

Il capitalismo è un processo competitivo dinamico (soprattutto rispetto ai modi di produzione precapitalistici) e resiliente, in uno stato di continuo flusso e divenire. E' un modo di produzione perpetuamente rivoluzionario, costantemente sotto sforzo per trasformare sé stesso dall'interno, mentre allo stesso tempo preme sulla capacità del mondo fisico e sociale di sostenerlo. Negli ultimi decenni questo processo è diventato globale grazie alla scomposizione dei processi produttivi in catene di approvvigionamento e del valore (global supply and value chains) che operano con una logica organizzativa just-in-time. In gran parte questa trasformazione è stata possibile grazie allo sviluppo della logistica, ossia dell'insieme delle attività organizzative, gestionali e strategiche che governano nelle aziende i flussi di materiali, componenti e beni e delle relative informazioni, dalle origini presso i fornitori fino alla consegna dei prodotti finiti ai clienti e al servizio post-vendita. La pandemia, altri eventi calamitosi e la nuova Guerra Fredda fra USA e Cina stanno facendo emergere tutte le fragilità e vulnerabilità di questo sistema, ormai perennemente sotto pressione e sull'orlo di una crisi strutturale.

“La borghesia non può esistere senza rivoluzionare continuamente gli strumenti di produzione, i rapporti di produzione, dunque tutti i rapporti sociali. Prima condizione di esistenza di tutte le classi industriali precedenti era invece l'immutato mantenimento del vecchio sistema di produzione. Il continuo rivoluzionamento della produzione, l'ininterrotto scuotimento di tutte le situazioni sociali, l'incertezza e il movimento eterni contraddistinguono l'epoca dei borghesi fra tutte le epoche precedenti. Si dissolvono tutti i rapporti stabili e irrigiditi, con il loro seguito di idee e di concetti antichi e venerandi, e tutte le idee e i concetti nuovi invecchiano prima di potersi fissare. Si volatilizza tutto ciò che vi era di corporativo e di stabile, è profanata ogni cosa sacra, e gli uomini sono finalmente costretti a guardare con occhio disincantato la propria posizione e i propri reciproci rapporti. Il bisogno di uno smercio sempre più esteso per i suoi prodotti sospinge la borghesia a percorrere tutto il globo terrestre. Dappertutto deve annidarsi, dappertutto deve costruire le sue basi, dappertutto deve creare relazioni. Con lo sfruttamento del mercato mondiale la borghesia ha dato un'impronta cosmopolitica alla produzione e al consumo di tutti i paesi. Ha tolto di sotto i piedi dell'industria il suo terreno nazionale, con gran rammarico dei reazionari. Le antichissime industrie nazionali sono state distrutte, e ancora adesso vengono distrutte ogni giorno. Vengono soppiantate da industrie nuove, la cui introduzione diventa questione di vita o di morte per tutte le nazioni civili, da industrie che non lavorano più soltanto le materie prime del luogo, ma delle zone più remote, e i cui prodotti non vengono consumati solo dal paese stesso, ma anche in tutte le parti del mondo. Ai vecchi bisogni, soddisfatti con i prodotti del paese, subentrano bisogni nuovi, che per essere soddisfatti esigono i prodotti dei Paesi e dei climi più lontani. All'antica autosufficienza e all'antico isolamento locali e nazionali subentra uno scambio universale, una interdipendenza universale fra le nazioni. E come per la produzione materiale, così per quella intellettuale. I prodotti intellettuali delle singole nazioni divengono bene comune. L'unilateralità e la ristrettezza nazionali divengono

sempre più impossibili, e dalle molte letterature nazionali e locali si forma una letteratura mondiale.” – Karl Marx e Friedrich Engels. Il Manifesto del Partito Comunista (1848).

Lo stato dell'arte della globalizzazione produttiva

Il progressivo spostamento del rapporto di forze in favore del capitale rispetto al lavoro, insieme alla deregolamentazione dei mercati e dell'attività finanziaria, all'abolizione delle barriere doganali – attraverso gli accordi di libero scambio, l'azione della GATT prima e della World Trade Organization dal 1995 (WTO – a cui aderiscono 164 Paesi) e la costituzione di mercati comuni come l'Unione Europea e le aree NAFTA/USMCA (USA, Messico e Canada), Mercosur (Argentina, Brasile, Uruguay e Paraguay, con Venezuela sospeso dal 2016, mentre sono associati Bolivia, Cile, Perù, Colombia ed Ecuador), ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) e APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) in Asia, Shanghai Cooperation Organization in Eurasia -, alle rigide regole dell'Organizzazione Internazionale di Standardizzazione e all'introduzione di innovazioni nell'organizzazione e gestione dei processi produttivi e della logistica, frutto della rivoluzione tecnologica (digitalizzazione, robotizzazione, informatizzazione, automatizzazione, integrazione multimodale del trasporto, etc.), hanno consentito una drastica e massiccia riorganizzazione del sistema produttivo su scala territoriale globale dalla seconda metà degli anni '70 in poi.

Negli ultimi decenni, il processo di accumulazione capitalistico è stato strutturato sullo sviluppo di catene di approvvigionamento e di valore globali (*global supply and value chains*). Le catene di approvvigionamento rappresentano il movimento del prodotto fisico, mentre le catene dei valori si riferiscono al “*valore aggiunto*” di ciascun nodo della produzione, dalle materie prime al prodotto finale. Entrambe queste catene sono controllate da *global corporations* che hanno scomposto e decentrato i processi di produzione in modo tale che fasi diverse possano essere eseguite in Paesi diversi, soprattutto nelle “*piattaforme produttive*” del Sud del mondo, dove l'esercito di riserva del lavoro è più grande, i costi unitari del lavoro sono inferiori e i tassi di sfruttamento sono corrispondentemente più alti.

In passato, un Paese doveva padroneggiare l'intero processo produttivo di un prodotto industriale – un'automobile, un elettrodomestico, un telefono, un *computer* – per poterlo esportare, cosa che avveniva raramente e solo nei Paesi industriali ricchi. Con le catene di approvvigionamento e del valore, un Paese può essere incorporato nell'economia globale, specializzandosi in una o più attività produttiva (in uno o più parti o componenti del prodotto finale) in cui ha un vantaggio comparato dovuto alla disponibilità di materie prime, competenze e livelli salariali.

Utilizzando il modello della “*lean production*” (produzione snella), i componenti viaggiano avanti e indietro finché il prodotto finale non viene completato in qualche luogo. Le *global corporations* scelgono l'ubicazione geografica delle operazioni di produzione e vendita in base a come i regimi fiscali, i costi di trasporto e i costi salariali possono influenzare la redditività complessiva.

Il risultato di questa continua riorganizzazione spaziale della produzione su scala globale è che le *global corporations* possono continuare ad accumulare profitti attraverso una sorta di meccanismo di “*profit by expropriation*” (profitto per espropriazione) o di appropriazione del valore aggiunto dai Paesi del Sud del mondo. D'altra parte, l'utilizzo del modello organizzativo della *lean production* ha consentito di non dover immobilizzare ingenti capitali per riempire i magazzini con materie prime, ricambi e componenti, potendo quindi distribuire agli azionisti una maggiore quota dei profitti sotto forma di dividendi.

La Apple, ad esempio, ha operazioni di assemblaggio tramite subappaltatori nella Cina a basso salario e filiali in Paesi a bassa tassazione come l'Irlanda. La produzione in una zona economica speciale in Cina consente al subappaltatore di Apple Foxconn di importare componenti senza pagare le tariffe cinesi e consente ad Apple di acquistare i telefoni finiti da Foxconn prima che siano tecnicamente entrati in Cina, per poi vendere quei telefoni a filiali con sede in paradisi fiscali aziendali come l'Irlanda, e poi lasciare che quelle filiali vendano i telefoni al resto del mondo dopo aver aggiunto un notevole margine di profitto. Questa “*catena del valore*” costruita con cura consente ad Apple di ottenere la maggior parte dei suoi profitti nei Paesi in cui paga meno tasse anche se i telefoni vengono spediti dai porti cinesi.

Affinché Foxconn (conosciuta formalmente come Hon Hai Precision Industry Co Ltd), il *partner* manifatturiero taiwanese di Apple che nel 2016 ha realizzato un fatturato di 136 miliardi di dollari, localizzasse la sua fabbrica per l'assemblaggio di iPhone X (che si stima rappresenti solo il 3-6% dei 370 dollari del costo totale di produzione) a Zhengzhou, una città di sei milioni di abitanti nella provincia di Henan, una delle più povere della Cina, il governo locale ha creato una “*zona franca*” per l'import/export e ha contribuito elargendo più di 1,5 miliardi di dollari per costruire gran parte della fabbrica e gli alloggi per centinaia di migliaia di dipendenti. A queste spese vanno aggiunte quelle per la realizzazione delle strade e la costruzione delle centrali elettriche che alimentano l'impianto.

L'amministrazione locale sovvenziona parte dei costi energetici e logistici, recluta e contribuisce a formare gli operai per la catena di montaggio, ha abbassato le spese previdenziali per i lavoratori e altri contributi a carico dell'impresa, ha eliminato le tasse aziendali e l'IVA per 5 anni, le ha dimezzate per i 5 successivi, ha concesso un prestito di 250 milioni di dollari e paga dei *bonus* quando l'impianto raggiunge determinati obiettivi sulle esportazioni. E' importante notare che nonostante tutti questi incentivi, privilegi e vantaggi, un rapporto dell'associazione no-profit China Labor Watch ha messo in luce che

Foxconn ha commesso una serie di violazioni dei diritti dei lavoratori a cominciare dall'averne assunti troppi con contratti temporanei (circa il 50%, quando la legge cinese consente al massimo il 10%) per risparmiare sul costo del lavoro.

Sul piano produttivo, la migrazione globale del capitale ha fatto crescere un modello di organizzazione industriale che combina alta tecnologia in alcune fasi della produzione con lavorazioni ad alta intensità di lavoro manuale in altre fasi. La standardizzazione dei componenti, il monitoraggio digitale della produzione e l'elaborazione dei dati hanno consentito di frammentare i processi di lavorazione - le catene del valore - tra impianti automatizzati e impianti per l'assemblaggio ancora fortemente dipendenti dal lavoro umano e quindi localizzati in aree a bassi salari (*piattaforme per l'export*).

Pertanto, due appaiono le principali tipologie di strategie di organizzazione e sviluppo della produzione e del lavoro implementate - molto spesso, un *mix* di entrambe - dalle grandi imprese a livello globale: la strategia di valorizzazione del "*capitalismo molecolare*" (subfornitura, delocalizzazione, etc.) e le strategie neo-Tayloriste e neo-Fordiste.

Il "*capitalismo molecolare*"

Le grandi organizzazioni produttive, finanziarie e/o commerciali delle *global corporations* si sono integrate con reti di subfornitura e di fornitura esterna basate sulla proliferazione in ambiti territoriali diversificati in giro per il mondo di agglomerazioni di piccole e micro imprese organizzate per la produzione flessibile in piccola serie - come nel caso del "*capitalismo molecolare*" dei distretti industriali italiani[1] o delle comunità etniche immigrate presenti nelle grandi aree urbane o nei *clusters* produttivi locali in giro per il mondo -, andando ad interagire anche con sistemi semi-capitalistici e pre-capitalistici di mobilitazione del lavoro (domestici, artigianali, familiari-patriarcali, contadini, paternalistici, servili e para-schiavistici) e con economie "*sommerse*" ed "*informali*".

La tendenza delle *global corporations* è quella di tenere in produzione una frazione di dipendenti interni rispetto a quanti lavorano nell'indotto (ad esempio, a fronte di 63 mila dipendenti, Apple ha 750 mila lavoratori che lavorano per i *contractors*) mantenendo così un alto grado di flessibilità, dato che in questo modo si possono tenere bassi (o addirittura tagliare) i propri costi per salari, stabilimenti, beni strumentali, inventari, magazzini e, al tempo stesso, si possono introdurre nuovi prodotti più velocemente, a più bassi costi e senza dover sacrificare le vendite nel caso in cui la domanda dovesse superare repentinamente l'offerta.

Michael Essig, professore di gestione delle forniture presso la Bundeswehr University di Monaco, ha calcolato che una multinazionale come Volkswagen ha 5 mila fornitori (i cosiddetti fornitori di primo livello, 800 dei quali italiani che garantiscono 19 mila pezzi),

ciascuno con una media di circa 250 fornitori di secondo livello. Ciò significa che la Volkswagen ha effettivamente 1,25 milioni di fornitori, dei quali nella stragrande maggioranza dei casi non ha alcuna conoscenza.

Il risultato è una grande diffusione di subforniture ed un agire da “*fabbrica diffusa*” sui territori che mantengono ancora una vocazione manifatturiera, ove sono al lavoro una miriade di piccole imprese e micro attività artigiane, nonché milioni di lavoratori salariati e indipendenti.

Il ricorso a processi di produzione in cui il lavoro gioca ancora una parte significativa è caratteristico non solo delle industrie “*leggere*” come la produzione tessile o la trasformazione semi-automatizzata dei prodotti alimentari. Anche l'industria elettronica, che produce strumenti strategici per controllare l'automazione e sviluppare l'intelligenza artificiale, rimane fortemente dipendente dal lavoro umano. Per questo il capitale continua a cercare aree con abbondanti riserve di lavoro e più bassi costi del lavoro, e crea nuove classi operaie in giro per il mondo attraverso la sua domanda di lavoro a più basso costo.

Le strategie neo-Fordiste e neo-Tayloriste

L'accumulazione delle *global corporations* produttive procede anche attraverso la realizzazione di impianti neo-Fordisti o neo-Tayloristi per la produzione in grande serie personalizzata (*mass customization*) ad un prezzo che consente la vendita su mercati ampi in tutto il mondo. Impianti basati su una sempre più alta intensità di capitale investito e su un grado sempre più elevato di automatizzazione e robotizzazione collaborativa dei processi produttivi e una sempre più stringente organizzazione tayloristica del lavoro (*just in time, toyotismo, total quality manufacturing, lean production, world class manufacturing*).

La fabbrica automatizzata richiede l'investimento di enormi capitali, ma è in grado di garantire un altrettanto enorme aumento di produttività e di riduzione di lavoro umano. Con la digitalizzazione, questi impianti industriali possono essere flessibili (ad esempio, un'unica piattaforma o linea può produrre diversi modelli di prodotti) e venire gestiti da lavoratori che non intervengono più direttamente nei processi produttivi, ma la cui funzione primaria è quella di assicurare la regolare operatività delle macchine automatizzate.

Gli operai non interagiscono più con le merci, ma con i *robot* (parola che in slavo significa “*lavoratore*”): li “*controllano*” costantemente, li tengono puliti, li oliano. Una fabbrica automatizzata richiede dei nuovi *team* operativi formati da lavoratori specializzati - “*lavoratori imprenditivi*” dotati di forti competenze tecnico-informatiche, ma soprattutto delle competenze trasversali, i cosiddetti *soft skills*: intelligenza emotionale, capacità relazionale, attitudine al lavoro di gruppo, versatilità, creatività, *problem solving* e capacità

critica e di gestione della complessità - e gruppi di supporto impegnati in *routine* semplificate di manutenzione. L'automazione, dunque crea una domanda specializzata di lavoratori con competenze appropriate, mentre allo stesso tempo riduce la dimensione della domanda complessiva di lavoro.

Secondo uno studio della Ball State University se i livelli di produttività del 2000 fossero stati applicati ai livelli di produzione del 2010, gli USA avrebbero avuto bisogno di 21 milioni di lavoratori industriali anziché dei 12,3 del 2016 (erano 19,5 nel 1979, 17-18 negli anni '80 e '90, e 11,5 nel 2010), che rappresentavano l'8,5% dell'intera occupazione dipendente (nel 1970 rappresentavano il 22,2%) e producevano il 12% del PIL.

Secondo un *report* della società di consulenza Boston Consulting, con la "*fabbrica intelligente*" entro il 2025 i *robot* svolgeranno un quarto delle mansioni in ogni settore manifatturiero con miglioramenti sostanziali nella mitigazione degli errori di produzione e nella possibilità di aumentare l'agilità dei processi produttivi in modo da poter cambiare più velocemente modello di prodotto a seconda dell'andamento dei consumi, accrescendo così la produttività e la profittabilità aziendale.

Le global corporations e i loro networks globali

L'applicazione di queste strategie è stata realizzata soprattutto attraverso processi di delocalizzazione (*offshoring*) degli impianti produttivi in aree a basso costo del lavoro, ridotta sindacalizzazione, basso prelievo fiscale e pressoché inesistenti regolamentazioni ambientali, tutele del lavoro e sistemi di *social welfare*. Basta pensare, ad esempio, che mentre nella maggioranza dei Paesi dell'Unione Europea vi sono sistemi pubblici universali di assistenza sanitaria, secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità metà dei cittadini del mondo non ha ancora accesso ai servizi sanitari essenziali.

Le *global corporations* americane hanno 8 trilioni di dollari di capitale investito all'estero, mentre le *global corporations* del resto del mondo hanno 7 trilioni investiti in America. La sudcoreana Samsung, la più grande multinazionale di *smartphones*, televisori e *chips* di memoria del mondo con un fatturato complessivo equivalente a un quinto del PIL della Corea del Sud, ha 158 filiali in tutto il mondo, tra cui 43 filiali in Europa, 32 in Cina e 30 in Nord e Sud America. Le maggiori multinazionali americane come General Electric, Exxon, Chevron, Ford, General Motors, Procter & Gamble, IBM e Coca Cola impiegano molti più lavoratori all'estero che negli Stati Uniti. La *supply chain* di General Motors comprende 20 mila aziende in tutto il mondo, principalmente come fornitori di componenti. Nessun produttore di automobili degli Stati Uniti importa meno del 20% circa delle sue parti dall'estero per nessuno dei suoi veicoli, con pezzi importati che a volte ammontano a circa il 50% o più del veicolo assemblato. La General Electric si limita ad apporre il suo marchio sulle lampadine prodotte in Cina. La Apple fa assemblare metà dei suoi prodotti iPhone in

una fabbrica del suo *partner* taiwanese Foxconn a Zhengzhou in Cina (con un costo che non supera il 3-6% del costo totale), dove vengono integrati componenti sofisticati (*display touchscreen*, memoria, processori, etc.) prodotti da una galassia di filiali e fornitori (come Intel, Sony, Samsung) in Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Francia, Stati Uniti, Germania, Singapore, Malaysia e un'altra quarantina di Paesi che molto spesso non hanno alcun rapporto formale con Apple e che rischiano perennemente di essere "*spremuti*" da questa.

Per molte imprese *leader*, come Nike o Apple, l'enfasi fondamentale si è ormai spostata dall'attività produttiva gestita in modo diretto alla ricerca, all'*engineering*, alla gestione dei flussi finanziari e dei dati, al coordinamento della logistica dei flussi di materie prime, semilavorati e merci prodotte da subfornitori specializzati formalmente autonomi (la cosiddetta *catena del valore*), e al *branding management* dei prodotti. La parte di conoscenza, progettazione, gestione e finanza di alto livello rimane centralizzata, mentre le produzioni, le forniture, i processi intermedi, l'indotto, quindi il lavoro, sono parcellizzati in molteplici luoghi (reali e virtuali di produzione e lavoro) lungo le catene globali del valore e non più concentrati in un solo luogo o regione. L'impresa italiana Bianchi progetta i suoi modelli di bicicletta in Italia e poi li fa assemblare a Taiwan e in Cina, utilizzando componenti provenienti da Malesia, Giappone, Italia, Cina e altre parti del mondo. Ogni fornitore è uno specialista di componenti, come il giapponese Shimano che fornisce freni e cambi.

Le *global corporations* produttive, informatiche, dei servizi e finanziarie, a differenza degli Stati nazionali, che per definizione sono ancorati a dei luoghi, a dei territori specifici, a delle società concrete e a dei cittadini sui quali esercitano un potere di sovranità politica, sono diventate dei *networks*, dei sistemi di reti che trascendono Stati e territori e si affidano all'arbitraggio, prendendo il massimo vantaggio ovunque possono coglierlo - tassazione in Irlanda, Olanda, Lussemburgo, isole di Man e di Jersey, San Marino, Montecarlo o Malta, manodopera a basso costo di operai-migranti (*nongmingong*) in Cina, Messico o Etiopia, programmatori in India, logistica in Olanda o Cina, finanza a New York, Londra, Hong Kong, Singapore, Tokyo o Francoforte. Vivono nel mondo dei flussi - flussi di capitali, merci, informazioni, dati, comunicazioni, forza lavoro, servizi - e hanno bisogno dei luoghi (città, distretti, regioni, Stati), di territorializzarsi, solo per sfruttare delle condizioni favorevoli per produrre, per erogare un servizio e per realizzare un profitto, vendendo merci e servizi a degli utenti/consumatori.

La minaccia di Trump di cancellare o modificare drasticamente il NAFTA ha rischiato di mettere a rischio le *supply-chains*, le catene transnazionali del valore delle imprese globali americane e 6 milioni di posti di lavoro, sia in Messico sia negli USA e circa 2,5 milioni di posti di lavoro in Canada (il 75% delle esportazioni canadesi sono legate all'accordo).

Le *global corporations* sono delle organizzazioni che hanno accumulato sufficiente capitale

per essere un *fattore di mercato* in almeno un settore di attività economica a livello globale (ma molte sono in grado di essere un fattore di mercato o addirittura di esercitare il dominio in più settori simultaneamente) e, quindi, in grado di influenzare in modo decisivo il risultato della competizione settoriale nel mercato globale.

La maggior parte dei flussi di *commodities*, merci, servizi e capitali che le statistiche (che sono ancora fondamentalmente raccolte su base nazionale) mostrano sotto le voci "*importazioni*" o "*esportazioni*", nei fatti è parte del commercio *interno* delle *global corporations*. Seppure solo un lavoratore su 50 nel mondo è occupato in un'impresa globale, secondo il Rapporto sugli investimenti del 2013 della Commissione ONU per il commercio e lo sviluppo, l'80% di tutto il commercio internazionale è fatto di catene globali del valore (*global supply and value chains - GSVC*) di prodotti semilavorati (componenti) e *commodities* all'interno di imprese globali o coordinate dalle imprese globali, mentre l'ILO ha stimato che oltre 400 milioni di posti di lavoro (uno su 5) sono legati alle GSVC nei Paesi OCSE e asiatici, con aumenti più rilevanti nel settore manifatturiero delle cosiddette economie emergenti. È interessante notare che l'ILO ha anche rilevato che, mentre la partecipazione a catene globali di merci influenza positivamente la produttività e la redditività delle imprese, non ha un effetto positivo commisurato sui salari. Questo significa che la partecipazione alle catene globali delle merci porta a una diminuzione della "*porzione di valore aggiunto che va ai lavoratori*" - in realtà, il rapporto conclude, "*questo è il risultato quando la partecipazione alle GSVC viene correlata direttamente alla quota salariale nelle economie emergenti e in quelle sviluppate*".[2]

Le 10 più grandi *global corporations* oggi hanno un reddito superiore a quello delle entrate governative di 180 Paesi. Un terzo del valore dei mercati azionari mondiali è costituito da queste imprese, che sono anche quelle che detengono la gran parte della proprietà intellettuale (dal *design* dei capi di abbigliamento, alle ricette dei farmaci e ai *software* della realtà virtuale). Come notavano sia Baran e Sweezy[3] nella loro descrizione della fine del capitalismo concorrenziale di mercato e dell'emersione del "*monopoly capitalism*", sia Chandler[4] nella sua analisi della "*visible hand*" del capitalismo, le *global corporations* hanno "*preso il posto dei meccanismi di mercato nel coordinare le attività economiche e nell'allocare le risorse. In molti settori dell'economia, la mano visibile del management ha sostituito quella di Adam Smith aveva definito la mano invisibile delle forze del mercato; questo è rimasto il luogo di origine della domanda dei beni e servizi, ma la moderna impresa ha assunto funzioni di coordinare i flussi di merci attraverso i processi di produzione e distribuzione e di allocare i capitali e gli addetti necessari per i loro sviluppi ulteriori.*"

Grazie alla globalizzazione delle *supply chains*, queste organizzazioni economiche si sono in gran parte emancipate dai confini tradizionali degli Stati nazionali. Si sono strutturate per essere delle società competitive a livello mondiale, a cui capita di avere la sede principale

(spesso non coincidente con quella legale dove vengono pagate le tasse) in un determinato Paese.

Nel caso delle piattaforme del capitalismo digitale, inoltre, le *global corporations* non hanno neanche bisogno di avere delle presenze fisiche nei Paesi in cui fanno *business* (a loro basta solo un *server*, un portale e una segreteria) e, dato che i sistemi fiscali tassano i profitti nei luoghi di produzione, questa "*incorporeità*" le rende i maggiori evasori fiscali del mondo (non a caso le loro sedi sono collocate in Irlanda, Olanda, Malta, Cipro, Lussemburgo, Delaware o in altri paradisi fiscali, dove le aliquote sono minime o quasi nulle), in grado quindi di sottrarre agli Stati ingenti risorse indispensabili per il loro funzionamento e per fornire servizi ai cittadini.

L'Unione Europea, a seguito di una proposta comune da parte di Italia, Francia Germania e Spagna aveva definito una *web-tax* europea, prevedendo che, anche in mancanza di una "*stabile organizzazione*" (presenza di personale, uffici, organizzazione commerciale o linee di produzione) in un Paese, qualunque società con "*una presenza digitale significativa*" (ossia un'attività di *business* globale superiore a 750 milioni di euro) venisse obbligata ad avere una "*residenza virtuale*" e, data la difficoltà ad individuare gli utili, pagasse una tassa del 3% sull'ammontare del giro d'affari (che avrebbe dovuto fruttare circa 5 miliardi di euro all'anno). Dopo due anni di discussioni, la proposta avanzata dalla Commissione è stata affondata da una minoranza di blocco in seno all'Ecofin, il tavolo dei ministri delle Finanze dell'Unione, guidata dai governi che stringono accordi fiscali con Google, Facebook e altri giganti della rete che consentono di pagare a loro poche tasse e di eludere il fisco degli altri Stati europei. Hanno votato contro i ministri di Irlanda, Svezia, Danimarca ed Estonia.

Per ora, quindi, all'Europa non resta che sperare in un accordo internazionale in sede OCSE e G-20. Il G-20 dei ministri finanziari di Fukuoka (8 giugno 2019) ha concordato di stabilire delle regole comuni sulla tassazione del capitalismo digitale per chiudere le scappatoie usate dai giganti della tecnologia globale come Facebook e Google per ridurre le tasse sulle società. Al G-7 dei ministri finanziari di Chantilly era stato deciso che le grandi imprese digitali come Google, Amazon, Facebook e Apple (GAFA) possono essere tassate nei Paesi nei quali fanno *business*, anche senza una "*presenza fisica*". Ma, senza specificare i motivi o rivelare i loro obiettivi, gli USA hanno successivamente bloccato i negoziati G-20 e OCSE sulla "*tassa GAFA*" globale, per la quale avevano dato il loro via libera politico. La Francia - e in parte Italia, Austria, Spagna e Gran Bretagna - aveva deciso di andare avanti e di approvare unilateralmente lo schema proposto dalla Commissione Europea (prelievo del 3% sulle aziende digitali con un *business* superiore a 25 milioni di euro a livello nazionale e a 750 milioni a livello globale). L'amministrazione Trump ha minacciato di imporre dazi punitivi (in base alla Sezione 301 del *Trade Act* del 1974) fino al 100% su 2,4 miliardi di dollari di importazioni francesi (tra cui vini, *champagne*, borse e formaggi) e un ricorso al WTO. Trump ha siglato una tregua con Macron: la Francia ha sospeso l'applicazione della

norma, mentre gli USA hanno sospeso l'imposizione di dazi in attesa di un accordo in sede OCSE. Analoghe minacce sono state fatte dagli USA nei confronti di Gran Bretagna e Italia.

L'amministrazione Biden ha avvertito che potrebbe applicare tariffe del 25% sulle esportazioni britanniche negli Stati Uniti dopo che il Regno Unito ha imposto una tassa sui servizi digitali alle principali società tecnologiche (pari al 2% del fatturato). Il prezzo di abbigliamento e calzature, ceramiche, prodotti di bellezza e esportazioni di mobili negli Stati Uniti potrebbe aumentare di un quarto, secondo un elenco pubblicato dai funzionari statunitensi. I dazi sono progettati per raccogliere 325 milioni di dollari, pari alle stime di quanto la Gran Bretagna può aspettarsi di ricavare dalle tasse sulle vendite britanniche di Amazon, Google, Facebook, eBay e altre società tecnologiche, la maggior parte delle quali con sede negli Stati Uniti. Una ritorsione USA è prevista anche contro la Francia dopo che ha avviato la sua *web-tax*.

La pandemia e i tentativi di rinazionalizzare le catene del valore da parte degli Stati

La diffusione del *coronavirus* CoVid-19 ha mostrato la fragilità di un tipo di organizzazione economica interdipendente ed incredibilmente complessa, costruita sull'esternalizzazione dei processi produttivi e sull'inventario *just in time*, nel momento in cui uno *stop* prolungato del lavoro delle fabbriche cinesi (dove sono stati tenuti a casa fino a circa 60 milioni di persone in 17 città e province dopo le feste per il capodanno lunare 2020), attuato dai primi di febbraio per 3-5 mesi dal governo per contenere la trasmissione dell'epidemia a livello nazionale e planetario (dopo i ritardi nella gestione della fase iniziale della pandemia), ha interrotto non solo la produzione e distribuzione di iPhone, auto, mascherine sanitarie, guanti, respiratori, ingredienti farmaceutici attivi, carta igienica in Cina, ma anche altrove nel mondo, a seguito della dipendenza da merci e componenti cruciali prodotti da fornitori cinesi.

L'affidamento sulla produzione *just-in-time* spiega come mai il personale medico dagli USA all'Italia si sia trovato a curare i pazienti Covid-19 durante la prima ondata della pandemia senza adeguati dispositivi di protezione come mascherine e camici. I sistemi sanitari presumevano di poter fare affidamento sul *web* e sull'industria globale della logistica per ottenere ciò di cui avevano bisogno in tempo reale. Una presunzione che si è rivelata un errore di calcolo mortale. La stessa dipendenza spiega come anche un gigante della logistica come Amazon non sia riuscito a fornire scorte adeguate di mascherine e guanti ai suoi magazzinieri negli Stati Uniti nei primi mesi della pandemia.

Il battito delle ali di una farfalla che crea un uragano dall'altra parte del globo. Il mondo è rimasto sbalordito di quanto i sistemi produttivi e le vite quotidiane di miliardi di persone dipendessero dal buon funzionamento di catene di fornitura che coinvolgono l'economia

cinese. Sebbene l'Europa abbia una solida impronta produttiva nel settore farmaceutico, ad esempio, la catena di approvvigionamento fa ricorso massiccio a subappaltatori all'esterno dell'UE per la produzione delle materie prime e dei semilavorati (i componenti) in considerazione del costo del lavoro inferiore e della presenza di norme ambientali meno rigorose, facendo sì che dal 60 all'80% dei principi attivi dei medicinali venga fabbricato al di fuori dell'Unione, segnatamente in Cina e in India. Trenta anni fa questa percentuale era pari al 20% e oggi questi due Paesi producono il 60% del paracetamolo, il 90% della penicillina e il 50% dell'ibuprofene di tutto il mondo. Sono 103 le categorie di prodotti in cui l'Unione Europea fa molto affidamento sulla Cina, inclusi prodotti elettronici, prodotti chimici, minerali, metalli, farmaci o industrie di prodotti medicinali. Se la catena di fornitura si interrompe, anche se è la parte più piccola, l'intera catena di produzione può essere rallentata o addirittura bloccata e, in un "effetto domino", può determinarsi una crisi dal lato dell'offerta aggregata.

La gravità della crisi durante la diffusione della pandemia, però, non è stata dovuta tanto alla rottura delle catene globali di produzione, quanto al fatto che una parziale crisi dell'offerta si è intrecciata con una crisi dal lato della domanda aggregata (ossia il 70-80% del PIL dei Paesi ricchi) causata dalle misure di "distanziamento sociale" che hanno portato al lockdown di oltre la metà della popolazione mondiale e ad un crollo di consumi soprattutto dell'economia delle esperienze (turismo, ristorazione, intrattenimento, trasporto aereo e crocieristico, etc.), produzioni, investimenti, esportazioni e mercati azionari e finanziari.

La Cina è la più grande destinazione di esportazione per 33 Paesi e la più grande fonte di importazioni per 65 Paesi. Ciò che non è chiaro è quanto i Paesi ricchi possano riportare a casa (*reshoring*), diversificare o ricomporre e rendere più corte, flessibili, ridondanti, resilienti e sostenibili le loro catene di fornitura industriali, dato che la Cina è diventato il principale fornitore di beni intermedi per la maggior parte dei settori produttivi. La combinazione di forza lavoro (abbondante, disciplinata e formata), dimensioni del mercato, ampia e articolata catena di fornitura e formidabili dotazioni infrastrutturali e logistiche, rendono imprescindibile e forse insostituibile il mercato cinese per la maggior parte degli operatori economici globali. D'altra parte, avendo messo per prima sotto controllo la pandemia, la Cina è tornata a seguire una strategia "export driven", cavalcando l'espansione fiscale delle economie dei Paesi ricchi, finanziata a debito ed incentrata sul sostegno dei consumi. I deficit di USA e Unione Europea hanno fornito benzina alla ripresa produttiva cinese già a metà del 2020, consentendo un recupero della competitività che era stata erosa dalla guerra commerciale iniziata da Trump nel 2018.

D'altra parte, per le aziende il *reshoring* è un'operazione estremamente delicata e complessa perché richiede di ridisegnare tutta l'organizzazione, anche ri-internalizzando competenze e funzioni che erano state date in *outsourcing* all'esterno e all'estero.

Ripensare cosa fare direttamente e cosa continuare a far fare all'esterno richiede tempo, considerando che i piani di investimento delle aziende generalmente sono a 3-5 anni. A partire dagli anni '90, per spostare le produzioni da Giappone, Corea del Sud e Taiwan alla Cina ci sono voluti 20 anni. Certamente, singoli Paesi possono fare leva sull'offerta di incentivi fiscali, ma tanti altri fattori possono scoraggiare il rientro delle imprese (peso della burocrazia, elevata pressione fiscale, inefficienza giudiziaria, regolazioni ambientali, alti costi energetici, logistici e del lavoro).

Questa spinta a promuovere il *reshoring* si intreccia con la nuova Guerra Fredda tra Stati Uniti e Cina, una guerra combattuta a colpi di dazi, sanzioni, minacce diplomatiche e propaganda. E' all'interno di questo contesto politico in evoluzione che una *global corporation* come la Apple sta considerando insieme ai suoi assemblatori di spostare un 16-30% della sua produzione fuori dalla Cina, non certo per localizzarla negli USA, ma in Paesi come India, Vietnam, Indonesia, Malaysia o Messico. Uno spostamento che, per la complessità e la logistica necessaria, richiederebbe almeno 2-3 anni e che sarebbe spinto soprattutto dalla guerra commerciale tra USA e Cina che può costituire una significativa minaccia per le catene di approvvigionamento globali dei settori tecnologici, costringendo giganti come la taiwanese Foxconn (29 impianti produttivi in Cina nel 2019, dove sono localizzate anche gran parte delle loro *supply chains*) a rivedere le proprie strategie produttive. La Foxconn, ad esempio, ha cominciato a localizzare alcune produzioni in India (soprattutto per servire il mercato locale) e sta cercando un acquirente per la sua fabbrica di *display* a cristalli liquidi (LCD) che sta costruendo nella città cinese meridionale di Guangzhou. Il progetto è stato gestito principalmente da una *joint-venture* tra il governo di Guangzhou e la giapponese Sakai Display Products, controllata da Foxconn e dalla giapponese Sharp. Quest'ultima, come Foxconn, ha deciso di costruire un impianto in Vietnam per fabbricare schermi piatti e dispositivi elettronici per evitare ulteriori dazi doganali statunitensi sulle merci cinesi.

In ogni caso, alla luce della tragica esperienza della pandemia, appare chiaro che ogni Paese sta pensando di ridare centralità quanto meno alla filiera sanitaria e tutelare la popolazione riportando "a casa" produzioni strategiche ora disperse in filiere che coinvolgono più Paesi, in una logica di globalizzazione. Oltre ad una maggiore enfasi sull'autosufficienza nel cibo e nell'energia, i presidi di protezione (mascherine, guanti, camici e altro) e di cura (respiratori e altri macchinari sanitari, vaccini) dovrebbero essere prodotti in casa, avendo scorte strategiche e pianificandone l'uso e il rinnovo degli *stock*.

Sull'onda dell'emergenza *coronavirus*, il Giappone ha stanziato 2,2 miliardi di dollari per aiutare i suoi produttori a spostare la produzione fuori dalla Cina alla ricerca della diversificazione delle catene di approvvigionamento. Una mossa per ora limitata, ma che potrebbe essere solo l'inizio di una tendenza più ampia e che potrebbe essere seguita da politiche simili di USA (la US International Development Finance Corp ha avuto 100 milioni

di dollari da gestire per questo obiettivo e i piani di rilancio di Biden sono incentrati sulla direttrice del “*Buy American*”), Paesi europei, Corea del Sud e altri *partner* commerciali chiave della Cina.

La Commissione Europea parla di “*rafforzare l'autonomia strategica della UE insieme ad un'economia sociale di mercato aperta e competitiva*” e sta creando un fondo per acquistare quote di partecipazione nelle imprese europee. La Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD) nel suo *World Investment Report 2020* ha individuato quattro possibili traiettorie di futura trasformazione delle catene del valore globali: *reshoring*, *diversification*, *regionalization* e *replication* (o *distributed production*). Ciascuna di queste traiettorie presenta implicazioni diverse in termini di sviluppo. La spinta al *reshoring* potrà avere le conseguenze più radicali e drammatiche per le economie il cui sviluppo dipende dal commercio internazionale e dalla partecipazione nelle catene globali del valore. La diversificazione potrà portare a nuove opportunità di partecipazione, per quanto la sinergia con la digitalizzazione potrebbe aumentare il *gap* tra attività ad alto ed a basso valore aggiunto, favorendo i Paesi tecnologicamente più avanzati. La regionalizzazione potrà rendere la cooperazione con i Paesi vicini in materia di sviluppo industriale, commercio e investimenti di fondamentale importanza. Infine, la produzione distribuita potrà modificare profondamente la *proposta di valore* dei modelli di sviluppo tradizionali incentrati sullo sfruttamento delle economie di scala realizzato attraverso la produzione globale di massa.

E' bene ricordare, in ogni caso, che nei quasi 250 anni di economia capitalistica solo alcuni Stati sono riusciti a diventare aree di trasformazione industriale e di concentrazione finanziaria ai vertici delle catene globali di approvvigionamento (oltre a USA e Europa, Giappone, Cina, Corea del Sud, Taiwan, Singapore), mentre altri sono divenuti aree di mera fornitura di forza lavoro e prodotti industriali a basso costo (Messico, Filippine, Bangladesh, Vietnam, etc.) o derrate alimentari e materie prime a basso costo (Brasile, Cile, Perù, Colombia, Canada, Australia, Argentina, Russia e Paesi dell'Africa sub-sahariana), attestandosi sui gradini più bassi delle *supply chains* globali.

Nel corso degli ultimi tre decenni abbiamo assistito ad imponenti processi di deindustrializzazione che hanno desertificato quasi tutti i territori industriali storici del Fordismo, mentre nuove aree del mondo si sono via via industrializzate. Nel 1990, il 50% della produzione industriale era localizzato nelle economie mondiali in via di sviluppo; nel 2011 quella cifra era superiore al 70%. In sostanza, oggi le reti di produzione globali sono costituite da due gruppi distinti di Paesi: le “*economie degli headquarters*” in Giappone e in Occidente e le “*economie delle fabbriche*” in Asia, Messico e nell'Europa orientale, in cui le *global corporations* delle prime hanno creato reti di produzione che utilizzano la manodopera delle seconde (uno scenario che è congruente con le nozioni di Immanuel Wallerstein ed altri analisti riguardo alle relazioni tra nucleo centrale, semi-periferia e

periferia del sistema capitalistico mondiale). I livelli di lavoro temporaneo e occasionale in queste “*economie delle fabbriche*” oscillano tra il 25% e il 70% della forza lavoro salariata e negli ultimi anni è aumentato l'utilizzo di agenzie di lavoro temporaneo da parte di società che fanno parte delle catene globali di approvvigionamento dominate dalle *global corporations*.

Il ruolo strategico della logistica

La riorganizzazione del sistema produttivo su scala globale nella forma di un “*global supply chain capitalism*”, ossia di un capitalismo globale delle catene di approvvigionamento e del valore basato sulla frammentazione internazionale della produzione di beni finiti in un numero elevato di beni intermedi prodotti e scambiati in diversi Paesi del mondo prima di arrivare al loro mercato di consumo finale, è stata resa possibile da una radicale rivoluzione del settore della logistica, ossia dell'insieme delle attività organizzative, gestionali e strategiche che governano nelle aziende i flussi di materiali, componenti e beni e delle relative informazioni, dalle origini presso i fornitori fino alla consegna dei prodotti finiti ai clienti e al servizio post-vendita.

La grande riorganizzazione del movimento delle merci ha consentito quella che David Harvey chiama una “*compressione spazio-temporale*” che è diventata necessaria in quanto il modello *just-in-time* (che comporta la riduzione al minimo degli inventari) si è diffuso attraverso le catene transnazionali di approvvigionamento – quasi due terzi dei beni scambiati hanno componenti realizzati in almeno due Paesi diversi – e la velocità di consegna è diventata intensamente competitiva nell'era *online*.

La logistica gioca un ruolo fondamentale, ad esempio, nel commercio globale dei fiori, un miracolo del capitalismo moderno che vale 8,5 miliardi di dollari. Una catena di approvvigionamento costruita su celle frigorifere e che inizia con gli steli che vengono raccolti in luoghi lontani come Africa, Medio Oriente e Sud America, quindi imballati, trasportati in camion refrigerati, caricati su aerei refrigerati che volano ad Amsterdam per essere venduti all'asta. Vengono quindi reimballati e trasportati in camion e aerei refrigerati e consegnati a supermercati e fioristi in Asia, Europa e Stati Uniti. Le aste sono gestite da una cooperativa, la Royal Flora Holland, formata un secolo fa da un gruppo di coltivatori che hanno ideato un sistema per controllare meglio come venivano venduti i loro fiori. Royal Flora Holland ora gestisce quattro siti di aste che intermediano la maggior parte del commercio globale dei fiori. La sua struttura ad Aalsmeer, un magazzino di cemento più grande di 75 campi da calcio, è uno dei più grandi edifici in Europa. Ogni giorno prima dell'alba, i lavoratori lo riempiono di camion carichi di crisantemi, rose e tulipani. Gli acquirenti – *broker* e grossisti – si riuniscono in stanze piene di schermi di computer, dove vengono visualizzate le foto di ciascun lotto. I fiori sono venduti secondo il tradizionale sistema olandese di aste, in cui i prezzi iniziano in alto, quindi scendono più in basso

mentre un cronometro conta minuti e secondi. Il primo acquirente che preme il pulsante vince. Man mano che i lotti vengono acquistati, trattori elettrici trainano lunghi treni di carri carichi di fiori da un lato del magazzino all'altro. Il giorno medio vede oltre 100 mila transazioni. La maggior parte dei fiori finisce altrove in Europa, in meno di 12 ore.

La Grande Distribuzione Organizzata (GDO) è un attore che, governando i flussi dell'intera filiera agroalimentare, ha contribuito in maniera strutturale alla costruzione di un mondo che dà ai consumatori la percezione che qualsiasi cosa vogliano mangiare sia sempre disponibile, che sia accettabile la standardizzazione dei prodotti, e che siano garantite l'efficienza (derivante dalle economie di scala) e la sicurezza igienico-sanitaria. La GDO offre anche il parcheggio per le macchine e il carrello per spostare comodamente la spesa. Il *bar code* che, attenuando le code alle casse, fa toccare con mano al consumatore l'efficienza della *supply chain*. Tutti elementi che plasmano e strutturano l'immaginario del consumatore. La comunicazione supporta tutto questo, a partire da canali *mainstream*, che inducono a pensare che questo sia il solo modo per soddisfare i fabbisogni alimentari.

Le interazioni tra gli attori della GDO, attraverso il *bar code*, sono orchestrate grazie ad un'infrastruttura informativa specifica che permette, una volta raccolte le informazioni sui consumi tramite le casse, di generare automaticamente i riordini ai produttori. Il tutto tramite un sistema di trasporto e logistico, con centri di smistamento ampiamente automatizzati. Le carte *fidelity* raccontano le abitudini di consumo e molto altro sugli utenti, consentendo di orientare *marketing* e comunicazione in modo da contribuire ad aumentare la pervasività ed efficacia dell'intero ecosistema. Questo crea abitudini che strutturano i comportamenti di tutti gli attori economici della filiera agroalimentare che, lavorando in un processo così codificato, arrivano a considerare una minaccia tutto quello che li porta a dover fare azioni diverse.

In Brasile, utilizzando denaro pubblico, in questi anni è stata sviluppata un'articolata organizzazione logistica al servizio della monocoltura della soia nel Cerrado e nell'Amazzonia. Due affluenti del Rio delle Amazzoni, il Madeira e Tapajos, sono stati trasformati in idrovie. Centinaia di chiatte trasportano milioni di tonnellate di soia dalle aree a sud della foresta - Mato Grosso e Rondonia - fino ai porti (Manaus, Belem, Itacoatiara, Santarem) sul fiume che sfocia nell'Oceano Atlantico. Qui, la soia viene caricata su navi cargo e trasportata verso i principali mercati internazionali di consumo. I grandi produttori sono pronti a costruire una ferrovia lunga mille chilometri che, attraversando aree indigene, foresta primaria e parchi naturali, collegherà la città di Sinop, in Mato Grosso, con il porto di Miritituba, in piena foresta, sul Rio Tapajos.

Nel 2017 l'Arabia Saudita, forte dell'investitura datale da Trump come potenza *leader* del mondo islamico sunnita, ha fatto scoppiare la crisi tra il cosiddetto "*quartetto arabo*" - Arabia Saudita, Emirati, Bahrain, Egitto - e il Qatar, accusato di "*appoggiare vari gruppi*

terroristici e settari che mirano a destabilizzare la regione" - con esplicito riferimento ad Hezbollah (vista come la maggiore minaccia per Israele, ma in larga parte sorta a seguito dell'invasione ed occupazione israeliana del sud Libano nel 1982, che mirava a eliminare l'Organizzazione per la Liberazione della Palestina), ISIS, Fratellanza Musulmana (l'organizzazione politica di matrice islamica, nata in Egitto nel 1928 e considerata nei Paesi arabi il maggiore avversario politico dalle dittature militari o case regnanti sunnite), Hamas (la filiazione palestinese del movimento della Fratellanza Musulmana) -, oltre a dare sostegno ad "attività terroriste di gruppi legati all'Iran". Una crisi non solo politico-diplomatica (con l'espulsione del Qatar dal Gulf Cooperation Council, l'associazione regionale creata nel 1981 con il sostegno degli USA per rafforzare le difese contro l'Iran), ma che ha comportato la minaccia di una invasione militare del piccolo regno (*wahhabita* come l'Arabia Saudita) da parte dei suoi vicini, il blocco dei confini con l'Arabia Saudita (che ha minacciato anche di realizzare un canale lungo 60 km e largo 200 metri lungo il confine, un'opera che sarebbe costata 750 milioni di dollari), dei rapporti economici e delle comunicazioni. Oltre l'80% del cibo consumato in Qatar arrivava passando per l'Arabia Saudita, trasportato ogni giorno da centinaia di camion che attraversavano l'unico confine di terra che ha il Paese. L'embargo saudita ha costretto il Qatar a rivoluzionare le fonti (Turchia, Iran, India, Marocco) e la logistica - utilizzando aerei e navi - dei suoi approvvigionamenti alimentari, con un forte aggravio del costo delle importazioni (100 milioni di dollari all'anno per il solo costo dell'utilizzo dello spazio aereo dell'Iran). Per sostituire il latte saudita è stata creata *ex novo* una filiera del latte nel deserto, importando 19 mila mucche *Holstein* da Germania, Australia, Nuova Zelanda e California, e alloggiandole in grandi capannoni con l'aria condizionata.

L'oligopolio del trasporto marittimo

I settori che riguardano il trasporto, il magazzino e altri aspetti della logistica sono cresciuti negli ultimi anni, ma anche le catene di approvvigionamento sono diventate più concentrate, con un numero inferiore di aziende che controllano il rifornimento della maggior parte delle catene. Dal 2008 il settore della navigazione commerciale ha attraversato un radicale consolidamento attraverso fusioni, acquisizioni e la formazione di alleanze, soprattutto nel periodo 2015-2019. Gli accordi di cooperazione sono stati agevolati dalla Commissione dell'Unione Europea attraverso il regolamento di esenzione per categoria dei consorzi (CBER) dal 1995 (rivisto nel 2009 e nel 2014, prorogato fino al 25 aprile 2024 nel marzo 2020), consentendo ai consorzi di trasporto marittimo di linea di fornire servizi congiunti senza violare le norme antitrust dell'UE che vietano accordi anticoncorrenziali tra aziende. In questo modo, sono stati concessi privilegi speciali al trasporto marittimo di linea in termini di gestione della capacità, scambio di informazioni e negoziazione congiunta. La giustificazione di queste concessioni è stata la volontà di trasmettere agli utenti del trasporto gli effetti di un sistema più affidabile, con una migliore qualità e servizi più frequenti grazie anche alle economie di scala.

Oggi, oltre l'80% del commercio mondiale avviene attraverso 100 mila enormi navi da trasporto - navi cisterna e portacontainer - che sono costantemente in viaggio. Le dimensioni delle grandi navi portacontainer sono triplicate dal 1995 ad oggi, dal momento che le compagnie di navigazione sono alla continua ricerca di massimizzare le economie di scala, soprattutto nelle rotte più lunghe e a maggior valore aggiunto che collegano la Cina con Europa e Nord America. Navi più grandi sono generalmente più economiche da costruire e operare (carburante ed equipaggio) in rapporto alle unità di container che possono trasportare. Secondo la società di dati Alphaliner, la flotta globale di navi portacontainer include 133 navi del tipo più grande, quelle che possono trasportare da 18 mila a 24 mila container, mentre altre 53 sono in costruzione. Una corsa al gigantismo che ha avuto una forte accelerazione a partire dagli anni '80. In quel decennio, la capacità media di una nave portacontainer è cresciuta del 28%, secondo l'International Transport Forum, un'unità dell'OCSE. La capacità delle navi portacontainer è cresciuta di un ulteriore 36% negli anni '90. Poi, nel 2006, la compagnia Maersk ha introdotto l'Emma Maersk, un'enorme nave che poteva trasportare circa 15 mila container, quasi il 70% in più rispetto a qualsiasi altra nave.

Questa corsa al gigantismo ha un crescente impatto ambientale in termini di emissioni di CO2 e ha comportato una corsa ad enormi investimenti pubblici per adeguare porti europei ed americani in modo che potessero accogliere le meganavi provenienti dall'Asia. Navi giganti costringono le rotte marittime a concentrarsi su pochi enormi porti e portano a concentrare gli investimenti solo in un numero esiguo di nodi strategici. Ciò ha dato il via a una competizione tra i porti, ad esempio, lungo la costa orientale degli Stati Uniti per attirare le navi più grandi. Diversi porti, compresi quelli di Baltimora, Miami e Norfolk, Virginia, hanno attuato costosi progetti di dragaggio per aumentare la profondità delle loro acque. L'Autorità Portuale di New York e New Jersey ha messo in atto un progetto da 1,7 miliardi di dollari per innalzare il ponte di Bayonne in modo da poter ospitare gigantesche navi cariche di merci dall'Asia e altrove. Autorità portuali e operatori terminalistici hanno dovuto acquistare nuove attrezzature, come gru e rimorchiatori, sempre più grandi, senza però ottenere una parte maggiore dei ricavi del *business* marittimo.

Le compagnie di navigazione sono ormai diventate un oligopolio globale dominato da dieci giganti - la danese AP Moller-Maersk, la (italo-)svizzera Mediterranean Shipping Company (MSC), la cinese China Ocean Shipping Company (COSCO), la francese CMA-CGM, la tedesca Hapag-Lloyd, la nippo-singaporiana Ocean Network Express (ONE), la cinese taiwanese Evergreen Marine Corporation, la cinese taiwanese Yang Ming Marine Transport, la coreana Hyundai Merchant Marine (HMM) e la singaporiana Pacific International Line - strutturato in tre alleanze: 2M, Ocean Alliance, The Alliance. Nel 2020, queste alleanze hanno servito circa l'85% delle rotte USA-Cina, rispetto a circa il 60% nel 2013, e quasi tutte le rotte dell'Asia orientale-Europa. Da notare che buona parte delle flotte di queste *global corporations* sono registrate in paradisi fiscali come Panama e Liberia, in modo da

evitare di pagare le tasse.

Dopo la crisi finanziaria del 2008, queste compagnie si sono sempre più esposte finanziariamente con le banche e sono state soggette ad una corsa ai noleggi al ribasso (al limite delle spese di esercizio) che ha promosso lo sfruttamento intensivo della forza lavoro marittimo-portuale. Il *container* - utilizzato per la prima volta nel 1956 - ha rivoluzionato il commercio consentendo alle merci di essere imballate in contenitori di dimensioni standard e sollevate da gru su navi, vagoni e camion, comprimendo di fatto le distanze globali attraverso l'intermodalità e la gestione da parte di imprese di spedizione specializzate che formano gli anelli delle catene dell'industria logistica globale. Ha consentito alle imprese e ai consumatori del Nord del mondo - America, Europa e Giappone - di beneficiare dei costi di manodopera e di produzione molto più bassi del Sud del mondo. Inoltre, ha contribuito anche a ridimensionare la mano d'opera sulle banchine dei porti insieme all'automazione nelle operazioni di movimentazione portuale ed ha trasformato i circa 1,6 milioni di lavoratori marittimi in veri e propri "*forzati del mare*" (la maggior parte di loro proviene da Paesi come Cina, Filippine, Indonesia, Russia, Ucraina e India).

Bloomberg ha riportato (21 marzo 2021) che, a causa di una situazione di stallo tra giganti delle materie prime (come Exxon Mobil, Equinor, Koch Industries) e compagnie di navigazione, si sta prolungando una crisi del lavoro in mare, con 200 mila marittimi bloccati sulle loro navi oltre la scadenza dei loro contratti e oltre i requisiti di standard di sicurezza accettati a livello globale. Alcuni marittimi hanno lavorato senza stipendio o senza avere un piano sicuro di rimpatrio, e molti hanno adottato misure disperate: in un caso, un capitano ha dirottato la sua nave in mezzo all'oceano e si è rifiutato di tornare in rotta senza una garanzia di sbarco.

Nel tentativo di mantenere le consegne di cibo, carburante e altre materie prime nei tempi previsti, alcune delle grandi aziende di materie prime evitano di ingaggiare determinate navi o tentano di imporre condizioni che bloccano gli sbarchi di marittimi esausti. Le aziende stanno cercando di evitare i cambi di equipaggi, che sono diventati molto più dispendiosi in termini di costo e tempo durante la pandemia di *coronavirus*. Nel tentativo di mantenere le spedizioni nei tempi previsti, alcune aziende hanno chiesto ai propri *partner* di spedizione marittima di garantire che non si verifichi alcun cambio.

Prima della pandemia, un armatore poteva portare un nuovo equipaggio durante le normali soste in porto. Questa pratica comune è diventata un incubo logistico con le chiusure dei confini nazionali. Alcuni porti richiedono lunghe quarantene per i lavoratori in entrata e in uscita, altri respingono le navi che hanno cambiato equipaggio entro 10-14 giorni per timore che i marittimi possano diffondere il *virus*. A febbraio, l'International Maritime Organization (un'agenzia dell'ONU) ha identificato 55 Paesi che hanno accettato di considerare "*lavoratori essenziali*" i marittimi e ha incoraggiato gli Stati che non lo avevano

ancora fatto. Quella designazione non ha una definizione ufficiale e i Paesi non sono stati specifici su cosa questa designazione avrebbe comportato nelle procedure portuali in caso di cambi di equipaggi.

Infine, è importante sottolineare che sebbene il mondo sia dipendente dalle grandi navi mercantili, grandi incidenti marittimi sono sorprendentemente comuni. Secondo l'assicuratore Allianz, 41 grandi navi sono andate perse nel 2019 e 46 nel 2018. Negli ultimi decenni, circa 100 grandi navi sono andate perse ogni anno. Ogni incidente marittimo, come ogni incidente aereo, ha i suoi specifici motivi tecnici. Nell'aviazione, una chiave per il miglioramento della sicurezza è stato l'avvento di un nuovo approccio radicale alla sicurezza e alla formazione degli equipaggi, noto come gestione delle risorse della cabina di pilotaggio o gestione delle risorse dell'equipaggio. I guasti agli aeroplani si verificano ancora, ma raramente diventano catastrofi fatali.

L'industria marittima ha cercato di trarre insegnamento dal successo dell'aviazione attraverso un approccio equivalente denominato "*gestione delle risorse del ponte*", ma l'implementazione e la modernizzazione dell'approccio sono stati finora un fallimento, con il conseguente risultato che decine di navi affondano o vengono distrutte ogni anno, con perdite di beni e di vite dei marinai. Difficile fare passi avanti se il potere pressoché assoluto del capitano continua a prevalere sul resto degli ufficiali e sull'equipaggio, se spesso i marinai provengono da tutto il mondo e non parlano sempre la stessa lingua o anche una lingua comune, e se molte navi sono vecchie e non sono dotate della tecnologia più recente che consente una rapida comunicazione interna.

Gli effetti caotici della pandemia da CoVid-19 sul trasporto marittimo globale

La pandemia da CoVid-19 ha messo a soqquadro il commercio marittimo globale, facendo aumentare i costi di spedizione delle merci e aggiungendo una nuova sfida alla ripresa economica globale. Al centro della tempesta c'è il *container*, il cavallo di battaglia della globalizzazione economica, la scatola di metallo che sposta le merci in imponenti pile su enormi navi.[5]

Gli americani e gli europei bloccati nelle loro case per i *lockdowns* hanno provocato un'ondata di ordini di merci alle fabbriche in Cina, la maggior parte delle quali trasportate nei *container* attraverso, da una parte, l'oceano Pacifico e, dall'altra, l'oceano Indiano, per poi risalire attraverso il Mar Rosso e il Canale di Suez, per arrivare al Mediterraneo, all'oceano Atlantico e al Mare del Nord. Poiché le famiglie del ceto medio negli Stati Uniti e in Europa hanno riempito le camere da letto con mobili per ufficio per il lavoro da remoto e le cantine o i soggiorni con *tapis roulant* e altre attrezzature per il *wellness*, la domanda di spedizioni ha superato la disponibilità di *container* in Asia, producendo carenze e facendo

accumulare montagne di *container* pieni di merci americane ed europee nei porti e nelle aree di deposito americane ed europee.

Le compagnie marittime globali hanno concentrato le loro navi sulle rotte dove maggiore è la richiesta di merci (e dove più alti sono i noli), quelle che collegano il Nord America e l'Europa all'Asia. Nei porti dove queste navi fanno scalo, trasportando merci da scaricare, sono state e sono spesso bloccate per giorni a seguito di maltempo invernale e grandi ingorghi. La pandemia e le sue restrizioni hanno limitato la disponibilità di lavoratori portuali e camionisti (ci sono stati anche degli scioperi dei portuali a Montreal, Sidney e Buenos Aires), causando ritardi e congestionamenti nella movimentazione delle merci dalla California meridionale a Singapore. Ogni *container* che non può essere scaricato in un posto è un *container* che non può essere caricato altrove. Tutti gli anelli della catena logistica globale sono andati sotto pressione: le navi, i camion, i magazzini.

Le economie di tutto il mondo stanno subendo gli effetti a catena della perturbazione del trasporto marittimo. I costi più elevati per il trasporto di cereali americani e semi di soia attraverso il Pacifico minacciano di far aumentare i prezzi dei prodotti alimentari in Asia. *Container* vuoti si sono accumulati nei porti in Australia e Nuova Zelanda; mentre i *container* sono diventati scarsi nel porto indiano di Calcutta, costringendo i produttori di componenti elettronici a trasportare le loro merci a più di 1.600 km a ovest fino al porto di Mumbai, dove la fornitura è migliore. Gli esportatori di riso in Thailandia, Vietnam e Cambogia hanno rinunciato ad alcune spedizioni in Nord America e Africa a causa dell'impossibilità di disporre di *container*. La carenza di semiconduttori e di elementi delle terre rare ha afflitto i produttori di automobili e altri prodotti di consumo. Nessuno sa quanto durerà questo sconvolgimento, anche se alcuni esperti presumono che i *container* rimarranno scarsi fino alla fine del 2021, poiché le fabbriche che li producono - quasi tutte in Cina - hanno difficoltà a tenere il passo con la domanda crescente.

Il caos nel trasporto marittimo si è rivelato una miniera d'oro per l'oligopolio delle compagnie di navigazione globali. La AP Moller-Maersk a febbraio 2021 ha ammesso di aver beneficiato di noli record, registrando oltre 2,7 miliardi di dollari di guadagni prima delle imposte solo negli ultimi tre mesi del 2020. Prima della pandemia, il trasporto marittimo di un *container* standard costava circa 1.500 dollari, oggi può arrivare a 9 mila.

Nel 2008-09, durante la crisi finanziaria globale, le attività delle grandi compagnie di navigazione sono state devastate, travolte da una condizione di sovracapacità, per cui quando un misterioso *virus* è emerso in Cina all'inizio del 2020, spingendo il governo cinese a chiudere le fabbriche per contenere la sua diffusione, l'industria del trasporto marittimo si è preparata per la replica di una crisi devastante. Le grandi compagnie hanno interrotto i loro servizi, facendo girare al minimo molte delle loro navi. Ciò nonostante, anche durante la recessione, sono aumentati gli ordini per attrezzature protettive come le mascherine

chirurgiche e i camici usati dal personale medico in prima linea, in gran parte fabbricati in Cina. Le fabbriche cinesi hanno aumentato le loro produzioni e le navi porta*container* hanno trasportato i loro prodotti verso destinazioni in tutto il pianeta.

A differenza della crisi finanziaria del 2008, quando la ripresa economica ha impiegato anni per prendere forza, le fabbriche cinesi sono tornate a lavorare a ritmi serrati già nella seconda metà del 2020, producendo una forte domanda di spedizioni marittime. Man mano che le compagnie di navigazione hanno dispiegato tutte le navi in grado di galleggiare, si sono concentrate sulle rotte con la maggiore richiesta, in particolare dalla Cina al Nord America e all'Europa.

La pressione è cresciuta quando i governi americani ed europei hanno lanciato i loro massicci piani di stimolo, aumentando enormemente la spesa pubblica. Allo stesso tempo, i cittadini euro-americani, non potendo spendere i loro soldi nelle vacanze e nei pasti al ristorante, hanno acquistato *console* per videogiochi, frullatori, computer. Hanno attrezzato le loro case per il lavoro e l'apprendimento a distanza. Le attrezzature per il *wellness* spedite tramite *container* dall'Asia negli USA sono più che raddoppiate tra settembre e novembre 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019, secondo un rapporto di Sea-Intelligence, una società di ricerca danese. Le spedizioni di cucine, fornelli e attrezzature da cucina sono quasi raddoppiate nello stesso arco di tempo. Quelle dei disinfettanti sono aumentate di oltre il 6.800%.

Complessivamente, il volume del commercio globale è diminuito solo dell'1% nel 2020 rispetto al 2019. Ma, c'è stato un crollo di oltre il 12% in aprile e maggio, seguito da un'inversione altrettanto drammatica: il sistema non è stato in grado di adattarsi. I volumi totali spediti dall'Asia al Nord America hanno superato i livelli del 2019 di oltre il 7% nel 2020, secondo Container Trade Statistics. I *container* sono stati lasciati nei posti sbagliati e i noli sono stati spinti a livelli straordinari.

D'altra parte, anche in tempi normali, il trasporto aereo di merci costa circa otto volte quello della spedizione marittima. La maggior parte delle merci aviotrasportate viene caricata nelle stive degli aerei passeggeri e con i viaggi dell'aviazione civile severamente limitati, sono limitati anche gli *slot* per il carico delle merci.

Dati gli alti prezzi pagati per i *containers* in Asia, i corrieri scaricano sempre di più in California e a Rotterdam, Amburgo e altri grandi porti europei e poi rimettono immediatamente i *containers* vuoti sulle navi per il viaggio di ritorno in Asia, senza aspettare di caricare grano, soia o altri prodotti da esportazione americani ed europei verso l'Asia.

E' possibile pensare che con l'aumentare delle vaccinazioni e il ritorno della vita alla

normalità, europei e americani sposteranno nuovamente le loro spese, dai beni all'economia delle esperienze (turismo, ristorazione, servizi alla persona, tempo libero), riducendo la necessità di *containers*. Ma, ammesso che ciò accada, le grandi catene della distribuzione commerciale e i negozianti inizieranno ad accumulare scorte per lo *shopping* natalizio. Gli stimoli dei piani di spesa degli USA e dell'Unione Europea (*Next Generation Fund*, insieme alle eccezionali spese in deficit in tutti gli Stati europei) potranno generare nuove assunzioni che potrebbero spingere a un'altra ondata di acquisti, poiché le persone precedentemente senza lavoro o con bassi redditi potrebbero decidere di sostituire gli elettrodomestici obsoleti e di rifarsi il guardaroba.

In sostanza, è assai probabile che la carenza di *containers* si protrarrà per un bel po' di tempo e potrà avere un effetto sui prezzi finali dei beni, andando a far lievitare l'inflazione (nonostante che FED e BCE affermino che questa non dovrebbe salire entro il 2021).

La “balena spiaggiata” nel Canale di Suez

In questa situazione già critica dell'economia globale del trasporto marittimo è bastato che una “*mega nave*” portacontainer diretta a Rotterdam – la Ever Given, una nave da 220 mila tonnellate, larga 59 metri e con 400 metri di lunghezza (troppo grande per passare attraverso il Canale di Panama che collega gli oceani Pacifico e Atlantico), in grado di trasportare fino a 20 mila *containers*, varata in Giappone nel 2018 (dal principale costruttore di navi giapponese, Imabari Shipbuilding), gestita in *leasing* dalla compagnia cinese taiwanese Evergreen Marine Corporation e gestita tecnicamente dal gruppo tedesco Schulte di Amburgo, con un equipaggio indiano, ma di proprietà giapponese e battente bandiera panamense – si sia arenata come una “*balena spiaggiata*” (23-29 marzo 2021), mettendosi di traverso, nel Canale di Suez (in direzione nord) dopo essere stata portata fuori rotta da una “*folata di vento*” (ma potrebbero esserci stati errori tecnici o umani), per provocare un enorme ingorgo di navi – oltre 420 – alle due estremità della vitale arteria commerciale internazionale.

Le tariffe per il noleggio di navi sono cresciute tra il 30 e il 70% in una settimana. Le quotazioni dei *container*, già rarissimi perché bloccati in giro per il mondo dagli effetti del *virus*, sono quadruplicati su alcune rotte. Il gruppo danese di spedizioni marittime AP Moller-Maersk ha affermato che le interruzioni nella catena globale del trasporto marittimo avrebbero richiesto settimane o mesi per tornare ad una normalità di funzionamento. Armatori e noleggiatori di navi in ritardo dovranno sostenere almeno 24 milioni di dollari di spese che non saranno in grado di recuperare poiché le loro polizze assicurative non li coprono e anche i proprietari di merci potrebbero dover sostenere perdite non assicurate.

Un incidente che ha reso visibile quanto sia fragile il funzionamento del trasporto marittimo globale e che ha ulteriormente messo sotto pressione il sistema logistico che rende

possibile il funzionamento del capitalismo globalizzato. I piccoli rimorchiatori egiziani non hanno potuto fare nulla per rimettere in rotta una gigantesca nave a pieno carico. Draghe, rimorchiatori, super rimorchiatori ed escavatori, guidati da consulenti olandesi (SMIT Salvage) e giapponesi (Nippon Salvage), *leader* a livello mondiale nel salvataggio delle navi, hanno lavorato per giorni per liberare la nave da sabbia, fango e terra, con il rischio che la nave si spezzasse in due. Alla fine, l'alta marea dovuta alla luna piena ha dato una mano a liberare la nave e a rimetterla in navigazione.

Il Canale di Suez è stato inaugurato nel 1869, dopo 10 anni di lavori, con circa 1,5 milioni di persone coinvolte nello scavo (anche in condizione di lavoro forzato), ossia nel periodo storico (tra il 1845/47 e il 1873/74) quando, nel contesto della corsa alla spartizione coloniale di Africa e Asia tra Gran Bretagna, Francia ed altre potenze europee, sono state introdotte macchine azionate da vapore prodotto dalla combustione di carbone, sono esplose la costruzione delle ferrovie, la navigazione oceanica a vapore, il telegrafo e la produzione di ferro, acciaio e carbone, e sono stati introdotti la società per azioni, i grandi negozi (i *department stores*) e le catene commerciali. Il viceré ottomano dell'Egitto, Said Pasha, assegnò a una società francese una concessione per la costruzione del Canale. La realizzazione del progetto è costata 100 milioni di dollari (1,9 miliardi oggi), il doppio della stima iniziale. Poco dopo l'entrata in servizio del Canale i suoi proprietari dovettero affrontare gravi difficoltà finanziarie e furono costretti a vendere una quota di controllo al Regno Unito, che gestì il canale per i successivi otto decenni.

Difeso dalle forze britanniche contro l'Impero Ottomano nella prima guerra mondiale, il Canale di Suez è stato controllato dall'Inghilterra fino al 1956, quando le forze britanniche dovettero ritirarsi, cedendo il controllo all'Egitto. La rapida nazionalizzazione del Canale da parte del presidente Gamal Abdel Nasser (quando banche e società britanniche avevano ancora una quota del 44% del capitale) e la successiva decisione di chiudere lo stretto di Tiran alle navi israeliane portò alla Crisi di Suez del 1956 (nello stesso anno dell'invasione dell'Ungheria da parte delle truppe sovietiche). Israele, Francia e Gran Bretagna (ancora in possesso di grandi imperi) intervennero segretamente con paracadutisti britannici lanciati lungo il canale, bombardamenti dell'Egitto da parte di aerei francesi e britannici, occupazione israeliana del Sinai (29 ottobre-7 novembre 1956). La loro idea era di applicare a Nasser il trattamento che era stato inflitto a governo democratico di Mohammed Mosaddeq in Iran nel 1953, colpevole di aver nazionalizzato l'industria petrolifera iraniana controllata dai britannici. Questo disegno venne bloccato dal presidente USA Eisenhower, preoccupato che l'URSS andasse in aiuto dell'Egitto. Il Canale fu chiuso e riaperto dopo circa un anno (e questo è stato anche il primo intervento della forza per il mantenimento della pace delle Nazioni Unite), ma la *débâcle* innescò una crisi politica che alla fine portò alle dimissioni di Anthony Eden da primo ministro britannico nel 1957 per aver ingannato il Parlamento. Fu allora il cancelliere tedesco Konrad Adenauer a cercare di indicare lucidamente al suo omologo francese quale fosse l'alternativa politica sensata da

perseguire nel nuovo ordine globale: *“Francia e Inghilterra non saranno mai potenze paragonabili agli Stati Uniti. Neanche la Germania. Rimane loro solo un modo per giocare un ruolo decisivo nel mondo: quello di unire l’Europa ... Non abbiamo tempo da perdere. L’Europa sarà la tua rivincita.”*

Il Canale di Suez è uno dei passaggi marini più importanti del mondo e collega il Mediterraneo con il Mar Rosso e le rotte marittime verso l’Asia. I principali sviluppi nel capitalismo globale, dall’ascesa del Medio Oriente come produttore di petrolio (nel 1970, circa il 60-70% di tutto il carico marittimo trasportato attraverso il Canale era costituito da petrolio greggio e prodotti petroliferi consumati dall’Europa) allo spostamento della produzione in Estremo Oriente, ne hanno accresciuto l’importanza nel tempo. Oggi, il Canale fornisce un collegamento cruciale per petrolio, gas naturale, cibo e altre merci. È lungo 193 km, profondo 24 metri e largo 205 metri. È stato ampliato nel 2015, scavando un canale di 35 km parallelo al Canale per creare una nuova corsia e consentire alle navi di transitare simultaneamente in entrambe le direzioni, ma solo in una parte del Canale (l’incidente della Ever Given è avvenuto a sud dell’ampliamento). L’ampliamento è costato 8 miliardi di dollari (finanziato da obbligazioni pubbliche) dopo che il dittatore egiziano Abdel Fatah al-Sisi ha richiesto il completamento del progetto entro un anno, promettendo ai cittadini egiziani che si sarebbe rivelato un’*“arteria di prosperità”*. L’Egitto ha accolto i leader mondiali a una grande cerimonia che ha segnato la riapertura del nuovo Canale nel 2015, in mezzo a un’ondata di fervore nazionalista per il progetto.

Attraverso il Canale possono passare dozzine di navi giganti portacontainer al giorno, quindi qualsiasi blocco prolungato causa gravi ritardi nella consegna e distribuzione delle merci (a cominciare da petrolio e gas liquefatto del Golfo Persico). Quasi 19 mila navi, o una media di 51,5 navi al giorno, con una stazza netta di 1,17 miliardi di tonnellate sono passate attraverso il Canale durante il 2020 (circa quattro volte più di quanto è passato attraverso il Canale di Panama), secondo l’Autorità del Canale di Suez. Ciò rappresenta circa il 12% dei volumi del commercio mondiale e il 10% del petrolio mondiale (non a caso il prezzo del greggio è salito del 5% alla notizia dell’incidente). La Russia e l’Arabia Saudita sono i due principali esportatori di petrolio attraverso il Canale, mentre l’India e la Cina sono i principali importatori. Il Canale rappresenta solo il 4,4% dei flussi petroliferi totali, ma un’interruzione prolungata complicherebbe i flussi di petrolio russo e del Caspio verso l’Asia e di petrolio dal Medio Oriente all’Europa. Attraverso il Canale passano il 60% delle merci cinesi per l’Europa e circa il 16% delle importazioni chimiche tedesche. L’Italia vede transitare ogni anno circa il 40% di tutto il suo import-export marittimo (80 miliardi di prodotti) nel Canale di Suez.

Il Canale è anche una delle principali fonti di entrata di valuta forte per l’Egitto (5,61 miliardi di dollari nel 2020). Secondo i dati di Lloyd’s List, l’interramento della nave ha causato una perdita di 12-14 milioni di dollari al giorno di entrate per l’Egitto e un danno di

9,6 miliardi di dollari ogni giorno per le economie asiatiche ed europee. Ogni giorno che il Canale è stato chiuso le navi portacontainer e le navi cisterna non hanno trasportato cibo, carburante e manufatti in Europa per un valore intorno ai 5,1 miliardi di dollari e le merci non sono state esportate dall'Europa all'Estremo per 4,5 miliardi. Inoltre, gli esperti del settore hanno avvertito che era probabile che il proprietario e gli assicuratori della nave avrebbero dovuto affrontare una marea di richieste di risarcimento per un totale di centinaia di milioni di dollari.

Le previsioni del tempo avrebbero pronosticato che i venti sarebbero stati forti (50 km/h) il giorno dell'incidente della Ever Given, ma sia l'Autorità del Canale di Suez sia il capitano della nave hanno deciso di non ritardare il passaggio. Un giorno con la nave all'ancoraggio di Port Suez nel Mar Rosso significa far perdere all'armatore 60 mila dollari o 3-4 mila l'ora di ritardo. L'incentivo a non interrompere i viaggi è diventato più acuto con l'aumento delle catene di approvvigionamento *just-in-time* negli ultimi decenni. Da decenni ormai la spedizione marittima è diventata il magazzino e la catena di montaggio invisibile in mare che consente alle grandi industrie manifatturiere come quella dell'automobile di effettuare spedizioni *just-in-time*, anche se di tanto in tanto alcune linee di produzione sono state fermate a causa di container intrappolati nel traffico o per ritardi nelle consegne a seguito di incidenti navali e congestioni nei porti.

L'incidente della Ever Given è avvenuto proprio quando i flussi commerciali di container Asia-Europa stavano riprendendo dopo la pausa dovuta alle feste del capodanno lunare cinese. Un blocco prolungato del Canale di Suez avrebbe potuto avere gravi conseguenze poiché il percorso alternativo attraverso la rotta del Capo è più lungo di 12-20 giorni e comporta costi di carburante maggiori (circa 400 mila euro per le 800 tonnellate extra), con un costo complessivo aggiuntivo che viene valutato intorno ai 300-600 mila dollari al giorno. Ciò nonostante, dopo 4-5 giorni di stallo alcune navi sono state indirizzate su quella rotta. Alcuni armatori hanno valutato più conveniente allungare il viaggio piuttosto che pagare penali da 15-30 mila euro al giorno. Una situazione che ha peggiorato la carenza di navi portacontainer e di containers, poiché il 30% della capacità globale di navi portacontainer passa attraverso la Suez. L'effetto di quanto accaduto era destinato a ripercuotersi sui porti europei in termini di una congestione *ex post* e in un ritardo del ritorno dei container in Cina.

L'incidente della Ever Given ha riportato in primo piano l'importanza strategica dei "colli di bottiglia" (*chokepoints*), stretti o canali artificiali che sono dei passaggi obbligati lungo le rotte commerciali internazionali, da dove transita l'80% delle merci del pianeta e il 54% del grano e dei fertilizzanti. Oltre a Suez ci sono lo Stretto di Hormuz (dal Golfo Persico al Golfo di Oman), quello di Malacca, quello di Bab al-Mandeb che separa il Mar Rosso dal Golfo di Aden (attraverso il quale transitano le petroliere dirette verso il Canale di Suez), gli stretti danesi (Öresund) e turchi (Bosforo e Dardanelli), Gibilterra, il Canale di Panama e il Capo di

Buona Speranza.

Tutti questi passaggi possono essere considerati degli snodi fondamentali nello scacchiere globale della geopolitica e geoeconomia. Nessuno di questi *"colli di bottiglia"* può dirsi immune dai rischi collegati al ruolo che sono chiamati a ricoprire (furti ad opera di pirati, attacchi terroristici, ostilità belliche, incidenti navali). Il blocco anche temporaneo di uno di questi passaggi, con conseguente collasso delle relative forniture, può generare uno *shock* sui mercati energetici e produttivi globali, spingendo in alto i prezzi e bloccando processi produttivi.

Nell'ultimo decennio, si è accesa la competizione tra il cosiddetto *"quartetto arabo"* - costituito da Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Egitto e Bahrain (e, in aggiunta, da Israele in funzione anti-iraniana) - e l'asse Qatar-Turchia e l'Iran. Arabia Saudita ed Emirati considerano l'Iran come la principale minaccia e ritengono - come Benjamin Netanyahu - che gli Stati del Golfo e Israele condividano un nemico comune: l'Iran. Temono la *"minaccia vitale"* esercitata dall'Iran in termini di un'espansione politico-militare e culturale configurabile in un vero e proprio accerchiamento: a nord, attraverso la direttrice che porta da Teheran al Mediterraneo attraverso Iraq, Siria, e Libano; a est attraverso quella sorta di tenaglia formata dallo stretto di Hormuz (Golfo Persico-Golfo di Oman) da un lato e da quello di Bab al-Mandeb (Golfo di Aden-Mar Rosso) dall'altro. Dei tre corridoi marittimi del Medio Oriente - il Canale di Suez, lo stretto di Hormuz e quello di Bab al-Mandeb (tra Mar Rosso e Oceano Indiano) - gli egiziani (sostenuti da emiratini e sauditi) e gli iraniani ne controllano uno ciascuno. Gli Emirati, insieme all'Arabia Saudita, vogliono controllare il terzo e per questo da sei anni sono invischiati nella guerra civile in Yemen.

Inoltre, questa competizione geopolitica ha portato ad un'iniezione impressionante di capitali e investimenti, civili e militari nella regione immediatamente a sud del Canale di Suez, ossia nel Corno d'Africa, da parte dei Paesi mediorientali (circa 13 miliardi di dollari tra il 2000 e il 2017 secondo uno studio del Clingendael Institute), principalmente in Etiopia e Sudan. Gli investimenti portuali da parte degli EAU a Berbera (Somaliland), Doraleh (Gibuti), Bosaso (Puntland, Somalia) e Assab (Eritrea); la costruzione di avamposti militari sauditi e turchi a Gibuti, in Eritrea e Somalia; il riorientamento diplomatico di Eritrea, Gibuti e Sudan - dietro promesse di ingenti aiuti allo sviluppo e militari - in favore di una posizione pro-saudita; il ruolo di mediazione di Arabia Saudita ed EAU nell'accordo di pace tra Eritrea ed Etiopia dopo 20 anni di *"guerra fredda"*; l'impegno arabo nella protezione dei flussi commerciali ed energetici marittimi nel Mar Rosso e nell'Oceano Indiano occidentale; i progetti di *land grabbing* delle monarchie del Golfo per assicurarsi la sicurezza alimentare sempre in Etiopia e Sudan, sono tutti elementi che fanno parte di una strategia mirata sia a espandere e/o consolidare la loro influenza sia a portare avanti la strategia araba di contenimento all'Iran, nel quadro delle crescenti rivalità tra conservatori (il *"quartetto arabo"*) e Islam politico moderato (l'asse Turchia-Qatar).

Dal 1869 il Canale di Suez è stato bloccato solo cinque volte nella sua storia. Dopo la Guerra dei Sei Giorni, 14 navi mercantili rimasero bloccate perché entrambi gli ingressi del canale erano bloccati dalle mine - e questo per oltre sette anni (1967-1975). 25 navi si sono arenate nel Canale negli ultimi dieci anni. La chiusura del Canale portò a un dirottamento del traffico marittimo, ed in particolare di quello petrolifero destinato all'Europa e al Nord America, intorno al Capo di Buona Speranza, incoraggiando così il passaggio all'uso di "super petroliere" (già introdotte dopo la Crisi del 1956, durante l'anno di chiusura del Canale), vettori di greggio molto più grandi a vantaggio delle economie di scala. Soprattutto, le chiusure del 1958 e del 1967-1975 portarono alla ricerca di petrolio e gas da parte delle potenze europee nell'Africa occidentale e settentrionale, e il petrolio kazako e azero è arrivato rapidamente in Europa dalla fine della Guerra Fredda. Di conseguenza, il petrolio mediorientale, sebbene ancora importante, non è più il carico più significativo che attraversa il Canale di Suez. Le navi portacontainer che trasportano merci fabbricate in Cina e nel resto dell'Asia orientale e sud-orientale sono ora - almeno in termini di valore economico - i carichi più importanti e preziosi che attraversano il Canale.

La "Convenzione di Costantinopoli" conferisce al collegamento tra il Mar Mediterraneo e il Mar Rosso uno status diplomatico speciale: dovrebbe poter essere utilizzato "in tempo di guerra e di pace da qualsiasi nave, sia essa mercantile o nave da guerra, indipendentemente dal suo Paese dell'origine".

E' interessante notare che il governo egiziano sta lavorando alacremente al completamento di una zona economica speciale del Canale di Suez (SCZone) su un'area di 461 chilometri quadrati, quasi i due terzi delle dimensioni di Singapore. SCZone è costituita da 2 aree integrate, Ain Sokhna con Ain Sokhna Port, e East Port Said, che comprende 2 aree di sviluppo (Qantara West & Ismailia West) e 4 porti (West Port Said, Port Adabiya, Port Al Tor Port, Al Arish Port). Ogni area integrata e di sviluppo viene realizzata per offrire opportunità di investimento in imprese industriali e commerciali, infrastrutture e *real estate*, logistica, servizi e tecnologia. L'azienda cinese Jushi ha firmato un contratto per le espansioni pianificate dalla società nella zona di Ain Sokhna con un investimento di 60 milioni di dollari in un'area di 90 mila metri quadrati. Trentadue società cinesi sono pienamente operative in SCZone, dove hanno investito 400 milioni. Il presidente cinese Xi ha annunciato che il governo investirà fino a 2,5 miliardi di dollari in 100 società in SCZone.

Anche il governo russo ha confermato degli investimenti e ha avviato sviluppi per un totale di 107,8 milioni di dollari distribuiti su 398 aziende nei settori dell'ingegneria, delle macchine, della costruzione navale e del cibo nei pressi di East Port Said.

L'espansione industriali prevista lungo il Canale sarà alimentata da tre gigantesche centrali elettriche situate a Ain Sokhna, Burullus e nella nuova capitale amministrativa (Weidan) che forniranno una capacità totale di 14.400 MW, pari a circa il 50% della rete elettrica del

Paese, con un investimento di 7 miliardi di dollari. Elsewedy è l'appaltatore principale della centrale elettrica Beni Suef, mentre Orascom sta lavorando ai progetti Burullus e New Capital. Siemens ha firmato un contratto da 8 miliardi di euro per costruire tre impianti a gas a ciclo combinato da 4.800 MW, ciascuno con otto unità.

Al 2018, gli investimenti totali cinesi in Egitto avevano superato i sette miliardi di dollari, dando lavoro a circa 30 mila egiziani. Lo scambio commerciale tra Cina ed Egitto ha raggiunto il livello record di 13,87 miliardi di dollari nel 2018, quando le esportazioni egiziane in Cina sono salite a 1,8 miliardi di dollari. Nel giugno 2019 è stato firmato un accordo per una *joint-venture* tra l'industria automobilistica cinese SAIC Motor e la più grande società di vendita egiziana Mansour Automotive Group per la produzione di auto con marchio MG in Egitto.

L'interesse della Cina per l'Africa orientale non è certo limitato al solo Egitto ma si estende a tutti gli Stati rivieraschi. Capitali cinesi, ad esempio, hanno realizzato la ferrovia tra Nairobi e il porto di Mombasa in Kenya di 470 km costata 3,2 miliardi di dollari; la ferrovia elettrificata Addis Abeba-Gibuti di 760 km costata 4,2 miliardi di dollari; l'espansione del porto di Gibuti alle porte del Canale di Suez, dove sono state create una zona di libero scambio commerciale (con una superficie pari ad un decimo del Paese) e anche la prima base militare cinese fuori della Cina (ma dove dal 2002 ci sono anche basi militari di Francia, Italia, Giappone, Arabia Saudita e la più grande base militare americana in Africa).

Il sistema logistico sulla terraferma

Camion, ferrovie e centri di distribuzione subentrano una volta che le merci raggiungono la terraferma. Muovere le merci per mare costa straordinariamente poco rispetto alle spedizioni sulla terraferma. Costa meno a un rivenditore inviare una scarpa in Europa da una fabbrica nel Sud Est asiatico piuttosto che trasportarla da un magazzino locale europeo a un negozio di scarpe nello stesso Paese.

L'espansione dell'*e-commerce* trainata dall'attività dei grandi portali come Amazon sta mettendo sotto enorme pressione anche tutti i sistemi logistici nazionali. Le aspettative dei consumatori sono cresciute: chi acquista chiede innanzitutto consegne a basso costo sempre più rapide, entro 24/48 ore dall'acquisto, anche per articoli singoli ed eterogenei.

Pertanto, il settore delle consegne a domicilio, un tempo monopolizzato dalle aziende postali pubbliche e da pochi grandi spedizionieri privati, è diventato estremamente competitivo a seguito della proliferazione di piccoli subappaltatori che sono in grado di fare consegne sempre più rapide e flessibili perché possono contare su eserciti di fattorini inquadrati nel lavoro autonomo e che guadagnano intorno al salario minimo, senza ferie e tredicesime, con contratti temporanei e muniti dei loro *smartphone* e dei loro veicoli (per

cui si pagano la benzina, le riparazioni, l'assicurazione e l'usura del veicolo). Sono in competizione tra loro e vengono pagati a prestazione con un controllo digitale dei percorsi, ritmi e risultati di consegna.

Le imprese globali del mondo digitale americane, europee e cinesi - come Google/Alphabet, Facebook, Amazon, AliBaba, Tencent, JingDong, Baidu, NetEase, Spotify, Airbnb, Uber, BlaBlaCar, Lufax, Lyft, Deliveroo, Foodora, etc. - hanno via via acquisito un potere crescente sull'economia reale perché gestiscono cavi (terrestri e sottomarini) e piattaforme che veicolano flussi di dati, comunicazione, merci, servizi, innovazioni, *app* che amplificano e accelerano la frammentazione delle forme di lavoro sempre più precarizzate della "*economia dei lavoretti*" (*gig economy*), per cui le imprese che controllano le piattaforme digitali organizzano la forza lavoro e la logistica delle merci attraverso un algoritmo e mettono in collegamento consumatori-clienti, merci e attività commerciali, traendo profitto attraverso la riduzione dei costi del lavoro.

Senza le consegne a basso costo offerte dai corrieri espressi grazie ad una forza lavoro iperflessibile e con garanzie ridotte rispetto alle generazioni precedenti, Amazon o Alibaba non sarebbero i giganti che sono oggi. Nelle grandi città ormai tutto sembra essere *gig economy*, con cui una *app* del telefono attiva i servizi più disparati erogati soprattutto attraverso un esercito di lavoratori poveri, nuovi proletari.

Nel medio termine, questa forza lavoro sarà completamente estromessa perché le consegne saranno affidate a droni e *robot*, ma nel breve termine la carenza di autisti rappresenta la sfida maggiore per le aziende. La loro pressione al ribasso sui salari per essere sempre più competitive potrebbe presto trovare un limite nella mancanza di persone disponibili a fare da autisti, quanto meno per salari da mera sopravvivenza.

La trasformazione del lavoro nei magazzini

I magazzini sono passati dall'essere dei siti *low-tech* di immagazzinamento a delle enormi strutture che utilizzano robotica, tecnologie di tracciamento, contabilità informatizzata e così via. Oggi, la funzione della maggior parte dei magazzini e anche dei centri di distribuzione è quella di spostare il più velocemente possibile le merci in entrata e in uscita, spesso attraverso forme di intermodalità (stradale, ferroviaria, aerea e marittima).

In tutto il mondo c'è stata una proliferazione di "*zone di libero scambio*" (*free trade zones*), ossia di specifiche zone economiche speciali per attrarre investimenti dall'estero dove le merci possono essere sbarcate, immagazzinate, manipolate, fabbricate o riconfigurate e riesportate ai sensi di una specifica regolamentazione doganale e generalmente non soggette a dazi doganali (solo la Cina ne ha 21).

I “*nodi chiave*” dei sistemi logistici sono situati principalmente ai margini delle grandi aree metropolitane. Essi dipendono ancora da grandi concentrazioni di lavoratori a bassa retribuzione – autisti, fattorini, mulettisti, manovratori di carrelli elevatori, controllori di qualità, supervisori, magazzinieri, “*stivatori*” che sistemano le merci negli scaffali, “*raccoglitori*” che le prendono dagli scaffali, “*imballatori*” che le preparano per le spedizioni – che tendono a vivere nelle vicine periferie urbane.

Nelle immediate periferie urbane (ad esempio, nelle *banlieue* francesi raccontate da film di successo come *L'odio* e *Les misérables*) continuano a risiedere quei segmenti di classi lavoratrici destinati agli impieghi scarsamente qualificati e mal retribuiti di cui le classi medie e ricche delle metropoli hanno ancora bisogno: logistica, edilizia, sicurezza, pulizia e raccolta dei rifiuti, servizi alla persona, ristorazione, manutenzione impiantistica, etc.. Si tratta spesso di concentrazioni urbane “*chiuse*” composte da “*lavoratori a valore aggiunto*”, simili a quelli in passato coinvolti nella produzione industriale Fordista.

Sia i beni domestici che quelli importati dipendono dal movimento tempestivo delle merci attraverso questi “*cluster logistici*” e dai collegamenti di trasporto tra di essi. Non sono solo le strutture di produzione che dipendono da queste catene di approvvigionamento (spesso transnazionali), ma anche quelle classificate come industrie dei servizi.

Catene snelle di approvvigionamento della produzione di beni e servizi, però, fanno aumentare anche la vulnerabilità alle interruzioni del lavoro, laddove i lavoratori sono in grado di organizzarsi sindacalmente in punti – *cluster* e *hub* – lungo la catena di approvvigionamento.[6] Non a caso, gran parte dell'attività di ricerca e sviluppo realizzata nel settore della logistica è focalizzata su *robot* in grado di sostituire mani e braccia umane.

I magazzini non sono più luoghi in cui si immagazzinano merci, ma dove si spostano e smistano merci, continuamente, con metodi *just-in-time* che hanno l'obiettivo di ridurre gli *stock* (e quindi di abbattere il capitale circolante). L'automazione crescente è una caratteristica di queste strutture, ma il lavoro rappresenta ancora il 65% dei costi operativi medi.

In nome della “*flessibilità*”, gli sforzi per snellire la logistica si ottengono aumentando la “*standardizzazione*” del processo lavorativo, ossia riducendo il lavoro al suo modo più semplice. Arriva un camion o un *container*, viene scaricato da operatori e poi le merci vengono selezionate e smistate (utilizzando dei *sorter* automatici) nel magazzino o caricate da operatori su un altro camion o *container* e via.

Il lavoro di un operatore di un magazzino del colosso della logistica Amazon, ad esempio, consiste nello scannerizzare (con *tag* con codici identificativi a radiofrequenza Rfid e geolocalizzati) gli oggetti portati dai camion, per poi inserirli nel giusto carrello a guida

laser, affinché i *robot* possano poi portarli nel posto giusto nel magazzino. Un'operazione da concludere in 15 secondi per oggetto con uno *scanner* palmare, processando fino a 250 oggetti all'ora, per 10 ore e mezzo di lavoro (con pause di mezzora per andare al bagno e alimentarsi), pena un richiamo da parte di un *manager*.^[7]

Nel 2012, Amazon ha speso 775 milioni di dollari per acquistare la società di robotica Kiva Systems che ha prodotto una nuova generazione di *robot* mobili che possono trasportare i prodotti agli scaffali leggendo codici a barre e identificando il percorso da seguire. Questa acquisizione ha anche fornito ad Amazon le basi tecniche su cui poter costruire nuove versioni della robotica di magazzino per gli anni a venire, gettando le basi per un potenziale futuro in cui le uniche persone all'interno delle strutture di Amazon saranno quelle impiegate per mantenere e riparare i *robot*. Attualmente, Amazon sta introducendo nuove macchine confezionatrici prodotte dall'italiana CMC (dal costo di 1 milione di dollari l'una) che consentono di automatizzare un lavoro svolto da migliaia dei suoi lavoratori: l'inscatolamento degli oggetti ordinati dai clienti ad un ritmo di 600-700 scatole l'ora, un numero circa 4 o 5 volte superiore a quello umano.

Il controllo continuo delle merci e dei lavoratori

Il continuo scambio digitale di dati, tra fornitore, cliente e gestore logistico, tra produzione, magazzino e trasporto, tra fasi di processo e attività gestionali, diviene sempre più determinante e consente una tracciabilità integrale dell'intera *supply chain*.

Un sistema che è in grado di comunicare, per ciascun codice, quanta merce è in produzione, in viaggio, in *stock* oppure già spedita al cliente finale. Pertanto gli addetti alla logistica fanno parte del processo di produzione complessivo della produzione di merci - l'industria 4.0 (che consente il decentramento dell'apparato produttivo) si integra con la logistica 4.0 - e hanno una certa influenza nell'economia, come hanno avuto gli operai negli stabilimenti automobilistici Fordisti negli anni '70.

I sindacalisti a volte definiscono "*posizione strategica*" il tipo di posizionamento dei lavoratori della logistica all'interno delle *supply chains* perché le loro azioni possono avere effetti di rallentamento o blocco a cascata che si diffondono lungo tutta la catena. Uno sciopero in un magazzino o in un fornitore chiave può far chiudere la produzione a monte e a valle di una catena di approvvigionamento, infliggendo ingenti danni alla reputazione di affidabilità di un'azienda nei confronti dei suoi *partner*. Ciò potrebbe esercitare un'enorme pressione sui datori di lavoro per concedere concessioni o riconoscere una organizzazione sindacale come controparte. Ma, la logistica dispone di mezzi estremamente sofisticati per bypassare tali azioni o interruzioni, indipendentemente che si tratti di scioperi dei lavoratori o di tempeste atmosferiche.

Negli Stati Uniti ci sono circa 60 *cluster* logistici e i tre più grandi sono a New York e nel nord del New Jersey, a Chicago e a Los Angeles. Nell'area metropolitana di Chicago-Joliet-Naperville ci sono oltre 300 magazzini con circa 150 mila lavoratori, tra cui 40 mila conducenti di camion pesanti. Il *terminal* di merci CenterPoint Intermodal è stato aperto nella cittadina agricola di Elwood (a 40 miglia da Chicago, con 6 linee ferroviarie e 4 autostrade interstatali nelle vicinanze) nel 2002.[8] Allo sviluppatore è stato garantito l'abbattimento totale delle tasse fino al 2022 e in pochi anni Elwood è divenuto il più grande centro intermodale interno del Nord America con l'aggiunta di centinaia di nuovi depositi nel territorio della contea. Miliardi di dollari in beni di aziende come Samsung, Target, Walmart, Home Depot, IKEA e Amazon fluiscono attraverso l'area ogni anno. Ma, la comunità locale non ne ha realmente beneficiato. Invece di un abbondante lavoro a tempo pieno, si è sviluppato un regime di lavoro parziale e precario gestito da circa 100 agenzie del lavoro temporaneo che drenano forza lavoro pendolare dalle periferie dell'area metropolitana di Chicago, mentre l'aria è inquinata e le infrastrutture di comunicazione sono perennemente deteriorate e congestionate da un traffico quotidiano di circa 25 mila camion (24 ore su 24). L'impossibilità da parte della città di Elwood (2.200 abitanti) di riscuotere tasse dalle strutture l'ha fatta sprofondare in oltre 30 milioni di dollari di debiti. Anche i centri vicini (Bolingbrook e Romeoville) che hanno seguito lo stesso modello hanno centinaia di milioni di debiti.

Il nuovo *cluster* di Memphis di FedEx impiega 15 mila lavoratori direttamente e 220 mila nelle attività connesse di trasporto e magazzino. Negli USA Amazon ha più di 75 centri di "evasione ordini" e 35 centri di smistamento, dove lavorano a tempo pieno circa 200 mila persone.

Si stima che gli addetti totali della logistica siano circa 7 milioni negli USA. In Europa grandi *cluster* logistici sono localizzati nelle aree metropolitane di Amsterdam, Amburgo, Duisburg, Barcellona, Londra, Liverpool-Manchester, (in Italia a Verona, Padova, Bologna, Genova-Vado Ligure, Livorno, Piacenza-Castel San Giovanni-Monticelli d'Ongina-Fiorenzuola) e rappresentano delle grandi concentrazioni di lavoratori molto spesso migranti inquadrati in forme contrattuali assai precarie, con la proliferazione di agenzie per l'intermediazione del lavoro, cooperative spurie (che chiudono alla fine di ogni appalto) e caporalato etnico, un'organizzazione del lavoro che implica bassi salari, evasione fiscale e contributiva, non rispetto di regole, orari e diritti.

Nel settore della logistica (come in quelli delle pulizie e dei servizi), ormai si applicano "contratti pirata", che scavalcano quelli nazionali e con i quali è facile vincere gare, aste o appalti puntando sul massimo ribasso. In Italia, la questione della regolazione della certificazione della rappresentatività delle organizzazioni sindacali del lavoro e dell'impresa è apparentemente all'ordine del giorno dell'agenda politica da anni, ma le proposte di legge presentate non sono mai riuscite ad arrivare ad un voto del Parlamento.

Di recente, il Tribunale di Milano ha ordinato la *“amministrazione giudiziaria”* (ossia, ha assunto il controllo societario tramite un proprio nominato amministratore) di Ceva Logistic Italia – l’articolazione italiana dell’omonima multinazionale, *leader* italiano nel mercato dei servizi logistici e spostamento merci con 1.400 dipendenti, 75 sedi e un fatturato di 7 miliardi di euro – ritenuta colpevole di aver agevolato l’intermediazione illecita e lo sfruttamento di manodopera da parte di *“un carosello di società cooperative [costituite] per occultare un regime di sopraffazione retributiva”* ai danni di *“lavoratori costretti a ritmi gravosi, straordinari imposti sotto continua minaccia di licenziamento, omesso versamento di contributi, retribuzione difforme dalle ore davvero lavorate (anche 11 ore al giorno)”*.

La concentrazione dei lavoratori, un limite del processo di accumulazione

E’ piuttosto paradossale che, nonostante un’automazione sempre più spinta del settore della logistica (ma osservazioni analoghe si potrebbero fare per i settori sanitario o alberghiero), il capitalismo post-Fordista stia ricreando quelle massicce concentrazioni di lavoratori manuali da cui i dirigenti aziendali hanno cercato di sfuggire dagli anni ‘70 attraverso lo smantellamento della grande fabbrica Fordista, seguendo la strada della frammentazione, *outsourcing* e dispersione geografica dei processi di produzione industriale.

L’aeroporto Hartsfield-Jackson di Atlanta è l’aeroporto con più traffico aereo al mondo. Copre l’80% della popolazione statunitense con un tempo di accesso aereo di due ore e ha una media di 275 mila passeggeri al giorno (103 milioni all’anno), con centinaia di voli internazionali. Ha reso Atlanta una importante porta d’accesso al mercato americano, attirando le sedi delle maggiori aziende Fortune 500, in particolare le compagnie di trasporto come Delta Airlines e UPS (un *global player* della logistica che ha realizzato quasi 5 miliardi di profitti nel 2017, trasferitosi da Greenwich, Connecticut, nel 1990), ed è ora il principale datore di lavoro della Georgia con 63 mila occupati. I funzionari dell’aeroporto stimano che generi direttamente un impatto economico di 34,8 miliardi di dollari per l’area metropolitana di Atlanta, con circa un quarto di milione di posti di lavoro in tutta la città direttamente interessati, e un altro mezzo milione di posti di lavoro indirettamente sostenuti negli Stati Uniti sudorientali.

Chi vuole fare l’autista?

Uno degli evidenti anelli deboli dei sistemi logistici, per come sono attualmente strutturati, è quello della carenza di autisti. Oltre il 70% di tutte le merci viene spostato su *camion* negli USA e in altri Paesi (come l’Italia) tale percentuale è anche superiore. Quello del camionista è un lavoro faticoso, senza orari (ben più di 40 ore a settimana), lontano da casa

e famiglia e finora relativamente poco pagato. I circa 4 milioni di camionisti americani, ad esempio, guadagnano uno stipendio annuo medio di 40 mila dollari, con quelli che sono dipendenti a tempo pieno che superano i 50 mila.

E' un tipo lavoro che i giovani non vogliono più fare, per cui viene sempre più svolto da lavoratori migranti. In passato, la tariffa per *container* che andava dall'Asia all'Europa era di circa 2 mila euro, mentre prima della pandemia (grazie a navi porta*container* sempre più grandi e veloci) era scesa a 200 euro. E con la spedizione intercontinentale di merci così a buon mercato, le aziende si aspettano che anche la parte del trasporto su *camion* sia corrispondentemente a buon mercato.

Anche se la tecnologia diventa disponibile, ci vorranno anni prima che gli autisti possano essere sostituiti dai camion autoguidati, intanto gli Stati Uniti sono già a corto di circa 60 mila camionisti e nei prossimi otto anni si prevede che la carenza raggiungerà l'impressionante cifra di 174 mila.

Il *think-tank* International Transport Forum prevede una carenza fino a 800 mila camionisti negli USA e in Europa nel 2034. Ogni anno, circa 67 mila conducenti tedeschi si ritirano, sostituiti da soli 27 mila che terminano la loro formazione di camionista, lasciando un vuoto di 40 mila camionisti che è destinato a salire di molto nei prossimi anni con l'aumentare del numero di conducenti che andranno in pensione. La Svezia, nel frattempo, ha già 7 mila conducenti in meno e si prevede che tale cifra aumenterà fino a 50 mila entro 10 anni. Il Regno Unito ha 35 mila autisti in meno del necessario.

Il 90% delle merci del mondo viaggia sulle navi e quando arriva al porto deve essere trasportata via terra per consegne *just in time*. Negli Stati Uniti, il 71% di tutte le merci viaggia sulle autostrade, mentre le ferrovie trasportano alcune merci, ma non raggiungono comunità più piccole, né negozi.

Se i conducenti di camion decidessero di scioperare o di ritirarsi in massa, in molti Paesi cibo e benzina finirebbero rapidamente per scarseggiare, causando crisi sociali ed economiche e lasciandoli pericolosamente vulnerabili.

Il problema della carenza di autisti si potrebbe in larga parte risolvere con un aumento dei salari, ma la maggior parte di loro non è organizzata in potenti sindacati e la natura decentralizzata di buona parte del *business* della logistica rende difficile la contrattazione collettiva.

La strada cinese alla globalizzazione: la Belt and Road Initiative

Il nazionalismo cinese è assertivo, ma apparentemente non aggressivo. Persegue fini fortemente nazionali. La Cina vuole apparentemente affermarsi come superpotenza economico-industriale innovativa regionale, ma attraverso l'accettazione di un gioco globale, con posizioni pro-globalizzazione, l'adesione alle regole del libero commercio e l'accettazione delle norme internazionali nel campo della tutela dell'ambiente. Il libro bianco "*China's National Defense in the New Era*" (2019) sostiene che la caratteristica distintiva della difesa nazionale cinese nella nuova era debba essere quella di "*non cercare mai l'egemonia, l'espansione o la sfera di influenza*", per cui la missione dell'esercito cinese (che ha un *budget* pari all'1,3% del PIL) deve limitarsi a salvaguardare la sovranità, la sicurezza e gli interessi di sviluppo del Paese.

Dal 2013, la Cina ha promesso massicci investimenti in Eurasia con l'iniziativa di sviluppo infrastrutturale *One Belt, One Road (Yi Dai Yi Liu)*, diventata poi *Belt and Road Initiative (BRI)*, la nuova *Via della Seta (Sichou Zhi Lu)*, a cui hanno aderito oltre 100 Paesi (tra i quali Italia, UK e Germania, ma non gli USA).

Una strategia di sviluppo globale che al 2020 valeva quasi 4 mila miliardi di dollari e che sta all'interno del progetto governativo *Made in China 2025* e che secondo i cinesi dovrebbe creare una serie di piattaforme logistiche e produttive per intensificare la cooperazione internazionale.

La BRI rappresenta una evoluzione delle *go west, go out e go abroad strategies* perseguite dalla Repubblica Popolare Cinese negli ultimi decenni che hanno cercato di incentivare le imprese nazionali a sviluppare attività all'estero, per cui sono state spinte ad investire e a cercare contratti all'estero per diventare più competitive a livello globale e alleviare anche alcune delle pressioni su un mercato interno che stava iniziando a saturarsi. Una politica piuttosto aggressiva, sostenuta da un credito facile ed economico da parte delle banche statali, che ha consentito alle imprese di assicurarsi nuovi mercati per le loro esportazioni, anche se non sempre i risultati economici conseguiti da queste strategie sono stati positivi.

Ora, la BRI potrebbe collocare la Cina "*al centro della scena mondiale*", come grande potenza al centro di nuove catene di fornitura e di un nuovo ordine economico globale, rendendo l'Eurasia (dominata dalla Cina, insieme alla Russia, all'Iran e all'Unione Europea) un'area economica e commerciale in grado di competere con quella transatlantica ancora dominata dall'America.[9]

La Banca Mondiale ha stimato che saranno necessari 97 trilioni di dollari di investimenti infrastrutturali in tutto il mondo entro il 2040. Il bisogno è particolarmente acuto nei Paesi poveri, ma da anni i Paesi ricchi occidentali hanno generalmente abbandonato lo sviluppo

di progetti infrastrutturali in questi Paesi, per cui la Cina sta semplicemente cercando di riempire questo vuoto.

Nel dopoguerra, gli americani usarono gli aiuti del "*Piano Marshall*" per stabilizzare politicamente e legare a sé i Paesi europei alleati, e al tempo stesso farne degli sbocchi per le proprie esportazioni. Mai prima nella storia un vincitore militare aveva trattato i conquistati con tale generosità: solo un quinto dell'aiuto si presentava sotto forma di prestiti, mentre il resto era in sovvenzioni a fondo perduto per ridurre al minimo il futuro onere finanziario per l'Europa. Un'Europa occidentale stabile e prospera serviva agli Stati Uniti come mercato per i suoi beni e come barriera per l'ulteriore espansione sovietica in Europa. "*È logico che gli Stati Uniti debbano fare tutto ciò che sono in grado di fare per contribuire al ritorno della normale salute economica nel mondo, senza la quale non può esserci stabilità politica e pace garantita*", aveva detto George C. Marshall ricevendo una laurea *ad honorem* dalla Harvard University il 5 giugno 1947.

Ora, anche l'iniziativa cinese propone una strategia *win-win* (che i cinesi chiamano *shuang ying*), in cui tutti hanno da guadagnare, che si concentra sulla connettività e cooperazione tra la Cina e oltre 80 Paesi Euro-Asiatici e Africani (lasciando però fuori, almeno per ora, sia l'India, Paese con cui la Cina ha dei contenziosi aperti legati ai confini territoriali tibetani e al Nepal, sia l'Afghanistan, ancora non "*stabilizzato*" dal punto di vista politico-militare) e comprende due componenti principali:

- una via terrestre, la *Silk Road Economic Belt* (SREB) composta da 4 corridoi: il nuovo ponte terrestre eurasiatico che collegherà orizzontalmente la provincia cinese dello Jiangsu con Rotterdam in Olanda, attraversando più di 30 Paesi; il corridoio economico Cina-Mongolia-Russia (dalla Cina settentrionale all'Estremo Oriente russo); il corridoio economico Cina-Asia centrale-Asia occidentale (dalla Cina occidentale alla Turchia passando per Kazakistan, Kirghizistan, Tagikistan, Uzbekistan e Turkmenistan); il corridoio economico Cina-Pakistan;
- una via marittima, la *Maritime Silk Road* (MSR), che comprende due corridoi: il corridoio economico Cina-Penisola indocinese (dalla Cina a Singapore passando per Vietnam, Laos, Cambogia, Thailandia, Myanmar e Malesia) e il corridoio economico Cina-Bangladesh-India-Myanmar.

Questi sterminati corridoi economici mirano a facilitare il commercio, gli investimenti, il flusso di informazioni, il movimento di persone e la creazione di mercati e posti di lavoro in loco, interconnettendo l'Asia centrale ed occidentale (attraverso i porti di Guangzhou e Haikou, attraverso Malacca, Singapore, lo Sri Lanka), toccare il Medio Oriente e l'Africa e, attraverso Suez, sboccare in Europa. L'interscambio Cina-UE è quasi raddoppiato tra il 2010 e il 2017, superando i 550 miliardi di dollari, e la Cina è così divenuta il secondo *partner*

commerciale europeo, mentre l'UE è il primo *partner* cinese.

La variante marittima, oltre a collegare il Mare Cinese e il Mediterraneo, dovrebbe estendersi anche al Sud Est asiatico e all'Oceania e alla rotta polare verso il Baltico (usando il passaggio a nord-est della Russia), che sfruttando l'opportunità del restringimento della calotta glaciale artica dovuto al riscaldamento climatico può permettere al traffico commerciale di accorciare i tempi di navigazione dall'Asia all'Europa (3 mila miglia nautiche e 20 giorni di navigazione in meno da Shanghai a Rotterdam e Amburgo). Con la via polare si accorcia di una settimana anche il passaggio che unisce Atlantico e Pacifico, costeggiando Groenlandia, Canada e Alaska, rispetto alla rotta attraverso il Canale di Panama.

Questa iniziativa rivela come la Cina sia l'unica potenza mondiale ad essersi dotata di una strategia di sviluppo globale coerente per il XXI secolo. Si tratta della proposta di un modello geo-economico e geo-politico alternativo a quello americano e che potrebbe essere integrato sia con l'iniziativa dell'Eurasian Economic Union lanciata dalla Russia nel 2011 sia con la strategia dell'Unione Europea sulla connettività euro-asiatica lanciata nell'ottobre 2018.

Con la BRI, la Cina si candida alla *leadership* della globalizzazione e cerca di rimodellarla in base alle sue necessità creando corridoi economici dinamici suscettibili di sostenerla.[10] Costruisce nuove infrastrutture e istituzioni finanziarie per supportarla e governarla. Un progetto di grande respiro capace di coinvolgere molti altri soggetti e costruire sinergie basate sulla ricerca di vantaggi comuni. D'altra parte, storicamente la Via della Seta (un termine creato dal geografo tedesco Ferdinand von Richthofen) era stata avviata nel II secolo d.C. dalla dinastia Han per collegare l'impero cinese con quello romano ed è rimasta la "*spina dorsale dell'umanità*"[11] per la quale sono passate merci, idee, religioni e migrazioni per oltre duemila anni

Negli ultimi 40 anni, la Cina è diventata il più grande importatore di materie prime al mondo e il più grande esportatore di prodotti finiti, aumentando la sua esposizione alla cosiddetta "*trappola della Malacca*", per cui il suo commercio dipende dal "*collo di bottiglia*" rappresentato dallo stretto della Malacca, tra Singapore e Indonesia, su cui la Cina non ha alcun controllo (è controllato dalla marina militare USA). Le sue manovre aggressive nel Mar Cinese Meridionale ed Orientale vanno interpretate come un tentativo di proteggere almeno le acque sul lato orientale dello stretto, dal momento che non può controllare l'Oceano Indiano.

Molti dei progetti infrastrutturali della BRI - in Myanmar, Bangladesh e Pakistan - sono pensati per consentire il trasporto via terra proprio per garantirsi un accesso all'Oceano Indiano, bypassando lo stretto della Malacca. Il commercio cinese si espande rapidamente

con l'Unione Europea (con cui la Cina scambia merci per 500 miliardi di dollari in più all'anno rispetto agli Stati Uniti) e il mondo arabo (da cui importa petrolio e gas), per cui è logico che la Cina cerchi di creare dei corridoi terrestri verso l'Europa e la regione del Golfo.

La BRI è una strategia dal costo di migliaia miliardi di dollari per i prossimi anni e viene finanziata dalle grandi istituzioni finanziarie e bancarie statali cinesi (come la China Export and Credit Insurance Corporation) e dalla nuova Asian Infrastructure Investment Bank - AIIB (una banca per lo sviluppo multilaterale che dal 2015 ha raccolto 100 miliardi di dollari di capitali. Quasi un terzo dalla Cina (29,8%) e il resto da 102 Paesi, tra cui India, Russia, Germania, UK, Brasile, Corea del Sud, Canada, Australia, Francia, Italia e quasi tutti gli altri Stati europei). Gli europei hanno il 25% del capitale dell'AIIB, mentre USA e Giappone sono rimasti fuori.

La BRI prevede la realizzazione di zone di sviluppo economico in decine di Paesi (di cui almeno 14 nel Sud Est asiatico), e di sei corridoi infrastrutturali e logistici tra Cina, Asia, Europa e Africa. Una gigantesca rete di:

- autostrade, ad esempio, in Kazakhstan, Iran, Uzbekistan, Turkmenistan o nell'altopiano del Doklam, rivendicato dal Bhutan e dalla Cina, per il quale si è rischiato un confronto militare tra Cina e India nell'estate del 2017;
- linee ferroviarie ad alta velocità come quella da 3 mila km con 77 gallerie che collegherà la Cina con Singapore, attraversando Laos, Thailandia e Malaysia;
- porti, come quelli di Gwadar sull'Oceano Indiano in Pakistan, terminale di uno strategico corridoio ferroviario, stradale ed energetico (in diretta competizione con il porto iraniano di Chabahar, sviluppato con capitali indiani ed essenziale ai fini della penetrazione commerciale indiana in Asia centrale, soprattutto verso l'Afghanistan); di Hambantota in Sri Lanka (voluta dalla locale potente famiglia Rajapaksa), ceduto ai cinesi per 99 anni in cambio di 1,1 miliardi di dollari con cui il governo locale ha rafforzato le riserve estere e ha estinto il debito che aveva contratto con finanziatori occidentali per realizzarlo; delle Maldive e di almeno una decina di Paesi in Africa, mentre in Europa, oltre al Pireo in Grecia, sotto il controllo cinese dal 2010, Genova-Vado Ligure in Italia;
- aeroporti, canali, oleodotti, gasdotti (come il "Power of Siberia" tra Russia e Cina di 3 mila km, per un costo da 55 miliardi di dollari, operativo in un primo tratto dal 2019), elettrodotti, impianti per la produzione di energia tradizionale e rinnovabile, cavidotti terrestri e sottomarini per le telecomunicazioni digitali come le fibre ottiche per Internet.

Un sistema di nuove infrastrutture in grado di collegare e interconnettere la Cina con una ottantina di Paesi Euro-Asiatici e Africani e il resto del mondo. Anche in quasi tutti i Paesi

del continente latinoamericano i cinesi hanno preso accordi per realizzare progetti in parte grandiosi: un canale in Nicaragua (abbandonato nel maggio 2018), che sulla carta avrebbe dovuto fare concorrenza a quello di Panama, e una linea ferroviaria dal Perù al Brasile. Nei prossimi tre anni, società cinesi investiranno fino a 10 miliardi di dollari in Perù in settori quali energia, miniere, telecomunicazioni, portualità (Cosco ha comprato il 60% del terminal Chancay), costruzioni e attività finanziarie.

La Cina è già il principale *partner* commerciale di Argentina, Brasile, Cile e Perù. Dal Perù importa la maggior parte dei minerali prodotti dal Paese. In Messico la Cina ha investito in una serie di progetti che promuovono l'energia pulita, divenendo un operatore importante. State Power Investment Corp (SPIC), una delle più grandi aziende energetiche in Cina, ha acquistato la Zuma Energia, azienda indipendente *leader* in Messico per le energie rinnovabili. La SPIC ha più di 170 miliardi di dollari in attività in 41 Paesi, tra cui progetti eolici, solari e idroelettrici in Brasile e Cile. Negli ultimi anni, in Brasile sono aumentati gli investimenti diretti di alcune delle più grandi aziende cinesi (Sinopec, China Three Gorges, State Grid Corporation of China, Cofco, TCL e Baidu). Secondo Dealogic, il valore delle fusioni e delle acquisizioni cinesi di aziende brasiliane sono state pari a 11,9 miliardi di dollari nel 2016 e a 10,8 miliardi nel 2017 (erano a quasi 5 miliardi nel 2015). Più di 200 aziende cinesi hanno aperto filiali in Brasile negli ultimi 10 anni. L'investimento della Cina in Brasile è cresciuto ad un tasso medio annuo del 29% per raggiungere un totale di 80 miliardi di dollari nel 2018. La Cina è diventata il principale importatore di petrolio brasiliano - acquistando il 35% delle sue esportazioni totali - dopo un accordo in base al quale la China Development Bank si è impegnata a fornire credito a Petrobras. Ma, è anche il principale importatore, di soia, carne, mais, bauxite, etc.. Il Cile è il primo esportatore di frutta in Cina nel mondo (uno su quattro frutti importati dalla Cina, in termini di prezzo, viene dal Cile).

Lungo le ferrovie, strade e rotte della BRI, le *corporations* cinesi hanno già costruito 75 "zone per la cooperazione economica e commerciale" in 24 Paesi con un investimento complessivo di 25,5 miliardi di dollari. Un impegno economico gigantesco che ha spinto anche le grandi imprese europee ed americane (General Electric, Honeywell, Caterpillar) a cercare di avviare una proficua collaborazione con le imprese cinesi. Di recente, ad esempio, il cinese *Silk Road Fund* ha firmato un accordo con la General Electric per lo sviluppo di una piattaforma d'investimenti congiunta in infrastrutture energetiche.

Investendo sia in istituzioni multilaterali - la AIIB, ma anche la Shanghai Cooperation Organization, un'organizzazione politica, economica e di sicurezza nata nel 2001 che ha l'ambizione di diventare un modello per la costruzione di un nuovo tipo di relazioni internazionali caratterizzato da "nessuna alleanza, nessun conflitto e nessuna mossa contro alcun Paese terzo" e di cui fanno parte, oltre alla Cina, Russia, India, Pakistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan e Uzbekistan, mentre l'Iran partecipa come osservatore, e la Free

Trade Area of the Asia Pacific – sia in grandi infrastrutture, il governo cinese mira a sviluppare un ambiente economico-politico favorevole per l'ulteriore crescita dell'economia cinese e un sistema logistico per il trasporto delle materie prime, nonché dei prodotti industriali cinesi verso i principali mercati di consumo in Europa, Africa e Asia.

Da questo punto di vista, ad esempio, un ruolo chiave hanno sia l'Iran sia la Turchia per la loro posizione geografica tra Europa e Asia che permette l'incontro tra i corridoi Nord-Sud ed Est-Ovest. Inoltre, la rete ferroviaria di 2.300 km che collega Urumqi a Teheran è, per la Cina, una porta terrestre verso l'Europa. Gli investimenti cinesi in Iran hanno raggiunto i 6,8 miliardi di dollari e hanno toccato i settori energetico, chimico, minerario e dei trasporti. Il 27 marzo 2021, Cina e Iran hanno firmato un'intesa strategica venticinquennale (il cui testo per ora è rimasto segreto) che prevede investimenti cinesi, quantificati dai media americani in 400 miliardi di dollari, nelle telecomunicazioni, settore bancario, porti, ferrovie, sistema sanitario, in cambio di una fornitura vantaggiosa di petrolio. I due Paesi collaboreranno anche militarmente con esercitazioni congiunte. Un accordo che garantisce anche il sostegno politico della Cina al rilancio del *Joint Comprehensive Plan of Action* (JCPOA), l'accordo multilaterale sul nucleare iraniano firmato nel luglio 2015 oltre che da USA (riconosciuto da Obama con un atto esecutivo, ma mai ratificato dal Congresso, consentendo così a Trump di rinnegarlo unilateralmente nel 2018) e Iran, anche da Russia, Cina, Germania, Gran Bretagna, Francia e poi ratificato all'unanimità dal Consiglio di Sicurezza dell'ONU con la risoluzione 2231, che aveva consentito la sospensione delle sanzioni multilaterali adottate dall'ONU con la risoluzione 1929 nel 2010 e di una parte di quelle secondarie degli USA.

Inoltre, attraverso la BRI, la Cina spera di trovare un'adeguata soluzione all'assillante problema dell'assorbimento del *surplus* di capitale (della sovraccumulazione cinese), trovando un impiego più redditizio per le vaste riserve valutarie cinesi, la maggior parte delle quali erano state impegnate in titoli di Stato americani a basso interesse. Da questo punto di vista, il rallentamento dell'economia cinese nel 2020, la crescita del debito totale non finanziario cinese (salito al 253% del PIL) e l'impatto della guerra commerciale sulla bilancia dei pagamenti con gli USA, fanno pensare che difficilmente la Cina potrà continuare a generare un surplus valutario in grado di finanziare la BRI nella stessa scala del recente passato. In realtà, anche nel 2020 la BRI ha continuato a operare, sebbene a un ritmo all'incirca dimezzato rispetto al 2019: 104 progetti di investimento per 46,5 miliardi di dollari, rispetto a 225 progetti per un totale di 103,5 miliardi nel 2019. Il grosso dei progetti (35 per quasi 20 miliardi di dollari) è stato concentrato sul settore dell'energia, sia tradizionale che alternativa.

Con la BRI la Cina cerca di salvaguardare l'accesso alle materie prime, di creare nuovi mercati per le grandi imprese statali cinesi, come quelle ferroviarie ad alta velocità, esportando una gran quantità della sovracapacità produttiva nel cemento, acciaio e altri

metalli, ma anche di ristrutturare le catene del valore industriali regionali e globali attraverso la creazione di *cluster* industriali transfrontalieri e zone di libero scambio nei Paesi emergenti e poveri (che sono anche i mercati in più rapida espansione), in modo da difendersi dalla guerra commerciale combattuta dagli USA contro l'economia cinese. D'altra parte, attraverso la costruzione della BRI stanno crescendo anche le comunità cinesi all'estero: gli emigrati ed espatriati temporanei sono ormai quasi 100 milioni.

La realizzazione del corridoio economico sino-pakistano, 3.200 chilometri di distanza, 60 miliardi di investimenti previsti - una rete imponente di infrastrutture stradali e ferroviarie (che passano attraverso la parte pakistana del Kashmir), comprese quelle energetiche, imperniata sul porto pakistano di Gwadar sull'Oceano Indiano (dove la saudita Aramco ha investito 8 miliardi di dollari per realizzare una raffineria) e sulla città di Kashgar nello Xinjiang - può consentire alla Cina di aggirare via terra lo Stretto di Malacca, riducendo di oltre 10 mila chilometri e 26 giorni la distanza marittima dai pozzi petroliferi del Golfo.

Con questo progetto la Cina cerca di sottrarsi al controllo della flotta militare americana che oggi sarebbe velocemente in grado di bloccare i rifornimenti energetici cinesi. L'economia pakistana è in bancarotta (con un debito estero superiore al 45% del PIL) ed è sopravvissuta al *default* del debito con l'ultima infusione da 6 miliardi di dollari del FMI. Viene mantenuto in vita dal flusso di denaro cinese legato agli investimenti per la BRI. Oltre 60 miliardi di dollari di prestiti cinesi sono stati utilizzati per finanziare progetti di sviluppo infrastrutturale di grandi dimensioni.

Dalla Cina orientale e centrale i treni partono regolarmente, attraversano le steppe centro-asiatiche e macinano migliaia di chilometri per arrivare a Londra, Madrid, Duisburg, Amburgo, Łódź, Mortara (Pavia) e Lione in 17 giorni. E' un sistema di trasporto più di due volte più veloce e molto meno costoso di quello marittimo (attraverso il quale attualmente i commerci si svolgono al 95%), anche se un treno merci trasporta meno di 100 *containers*, mentre una nave *cargo* ne può trasportare fino a 20 mila. Ma questo è solo il primo stadio di una futura rete ferroviaria ad alta velocità, oltre che stradale, che collegherà in 14 giorni la Cina orientale all'Europa, passando per il Kazakhstan, dove Cosco sta costruendo da zero una città, chiamata Nurkent, in un deserto arido in prossimità dell'*hub* logistico Khorgos Gateway. Attualmente, la città ha meno di 2 mila abitanti (operai delle ferrovie, manovratori delle gru, funzionari doganali e altro personale dell'*hub*), ma secondo i piani dovrebbe arrivare a 100 mila in pochi anni.

L'iniziativa cinese avanza velocemente anche nell'Europa dell'est e balcanica, con investimenti per creare un corridoio tra l'Egeo e l'Europa centrale e, in particolare, trasformare la Grecia in "*un centro logistico*" per il trasbordo di merci cinesi dirette a ovest. Oltre al controllo del porto del Pireo da parte di Cosco, in Grecia ha investito State Grid, il gigante pubblico cinese dell'elettricità, che ha rilevato il 24% della rete elettrica ellenica,

mentre la Ppc, la società elettrica greca, ha affidato a China Machinery la costruzione di una nuova centrale a carbone nel nord del Paese. Nel 2016 la China Everbright ha comprato l'aeroporto di Tirana, in Albania. La China Export/Import Bank sta finanziando la costruzione di un'autostrada tra la Repubblica di Macedonia del Nord e il Montenegro e dell'autostrada Bar-Belgrado. La China Road and Bridge Corporation ha costruito un ponte sul Danubio a Belgrado, finanziato il larga parte dalla China Export/Import Bank, e sta costruendo anche il ponte di Sabbioncello (Pelješac) che unirà Dubrovnik al resto della Croazia, un'opera da 400 milioni di euro finanziata all'85% dalla UE. Ci sono poi la ferrovia ad alta velocità tra Atene e Budapest che passa per la Repubblica di Macedonia del Nord e la Serbia, l'autostrada del corridoio Fruska Gora che collega Novi Sad a Ruma in Serbia, e la ferrovia ad alta velocità Belgrado-Budapest (corridoio paneuropeo X che unisce Salisburgo a Salonicco).

La BRI e la questione del debito

In Asia, la BRI cinese viene vista con grande interesse, ma anche con una crescente apprensione perché le infrastrutture e le altre opere realizzate dai cinesi non sono gratis (aiuti allo sviluppo), ma vengono finanziate da prestiti cinesi che in qualche modo in futuro dovranno essere ripagati. La *Chinese Export-Import Bank* e la *China Development Bank* sono le due banche che finora hanno dominato l'universo dei prestiti all'estero della Cina. Entrambe del Consiglio di Stato, rappresentano nell'insieme oltre il 75% di tutti i prestiti trans-frontalieri diretti tra il 2000 e il 2017, mentre gli enti governativi, come il ministero del Commercio, svolgono solo un ruolo minore.

In visita a Pechino ad agosto 2018, Mahathir Mohamed, rieletto primo ministro della Malaysia a 93 anni, ha definito la BRI una forma di *"nuovo colonialismo"*. Mahathir, ha in parte ripudiato gli accordi siglati dal suo predecessore Najib Razaik (travolto dallo scandalo per corruzione per il fondo sovrano Malaysia Development Berhad - 1MBD, insieme alla banca Goldman Sachs che ha pagato 2,9 miliardi di dollari per chiudere l'inchiesta criminale malese), dichiarando che in Malaysia la Cina *"sta introducendo troppo denaro, una quantità che non possiamo permetterci di ricevere e non possiamo restituire"*.

Il presidente cinese Xi Jinping ha sempre presentato la nuova Via della Seta come un progetto per creare una *"comunità con un futuro condiviso"*, ma la crescita dei debiti esteri e dei deficit commerciali di molti Paesi (ad esempio, Kirghizistan, Tagikistan, Laos, Mongolia, Myanmar, Sri Lanka, Pakistan, ma anche Gibuti, Zambia e Montenegro) con la Cina stanno alimentando il timore che questa stia conquistando troppo potere sul piano finanziario e nella loro politica interna.

Gli americani e gli altri oppositori della politica della Cina dicono che Pechino finanzia *"elefanti bianchi"*, ossia dei grandi progetti che offrono ritorni economici deboli, ma che fanno parte di quella che definiscono una *"debt-trap diplomacy strategy"* - in cui un Paese

creditore presta intenzionalmente credito eccessivo a un Paese debitore più piccolo, con l'intenzione di ottenere concessioni economiche o politiche quando il Paese più piccolo non è in grado di servire il debito - tesa a *"piegare i Paesi ai suoi obiettivi spesso illiberali"* e a far avanzare il suo dominio economico, politico e militare globale. In effetti, i ricercatori dell'AidData del College of William & Mary, un istituto che studia gli aiuti internazionali allo sviluppo, hanno scoperto che circa l'80% della spesa estera cinese non ha effetti evidenti sulla crescita economica dei Paesi in cui viene realizzata. Anche se la Cina non ha perseguito una deliberata *"diplomazia della trappola del debito"* nel Pacifico, le crescenti dimensioni dei prestiti cinesi e la debolezza istituzionale all'interno degli Stati del Pacifico, comportano chiari rischi per i piccoli Stati che sono sopraffatti dal debito. Secondo il Lowy Institute, una corsa agli investimenti in grandi opere infrastrutturali tra la Cina e altri Paesi con interessi nella regione - a cominciare da Australia e Giappone - potrebbe aggravare il problema.

Nella maggioranza dei casi le crisi del debito estero di molti Paesi emergenti e poveri, più che essere legate ai prestiti cinesi per i mega progetti infrastrutturali della BRI, sono piuttosto il risultato di uno spericolato indebitamento denominato in dollari sui mercati internazionali da parte dei governi nel contesto del *quantitative easing* americano.[12] Inoltre, secondo il Rhodium Group, che ha esaminato 40 casi di rinegoziazioni del debito estero della Cina, emerge che più d'una fra le economie emergenti che hanno partecipato alla BRI soffriva già da tempo di un elevato indebitamento (come Gibuti, Mongolia, Kirghizistan, Laos, Maldive, Pakistan e Montenegro).

Comunque, con Trump, Washington si era preparata a rendere più severi e a porre il veto a eventuali futuri pacchetti di salvataggio finanziario del FMI per i Paesi in crisi da debiti legati alla BRI. Inoltre, ha deciso di attivare una nuova International Development Finance Corporation (IDFC), che ha iniziato a funzionare a fine 2019 con l'obiettivo di aiutare gli USA a respingere la BRI di Pechino. La nuova istituzione dovrebbe consentire agli Stati Uniti di allineare meglio i propri obiettivi commerciali e di sviluppo con la propria politica estera nei Paesi poveri. Ma, l'IDFC avrà uno svantaggio significativo: solo 60 miliardi di dollari di bilancio, mentre la BRI è un progetto da 1 trilione di dollari. Il solo Pakistan ha già ricevuto più risorse dalla Cina rispetto al valore dell'intero bilancio dell'IDFC.

La paura dell'imperialismo cinese

I Paesi asiatici (compresa la Cina stessa) hanno in passato vissuto sulla loro pelle l'esperienza del dominio coloniale europeo durante il quale le economie del continente erano state organizzate per servire la richiesta europea di materie prime e di risorse naturali, mentre la manipolazione finanziaria del debito era stata utilizzata come uno strumento strutturale di intervento e dominio.

Inoltre, gli asiatici dell'est hanno sperimentato sulla loro pelle come gli interessi commerciali che puntano a un miglioramento generale possano rapidamente diventare dannosi. Il Giappone, costretto ad abbandonare il suo isolamento dalla flotta americana nel 1853, aveva intrapreso un originale rapido ed efficace processo di modernizzazione, facendo leva su un efficiente Stato burocratico, sulla formazione scientifica e tecnologica e sul capitalismo. All'inizio non voleva imporsi come potenza coloniale, ma era comunque desideroso di accumulare ricchezza e potenza militare attraverso l'accesso ai mercati e alle risorse dell'Asia. Proponeva la creazione di una *"grande sfera di prosperità comune dell'Asia orientale"*, ma presto il disegno si era trasformato nell'imposizione militare ed economica degli interessi giapponesi in Cina, Taiwan, Corea del Sud, Indonesia, Malaysia, etc..

Con l'estensione della Seconda Guerra Mondiale al Pacifico, dal 1942 al 1945, la violenza. Lo schiavismo (anche sessuale) e lo sfruttamento brutale erano divenuti la norma nei territori occupati dai giapponesi, da Singapore, alla Corea e alla Birmania (Myanmar). Ben prima di Pearl Harbor (dal 1937), la stessa Cina ha svolto un ruolo cruciale nella difesa dell'Asia e nel bloccare oltre mezzo milione di soldati giapponesi fino all'arrivo degli americani e degli inglesi, al costo di ben 14 milioni di vite cinesi.

Alcuni dei governanti dei Paesi asiatici, quindi, temono che la *"comunità con un futuro condiviso"* proposta dalla Cina possa fare la fine della *"grande sfera di coprospertà"* proposta a suo tempo dal Giappone.

In questo senso, una questione particolarmente delicata è quella di Taiwan, l'isola posta a 180 km dalla terraferma cinese. L'economia cinese e quella tawainese sono interdipendenti. 226 miliardi di dollari di interscambio commerciale con ampio *surplus* per Taipei, le cui esportazioni vanno per il 40% in Cina. Negli ultimi anni, la Cina ha aumentato la pressione per affermare la sua sovranità sull'isola, che considera una *"provincia ribelle"* di *"una Cina"* e del sacro territorio cinese.

Da 70 anni Taiwan è *"l'altra Cina"*, quella dei nazionalisti del Kuomintang di Chiang Kai-shek che qui ripararono nel 1949 sconfitti dai comunisti guidati da Mao Zedong, e dal 1971, quando perse il seggio alle Nazioni Unite assegnato alla Repubblica Popolare Cinese, si giostra nell'ambiguità di uno status indefinito. Con l'interruzione delle relazioni con Taiwan da parte degli USA nel 1979 (quando Taiwan era ancora governata da una dittatura), il Congresso americano approvò il Taiwan Relations Act (TRA), che chiarì che gli USA avrebbero mantenuto degli impegni speciali con Taiwan, impegnandosi a contrastare qualsiasi tentativo di *"determinare il futuro di Taiwan con mezzi diversi da quelli pacifici, inclusi boicottaggi o embarghi"*, considerandoli come *"una minaccia per la pace e la sicurezza dell'area del Pacifico Occidentale e di grave preoccupazione per gli Stati Uniti"*. Il TRA ha inoltre affermato che gli Stati Uniti si impegnano a mantenere la capacità di

intervenire in difesa di Taiwan e a mettere a disposizione dell'isola le armi necessarie per la sua sicurezza. Ma, è importante sottolineare che il TRA non ha dichiarato che gli Stati Uniti sarebbero effettivamente venuti in difesa di Taiwan.

Oggi, Taiwan è la 22° economia al livello globale e una nazione di 24 milioni di persone governate da una democrazia piena, ma sulla carta esiste come tale solo per 15 Paesi, piccoli e poveri (tranne il Vaticano) come Palau, Nauru, Tuvalu, le Isole Marshall Islands, Haiti, Guatemala, Honduras e Nicaragua, e questo riconoscimento impedisce loro di avere relazioni diplomatiche con la Cina. Sette Paesi hanno disconosciuto Taiwan dal 2015 e in cambio hanno assicurato finanziamenti e investimenti nelle infrastrutture da parte della Cina.

Gli Stati Uniti non hanno legami formali con Taiwan, ma sono tenuti per legge a contribuire a fornire all'isola i mezzi per difendersi, ma non hanno chiarito se interverrebbero militarmente in caso di attacco cinese, cosa che probabilmente porterebbe a un conflitto molto più ampio con Pechino. Per Taiwan gli USA sono la principale fonte di armi. Washington ha venduto a Taipei più di 15 miliardi di dollari di armi dal 2010 e l'amministrazione Trump ha approvato vendite di 66 aerei caccia F-16V e per la fornitura di un pacchetto di armi da 8 miliardi di dollari (tra cui sensori, artiglieria, missili Patriot e missili per la difesa costiera Harpoon prodotti dalla Boeing), la più grande vendita di sempre. Una decisione che ha acuito ulteriormente i rapporti tra USA e Cina.

La Cina ha ripetutamente inviato aerei militari e navi a fare il giro dell'isola nel corso di esercitazioni negli ultimi anni e ha lavorato per isolarla a livello internazionale, in modo da ridurre i pochi rimanenti alleati diplomatici (gli ultimi a disconocerla sono stati El Salvador nell'agosto 2018 e le Isole Salomone nell'ottobre 2019).

Per Xi Jinping l'idea di una Cina unita fa parte del *"sogno cinese"* e auspica per Taiwan una soluzione hongkonghese: *"Un paese, due sistemi"*. Ma, questa non piace tanto ai taiwanesi del Partito Popolare Democratico (DPP) della presidente in carica Tsai-Ing-Wen, dato che l'erosione dell'autonomia e delle libertà a Hong Kong è evidente a tutti, anche alla luce del *"movimento degli ombrelli"* dell'autunno 2014 e delle proteste innescate prima dal tentativo di approvare una legge sull'estradizione verso la Repubblica Popolare e poi dall'imposizione di una legge *"sulla sicurezza nazionale"* che ha esteso all'isola i poteri di uno Stato di polizia che punisce atti di *"sovversione, secessione, terrorismo e collusione con Paesi stranieri"* anche con l'ergastolo.

Le elezioni presidenziali dell'11 gennaio 2020 si sono trasformate in una sorta di referendum sul futuro delle relazioni di Taiwan con Pechino. Il DPP ha fatto una campagna elettorale sullo slogan: *"Resisti alla Cina, difendi Taiwan"*. I nazionalisti del Kuomintang, invece, vogliono rapporti più stretti con Pechino e il loro candidato era il sindaco di

Kaohsiung, Han Kuo-yu, che nelle primarie aveva sconfitto il miliardario Terry Gou, il creatore della Foxconn, il più grande assemblatore di apparecchi elettronici al mondo e uno dei principali *partner* industriali di Apple nella Cina continentale. Tsai Ing-Wen è stata rieletta con il 57,1% dei voti.

A Taiwan la Cina offre una maggiore integrazione economica e politica con la provincia continentale del Fujian sul modello del progetto dell'Area della Grande Baia (70 milioni di abitanti) destinato ad integrare Hong Kong (tornata alla Cina nel 1997) e Macao (tornata alla Cina nel 1999) con la provincia del Guangdong, ed in particolare con la conurbazione di nove città (Guangzhou, Shenzhen, Zhuhai, Foshan, Huizhou, Dongguan, Zhongshan, Jiangmen e Zhaoqing), che produce il 37% del PIL cinese e il 12% delle esportazioni. Da sola, l' Area della Grande Baia è già il quarto maggior esportatore al mondo e la quindicesima maggior economia nel mondo, più grande della Spagna.

Il ponte Hong Kong-Zhuhai-Macao, inaugurato da Xi nell'ottobre 2018, è l'infrastruttura che incarna questo disegno di integrazione. Un disegno che è stato messo in discussione dal movimento popolare di protesta di Hong Kong che ha rappresentato la più grande sfida al regime comunista cinese dopo le proteste di piazza Tiananmen di 30 anni fa. Gli attivisti e gli studenti hanno chiesto maggiore democrazia (il suffragio universale), la difesa dello Stato di diritto, uno Stato sociale più generoso e più alloggi a basso costo (il mercato immobiliare è controllato da una piccola oligarchia di famiglie miliardarie come i Kwok che continuano ad arricchirsi), mentre un numero molto elevato di cittadini ha segnalato di non avere fiducia nei loro governanti filo-Pechino.

La repressione del movimento è stata forte (oltre 10 mila arresti, centinaia di feriti e alcuni morti) e dopo 5 mesi di dimostrazioni, la Cina ha cominciato a mandare l'esercito per rimuovere i blocchi stradali. I rischi di una violenta repressione militare cinese non erano solo per i manifestanti, ma anche per le imprese e tutti i cittadini di Hong Kong, e per le relazioni della Cina con Taiwan, gli USA (che appoggiano apertamente il movimento democratico) e il resto del mondo. L'approvazione della legge "*sulla sicurezza nazionale*", che ha esteso all'isola i poteri di uno Stato autoritario che punisce atti di "*sovversione, secessione, terrorismo e collusione con Paesi stranieri*" anche con l'ergastolo, ha segnato la dura sconfitta (almeno momentanea) del movimento popolare pro-democrazia e ha spinto molti ad intraprendere la via dell'esilio.

[1] Bonomi A., *Il capitalismo molecolare. La società al lavoro nel Nord Italia*, Einaudi, Torino, 1997.

[2] International Labour Office (ILO), *Global wage report 2014/15. Wages income inequality*,

ILO, Geneve, 2015:143.

[3] Baran P.A. e Sweezy, P., Monopoly capital. An essay on the American economic and social order, Monthly Review Press, New York, NY, 1966.

[4] Chandler A.D. Jr., The visible hand: the managerial revolution in American business, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1977:43.

[5] Goodman P. S., Stevenson A., Chokshi N. e Corkery M., 'I've never seen anything like this': chaos strikes global shipping, The New York Times, march 6, 2021
<https://www.nytimes.com/2021/03/06/business/global-shipping.html>

[6] Moody K., On new terrain. How capital is reshaping the battleground of class war, Haymarket Books, Chicago, 2017.

[7] Callaway A. (Ferguson D.), The Amazon worker: paid £18,000 to shift 250 items an hour, The Guardian, 20 January 2018,
<https://www.theguardian.com/money/2018/jan/20/amazon-worker-warehouse>

[8] Sammon A., Elwood, Illinois (Pop. 2,200), has become a vital hub of America's consumer economy. And it's hell. The New Republic, January 9, 2019,
<https://newrepublic.com/article/152836/elwood-illinois-pop-2200-become-vital-hub-america-s-consumer-economy-its-hell>

[9] Ferrari A. e Tafuro Ambrosetti E., a cura di, Russia e Cina, anatomia di una partnership, ISPI, Milano, 1999,
https://www.ispionline.it/sites/default/files/media/foto/report_russia-china_anatomy-of-a-partnership_1.pdf

[10] Kashmeri S.A., China's grand strategy. Weaving a new silk road to global primacy, Praeger, New York, NY, 2019.

[11] Frankopan P., Le vie della seta, Mondadori, Milano, 2017.

[12] Jones L., China's Belt and Road Initiative is a mess, not a master plan for world dominance, Foreign Policy, 2020,
<https://foreignpolicy.com/2020/10/09/china-belt-and-road-initiative-mess-not-master-plan/>