo, almeno all'interno del parlamento europeo, del Comitato economico e sociale, del Dialogo macro-economico e del Consiglio europeo. Questo dibattito dovrebbe non essere basato sull'Annual Growth Survey (AGS) ma piuttosto sulla "Annual wellbeing and convergence Survey (AWCS) centrata sul proposto set di indicatori, concentrandosi sul benessere, la sostenibilità e la convergenza per l'EU o l'eurozona nel loro insieme.

L'AWCS dovrebbe essere scritto da un Council di esperti economici, ambientali e sociali, non la Commissione Europea stessa, che dovrebbe solo scrivere raccomandazioni perchè il Parlamento Europeo e il Consiglio Europeo adottino o respingano dopo varie discussioni con gli stakeholders rilevanti. Questo nuovo consiglio di esperti dovrebbe identificare gli sviluppi nel benessere, nella convergenza e nella sostenibilità e fare la valutazione qualitativa degli obiettivi, degli indicatori nella situazione corrente. Poichè questo nuovo consiglio dovrebbe rafforzare la coerenza e incorporare gli obiettivi dell'esistente fiscal council (come il coordinamento fiscale, una corretta posizione fiscale e la stabilità fiscale), quest'ultimo dovrebbe essere sostituito dal primo.

Si dovrebbero rispettare limiti certi sui livelli dell'indicatore a livello europeo e nazionale, ma non dovrebbero esserci sanzioni, a differenza dello Stability and Growth Pact, perchè,

assunti in base a specifiche soglie certe sposterebbero il dibattito dalla giusta valutazione complessiva di una equilibrata politica economica, sociale e ambientale nelle condizioni prevalenti. Invece di organizzare consigli sulla produttività a livello nazionale, "wellbeing and convergence councils" consultivi - mantenendo le tradizioni nazionali del decision-making economico e sociale - potrebbero sostenere e coordinare il policymaking e evitare in qualche modo sviluppi asimmetrici insostenibili. IN parallelo con il livello europeo, questi nuovi consigli dovrebbero sostituire gli esistenti consigli fiscali che sono i responsabili unicamente per la politica fiscale e pertanto danneggiano una policy sociale ed economica equilibrata in termini di raggiungimento del nuovo poligono magico.

Conclusioni

Prese insieme, la proposta del nuovo poligono magico, l'uso di un nuovo scoreboard e un certo numero di riforme di governance permetterebbero una politica molto più coerente concentrata sull'obiettivo complessivo del benessere. Tuttavia, dato l'attuale equilibrio del potere in Europa, sarà difficile mettere il benessere al top dell'agenda europea. Tuttavia le cose stanno cominciando a cambiare, con la base scientifica fornita dal CMEPSP e da altre iniziative, anche perchè l'Unione europea è sfidata dai tentativi di limitare il benessere e il progresso sociale solo a livello nazionale degli stati membri. Le forze progressiste dovrebbero orientare il discorso sul benessere e legarlo alle proposte di policy che hanno un grosso potenziale per aumentare il benessere (misurato in termini di poligono magico) nella situazione attuale e pertanto incentivare il sostegno pubblico. Per ora, quindi, le nuove politiche dovrebbero affrontare soprattutto la disoccupazione, la sostenibilità ambientale e la distribuzione del reddito, dalla ricchezza delle opportunità di consumo - ma senza danneggiare la sostenibilità economica. I modi migliori per farlo dovrebbero essere la riduzione dell'orario di lavoro, il miglioramento della espansione globale e degli standards ambientali, il miglioramento dei servizi pubblici (la scuola, l'assistenza sociale) finanziato da tasse correlate alla ricchezza e adottando un programma di investimento socio-ecologico pubblico.

Fattibilità e valore aggiunto di uno schema europeo di sussidio di disoccupazione

Queste pagine presentano il progetto "Fattibilità e Valore aggiunto di uno schema europeo per il sussidio di disoccupazione" commissionato dalla Commissione Europea e condotto da un consorzio guidato da CEPS. I due risultati principali del progetto sono qui disponibili:

- Rapporto di Sintesi
- Sommario esecutivo

entrambi disponibili sul website della Commissione

La forte crescita della disoccupazione in Europa innescata dalla recente crisi ha drammaticamente colpito le vite di milioni di cittadini europei e in particolare di quelli del Sud. Questa crescita ha messo in discussione la forza della Unione Economica e Monetaria (EMU). I tradizionali meccanismi di stabilizzazione si sono dimostrati insufficienti per gestire tali shocks che hanno riaperto il dibattito su uno stabilizzatore automatico sovranazionale per l'Europa, per evitare tali shocks economici o mitigare il loro impatto sull'occupazione e il reddito. Se la maggior parte degli stati EU posseggono potenti stabilizzatori automatici, l'EMU manca di un simile meccanismo.

Il Report dei 5 presidenti ha suggerito passi importanti per un ulteriore rafforzamento dell'EMU, uno dei quali è l'introduzione di una funzione di comune stabilizzazione macro-economica. Il Five Presidents Report non specifica il disegno preciso di tale stabilizzatore. Lascia questo compito, che richiede una ricerca più approfondita, a un gruppo di esperti. Opzione lungamente discussa è stata uno schema europeo di sussidi di disoccupazione (EUBS). Negli ultimi 2 anni, CEPS ha coordinato un grande progetto sulla "fattibilità e il valore aggiunto di uno schema europeo di sussidio di disoccupazione"

Il progetto

Nel luglio 2014, il Directorate generale per l'occupazione, gli affari sociali e l'inclusione della Commissione Europea ha indetto una gara d'appalto intitolata "Fattibilità e valore aggiunto di uno schema europeo di sussidi di disoccupazione" - come progetto pilota richiesto dal Parlamento Europeo. La gara è stata vinta da un consorzio guidato dal CEPS (Jobs & Skills UNit) e composto anche dalla Katholieke Universiteit di Leuven (Kul), Eftheia, Cambridge Econometrics (Camecon). Institute for Social and Economic Research (ISER- University of Essex) e ZEW. Il progetto è stato lanciato nel febbraio 2015 e completato a dicembre 2016. Ha grandemente beneficiato delle discussioni con la Commissione e esperti e networks esterni.

Scopo e portata del progetti

L'obiettivo del progetto è stato quello di valutare, in un modo complessivo e coerente, la fattibilità e il valore aggiunto di uno schema europeo di sussidio di disoccupazione (EUBS). Questa valutazione ha riguardato le dimensioni economiche, giuridiche e operative di potenziali EUBS. Il progetto ha preso in considerazione 18 varianti EUBS che erano state largamente specificate nei Termini di paragone definiti dal Directorate generale per l'occupazione, gli affari sociali e l'inclusione della Commissione Europea. Tra le varianti, c'erano 4 equivalenti e 14 schemi autentici. Queste 18 varianti sono caratterizzate da un gruppo di caratteristiche parzialmente sovrapponibili, che possono assumere valori diversi. Infatti, ciascuna variante singola è una combinazione di tali caratteristiche. Maggiori dettagli sulle 18 varianti sono presentati nei risultati del progetto.

Per ognuna di queste 18 EUBS varianti, il progetto ha valutato valore aggiunto e fattibilità per ciascuno stato membro, e, complessivamente, per l'eurozona e per l'Unione Europea. Nel progetto, il valore aggiunto è innanzi tutto riferito all'impatto economico, catturato in termini di una capacità di stabilizzazione dello schema e dei suoi effetti redistributivi. La fattibilità riguarda i vincoli normativi e operativi e le opzioni esistenti alla realizzazione

dello schema.

Compiti, struttura e risultati del progetto

Il progetto è stato strutturato in 5 compiti principali che coprono gli EUBS da differenti angolazioni. Un primo compito è stato quello di realizzare un'indagine sulla letteratura sulle realtà esistenti nelle federazioni sia all'interno che all'esterno dell'EU, una panoramica delle proposte esistenti per gli EUBS e un'analisi approfondita delle caratteristiche determinanti il progetto di un possibile EUBS (cioè le 18 varianti). Il secondo compito è stato investigare la fattibilità giuridica e operativa delle diverse forme di EUBS, sia a livello nazionale che europeo. La fattibilità è stata valutata in termini di compatibilità con le legislazioni e le pratiche nazionali e con il quadro normativo EU. Il terzo compito è stato la valutazione del valore aggiunto di ognuno dei 18 EUBS, in termini di stabilizzazione e di risultati sociali, attraverso simulazioni micro e macro-economiche. Queste analisi coprono i singoli stati membri, il livello EU e il livello EMU. I due compiti restanti hanno consistito in consultazioni coi rappresentanti degli stati membri e di esperti indipendenti, e nell'organizzazione di una conferenza di alto livello in cui sono stati presentati e discussi i principali risultati del progetto.

I risultati di tali compiti si possono trovare sul website della Commissione Europea attraverso i links sotto segnalati. Si noti che questi lavori sono stati preparati come parte della ricerca sulla "fattibilità e valore aggiunto di uno schema europeo di sussidio di disoccupazione". Sono stati preparati a richiesta della Commissione ma riflettono le opinioni degli autori e la Commissione non può essere ritenuta responsabile di qualsiasi uso possa essere fatto delle informazioni in essi contenute. Il contenuto di tale studio non riflette l'opinione ufficiale dell'Unione Europea.

Sintesi del report e sommario esecutivo del progetto

Le scoperte fatte all'interno del progetto e riassunte in un report di sintesi che è disponibile sotto (insieme con il suo sommario esecutivo di accompagnamento, disponibili anche in francese e tedesco).

- Synthesis Report
- Executive Summary (anche in francese e tedesco).

Obiettivo 1: "L'esame delle diverse opzioni possibili per l'ambito e il progetto dello schema"

Il primo obiettivo del progetto è dedicato all'ambito e al progetto di un EUBS. Comprende tre sub-obiettivi. Obiettivo 1A presenta un'analisi dell'incidenza dell'azzardo morale (istituzionale) nei sistemi multi-livello di assicurazione in paesi dentro e fuori l'EU. Ha inoltre esaminato le soluzioni che sono state messe in atto per affrontare questo aspetto. L'obiettivo 1B ha riesaminato le proposte esistenti per una comune assicurazione sulla disoccupazione in Europa e le ha collocate in una letteratura molto più ampia sui meccanismi di stabilizzazione automatica sovranazionali. L'obiettivo 1C copre il disegno di policy delle 18 varianti EUBS.

- obiettivo 1A: l'azzardo morale istituzionale nella normativa su più livelli e nell'attivazione delle prestazioni sull'occupazione e di assistenza sociale - una sintesi di studi di caso di 8 paesi e 8 schemi di sintesi-paese.

- obiettivo 1B: uno schema europeo di sussidi di disoccupazione - il fondamento logico e le sfide future.

- obiettivo 1C: progetti di EUBS

Obiettivo 2: "studio di fattibilità dello schema"

Il secondo obiettivo del progetto è dedicato alla fattibilità giuridica e operativa di un EUBS e la sua realizzazione. A questo fine, contiene 4 sub-obiettivi. Gli obiettivi 2A e 2B sono strettamente correlati perché affrontano le barriere giuridiche e operative e le opzioni a livello di stato membro. Ciò è stato valutato attraverso un questionario rivolto a esperti nazionali che è stato prima realizzato in 6 paesi. L'obiettivo 2C ha coperto questioni simili

ma da una prospettiva europea. L'obiettivo 2D si è occupato di presentare una possibile realizzazione o roadmap.

- obiettivo 2B: report orizzontale sulla fattibilità giuridica e operativa dell'EUBS a livello nazionale

- obiettivo 2C: opzioni legali e limiti della attuazione di uno schema europeo per sussidio di disoccupazione

- obiettivo 2D: Roadmap per un EUBS.

Obiettivo 3: "valutazione per un valore aggiunto europeo dello schema"

IL terzo obiettivo del progetto ha riguardato il valore aggiunto che potrebbe portare un EUBS. E' consistito in tre sub-obiettivi. L'Obiettivo 3A ha esaminato il benchmark con cui confrontare l'impatto di un EUBS, secondo sviluppi recenti, come una Unione Bancaria e l'Unione dei mercati di capitale e una nuova governance economica. Contiene inoltre una analisi della relazione tra EUBS e la mobilità del lavoro, la fiducia dei cittadini e dei mercati, e le riforme strutturali. Gli obiettivi 3B e 3C hanno valutato il valore aggiunto economico di un EUBS attraverso micro e macro simulazioni a ritroso e in avanti. Tra le variabili ha esaminato la copertura, gli effetti budgettari, la stabilizzazione e la redistribuzione.

- obiettivo 3A: definizione di un benchmark per valutare il valore aggiunto e gli effetti aggiuntivi di uno schema europeo di sussidio alla disoccupazione.

- obiettivo 3B: l'analisi del passato

- obiettivo 3C: analisi del futuro.

Obiettivo 4: "consultazione degli esperti di rilevanti reti specialistiche"

Il quarto obiettivo del progetto ha riguardato le consultazioni di esperti e dei networks per ricevere input e per una revisione tra pari del lavoro realizzato. A questo fine, i membri del consorzio hanno partecipato a riunioni con esperti e networks, ad esempio PES e FreSso networks e hanno presentato i risultati a conferenze e workshops specializzate, ad esempio la conferenza annuale EUROMOD. Oltre a queste consultazioni, è stato messo in atto un processo di revisione tra pari per ciascun obiettivo specifico. (es. workshop per obiettivo 1A, revisione scritta per obiettivo 2B ecc).

Obiettivo 5: "Organizzazione di una conferenza di alto livello"

L'obiettivo finale del progetto è stato l'organizzazione di una conferenza di alto livello per la presentazione e la discussione dei risultati del progetto con un'audience di accademici, policymakers, rappresentanti degli stati membri, partners sociali e organizzazioni internazionali e altri esperti. La conferenza ha avuto luogo l'11 luglio 2016 a Bruxelles. E' stata co-organizzata dal CEPS, dalla presidenza slovacca del Consiglio dell'EU e dalla Commissione europea. Vi hanno preso parte più di 260 partecipanti.

L'evento è stato aperto da relazioni del ministro delle finanze della Slovakia, Kazmir, del direttore del CEPS Gros e dal Commissario Moscovici (commissario per gli affari economici e finanziari, la tassazione e le dogane). Il commissario Tyssen (commissario per l'occupazione, gli affari sociali, la professionalità e la mobilità del lavoro) ha concluso la conferenza.

L'agenda della giornata è stata divisa in due parti: dibattito dei policymakers (il mattino) e dibattito degli esperti (il pomeriggio). La prima parte si è concentrata su quello che i policymakers di alto livello si aspettano da uno stabilizzatore EMU e su quale ruolo potrebbe avere un EUBS. Nel primo panel il ministro delle finanze della Lettonia e il ministro del lavoro, della solidarietà e della sicurezza sociale del Portogallo e il direttore del tesoro francese hanno discusso sul perchè l'EMU abbia bisogno di uno stabilizzatore e cosa ci si aspetta da tale meccanismo, accennando alle condizioni contenute nel Report dei 5 presidenti. Il secondo panel ha guardato più nel dettaglio al concetto di un EUBS, con gli interventi del ministro dell'economia e delle finanze italiano e del ministro del lavoro, dell'occupazione, dell'economia e delle politiche dei consumatori del Belgio e di un

parlamentare europeo. Nella seconda parte, l'EUBS è stato testato: i risultati del progetto sono stati presentati e discussi e nell'ultima sessione si è esaminato se un EUBS incontrerebbe le aspettative dei policymakers. Il pomeriggio è cominciato con una presentation sul progetto di EUBS e nello studio sono state esaminate le 18 opzioni. In due sessioni parallele sono stati presentati i risultati dell'analisi di fattibilità (in termini giuridici e operativi) e il valore aggiunto (in termini economici e sociali) . Il panel finale ha colmato il divario tra i dibattiti degli esperti e dei policymakers. Si è concentrato sulla domanda se l'EUBS ha i requisiti per un meccanismo di stabilizzazione e il ruolo dei partners sociali.

Programma finale

Le slides delle presentations inviate come parti del dibattito degli esperti possono essere trovate sotto.

-sessione plenaria: progetto dell'EUBS e le sue dimensioni.

- sessione parallela A (stabilizzazione attraverso l'EUBS):

a) micro simulazioni a ritroso

b) micro simulazioni in avanti

c) macro simulazioni

Sessione parallela B (realizzazione di un EUBS)

a) azzardo morale istituzionale

b) fattibilità a livello europeo

c) fattibilità a livello di stato membro.

Insieme a questo progetto è stata pubblicata una serie di working papers sui websites della Commissione europea e del CEPS. Questi working papers si basano sui risultati predisposti alla luce del progetto.

- azzardo morale istituzionale in una regolazione a più livelli della assistenza sociale e della disoccupazione.

- uno schema europeo di sussidi di disoccupazione

- la fattibilità giuridica e operativa di uno schema europeo di sussidi di disoccupazione a livello nazionale.

- valutazione della capacità di assorbimento degli shock dell'eurozona: risk sharing, bassi consumi e politica fiscale.

- lo schema europeo di sussidi di disoccupazione colpiscono la mobilità del lavoro?

Accanto ai papers e ai reports preparati per il progetto, c'è un range di altri lavori sul tema che erano stati preparati prima della partenza del progetto o dopo che è stato concluso .

Questi studi possono essere trovati sotto:

- a european unemployment benefits scheme: lezioni dal Canada

- flessibilità versus stabilità: un trade off difficile nell'eurozona

- le proprietà stabilizzatrici di una schema europeo di sussidi di disoccupazione

- il caso di uno schema europeo di sussidi alla disoccupazione

- uno schema di assicurazione per la disoccupazione per l'eurozona: un esercizio di simulazione su due opzioni.

- la riassicurazione degli schemi nazionali di sussidi di disoccupazione

- tempo per qualche shock: la riassicurazione della assicurazione nazionale per la disoccupazione dovrebbe essere una priorità della Commissione.