

Che cosa resterà dell'emergenza Covid-19? 12 trend per il 2021



Direttore responsabile: Fabio Tamburini

Proprietario ed Editore:

Il Sole 24 ORE S.p.A. - Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano

Copyright Il Sole 24 ORE S.p.A.

Tutti i diritti sono riservati.

È vietata la riproduzione dei contenuti presenti su questo prodotto.

Premessa

Cari amici di 24+

L'anno che ci lasciamo alle spalle ha rivoluzionato la nostra quotidianità, con un impatto sulle città, le abitazioni, gli affetti, la sanità, gli investimenti e il modo in cui lavoriamo.

Che cosa resterà finita l'emergenza?

Abbiamo provato a riassumerlo in un report dedicato a voi.

Ci auguriamo sia interessante.

Se volete farci sapere che cosa ne pensate potete scriverci a: community@ilsole24ore.com

Buona lettura, e buon 2021!

Il team di 24+

Sommario



Primo trend

Smart working, il Covid ha cambiato il lavoro

di Francesca Barbieri pagina 7



Secondo trend

Ricerca e vaccini, che cosa rimane delle best practice?

di Francesca Cerati pagina 15



Terzo trend

Maxi-debito, sarà oltre il 12% del Pil mondiale

di Riccardo Sorrentino pagina 21



Quarto trend

Food delivery, la crescita e l'impatto sulle città

di Sara Deganello pagina 27



Quinto trend

Negozi, la rivoluzione dell'e-commerce è già qui

di Giovanna Mancini pagina 33



Sesto trend

Biciclette, boom di richieste e piste ciclabili

di Antonio Larizza pagina 39



Settimo trend

Case e uffici, come cambiano dopo il Covid

di Paola Dezza pagina 45



Ottavo trend

Scuole chiuse, aumentano le diseguaglianze

di Luca Tremolada pagina 51



Nono trend

Pagamenti, sempre più si usano smartphone e app

di Pierangelo Soldavini pagina 55



Decimo trend

Leadership, quali guide per rilanciare il Paese?

di Francesca Milano pagina 59



Undicesimo trend

Sanità, che cosa cambiare a partire dal territorio

di Marzio Bartoloni pagina 61



Dodicesimo trend

Calcio, che cosa resta di una stagione senza stadi?

di Marco Bellinazzo pagina 65

2021



Smart working, il Covid ha cambiato il lavoro

di Francesca Barbieri

Una ruota quadrata che non gira: avanza a fatica, tra pesanti tonfi e tentennamenti. Così il Censis ha definito il sistema Italia sotto i colpi sferzati dal Coronavirus. In questi mesi 8 italiani su 10 hanno visto cambiare per sempre almeno una dimensione fondamentale della propria vita: lo stato di salute o il lavoro, le relazioni o il tempo libero. Il lavoro è andato a picco per molti e la produttività ha perso ulteriormente slancio. A giovani e donne il con-

to più salato, con la perdita di 457mila posti su un totale di 605mila andati in fumo. C'è stata l'esplosione della cassa integrazione (che ha interessato più del 40% dei lavoratori dipendenti durante la prima ondata del virus) e 700mila lavoratori autonomi o a tempo determinato sono entrati nel limbo dell'inattività.

Il Covid, però, ci ha anche insegnato che si può utilizzare in misura molto più ampia il telelavoro e lo smart-working senza penalizzare produttività e partecipazione. Internet e le nuove tecnologie hanno sostenuto lavoratori e imprese, oltre ad aprire nuove opportunità.

Il Coronavirus, insomma, ha premuto l'acceleratore sui cambiamenti del XXI secolo: come si studia, si lavora, ci si sposta sul territorio e ci si relaziona con gli altri. Ma cosa ci portiamo nell'anno nuovo e cosa lasciamo in quello vecchio? Ecco i punti chiave individuati con economisti e demografi, giuslavoristi, esperti del mondo della consulenza e delle relazioni sindacali.

Cosa ci lasciamo nell'emergenza?

Cig, bonus e reddito di cittadinanza

«Se la prospettiva di un vaccino ci fa intravedere la luce in fondo al tunnel – spiega Stefano Scarpetta, direttore per l'impiego, il lavoro e gli affari sociali all'Ocse –, l'impatto socio-economico della crisi sarà duraturo. Le ultime previsioni suggeriscono che alla fine del 2021 il Pil in Italia e in molti paesi Ocse sarà ancora il 5% sotto il livello pre-Covid e il tasso di occupazione di 2 punti percentuali più basso. Con la ripresa, le misure emergenziali tra cui l'uso massiccio della Cassa integrazione saranno riassorbite ma occorrerà riflettere su come migliorare quelle misure di sostegno di reddito per le famiglie non protette dal "paracadute" sociale, tra cui i lavoratori autonomi e precari». Gli ammortizzatori sociali classici hanno dato risposte lente e farraginose. E il reddito di cittadinanza ha mostrato tutti i suoi limiti, tanto che lo stesso Governo ha dichiarato di volerlo rivedere. Senza contare tutti i bonus e sussidi per aiutare chi si è trovato da un giorno all'altro senza alcuna fonte di reddito, destinati a non sopravvivere con una logica puramente assistenziale.

Addio modelli rigidi di lavoro

Alle spalle ci lasciamo anche modelli di lavoro ormai superati. «Di emergenziale lasciamo nel 2020 l'impreparazione, l'affrontare l'im-

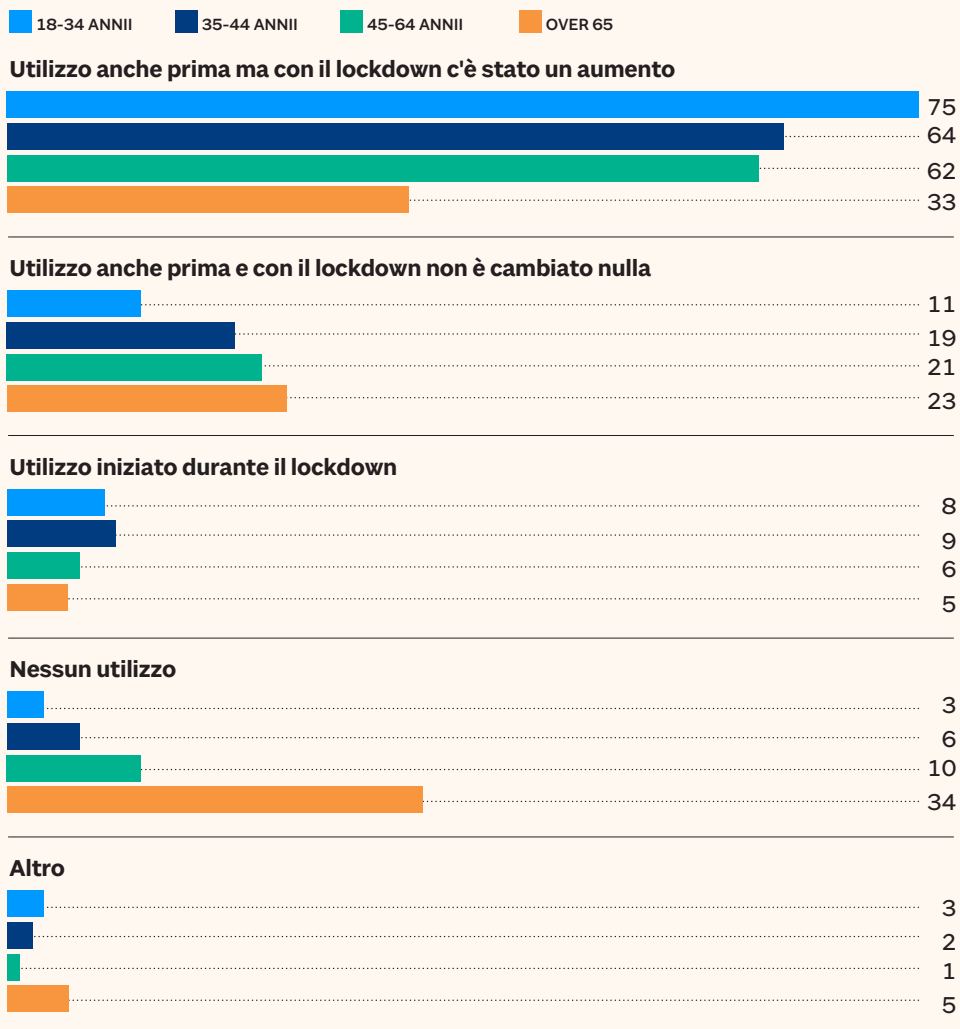
previsto senza competenze – commenta Alessandro Rosina, ordinario di demografia e statistica sociale all'università Cattolica di Milano -, le persone che si adattano all'uso di nuovi strumenti ma continuando a ragionare con schemi tradizionali». È cambiato per sempre il modo di intendere lo spazio e il tempo della produzione. «Il grande esperimento sociale di questi mesi sul lavoro a distanza - evidenzia Luigi Sbarra, segretario generale aggiunto Cisl - ha rivoluzionato le categorie classiche dell'organizzazione del lavoro, evidenziando nuove potenzialità del sistema produttivo, ma mettendo in evidenza anche nuove necessità, esigenze, tutele dei lavoratori. A cambiare poi in modo permanente anche la concezione degli strumenti di protezione, riqualificazione e orientamento della persona nel mercato del lavoro».

Cosa resterà? Le reti che ci hanno sostenuto

La rete che più di tutte ha conosciuto una rivoluzione dei comportamenti individuali è stata internet. Secondo un'indagine del Censis, l'87% dei cittadini ha dichiarato di avere utilizzato nell'emergenza la connessione fissa a casa e che è stata sufficiente. Si può stimare che quasi 43 milioni di persone maggiorenni (tra queste, almeno 3 milioni di "novizi") siano rimaste in contatto con i loro amici e parenti grazie ai sistemi di videochiamata. Il lockdown ha generato nuovi utenti e ha rafforzato l'uso della rete da parte dei soggetti già esperti.

Le nuove competenze

Per vecchi posti di lavoro che spariscono, altri se ne stanno creando. Green e digitale stanno trasformando lo scenario all'orizzonte: nei prossimi 5 anni entreranno nel mondo del lavoro circa 2,7 milioni di persone: al 62% sarà richiesto di sviluppare soluzioni e strategie ecosostenibili, al 56% la capacità di utilizzare tecnologie internet e strumenti di comunicazione visiva e multimediale, come mostrano le previsioni del Sistema informativo Excelsior di Unioncamere. La domanda di competenze green riguarderà tutte le professioni, concentrandosi però su profili ad alta specializzazione e tecnici: ingegneri civili, energetici e meccanici, ma anche esperti nella gestione dei cantieri edili e della sicurezza sul lavoro. Inoltre, emergeranno nuove figure: giuristi ambientali, energy manager, specialisti in contabilità verde, informatici ambientale, promotori di nuovi materiali sostenibili.

UNA VITA DA REMOTOUtilizzo delle videochiamate durante il lockdown per classi di età. *Dati in percentuale*

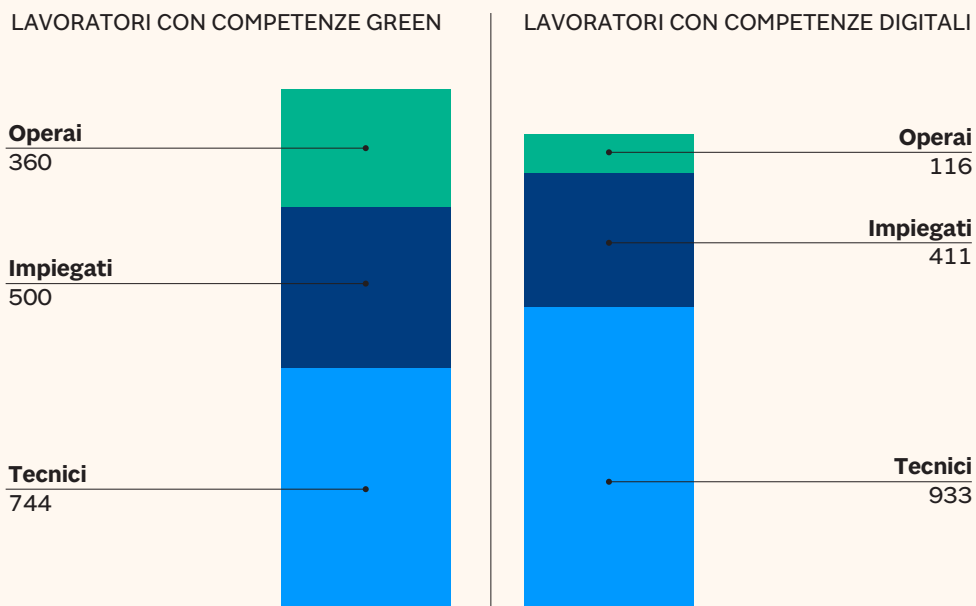
Fonte: Censis

Altrettanto richieste saranno le competenze digitali, con opportunità di lavoro per data scientist, big data analyst, cloud computing expert, cyber security expert, business intelligence analyst e artificial intelligence system engineer.

Digitale e green sono del resto due capitoli chiave del piano di ricostruzione europeo Next Generation Eu che potrebbe nei prossimi anni dare ulteriore impulso in questa direzione.

Rivoluzione smart working

Benché estrema e nella gran parte dei casi improvvisata, l'applicazio-

LE COMPETENZE CHIAVE PER IL FUTUROAssunzioni previste dalle imprese in Italia nel 2020-2024. *Dati in migliaia*

Fonte: Uniocamere - Sistema informativo Excelsior

ne dello smart working durante l'emergenza sta lasciando segni indelebili nel nostro modo di lavorare, destinati a restare ben oltre la pandemia. «È solo l'inizio di una trasformazione ancor più radicale – sottolinea il giuslavorista Maurizio Del Conte, padre della legge del 2017 sul lavoro agile -. Verranno messi in discussione i vecchi capisaldi della contrattazione collettiva come orario, mansioni, struttura retributiva, formazione professionale e sicurezza. Le relazioni industriali si troveranno davanti a un bivio: accettare il cambiamento e assumersi la responsabilità di disegnare i nuovi paradigmi del lavoro, oppure chiudersi nella difesa dello status quo e consegnare il futuro del lavoro nelle mani del legislatore».

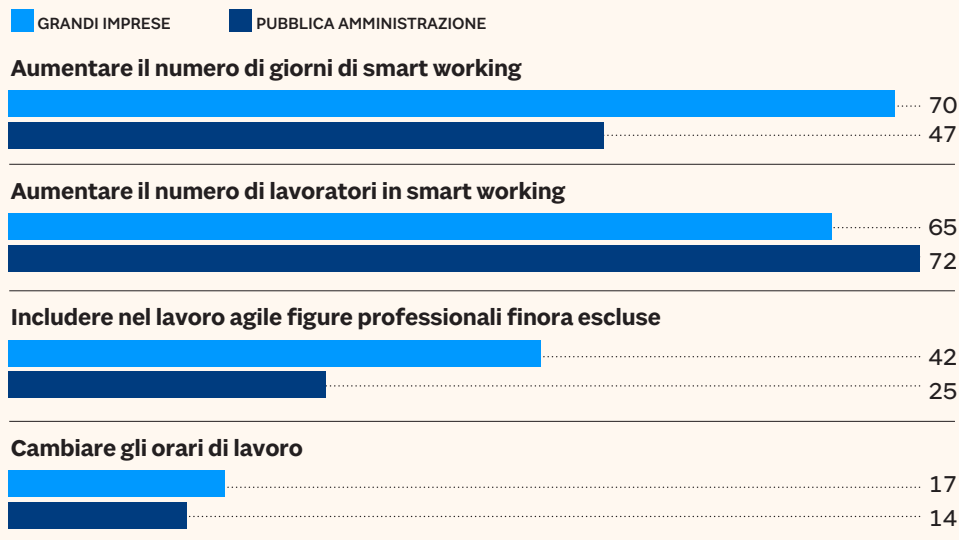
Sulla stessa lunghezza d'onda Mariano Corso, direttore dell'osservatorio smart working del Politecnico di Milano: «Nel picco dell'emergenza il lavoro agile ha riguardato oltre 6,5 milioni di lavoratori, il 90% dei quali lo sperimentavano per la prima volta. Tutti ci siamo trovati a svolgere da casa ogni attività, anche quelle che prima davamo per scontato richiedessero l'ufficio. Eppure, nonostante l'impreparazione tecnologica, organizzativa e manageriale, l'80% dei lavoratori del privato e il 60% di quelli della Pa dichiarano di essere riusciti a svolgere tutte le attività, e la quasi totalità dei restanti di

aver potuto portarne avanti una buona parte. Ancora più sorprendente è il livello di efficacia riscontrato da lavoratori e imprese, che hanno apprezzato in particolare la maggiore autonomia, responsabilizzazione e concentrazione». Tornare indietro sarebbe irrazionale. «La stima, basata sulle previsioni di aziende e lavoratori - spiega Corso - , è che dopo la pandemia oltre un terzo dei dipendenti italiani sarà in smart working».

Ma non bisogna sottovalutare le criticità che una trasformazione così radicale può portare con sé. «Il rischio è di una frattura polarizzante tra lavoratori remotizzabili e non - avverte Carlo Chiattelli, associate partner, EY people advisory services - e tra imprese efficienti e innovative in grado di cogliere al meglio questa opportunità e altre che invece rischiano di restare indietro. Un approccio di sistema e un'azione mirata ad accompagnare la trasformazione verso questa nuova normalità governandone i disagi sono essenziali per costruire uno scenario post-Covid diverso e migliore».

L'EVOLUZIONE DELLO SMART WORKING

Le strategie delle imprese italiane per la fase post-Coronavirus. *Dati in percentuale*



Fonte: Osservatorio smart working Politecnico di Milano

Fenomeno south working

Con lo smart working diventano possibili modelli di vita e lavoro diversi: risiedere ad esempio nelle proprie città di origine, restando inseriti nei grandi circuiti internazionali, oppure spendere una parte im-

portante del proprio tempo lavorativo nei luoghi di vacanza più amati. Impossibile dire ora quanti dei 45mila addetti (l'equivalente dei passeggeri di 100 treni ad alta velocità stima lo Svimez) che dall'inizio della pandemia lavorano in smart working dal Sud Italia per le grandi imprese del Centro Nord continueranno a farlo in modo strutturale. «Un futuro ancora tutto da scrivere - dice Corso -, che apre nuove frontiere per un modo più inclusivo e sostenibile, ma che richiede anche un attento accompagnamento, perché ridefinisce equilibri, sposta ricchezza: dal centro alle periferie, dalle metropoli ai piccoli centri, dalle città ai territori extraurbani».

Prospettive che sarebbe inutile e miope guardare con timore, concentrandosi sui possibili danni, ma che bisogna comprendere e cogliere come opportunità per i tanti lavoratori fino ad oggi penalizzati. «I giovani, ad esempio, in questo nuovo mercato del lavoro potranno trovare opportunità di inserirsi nei grandi circuiti nazionali e internazionali del lavoro - conclude Corso -, senza dover affrontare i costi e i disagi dell'abbandono dei propri territori».

Il ruolo delle lavoratrici

Il lavoro a distanza ha in sé anche la potenzialità di ridurre il divario di genere nel lavoro domestico e quello di cura, rendendo più partecipi gli uomini. Un effetto che non si è visto nell'emergenza del 2020: si parla di She-cession, la recessione al femminile, che ha comportato una riduzione di almeno 470mila posti di lavoro nel solo secondo trimestre di quest'anno. «La crisi per Covid - sottolinea Paola Profeta, docente di scienza delle finanze all'università Bocconi ed esperta sui temi del lavoro femminile: -, a differenza di quella del 2008 che aveva colpito finanza e industria a prevalenza di lavoro maschile, si è abbattuta sulle donne più presenti nei settori del terziario fortemente danneggiati, e costrette anche ad accollarsi i carichi di lavoro in casa causati da lockdown e chiusura delle scuole». Nel post-Coronavirus però la situazione potrebbe cambiare, visto anche che alla voce parità di genere il governo ha prenotato 4,2 miliardi dei fondi in arrivo con il Recovery fund. Tra le prime misure da adottare subito il potenziamento dell'offerta dei nidi d'infanzia e di servizi socio-educativi, l'istituzione di un fondo per nuove imprese femminili e un sistema nazionale di certificazione sulla parità di genere (con incentivi alle imprese).

Alla ricerca di nuovi modelli di leadership

La crisi del Covid va vista insomma come opportunità di cambiamento. Che però non avverrà nello stesso modo in tutti i paesi, le aziende e le organizzazioni. «Nel 2021 dobbiamo far diventare strutturale il rafforzamento di nuove competenze - ribadisce Rosina -, non solo quelle digitali ma anche quella trasversale dell'apertura continua al nuovo e a nuove soluzioni. Insieme a questo deve diventare strutturale la capacità di mettere la tecnologia al servizio della migliore espressione del fattore umano». Ma non solo. «Strutturale deve diventare anche una nuova leadership - conclude Rosina -, che non fornisce dall'alto soluzioni precostituite da realizzare da parte di collaboratori e dipendenti in modo standardizzato rispetto a tempi, luoghi e modi di lavoro, ma è in grado di porre e suscitare domande che aprono a nuove soluzioni, non scontate, capaci di generare opportunità dalla complessità e produrre valore dall'inatteso. È del resto anche la leadership che funziona meglio con le nuove generazioni».



Ricerca e vaccini, che cosa rimane delle best practice?

di Francesca Cerati

La pandemia sta mettendo in luce quanto tempo abbiamo perso e quanto (forse) possiamo evitare di perderne in futuro. È, in altre parole, l'occasione per ridefinire la ricerca globale che, nella corsa per trovare un vaccino Covid, ha attuato modalità mai sperimentate prima caratterizzate da tempi compressi nello sviluppo di un vaccino, collaborazioni impensabili tra aziende farmaceutiche e iniezioni di fondi strabilianti, come l'operazione lanciata dagli Stati Uniti Warp Speed, che ha riunito

farmaceutiche, scienziati e governo nell'enorme progetto di collaborazione con l'obiettivo di arrivare a un vaccino entro la fine dell'anno.

E ora che il più grande sforzo di vaccinazione nella storia è iniziato, è fondamentale chiedersi se questi interventi trasformeranno per sempre il modo di fare ricerca o rientrano solo nel perimetro di una "limited edition Covid".

Accorciare i tempi è possibile

«La pandemia ci dice che è fattibile snellire e avere risposte immediate, se non altro in tempi adeguati rispetto ai bisogni – premette Maurizio Bonati, a capo del dipartimento di Salute pubblica del Mario Negri di Milano -. Quest'anno abbiamo assistito a un cambiamento drastico che ci dice che abbiamo tutti gli elementi per poter avere risultati utili per il benessere di tutti. Questo è un messaggio importante, che sottolinea come la conoscenza messa al servizio della comunità sia un grande potenziale. Detto questo, per chi fa ricerca e guarda al futuro, restano ancora aperte alcune questioni. Non conosciamo infatti ancora molti dettagli per chiudere questo circolo virtuoso».

L'incognita brevetti

Per Bonati le questioni irrisolte riguardano sostanzialmente il know how, i brevetti e l'accesso ai vaccini. «Il tema tempo è anche in relazione alle risorse che si hanno già e per le quali ho già avuto dei finanziamenti o dei benefit. Quindi se ho una piattaforma e la riadatto per un'altra situazione non è come creare un know how partendo da zero. La storia recente ci insegna che per un vaccino non ci vogliono più dieci anni, basti pensare all'ebola e alla Sars. Nel caso specifico del Covid, non abbiamo informazioni tecniche su come è stato prodotto il vaccino per permettere ad altri di progettare e strutturarsi per il futuro. E questo perché sono vincolati da brevetto, argomento al momento sospeso dalla discussione, almeno per un anno. Ma oltre ad essere in una situazione di emergenza, siamo anche in una competizione anomala, perché fondamentalmente questi sono vaccini che hanno ricevuto un finanziamento pubblico (oltre 5 miliardi di dollari), ma sono prodotti da privati».

Brevetti, monopoli, prezzi, sarà questo il Covid-dibattito nel 2021? «Nel momento in cui partirà la vaccinazione di massa avremo le risposte che ancora mancano, le percentuali di efficacia vera, che nella real practise sarà decisamente inferiore rispetto agli studi clinici, la sua durata e la

risposta nei pazienti anziani o più a rischio, ma anche la logistica avrà un peso e farà la differenza nella definizione del prezzo».

La spartizione geopolitica di un bene comune

Ma c'è un tassello, per Bonati, che Covid e la ricerca sul vaccino non solo non ha risolto, ma ha addirittura esasperato: la spartizione geopolitica di un bene comune, uno scenario che per l'esperto di sanità pubblica nessuno sta affrontando in modo adeguato. «Quello che vedo è che il vaccino sta spaccando il mondo. Perché il problema non è quante dosi arriveranno in Italia, ma quante dosi del vaccino di Pfizer, Moderna e Astra Zeneca arriveranno nel mondo. Russia e Cina hanno fatto affidamento su vaccini prodotti a livello nazionale, ma la cosa non ha interessato né l'Europa né gli Stati Uniti. Il vaccino Sputnik V, al di fuori della Russia riguarda paesi di area economico-politica a lei sensibile, quello cinese ha il bacino dei Paesi arabi, quello cubano lo stanno testando in Venezuela e Nicaragua. Appare più una spartizione del mondo per ragioni politiche che non di salute, e potremmo assistere a decisioni che di scientifico non hanno nulla».

In effetti le strategie per garantirsi i vaccini variano ampiamente, e l'arrivo sul mercato a tempo di record è stata finanziato in parte dai paesi ricchi, il che significa anche che chi può pagare di più nella prima fase della produzione ha un posto in prima fila. Per l'Organizzazione mondiale della sanità (Oms) è «comprensibile che i leader vogliano prima proteggere la propria gente - sono responsabili nei confronti dei propri cittadini - ma la risposta a questa pandemia globale deve essere collettiva».

Gli esperti fanno notare che non sappiamo ancora quanti vaccini potrebbero essere immessi sul mercato o quando saranno disponibili. Gli accordi sono ancora in corso e rimangono domande sui dettagli della distribuzione. La disponibilità nei paesi più poveri potrebbe dipendere da quanti vaccini vengono sviluppati, quanto velocemente e dove vengono prodotti. Gruppi per i diritti umani, tra cui Amnesty International ed enti di beneficenza come Oxfam, dicono che è necessario fare di più per garantire l'accesso globale ai futuri vaccini e hanno esortato le aziende farmaceutiche a condividere le informazioni attraverso il Covid-19 Technology Access Pool dell'Oms. Ed è la stessa Organizzazione mondiale della sanità a dire che «con un virus così altamente contagioso e in un mondo globalizzato, nessun paese sarà al sicuro dalle ricadute della pandemia finché tutti i paesi non saranno protetti».

LA GEOPOLITICA DEI VACCINI, GLI ACCORDI STIPULATI

Dati disaggregati di 6 vaccini candidati in fase 3 con accordi di fornitura in tutto il mondo

DISTRIBUZIONE DI DOSI TRA PAESI RICCHI E IN VIA DI SVILUPPO (ENTRO LA FINE DEL 2021)

	PREZZO APPROSSIMATIVO	FONDI PUBBLICI RICEVUTI	IMPEGNO A RENDERE PUBBLICI O CONDIVISI I BREVETTI
Pfizer/ BioNTech			
Totale sotto contratto: 1,128 miliardi di dosi Paesi ricchi: 1,082 miliardi (96%) Paesi in via di sviluppo: 54 milioni (4%)	\$19,50 per dose in USA: richiede 2 dosi a persona. Con margine di profitto fino a 80%.	546 milioni di dollari a BioNTech da Ue e governo tedesco. Contratto di \$2 miliardi con governo americano.	BioNTech detiene la proprietà intellettuale (PI): né BioNTech né Pfizer hanno preso impegni a condividere la PI o aderire al C-TAP (COVID-19 Technology Access pool) dell'OMS
Moderna			
Totale sotto contratto: 777 milioni di dosi Paesi ricchi: 100% Paesi in via di sviluppo: 0%	Da \$12 to \$32 per dose: richiede 2 dosi a persona. Prezzo fissato per il solo periodo della pandemia	2,48 miliardi di dollari da governo Americano, se raggiunti determinati obiettivi.	Parziale impegno. Non attiverà brevetti durante la pandemia, successivamente deterrà la PI. Nessun impegno di adesione al C-TAP dell'OMS
Astra Zeneca/ Oxford			
Totale sotto contratto: 3,233 miliardi di dosi Paesi ricchi: 982 milioni (30%) Paesi in via di sviluppo: 2,251 miliardi (70%)	\$3 per dose dall'Indian Serum Institute: richiede 2 dosi a persona, nessun profitto durante la pandemia. Nessun profitto in paesi a basso e medio reddito per sempre.	Oltre 1.9 miliardi di dollari da governi Americano e britannico, CEPI e GAVI.	PI detenuta dalla Oxford University, Licenza esclusiva con AZ. L'Ad di AZ fortemente contrario a pubblicità, condivisione della tecnologia e PI. Condivisione tecnologica con altri produttori in paesi in via di sviluppo, ma scarsa trasparenza al riguardo. Tech transfer between AZ and other developing country manufacturers, but not transparent. Nessun impegno di adesione al C-TAP dell'OMS
Novavax			
Totale sotto contratto: 1,376 miliardi di dosi Paesi ricchi: 376 milioni (27%) Paesi in via di sviluppo: 1 miliardo (73%)	\$16 per dose	1,6 miliardi di dollari in un fondo governativo US	Potenziale trasferimento tecnologico tra Novavax e Indian Serum, ma poca trasparenza. Nessun impegno di adesione al C-TAP dell'OMS.
Johnson and Johnson			
Totale sotto contratto: 1,268 miliardi di dosi Paesi ricchi: 768 milioni (61%) Paesi in via di sviluppo: 500 milioni (39%)	\$10 per dose, 'non-profit'- richiesta 1 dose per persona	1.5 miliardi di dollari da governo americano.	Nessun impegno di adesione al C-TAP dell'OMS
Sanofi/ GSK			
Totale sotto contratto: 1,232 miliardi di dosi Paesi ricchi: 1,032 miliardi di dosi (84%) Paesi in via di sviluppo: 200 milioni (16%)	\$10,50 per dose 'no-profit' durante la pandemia	\$2.1 miliardi di dollari da governo americano	Debole impegno a condividere la tecnologia, nessuna decisa posizione a condividere la PI e nessun impegno di adesione al C-TAP dell'OMS

Fonte OXFAM

Ma quanti sono gli accordi fatti finora? Sia la Duke University (Nord Carolina) sia Bloomberg stanno cercando di tenere sotto controllo gli accordi in corso. La prima stima che siano già stati acquistati 6,4 miliardi di dosi di potenziali vaccini e altri 3,2 miliardi siano in fase di negoziazione o riservati come «espansioni opzionali di accordi esistenti». Il secondo ha identificato più di 80 accordi, per un totale di 7,95 miliardi di dosi, che se fossero distribuiti in maniera uniforme, sarebbero sufficienti per coprire più della metà della popolazione mondiale. Quindi con il lancio dei vaccini Covid-19 in corso, senza che ci sia, a quanto pare, un coordinamento globale, l'altro protagonista del cambiamento a cui abbiamo assistito è stato il processo di approvazione.

Il coordinamento dei processi di approvazione

Cina, Russia ed Emirati Arabi Uniti hanno iniziato a somministrare vaccini prima della conclusione degli studi clinici. Il Regno Unito ha rilasciato l'approvazione di emergenza per il vaccino sviluppato da Pfizer / BioNTech a seguito dei risultati positivi dei test di fase III. La Food and Drug Administration (Fda) statunitense ha avuto bisogno di più tempo per prendere una decisione sullo stesso vaccino. E ancor di più le agenzie di regolamentazione di Australia, Unione europea e Svizzera.

Questo mosaico di processi di approvazione, nonostante Covid-19 sia un nemico comune, ha rianimato una domanda di vecchia data: come accelerare l'armonizzazione nella regolamentazione dei vaccini? E non si tratterebbe di una rivoluzione, ma di una evoluzione, perché negli ultimi anni – in particolare dalla crisi dell'Ebola 2014-2016 – le autorità hanno compiuto sforzi senza precedenti per discutere, coordinare e iniziare ad armonizzare alcuni dei loro processi.

Ora serve un ulteriore passo avanti. «Una maggiore armonizzazione porterebbe molti vantaggi - commenta Francesca Pasinelli, direttore generale della Fondazione Telethon – Se le autorità di regolamentazione chiedessero in linea di massima le stesse cose, le aziende potrebbero ridurre il tempo necessario per preparare le domande di autorizzazione. E la standardizzazione delle richieste e dei requisiti abbatterebbe anche i costi di sviluppo».

È quindi un modello replicabile quello che è stato attuato per il vaccino? «Non in modo del tutto analogo, perché qui siamo in una situazione di emergenza, però molto si imparerà da questo e ci saranno delle ottimizzazioni e semplificazioni di processo senza transigere sulla qualità – ri-

prende Pasinelli – Non è detto che su tutto si possa arrivare allo stesso modo, molto dipende anche dallo stato delle conoscenze. Oggi per esempio abbiamo un vaccino a Rna messaggero. Ma quanta ricerca di base negli anni è stata condotta per portarci a questo risultato? Il grande problema era la sua grande instabilità, che oggi è stata garantita. I test sono stati fatti ed è quindi una straordinaria occasione per mettere a punto dei modelli che diventeranno patrimonio in futuro. La potenza della ricerca è la sua grande trasversalità. Il vaccino di Astra Zeneca è una terapia genica, che ha dimostrato la sua efficacia nelle malattie monogeniche e ora si usa anche per un vaccino. Tutto questo però dimostra anche che il vaccino poggia su una ricerca di base e che per arrivare a questi traguardi devi avere la “macchina in assetto”, devi essere pronto, non si parte da zero. Non a caso i vaccini arrivano dagli Stati Uniti, dalla Gran Bretagna e dalla Germania, paesi che hanno capito l'importanza di un investimento continuativo e significativo in ricerca scientifica, che è poi lo strumento che ti permette di andare a risolvere gravi problemi di salute».

La open science da cui non si tornerà indietro

E sempre in tema di ricerca scientifica, la pandemia ha spinto come non mai verso una condivisione dei dati e ha ridimensionato il rituale sacro del peer review. «Questa “open science” ha avuto un effetto straordinariamente potente – conclude Pasinelli - Il sistema di reporting anche se è un filtro imperfetto e inefficiente, resta comunque un sistema di controllo della qualità ed eliminarlo potrebbe portare a un indebolimento del dato pubblicato. In pratica, preserva dai tre peccati capitali della ricerca accademica: invidia, favoritismo e plagio. In questo caso si è dovuto e potuto transigere perché nel balance prevaleva la necessità di rendere disponibili al più vasto pubblico possibile le informazioni, con esiti che a volte sono anche compromessi. Pensiamo agli studi “altalenanti” sull'efficacia o meno della cloroquina o di altri farmaci. Tra un anno e mezzo- due verranno messe a punto delle linee guida che saranno la sintesi migliore di quello che è stato pubblicato. Con la possibilità che Covid-19 possa non scomparire mai, anche il settore delle sperimentazioni cliniche imparerà a convivere con Covid-19 e andrà avanti adattando i trial per tenere conto delle distanze sociali e utilizzare sempre più prove virtuali e monitoraggio da remoto. E si prevede che la tecnologia sarà adottata in modo più ampio e con crescente frequenza anche dopo la pandemia».



Maxi-debito, sarà oltre il 12% del Pil mondiale

di Riccardo Sorrentino

La pandemia lascerà molte ferite. Umani, sociali, e inevitabilmente economiche. La più evidente, perché coinvolge immediatamente la politica, è sicuramente l'aumento dei debiti pubblici.

Dodiecimila miliardi di dollari L'enorme impegno dei singoli Paesi, insieme – nell'Unione europea – a quello della Commissione, sono destinati ad aumentare rapidamente l'esposizione pubblica. A ottobre lo sforzo globale complessivo delle politiche fiscali era valutato in circa 12mila

miliardi di dollari, il 12% del pil mondiale; e continua a crescere. Resta ancora nel vago, inoltre, il peso delle ingenti garanzie statali fornite a favore dei prestiti contratti dalle aziende durante la pandemia.

Una lezione importante È una ferita che oltretutto non è semplicemente destinata a vincolare le politiche economiche degli anni a venire – i debiti possono essere considerati come imposte spese prima di essere raccolte, anche se non si deve dimenticare la possibilità, per un'economia sana, di reindebitarsi indefinitamente – ma si trasformerà anche in una lezione importante per il futuro. La pandemia – sono in molti a sostenerlo – è la prima, e si spera tra le più gravi, tra le catastrofi naturali del futuro, molte delle quali legate al riscaldamento globale (che sia antropico o no) che bisognerà imparare ad affrontare e gestire.

L'ANDAMENTO DEL DEBITO IN RAPPORTO AL PIL

Dati in percentuale

	2011	2019	2020*	2025*
Giappone	221,9	238,0 ▲	266,2 ▲	264,0 ▼
Grecia	180,6	180,9 ▲	205,2 ▲	165,9 ▼
Italia	119,7	134,8 ▲	161,8 ▲	152,6 ▼
Portogallo	114,4	117,7 ▲	137,2 ▲	115,9 ▼
Stati Uniti	99,8	108,7 ▲	131,2 ▲	136,9 ▲
Economie avanzate	101,8	104,2 ▲	124,1 ▲	124,0 ▼
Spagna	69,9	95,5 ▲	123 ▲	118,8 ▼
Francia	87,8	98,1 ▲	118,7 ▲	123,3 ▲
Eurolandia	87,7	84 ▼	101,1 ▲	94,3 ▼
Unione europea	82,8	79,2 ▼	95,3 ▲	89,3 ▼
Austria	82,2	70,3 ▼	84,8 ▲	77,0 ▼
Germania	79,8	59,5 ▼	73,3 ▲	59,5 ▼
Olanda	61,8	48,4 ▼	59,3 ▲	56,4 ▼

* stime del Fondo monetario internazionale. Fonte: Fmi

Il caso italiano

Per un paese come l'Italia, che ha affrontato la pandemia con un debito monstre pari al 135% del pil e continua a considerare il deficit pubblico, che quel debito alimenta, come un elemento imprescindibile della politica economica e non una "medicina" per risolvere problemi (le recessioni, la disoccupazione, la povertà...), la sfida è ancora più difficile. Le dimensioni del fenomeno sono davvero grandi.

Debiti dell'area euro oltre il 100% del pil

Il Fondo monetario internazionale ha calcolato che i debiti pubblici complessivi della zona euro saliranno a fine anno al 101% del pil, dall'84% del 2019. Un balzo che riassume sia l'aumento dell'esposizione (al numeratore) sia la contrazione dell'attività economica (al denominatore). In seguito, e in base ai dati dell'autunno, dovrebbero lentamente scendere fino al 94,3% del pil nel 2025. Sono numeri che non spaventano gli italiani, ma sono elevati: negli anni della grande recessione, il debito pubblico europeo non ha superato il 92,8% del pil.

Francia in controtendenza

Non va dimenticato inoltre che il recupero previsto per i prossimi cinque anni è in buona parte legato alla ripresa dell'attività economica. La Grecia chiuderà il 2020 con un debito pari al 205% del pil, che scenderà al 165,9% nel 2025; l'Italia – che è il grande malato dell'Unione proprio perché tende a negare il malessere legato all'esposizione debitoria – passerà dal 161,8% al 152,6%; il Portogallo salirà al 137,2 a fine mese per poi portarsi al 115,9; la Spagna dal 123% recupererà fino al 118,8%. La Francia – che ha varato un maxipiano di investimenti da 100 miliardi – dal 118,7 di quest'anno salirà poi, in controtendenza, al 123,3%.

I pigs di nuovo sotto i riflettori

È un gruppo di Paesi, questo, ben noto: sono i Pigs, ai quali si affianca la “keynesiana” Francia (la quale però vanta una struttura industriale molto solida, con diversi grandi gruppi in grado di competere sull'economia globale). A questi si contrapporranno, ancora una volta, i paesi virtuosi, che hanno affrontato la pandemia con le spalle solide. La Germania – che pure soffriva delle difficoltà del settore automotive, trainante nel bene e nel male – passerà dal debito 2019 del 59,5% al 73,3% e potrebbe portare il rapporto al 59,5% tra cinque anni. L'Olanda invece da un 48,4% di quest'anno passerà al 59,3% e tornerà nel 2025 al 56,4%.

Le tensioni con i Paesi virtuosi

Si creeranno nuovamente, quindi, le tensioni tra paesi virtuosi e paesi prodighi? È probabile, anche se il confronto cambierà punti di riferimento. La soglia del 60% del pil, per i debiti pubblici, diventa sempre più elusiva, forse anche per i paesi virtuosi. Anche perché le altre ferite causate dalla pandemia, che si concentrano sul mercato del lavoro, potrebbero

aumentare in misura non proporzionale le pressioni sui conti pubblici. Il caso italiano è emblematico: nel nostro paese molti politici e qualche economista già immagina che la pandemia abbia travolto i vincoli finanziari del bilancio pubblico, come se fossero un fatto solo giuridico e non un fenomeno economico (di cui le norme, soprattutto europee, tendono a evitare le conseguenze estreme).

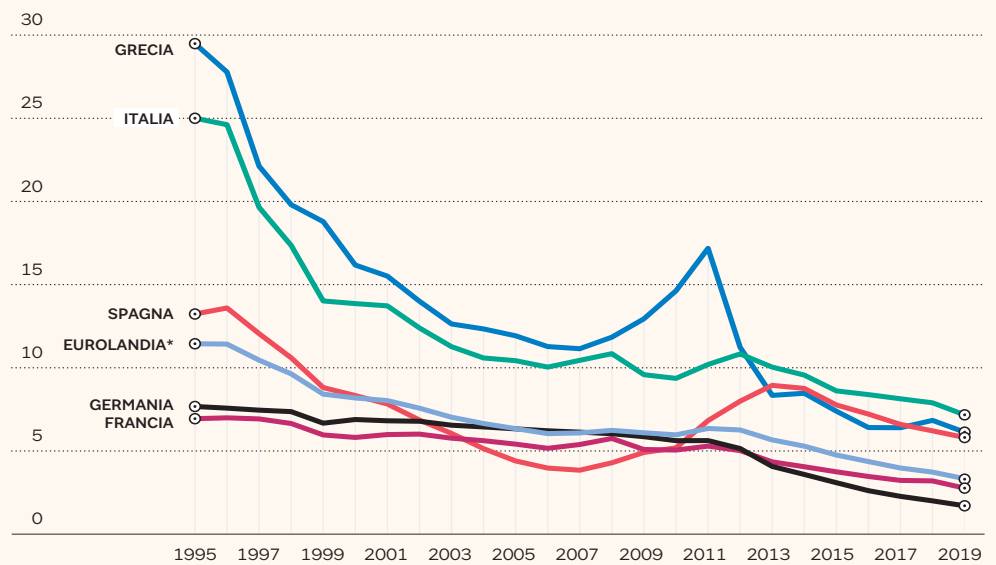
Debiti cancellati o perpetui?

Il presidente del Parlamento europeo, l'italiano Davide Sassoli ha persino proposto che la Bce “cancelli” – nelle forme tecniche più appropriate – il debito contratto per gestire la pandemia. Un'uscita che è stata subito respinta in modo molto netto, anche da parte del governo italiano, e che ha spinto il Financial Times a pubblicare un commento dell'Editorial board con una semplice controproposta: l'Italia, ha sostenuto «può fare da sola e rendere più semplice la gestione del debito nel lungo periodo, nel caso in cui la Bce dovesse decidere di vendere i titoli acquistati al settore privato e i tassi dovessero salire.

In particolare potrebbe emettere debito a più lunga scadenza per “bloccare” l'attuale basso tasso di finanziamento, e guadagnare più tempo per far accelerare il lento tasso di crescita. L'Italia potrebbe anche tentare di vendere debito perpetuo».

UNA MISURA ALTERNATIVA DI SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO

Rapporto tra spesa per interessi e totale delle entrate pubbliche. Dati in percentuale



Nota: 19 paesi. Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

Il rapporto interessi/entrate

È una proposta interessante se non altro per il fatto che sposta l'attenzione dal rapporto debito/pil, ossia il debito in rapporto alla potenziale base imponibile (il pil corrisponde grosso modo al reddito generato in un paese) al costo del debito. «I politici (e molti altri) sopravvalutano l'importanza del rapporto debito/pil, invece di concentrarsi sul servizio del debito (gli interessi pagati) rispetto alle entrate fiscali», ha recentemente spiegato Erik Nielsen, capoeconomista della Unicredit Bank.

L'Italia come la Germania del '95

Per illustrare il concetto, Nielsen ha fatto proprio l'esempio dell'Italia. «Il debito sovrano italiano è aumentato dal 120% del pil di 25 anni fa al 135% dell'anno scorso, mentre la quota degli interessi sui redditi fiscali è scesa nello stesso periodo dal 20% e oltre fino al di sotto dell'8%».

Anche negli scenari più estremi il pagamento di interessi come quota delle entrate resterà in futuro al di sotto del 10%. «Incidentalmente, venticinque anni fa – conclude Nielsen – la Francia e la Germania destinavano l'8% delle entrate fiscali al pagamento degli interessi e non ricordo al tempo preoccupazioni sulla sostenibilità del loro debito».

Un debito sostenibile

Anche un'analisi più completa, e dinamica, può portare a conclusioni rassicuranti, sia pure sotto precise condizioni (che definiscono quindi i limiti entro cui il debito può essere sostenibile). Lorenzo Codogno, della London School of Economics, e Giancarlo Corsetti, dell'Università di Cambridge, hanno pubblicato su voxeu.org una simulazione per il debito europeo e italiano.

Pur essendo molto prudenti nelle loro assunzioni – i moltiplicatori, cioè l'effetto sulla crescita delle spese pubbliche, sono tutti inferiori a uno – e immaginando una lenta normalizzazione della politica monetaria per il lento rialzo dei prezzi, ritengono che «la situazione attuale è in qualche modo speciale», e permette di sostenere meglio i debiti pubblici rispetto al passato.

Le condizioni della sostenibilità

Solo nel caso in cui «gli investimenti fossero inefficienti, i moltiplicatori fossero molto più bassi o la reazione della politica monetaria fosse più rapida e intensa, di fronte per esempio a una rapida ripresa

del'inflazione, potrebbero emergere problemi di sostenibilità», continuano i due economisti. Non c'è dunque spazio per autocomplacimenti o facili e infondate sensazioni di sollievo da "scampato pericolo". Soprattutto, queste analisi non esimono la cultura economica del nostro paese ad affrontare in modo serio, e scientifico, il tema della politica fiscale.



Food delivery, la crescita e l'impatto sulle città

di Sara Deganello

Strade vuote, tranne che per i fattorini che pedalano portando sulla schiena gli zaini con i nostri pranzi, cene, colazioni. È un'immagine che resterà di questo 2020 e che dal lungo lockdown di primavera ci ha accompagnato nelle varie ondate di Covid-19. La delivery economy, in crescita costante negli ultimi anni, in termini di città servite, di esercenti coinvolti e di utenti, ha goduto di un'accelerazione in Italia a partire da quando il coronavirus ci ha confinati nelle nostre case.

«Il 2020 ha rappresentato per il mercato del digital food delivery un anno di svolta con una crescita significativa che lo ha portato a rappresentare tra il 20% e 25% dell'intero settore del domicilio (era il 18% nel 2019, ndr) e ad affermarsi anche come essenziale agli occhi degli italiani. Nei mesi di lockdown il mercato ha visto anche un'importante espansione e il rafforzamento della presenza territoriale arrivando a servire il 100% delle città con più di 50mila abitanti e il 66% degli italiani (circa 40 milioni di persone)». Lo rileva la quarta edizione dell'Osservatorio Nazionale di Just Eat, piattaforma presente in 1.200 città italiane con oltre 16mila ristoranti associati.

Cibo a domicilio attraverso un'app

Il lockdown ha scardinato la quotidianità e i riti degli italiani e ha spinto molti a ordinare cibo a domicilio attraverso un'app: durante i mesi di chiusura il 60% degli intervistati nell'indagine di Just Eat ha preso l'abitudine di farsi portare a casa pizza, hamburger e sushi (i tre piatti più amati del 2020). Il 34% (su un campione di 2.000 nuovi utenti) lo ha fatto per la prima volta. Di questi oltre il 60% ha dichiarato di non averne mai sentito l'esigenza prima. Chi ordina di più? Millennials e Generazione Z (i nati dalla fine degli anni 90).

«È stata registrata una crescita del 30% dei ristoranti che hanno scelto Just Eat come partner per gli ordini a domicilio con richieste 5/6 volte superiori durante il lockdown, a testimoniare come il digital food delivery rappresenti un ottimo partner in termini di business per loro, una tendenza consolidatasi a causa dell'emergenza sanitaria ma che rappresenta un trend continuativo come leva per competere, crescere e raggiungere nuovi clienti», commenta Daniele Contini, country manager di Just Eat in Italia.

Chi cresce di più? I centri medio-piccoli. «Tra le 5 città che registrano i numeri più significativi per incremento dei ristoranti troviamo Rimini con +139%, seguita da Cagliari (+120%), Reggio Emilia (+119%), Ferrara (+108%) e La Spezia (+86%)», si legge ancora nel report.

La torta è sempre più grande: il mercato del digital food delivery si attesterà a fine anno sui 700 milioni di euro, secondo le stime dell'Osservatorio eCommerce B2C del Politecnico di Milano, con una previsione per il 2021 di circa 1 miliardo.

La spesa al pianerottolo

Glovo, un altro tra i servizi a domicilio più diffusi, conferma l'effetto Covid sulle attività: dal confronto tra l'aggregato degli ordini dei primi

11 mesi del 2020 rispetto al 2019, la piattaforma ha registrato un aumento di circa l'80% per quanto riguarda il cibo a domicilio. Ma c'è un altro ambito in cui la crescita è esplosa: quello della spesa direttamente al pianerottolo. Le richieste di generi di prima necessità su Glovo sono schizzate quest'anno del 400% rispetto allo stesso periodo del 2019. Un ambito in cui Amazon è stata pioniera, con il servizio Prime Now disponibile oggi a Milano, Roma, Torino, ma difficilmente accessibile, per la grandissima richiesta, proprio durante il periodo di chiusura totale. «L'emergenza che abbiamo affrontato in questi mesi ha accelerato un processo che era già in atto: i trend di penetrazione del nostro servizio, che erano già molto positivi, sono ulteriormente aumentati. Abbiamo registrato un aumento esponenziale della richiesta dei prodotti per la spesa, ma anche delle spedizioni espresse da casa a casa (+330%), così come è cresciuta la consegna di prodotti farmaceutici (+320%). L'obiettivo per il 2021 è sicuramente quello di continuare a soddisfare le esigenze degli italiani e a semplificare la loro quotidianità, attraverso l'offerta di servizi sempre più diversificati», commenta Elisa Pagliarani, general manager di Glovo Italia, presente in questo momento in oltre 180 (a fine 2019 erano meno di 100) città, con un bacino di 20 milioni di utenti, 10mila partner commerciali (il doppio dello scorso anno), e circa 10mila rider (7.000 a fine 2019) «considerato l'elevato livello di turnover e la possibilità di lavorare per più piattaforme nello stesso momento». Deliveroo, che a ottobre ha festeggiato i 5 anni in Italia, ha raggiunto 259 città (a fine 2019 erano 155) e collabora con 14.000 ristoranti. Ad aprile ha lanciato il servizio di consegna dai supermercati, oggi in 14 comuni: da giugno a settembre gli ordini hanno registrato una crescita media, mese su mese, del 26%.

«Nel 2020 gli acquisti online dei consumatori italiani (su siti sia italiani sia stranieri) nel comparto food & grocery varranno 2,5 miliardi di euro, con una crescita del 55%, quasi 1 miliardo in valore assoluto in più rispetto al 2019. La componente più rilevante (pari all'87% del comparto) è rappresentata dall'alimentare: all'interno di questa categoria i prodotti da supermercato diventano il principale segmento, grazie a una crescita dell'85% rispetto al 2019 e un valore di 854 milioni di euro. Seguono il food delivery (cibo pronto) con 706 milioni (+19%) e l'enogastronomia (prodotti di nicchia) con 589 milioni di euro (+63%)», aveva certificato già a maggio l'Osservatorio eCommerce B2C del Politecnico di Milano.

Durante il lockdown di primavera in tanti hanno abbandonato remore e paure di fronte all'acquisto in un click. E, dall'altra parte, molti esercenti si sono avvicinati a questo canale per la prima volta, anche affidandosi a piattaforme di delivery già esistenti. Oppure, soprattutto quelli di quartiere, hanno lavorato semplicemente prendendo ordini via WhatsApp o per telefono, contribuendo a creare l'ibrido che è stato chiamato proximity commerce.

Le conseguenze del delivery sulle città

Ma quali sono le conseguenze della delivery economy sulle città? Paolo Pileri, urbanista, docente al Politecnico di Milano e papà di Vento, la ciclabile che collegherà Venezia e Torino, è atterrito: «Il che non mi spaventa», spiega, «perché come dice la parola, "at-territo" è un concetto che ci riporta alla terra, e da lì possiamo riprenderci».

Ci sono vari aspetti che lo preoccupano. Il primo: una città i cui abitanti passano il tempo libero chiusi in casa con pizza e Netflix non può funzionare, è l'anticamera dell'egoismo. «È una cultura degli interni. Invece le città sono fatte di luoghi pubblici: strade, giardini, scuole. Abitare è un concetto più ampio della propria casa. Bisogna riportare le persone a stare fuori, a passeggiare, andare in bici, visitare i musei. Dare ai nostri ragazzi punti condivisi in cui riconoscano qualità e bellezza, come gli ingressi delle loro scuole, per esempio. Questa è una visione di città che fa crescere i propri cittadini: un grande progetto di esterni. Senza il furore di spendere o consumare solo e sempre», riflette.

Senza contare che «il Covid è il grimaldello per fare cose devastanti: perché Milano ha sospeso l'area C, per esempio? Come si coniuga questa idea con le nuove piste ciclabili? Anche queste: vengono fatte, ma poi appena si entra nel comune limitrofo, scompaiono. Serve una visione, non mance e bonus bici con cui la gente riempie solo cantine, ma non viene aiutata a cambiare».

Il consumo del suolo

Un altro dei temi che stanno a cuore a Pileri è il consumo del suolo: «Una delle cinque piaghe mondiali. Con 2 metri quadrati cementificati al secondo. La delivery economy, con la sua logistica, ha fatto sorgere grandi hub che servono le città: una valanga di piattaforme che hanno distrutto l'agricoltura, invaso di tir le stradine, impoverito la forza lavoro, a cui si chiede ormai solo di impacchettare. Chi amministra ha nuo-

ve responsabilità. Ma è necessario anche uno scarto culturale per uscire da questo vortice spaesante, dove solo quel che è veloce e conveniente è giusto. Più che delivery economy, qui abbiamo bisogno di fermarci, pensare, e fare altro e sul serio».

La città in 15 minuti

Piero Pelizzaro è dal 2017 chief resilience officer del comune di Milano, una figura chiamata a pensare strategie per aiutare la città ad affrontare le sfide inedite della contemporaneità, sociali, economiche, climatiche. Anche la pandemia si è dimostrata una di queste. «L'emergenza ha accelerato un cambiamento in atto: la città in 15 minuti nata a Parigi prima del Covid. Nei grandi agglomerati urbani c'è da tempo l'esigenza di servizi di prossimità, quelli essenziali alle famiglie con tassi di occupazione femminile alti: Pa, sanità, ma anche ristoranti, bar, logistica, delivery. Necessità di vita quotidiana che si sono fatte più pressanti durante il lockdown. Le città oggi investono sempre di più in questi servizi, anche grazie all'architettura digitale (prossimamente in 5g). E lo faranno con il Recovery Fund», osserva Pelizzaro.

«La delivery economy può essere uno strumento di sviluppo economico, sociale, di supporto alla piena occupazione femminile, un tema non sempre al centro delle agende. Siamo passati da 68% al 50,1% quest'anno. E il 75% delle dimissioni da aprile-maggio ad oggi è femminile». «Certo bisogna lavorare su alcuni aspetti dell'erogazione dei servizi, come il rafforzamento della tutela dei lavoratori», aggiunge.

Il quartiere al centro

Ci sono poi le conseguenze delle consegne a domicilio sull'urbanistica: «È un tema di infrastrutture. Ci deve essere un diverso approccio allo spazio pubblico per fare in modo che i servizi di prossimità siano raggiungibili a piedi, in bici, con i mezzi pubblici. Le amministrazioni lavorano su investimenti che mettono al centro il quartiere», spiega Pelizzaro. Cosa vuol dire? «Infrastrutturare gli spazi, recuperare i piani terra, localizzare alcuni servizi nei negozi di prossimità di supporto alle famiglie: da giugno a Milano in edicola puoi farti il certificato di nascita e tutti quelli che non richiedono il riconoscimento, poi con Spid ci sarà anche quello, digitale».

Pelizzaro snocciola un po' di criticità del delivery: «È cambiata la tipologia di rifiuti: si raccolgono molto più packaging, vaschette di plastica,

imballaggi, cartoni. Aumenta il traffico veicolare. C'è bisogno di punti di rilascio e ritiro dei prodotti. Cosa fare? Spingere la progettazione di nuove confezioni in chiave circolare, da riciclare o riutilizzare, puntare su una logistica elettrica e su nuove modalità di consegna. Ci sono i lockers, ma potrebbero nascere le portinerie di quartiere, come a Parigi: lo fanno le edicole. E poi ci possono essere sistemi di delivery più sostenibili, anche qui: di prossimità. Che le amministrazioni riescono a supportare con l'utilizzo di fondi strutturali. Dire no all'e-commerce vuol dire essere fuori dal mondo. Dobbiamo leggere le trasformazioni e porre condizioni affinché garantiscano la stessa sostenibilità economica, ma anche sociale».

Cosa cambia con il Recovery Plan

L'ultimo lato oscuro dell'uso sistematico delle app, puntualizza Pelizzaro, è l'accessibilità: «Presuppongono che tutti usino internet. Ma per i servizi digitali, tutti dobbiamo avere lo stesso livello di accesso. Potrebbe cambiare qualcosa con il Recovery Plan. Nella bozza del Piano nazionale italiano di ripresa e resilienza c'è la creazione di poli dedicati all'educazione digitale: centri di competenze per spingere startup e Pmi a sfruttare le infrastrutture digitali. Amazon e gli altri hanno già le piattaforme, il fruttivendolo sotto casa no. C'è poi il capitolo sugli investimenti per strade pedonali e ciclabili. E i fondi per la conciliazione casa-lavoro, l'occupazione femminile, l'erogazione di servizi a sostegno delle famiglie. Tutti aspetti che avranno un impatto sulla delivery economy», conclude.



Negozi, la rivoluzione dell'e-commerce è già qui

di Giovanna Mancini

Apocalittici e integrati dell'era post-Covid troveranno nel settore del commercio al dettaglio (retail) un terreno di gioco ineguagliabile per esercitare le proprie capacità di analisi e di previsioni. Sugli effetti che la pandemia determinerà nelle abitudini di consumo degli italiani si è detto tutto e il contrario di tutto e i numeri delle statistiche ufficiali non aiutano a decodificare completamente la situazione.

Partiamo, quindi, proprio dai numeri di un settore che in Italia vale circa 542 miliardi di euro (dati Cdp). L'ultimo bollettino previsionale dell'Istat sull'economia italiana (rilasciato il 3 dicembre scorso) stima per il 2020 un calo della spesa delle famiglie pari al 10% in valore, accompagnato «da un deciso aumento della propensione al risparmio», mentre per l'anno prossimo è previsto un rimbalzo contenuto, del 4,5%.

Va detto che nel termine «spesa» sono comprese tutte le voci in cui le famiglie investono i propri soldi, dallo studio dei figli all'abitazione, dagli acquisti alimentari ai trasporti. Concentrandoci solo sulle vendite al dettaglio, l'ultimo dato disponibile è quello relativo al mese di ottobre, quando i consumi degli italiani risultavano in crescita, rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, del 2,9%, con un incremento particolarmente lusinghiero per le vendite di beni alimentari (+5,2%).

Resistono solo i consumi di prima necessità

Eppure, da mesi il mondo del commercio è in allarme per la tempesta perfetta che si è abbattuta sui consumi: lockdown, restrizioni alla mobilità e limitazioni di orario per le aperture dei negozi in determinate zone o giorni, ingressi contingentati, timore e diffidenza dei clienti stessi. Ma anche smartworking, didattica a distanza, assenza di eventi e crollo del turismo, che hanno ridotto i consumi di alcune categorie merceologiche (dall'abbigliamento alla cosmesi, dalla gioielleria ai fiori). E soprattutto l'esplosione irrefrenabile di quella che da molte imprese del commercio è ancora vissuta come la più temibile delle minacce: l'e-commerce.

Secondo Confcommercio, le restrizioni previste dall'ultimo Dpcm rischiano di causare un'ulteriore perdita di consumi per 17,5 miliardi nel quarto trimestre, portando il calo complessivo delle vendite, per tutto l'anno, a 133 miliardi di euro rispetto al 2019 (-12,2%). Anche per Federdistribuzione (che rappresenta le principali catene della Gdo food e non food, compreso il settore del Cash & Carry, legato al mondo della ristorazione bar e caffetterie, particolarmente colpito dalla crisi) le previsioni sono nere, soprattutto.

«Le imprese distributive del mondo non alimentare chiuderanno il 2020 con flessioni a doppia cifra – dice il presidente della federazione, Claudio Gradara – che potrebbero raggiungere, a seconda della categoria merceologica, picchi negativi del 40%. L'auspicio per il prossi-

mo futuro e sicuramente per il 2021, sperando in un miglioramento dell'andamento pandemico, è di dare la possibilità ai negozi fisici di riprendere la piena operatività, senza restrizioni e senza l'incertezza di contorno che ha accompagnato i numerosi interventi normativi a livello nazionale e territoriale».

Di tono diverso le previsioni per il settore del largo consumo confezionato (beni alimentari, prodotti per la cura della persona e della casa) elaborate da Nielsen, che prevede per fine anno una crescita di questo comparto del 4,5% circa in valore, per un totale di 4,1 miliardi di euro generati nei negozi fisici e altri 600 milioni circa veicolati dall'e-commerce, il vero grande protagonista dei consumi nell'epoca del Covid e, con tutta probabilità, anche della «nuova normalità» post-Covid.

L'esplosione dell'e-commerce

Sì, perché in quest'anno disgraziato, che ha scardinato nel profondo tutti i nostri punti di riferimento, tre italiani su quattro – anche i più diffidenti o i meno avvezzi alle tecnologie – si sono rivolti al commercio elettronico per i propri acquisti, soprattutto quelli di base, ovvero alimentari, medicinali, prodotti per l'igiene della persona e della casa. Prima per necessità e per paura, poi per comodità, risparmio (e ancora un po' di paura). E domani lo faranno per abitudine: grazie alla pandemia l'e-commerce sta entrando prepotentemente nelle abitudini di acquisto degli italiani, che invece in questi anni erano rimasti un po' indietro rispetto ad altri Paesi europei, ma soprattutto rispetto a Stati Uniti e Cina.

Ancora una volta guardiamo ai numeri: in ottobre l'Istat certifica una crescita del 54% delle vendite al dettaglio tramite web, mentre Nielsen Italia prevede a fine anno una crescita a tre cifre di questo canale per i beni di largo consumo, per un totale di 600 milioni di euro di crescita, come accennato, che porterebbe il valore complessivo dell'e-commerce in questo settore a circa 2 miliardi di euro.

Una cifra ancora marginale rispetto al totale (che sfiorerà a fine anno i 100 miliardi di euro) ma in forte crescita, osserva Romolo de Camillis, Retailer service director di Nielsen. «Una corsa destinata proseguire il prossimo anno, anche se a ritmi inferiori, e a diventare in quelli successivi un fattore strutturale del commercio».

Ne è convinta anche Valentina Pontiggia, direttrice dell'Osservatorio

eCommerce B2C del Politecnico di Milano: «Quest'anno, per la prima volta, gli acquisti online in Italia sono diminuiti, attestandosi a 30,6 miliardi di euro, il 3% in meno del 2019», spiega. Ma questo è dovuto al dimezzamento nel settore dei servizi, come viaggi, biglietti per concerti e musei o assicurazioni. Per contro, gli acquisti di prodotti hanno registrato la crescita più alta di sempre, 5,5 miliardi di euro, raggiungendo i 23,4 miliardi. E il contributo più deciso è arrivato da un settore fino a oggi fortemente in ritardo, quello alimentare». Non solo: quest'anno il tasso di penetrazione dell'e-commerce (ovvero l'incidenza sul totale dei consumi) è cresciuta dal 6% all'8%.

ACQUISTI ONLINE DEGLI ITALIANI

Stime 2020

	MLD €	VARIAZIONE %	
Assicurazioni	1,6		6
Turismo e trasporti	4,8		-56
Informatica ed elettronica	6,2		20
Abbigliamento	3,9		22
Food & Grocery	2,7		70
Arredamento e home living	2,4		32
Editoria	1,2		18
Altro (prodotti)	7,0		37

Fonte: Osservatorio eCommerce B2c

Un sostegno per le piccole botteghe

«C'è da aspettarsi che, una volta finita l'emergenza, quando anche il settore dei servizi ripartirà, il commercio elettronico avrà una vera e propria esplosione», osserva Pontiggia. Che sfata anche quello che considera un luogo comune errato sull'e-commerce: «Questo canale ha sostenuto in modo deciso il mondo dei consumi in generale, portando vantaggi anche alle piccole botteghe tradizionali e ai negozi fisici che hanno saputo organizzarsi e sfruttare questa opportunità», osserva la direttrice. Lo dimostra il fatto che, sebbene rappresentino ancora solo un quarto dei rivenditori online complessivi, i retailer tradizionali che vendono sul web sono cresciuti del 43% rispetto al +27% degli e-retailer specializzati (i colossi come Amazon, eBay, Zalando ecc, ma anche imprese specializzate più piccole).

Il problema delle regole

Il mondo del commercio tradizionale è più scettico: la maggioranza delle imprese ha sicuramente compreso l'inevitabilità e le potenzialità di questo strumento e si sono attrezzate per rispondere all'impennata della domanda, anche con investimenti importanti che hanno permesso di recuperare, in parte, il ritardo strutturale accumulato negli anni. Tuttavia, fa notare il presidente di Federdistribuzione Gradara, esiste in Italia un problema di regole che, proprio in vista di una ulteriore, forte, espansione dell'e-commerce, deve essere risolto: «A fronte dell'emergenza, molte imprese hanno accelerato il percorso già in atto di potenziamento dei canali di vendita online per rispondere alle esigenze del consumatore», osserva Gradara.

«Tuttavia, le restrizioni che hanno impattato su numerose aziende, e limitato la vendita di molte categorie merceologiche, hanno messo in evidenza la forte distorsione competitiva a vantaggio dei pure player dell'e-commerce, che non sono soggetti alla stessa cornice normativa delle aziende multicanale. È necessario intraprendere un percorso di revisione normativa che ristabilisca regole comuni e omogenee per la competizione simmetrica tra i soggetti operanti tra i vari canali».

Cosa resterà di questo 2020?

Il boom dell'e-commerce è soltanto uno dei macro-trend esplosi nel mondo del retail e destinati ad approfondirsi nel 2021 e, in parte, nel lungo periodo. Nielsen ha individuato, oltre alle vendite online, altri quattro fenomeni: la corsa dei discount e degli specialisti drug (in realtà già evidente da alcuni anni e accelerata dalla pandemia); lo spostamento degli acquisti dai negozi dei centri urbani a quelli della periferia; la trasformazione del carrello dei consumatori, che si riempie di ingredienti base per cucinare a casa, prodotti igienizzanti e per la salute; la riduzione (reale o temuta) del potere d'acquisto a seguito delle difficoltà economiche del Paese, che porterà a una maggiore propensione al risparmio.

Anche Coop Italia, nel suo Rapporto annuale e attraverso alcune indagini periodiche su un campione di top manager e opinion leader, ha tracciato uno scenario delle possibili evoluzioni del retail e dei consumi in Italia. «Rispetto al periodo successivo al primo lockdown, percepiamo un maggiore pessimismo nel nostro campione verso i prossimi mesi», osserva Albino Russo, direttore generale di Ancc Coop. «È come se ci

fossimo in qualche modo assuefatti al rischio sanitario, mentre cresce la preoccupazione per la crisi economica che seguirà alla pandemia e alle sue ripercussioni sull'occupazione». Tutto questo avrà inevitabilmente un impatto sui consumi, con la riduzione della spesa, l'ulteriore crescita dei discount e delle politiche di promozione.

Sostenibilità, innovazione, prossimità

Tuttavia, alcune nicchie di mercato sono destinate a crescere anche nell'incertezza del 2021 per poi affermarsi, con tutta probabilità, una volta usciti dall'emergenza, forse già alla fine del prossimo anno o dall'inizio del 2022. «Si tratta di temi già forti prima del Covid, che la pandemia ha contribuito secondo me ad accelerare», precisa Russo: «Il tema della sostenibilità ambientale, innanzitutto, accanto a quello dell'innovazione di prodotto e di servizio, strettamente connessa».

Aumenta, inoltre, la domanda di prodotti Made in Italy o, meglio ancora, del territorio in cui ci si trova. E il tema della prossimità interessa anche i punti vendita: accanto all'e-commerce, infatti, la pandemia (e le restrizioni sul movimento) ha fatto riscoprire agli italiani il commercio di vicinato e i piccoli supermercati di quartiere, a scapito dei grandi formati – ipermercati e centri commerciali.

«Credo che, nel complesso, nel 2021 assisteremo ancora a una crescita di consumi alimentari, almeno fino a quando la situazione non tornerà alla normalità e le persone dovranno trascorrere molto tempo a casa», conclude Russo. «Non penso che eguaglieremo i livelli del 2020, ma sicuramente ci assesteremo, per il food, sopra i volumi e i valori del 2019».



Biciclette, boom di richieste e piste ciclabili

di Antonio Larizza

Nei negozi di tutta Europa non ci sono più biciclette e le fabbriche, rimaste a secco di componenti, non possono per ora assemblarne di nuove. Nelle città, dove si contano sempre più ciclisti, dall'inizio dell'emergenza sanitaria a oggi sono stati annunciati 2.323 km di nuove piste ciclabili. Intanto, l'e-bike è diventato il veicolo elettrico più venduto in Europa. L'anno del Covid-19 ha ridato prospettive alla comunità europea della bicicletta e alla sua industria. Che si è messa a pedalare.

Nel mondo pre-pandemico, una crescita sostenibile dell'industria della bicicletta poteva contare su leve come la lotta al traffico o la necessità di ridurre l'inquinamento urbano. La bici era e resta un'arma contro il riscaldamento globale, uno strumento anti-stress, un investimento per la salute. Nel 2020 si sono poi aggiunte nuove motivazioni, più pratiche, come la possibilità di muoversi garantendo il distanziamento sociale. A riscoprire la bicicletta sono state sia le persone – solo in Italia, nel 2020, se ne sono vendute 2 milioni di pezzi, un record per il nostro Paese – che le istituzioni.

La European cyclists' federation (Ecf) effettua un censimento in tempo reale delle iniziative messe in campo dall'inizio dell'emergenza Covid-19 dai governi e dagli enti locali dell'area euro per promuovere l'uso della bicicletta. Il contatore, in costante aggiornamento, segna stanziamenti di risorse per 1,02 miliardi di euro e 2.323 km di nuove piste ciclabili pianificate, di cui 1.115,44 già realizzati (dati aggiornati al 12 dicembre).

L'Italia investe 5,04 euro per abitante, seconda solo alla Finlandia

Grazie anche ai fondi del bonus bici, l'Italia è il secondo Paese per budget allocato a favore della bicicletta, con un investimento medio pari a 5,04 euro per abitante. Solo la Finlandia ha investito di più (7,76 euro per abitante). Stando al censimento della Ecf, sull'onda della crisi da Covid-19 nel nostro Paese sono stati annunciati 6,89 km di nuove piste ciclabili per ogni milione di abitante. Ovvero più di 400 km di nuovi percorsi dedicati alle due ruote a pedale.

A guidare il cambiamento sono i grandi centri urbani, per una volta senza distinzione tra Nord e Sud. Bari, la città che attualmente è in cima alla classifica, conta di realizzare 180,55 km di nuove piste ciclabili per ogni milione di abitante. Seguono Bologna (93,89 km), Torino (91,36 km), Roma (58,52 km) e Milano, con 24,92 km (in tutti i casi, il dato è da intendersi per milione di abitanti).

Tra febbraio e giugno, le richieste su Google Maps di percorsi da coprire in bicicletta sono aumentate ovunque. Se si esclude il Canada, nella top 10 dei Paesi con il più alto tasso di crescita ci sono solo nazioni europee, guidate da Finlandia (+305%) e Polonia (+280%).

La crescita dei ciclisti

L'Italia non compare nella parte alta di questa classifica, ma guida invece quella dei Paesi dove le community Eco-counter ha misurato

la più alta crescita (+28%) di ciclisti censiti sulle strade a settembre 2020, rispetto allo stesso mese del 2019.

In Germania, dove Eco-counter ha rilevato un aumento dei ciclisti del 20%, un sondaggio dell'Accademia tedesca delle scienze e dell'ingegneria (Acatech), ha condotto un sondaggio basato sulla seguente domanda: «Quale tra i cambiamenti che hai introdotto nelle tue abitudini di spostamento a causa del Covid-19 vorresti conservare anche dopo l'emergenza?». «Andare di più in bici», «camminare di più» e «usare meno l'automobile» sono state nell'ordine le risposte più gettonate.

La Cina è il più grande mercato di bike sharing

La svolta in atto trova una conferma anche fuori dai confini europei. Indicativo quello che si è registrato nel più grande mercato al mondo del bike sharing, quello cinese. Tra il 2019 e il 2020, gli utilizzatori di tre tra i principali operatori – Hello bike, Meituan, DiDi – sono quasi raddoppiati, passando da 5,6 a 11,2 milioni.

«Abbiamo delle conferme che il Covid ci ha restituito», spiega Piero Nigrelli, responsabile settore ciclo di Ancma, l'Associazione nazionale ciclo motociclo e accessori. «Se dai la possibilità di usare la bici, le persone la usano. Cos'altro dobbiamo sapere per cambiare? Un tempo si diceva che gli enti locali dovevano essere coraggiosi. Oggi credo debbano essere smart e saper leggere i numeri».

Per esempio i numeri raccolti il 16 settembre 2020 da Fiab Milano Ciclobby. Impegnando 50 volontari, l'associazione ha condotto un mini censimento dei ciclisti urbani conteggiando i passaggi di biciclette – sia di proprietà che in sharing – da e per il centro di Milano tra le 7:30 e le 19:30 in tre punti di accesso: corso Venezia angolo via Senato, corso Venezia-Planetario, corso Buenos Aires angolo via Tunisia. Rispetto ai dati raccolti con le stesse modalità nel 2019, i passaggi sono cresciuti rispettivamente del 77, del 53 e del 122 per cento. Anche considerando le sole bici di proprietà, il trend risulta in aumento (rispettivamente +49%, +4%, +86%). Nel 2020 sono stati censiti anche i passaggi dei monopattini.

La filiera della bicicletta

Questa inattesa “primavera” della bicicletta ha messo a dura prova l'intera filiera europea. Oggi i magazzini di fornitori e importatori del vecchio continente sono vuoti. Mancano sia bici assemblate –

quelle che c'erano sono state tutte vendute – che componenti per costruirne di nuove.

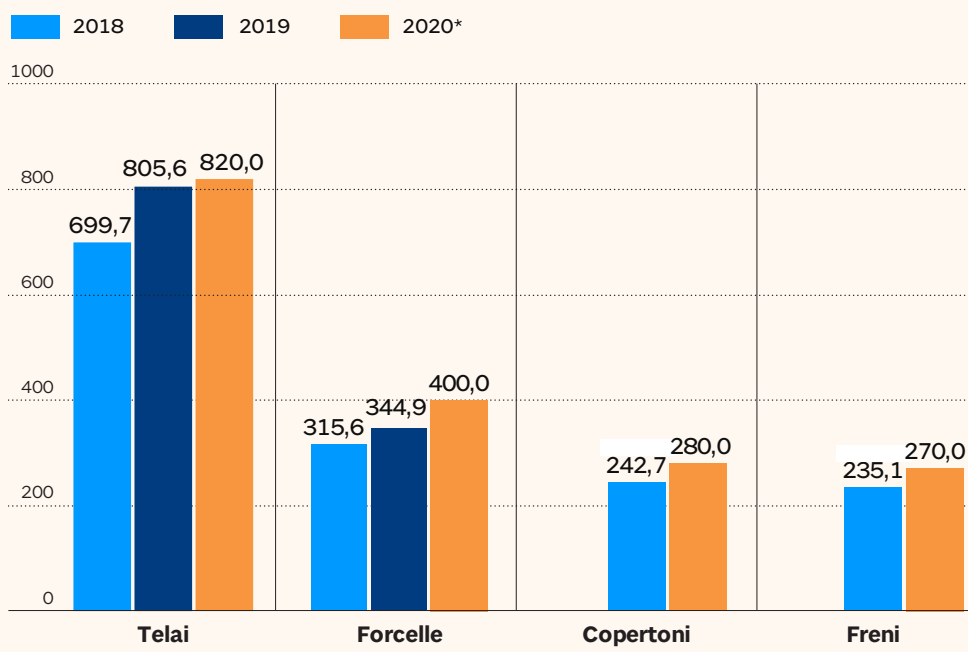
Una rottura di stock che rischia di avere conseguenze anche sulle vendite del 2021. I timori sono fondati sulla base di due premesse: la scarsità di componentistica sul mercato mondiale e la forte dipendenza dell'industria europea dai fornitori asiatici.

Intervenendo a inizio dicembre al webinar Bike market outlook & perspectives organizzato dalla Wbia (World bicycle industry association), Robert Wu e Kevin Chen, rappresentanti della Kmc, produttore cinese di catene per bici, hanno proiettato una slide che, per le principali categorie di componenti, riportava i tempi di attesa medi garantiti oggi dalla catena di fornitura globale. Più di 300 giorni, ovvero quasi un anno, per componenti relativi a freni, ruote e cambi; 300 giorni per le selle; 270 giorni per pedali e copertoni; 240 giorni per manubri e forcelle anteriori; 180 giorni per catene e movimenti centrali.

Una fotografia da tenere in considerazione, se si pensa che nel 2019 l'industria europea ha importato 3,9 miliardi di euro di componenti (di cui 1,7 dalla Cina) e che il 2020 chiuderà con un'ulteriore crescita dei volumi: 4,2 miliardi di euro, di cui 1,8 miliardi dalla Cina.

IMPORT DI COMPONENTI DI BICI IN EUROPA

Dati in milioni di euro



(*) Stima Eurostat. Fonte: elaborazione Conebi (Confederation of the European Bicycle Industry) per il Sole 24 Ore

In Europa produzione da 3 miliardi annui

Secondo i dati riferiti al 2019, la filiera europea (Eu-28) della componentistica per bici ha una capacità produttiva pari a 2 miliardi di euro. Un quarto di questa produzione è Made in Italy. Quest'anno la forte domanda ha stressato l'industria europea a produrre più componenti: i dati non sono ancora ufficiali, ma sulla spinta del picco di ordini l'attuale capacità produttiva dovrebbe aver raggiunto i 3 miliardi di euro annui.

Ma non basterà per sostenere i nuovi volumi su cui si riposizionerà il mercato. Così, l'industria del vecchio continente ha deciso di correre ai ripari, fissando l'obiettivo di raddoppiare la capacità di sfornare componentistica entro il 2025, per una produzione interna a regime pari a 6 miliardi di euro.

Un'industria europea meno dipendente dall'Asia genererebbe vantaggi anche sul piano ambientale e occupazionale. Uno studio del Politecnico di Milano ha calcolato che importare una bicicletta prodotta in Cina genera da 61 a 123 kg di emissioni extra di CO₂ rispetto allo scenario, più sostenibile, in cui quella stessa bicicletta sia prodotta in Europa. Vi sono poi i vantaggi che deriverebbero dalla possibilità di generare nuovi posti di lavoro.

Indotto e sostenibilità dell'industria della bici

«In Europa, l'Industria di biciclette, e-bike, parti ed accessori fornisce, direttamente e indirettamente, oltre 120.000 posti di lavoro sostenibili in 23 dei 27 paesi dell'Ue, attraverso 900 aziende», spiega Manuel Marsilio, direttore generale di Conebi (Confederation of the european bicycle Industry). A questo network si aggiunge la rete commerciale: 50mila punti vendita in Europa e circa 150 mila posti di lavoro (dati 2019).

«Nel 2019 – continua Marsilio – il fatturato europeo di questa industria è stato di circa 14 miliardi di euro e gli investimenti in ricerca e nuove fabbriche ammontano a oltre 1 miliardo di euro. Oggi il numero di aziende, di lavoratori e di investimenti cresce, in maniera sostanziale, soprattutto grazie al boom delle e-bike».

Fenomeno e-bike

L'e-bike è oggi il veicolo elettrico più venduto in Europa. Nel 2019 ne sono state commercializzate circa 3,6 milioni. Secondo le stime elaborate da Conebi, nella stagione 2020-2021 le vendite di e-bike in Eu-

ropa cresceranno del 23% e si invertirà il declino delle bici tradizionali, con il 4% in più di pezzi venduti.

Sul lungo periodo, a causa del tasso di sostituzione verso le elettriche, le vendite europee di bici “muscolari” sono destinate a calare, passando dai 17 milioni del 2019 ai 13 milioni stimati per il 2030. Il mercato europeo delle e-bike passerà invece da 3,6 milioni di pezzi del 2019 a 11 milioni nel 2025, per poi toccare la quota delle 18milioni di e-bike vendute nel 2030.



Case e uffici, come cambiano dopo il Covid

di Paola Dezza

Casa e ufficio, un binomio stravolto nell'ultimo anno. I due principali spazi nei quali fino a 12 mesi fa si è svolta la maggioranza della nostra vita hanno assunto significati diversi in un contesto cambiato dalla pandemia da coronavirus. L'anno nuovo porterà con sé cambiamenti epocali, alcuni dei quali diventeranno strutturali anche una volta risolto il pericolo del Covid-19. I vecchi paradigmi vanno in soffitta e oggi ci ritroviamo a vivere

gran parte della nostra giornata lavorativa a casa. Un'abitazione che ha mostrato tutti i suoi limiti nel lockdown della scorsa primavera e che ne mostra ancora oggi nei lockdown "soft" che stiamo vivendo. Chi non ha una stanza in più cerca una casa più grande, perché questo spazio, per intenderci il vecchio studio che era passato di moda, ora torna necessario come l'aria. Uno spazio dove creare la postazione di lavoro, l'area di studio per i figli in Dad (didattica a distanza) oppure da attrezzare come mini-palestra. E diventa sempre più ambito lo spazio esterno, terrazzo o giardino, per sentirsi immersi nella natura. Qualcuno si spinge più in là e decide di trasferirsi fuori dalla città.

Casa: le compravendite sono ripartite, non dappertutto

Le vendite dopo sei mesi in calo riprendono a salire. Un primo trimestre in netta discesa, un secondo quarter in peggioramento è il quadro che abbiamo visto fino a giugno, secondo i dati sulle vendite di case in Italia che registrano la crisi della chiusura delle agenzie, e di fatto del Paese, per circa tre mesi. Da aprile a giugno le vendite di case sono scese del 27,2%, secondo i dati dell'Osservatorio dell'agenzia delle Entrate. Oltre 43mila transazioni in meno rispetto allo stesso periodo del 2019. Una discesa che varia in base alle dimensioni delle case stesse. Poche le abitazioni piccole vendute (-34,8%), perché si è scelto anche di non investire in piccoli immobili da mettere a reddito visto lo stop degli affitti brevi, mentre per le abitazioni più grandi le compravendite sono scese del 22,5%. Il terzo trimestre 2020 segna una inversione di tendenza, grazie in primis alla riapertura dell'attività. Dopo due periodi di forte calo si registrano quindi oltre 4.200 abitazioni scambiate in più del terzo trimestre 2019 (+3,1%). L'andamento è diversamente distribuito tra capoluoghi non capoluoghi: per i primi persiste, seppure in misura più lieve rispetto al precedente trimestre, una variazione negativa (-6,7%); per i non capoluoghi, al contrario, la crescita raggiunge, nel complesso, un +8,1%.

Il mercato sembra più in crisi nelle otto principali città italiane, che mostrano un calo complessivo nel terzo trimestre pari all'11,1%. Napoli rappresenta l'unica eccezione con vendite salite dello 0,2% da quel -35,8% che nel secondo trimestre era stato il dato tendenziale peggiore tra le grandi città. Dati fortemente negativi a Milano (-15,5%), Bologna (-18,6%) e soprattutto Firenze (-22,6%).

I PREZZI DI COMPRAVENDITA DELLE ABITAZIONI

Prezzi medi di compravendita di abitazioni libere (€/mq)

	ZONE DI PREGIO		CENTRI		SEMICENTRI		PERIFERIE		MEDIA URBANA
	MINIMI	MASSIMI	MINIMI	MASSIMI	MINIMI	MASSIMI	MINIMI	MASSIMI	
ABITAZIONI NUOVE O RISTRUTTURATE									
Bari	2.656	3.493	2.237	3.008	1.730	2.375	1.217	1.818	1.911
Bologna	3.316	4.469	2.912	3.738	2.323	2.855	1.722	2.271	2.458
Cagliari	2.203	2.803	1.916	2.376	1.656	2.005	1.301	1.529	1.696
Catania	2.149	2.834	1.698	2.305	1.260	1.680	886	1.172	1.374
Firenze	3.804	5.101	3.128	4.249	2.513	3.303	1.990	2.542	2.772
Genova	2.965	4.158	2.015	2.954	1.518	2.084	1.023	1.446	1.707
Milano	6.332	9.309	5.263	7.159	3.244	4.637	2.065	2.940	3.735
Napoli	4.223	6.094	2.754	4.049	1.890	2.612	1.177	1.624	2.144
Padova	3.442	4.236	2.738	3.429	1.835	2.141	1.186	1.470	1.906
Palermo	2.008	2.521	1.763	2.158	1.361	1.716	923	1.253	1.403
Roma	5.581	7.792	3.937	6.120	2.621	4.044	1.648	2.627	3.145
Torino	2.780	4.127	2.269	3.219	1.728	2.275	1.203	1.712	1.907
Venezia città	5.018	7.628	4.310	6.006	3.422	4.492	2.714	3.698	3.874
Venezia Mestre	2.342	3.198	2.084	2.702	1.705	2.144	1.326	1.688	1.821
Media	3.487	4.840	2.788	3.819	2.058	2.740	1.456	1.985	2.275
ABITAZIONI USATE ABITABILI									
Bari	2.190	2.925	1.902	2.472	1.374	1.885	955	1.381	1.519
Bologna	2.625	3.286	2.305	2.862	1.846	2.379	1.352	1.857	1.961
Cagliari	1.673	2.119	1.521	1.905	1.262	1.560	961	1.302	1.334
Catania	1.845	2.409	1.420	1.928	968	1.328	683	944	1.105
Firenze	3.317	4.243	2.730	3.633	2.231	2.805	1.480	2.230	2.337
Genova	2.486	3.388	1.730	2.582	1.135	1.608	749	1.083	1.338
Milano	5.391	7.560	4.209	5.824	2.707	3.916	1.617	2.294	3.026
Napoli	3.837	5.543	2.154	3.282	1.435	2.177	835	1.359	1.742
Padova	2.547	3.066	2.027	2.457	1.252	1.660	901	1.174	1.427
Palermo	1.731	2.121	1.419	1.867	1.073	1.372	724	980	1.128
Roma	4.821	7.306	3.616	5.109	2.295	3.346	1.415	2.088	2.672
Torino	2.203	3.258	1.818	2.474	1.412	1.894	938	1.278	1.500
Venezia città	3.888	5.676	3.308	4.512	2.661	3.524	2.079	2.855	2.980
Venezia Mestre	1.760	2.307	1.559	2.074	1.154	1.545	910	1.167	1.291
Media	2.880	3.943	2.266	3.070	1.629	2.214	1.114	1.571	1.812
ABITAZIONI DA RISTRUTTURARE COMPLETAMENTE									
Bari	1.741	2.354	1.342	2.087	1.101	1.475	728	1.109	1.198
Bologna	2.033	2.724	2.014	2.357	1.516	1.892	1.072	1.469	1.582
Cagliari	1.299	1.645	1.130	1.497	931	1.253	731	955	1.014
Catania	1.368	1.740	1.128	1.376	737	933	521	726	826
Firenze	2.781	3.473	2.284	2.881	1.825	2.373	1.233	1.840	1.932
Genova	1.989	2.651	1.373	2.028	879	1.366	591	861	1.068
Milano	4.497	6.219	3.609	4.917	2.297	3.303	1.262	1.920	2.521
Napoli	2.835	4.466	1.814	2.935	1.163	1.755	689	1.055	1.414
Padova	1.533	2.109	1.404	1.673	821	1.140	596	816	965
Palermo	1.328	1.769	1.008	1.443	804	1.029	527	739	849
Roma	4.044	5.817	3.235	4.900	1.963	2.846	1.147	1.782	2.293
Torino	1.681	2.426	1.474	2.145	1.078	1.525	650	966	1.156
Venezia città	3.300	4.672	2.778	3.770	2.069	2.957	1.547	2.180	2.366
Venezia Mestre	1.274	1.782	1.185	1.602	966	1.215	734	925	1.021
Media	2.264	3.132	1.841	2.544	1.296	1.790	859	1.239	1.443

Sul fronte non residenziale

I volumi degli investimenti nel settore “commercial”, tutto ciò che non è residenziale, hanno risentito nei primi nove mesi dell’anno della chiusura della scorsa primavera. Sei miliardi di euro circa sono stati investiti nell’immobiliare del Paese da soggetti istituzionali. Milano, che è stata locomotiva del Paese nella ripresa del mercato immobiliare, vive sicuramente un momento difficile, ma i numeri evidenziano volumi investiti in crescita del 35% circa nei nove mesi del 2020, 3,1 miliardi contro i circa 2,3 miliardi dello scorso anno. A questo si aggiunge anche che, i citati 3,1 miliardi investiti in città nei primi nove mesi del 2020, rappresentano il miglior risultato in assoluto per il mercato immobiliare commerciale di Milano negli ultimi dieci anni (oltre a superare l’intero dato annuale per il periodo dal 2011 al 2014 e ad essere in sostanziale allineamento con il dato degli interi anni 2016 e 2018).

L’ufficio resiste come asset class di investimento

Nel contesto di una pandemia globale il settore degli uffici ha mostrato una elevata resilienza. Nonostante ci si aspetti una crisi del settore per via dei cambiamenti intervenuti nel modo di lavoro e per le novità legate all’uso degli spazi che seguiranno inevitabilmente la pandemia.

La discussione oggi verte su come saranno modificati gli spazi di lavoro e se tutti i metri quadri costruiti di nuove torri e palazzi moderni saranno ancora necessari. Quello che è certo è che il 2020 lascia in eredità la crescita esponenziale (obbligata) dello smart working, che sarebbe più corretto chiamare remote working tout court, e le conseguenze di uffici meno frequentati di un anno fa.

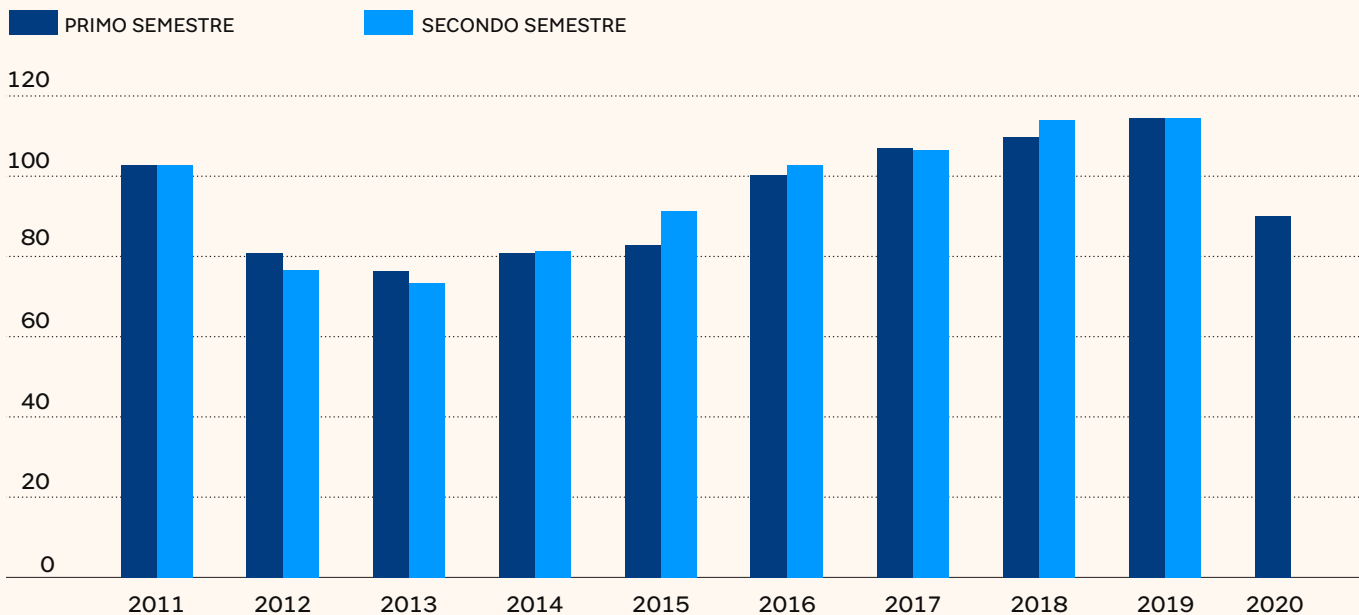
La liquidità presente si riversa ancora sul settore. E in futuro saranno premiati gli oggetti moderni, con spazi adeguati alle nuove esigenze. Lo spazio fisico non scomparirà, cambierà funzione.

Cushman & Wakefield sottolinea che il luogo di lavoro non sarà più identificato in modo univoco, ma si evolverà in un ecosistema di differenti luoghi ed esperienze a supporto della flessibilità, della produttività e del benessere dei dipendenti. I layout all’interno degli uffici intanto cambiano forma, con percorsi obbligati per i dipendenti per evitare troppi incontri, scrivanie più distanziate, modularità differenti.

EVOLUZIONE DELLE COMPRAVENDITE DI IMMOBILI IN ITALIA E NEI 13 MAGGIORI MERCATI

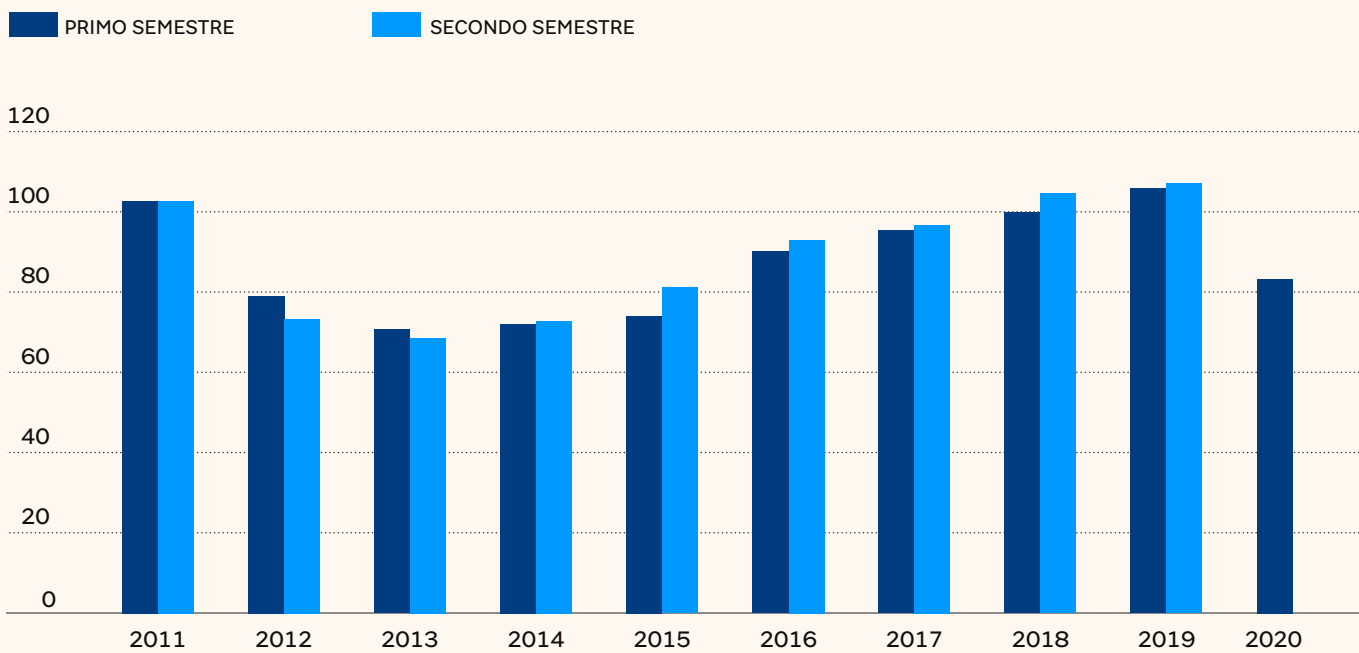
Compravendita abitazioni 13 mercati

N.I. 2011=100



Compravendita abitazioni Italia

N.I. 2011=100

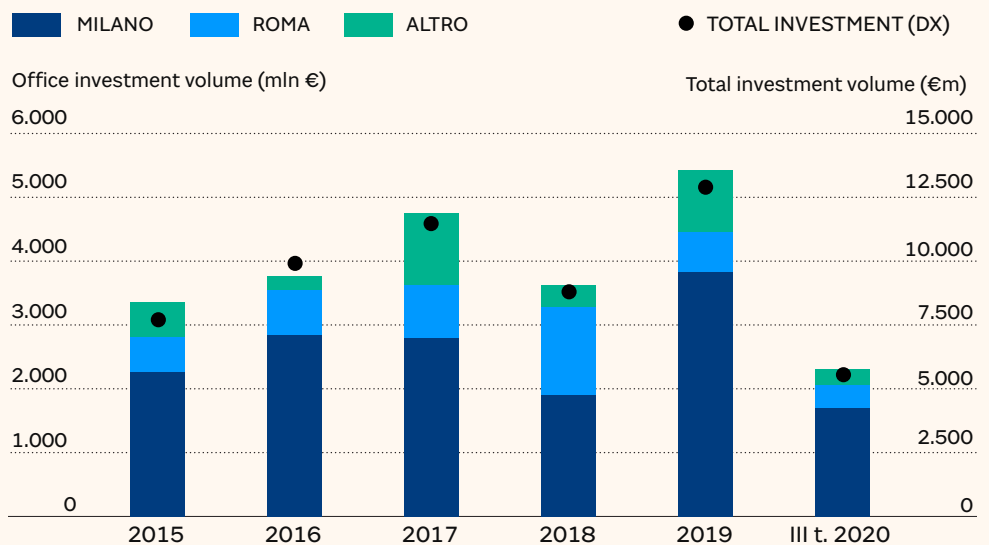


Fonte: Nomisma su dati Agenzia delle Entrate

“Il lavoro flessibile sarà destinato a durare nel tempo – dicono dalla società di advisory - e porterà a un numero minore di persone in ufficio ogni giorno; gli spazi così risparmiati garantiranno la maggiore distanza fisica tra i dipendenti e potranno ospitare nuove funzioni che favoriscano maggiormente la collaborazione e lo scambio d’idee tra persone”. Non solo. La riduzione repentina dei viaggi aziendali e degli spostamenti quotidiani verso il luogo di lavoro, dicono gli esperti, ha ridotto significativamente le emissioni di Co2 generando un notevole risparmio dei costi aziendali e migliorando la qualità di vita di milioni di lavoratori, che hanno impiegato in modo più proficuo il tempo del pendolarismo.

GLI INVESTIMENTI

I volumi nel settore uffici e nel complesso del non residenziale





Scuole chiuse, aumentano le diseguaglianze

di Luca Tremolada

Cosa ci portiamo di strutturale nell'anno nuovo e cosa lasciamo di emergenziale in quello vecchio? Per rispondere a questa domanda il pensiero automatico va alla scuola, al digital divide e alle conseguenze di quello che è stato ribattezzato il «great lockdown». Per un Paese come il nostro a bassissima cultura digitale ed ad altissimo analfabetismo funzionale la didattica a distanza poteva essere la prova provata che la scuola italiana è geneticamente nemica

della modernità. Ed in parte lo è stato. Perché se si prova a sollevare la testa e uscire dal dibattito binario Dad vs lezioni in classe ci accorgiamo che la scuola ha dimostrato nei fatti che la prima vera emergenza del 2021 si chiamerà disuguaglianza.

Non basta avere una connessione

Un dato inquadra il problema: non basta avere una connessione, perché anche laddove pc e banda larga ci sono, il 73,7% degli studenti di famiglie avvantaggiate usa internet per leggere le notizie, mentre tra quelli svantaggiati la quota scende al 60,4%. Da questo sottosuolo bisogna partire.

Come ha scritto Monica Pratesi, docente di statistica, questa crisi è stata una crisi privata delle famiglie, che ha mostrato in maniera lapalissiana che la povertà educativa non è solo tecnologica. In questi mesi di didattica a distanza, la famosa Dad appunto, c'è chi verosimilmente è rimasto più indietro di altri. Chi allo scoccare del "via" è rimasto ai blocchi di partenza: sono i bambini e i ragazzi con disturbi dell'apprendimento e con disabilità. Per loro i primissimi anni di scuola sono cruciali per trovare il proprio passo e quindi la perdita di metà anno scolastico e dunque di supporto da parte di insegnanti di sostegno, sarà probabilmente più impattante, specie in famiglie che non hanno potuto, per varie ragioni, garantire a casa la continuità educativa.

I numeri di chi è rimasto indietro

Come rileva un rapporto del Miur del giugno 2019 nel 12% delle scuole italiane nessun insegnante per il sostegno aveva mai frequentato un corso specifico per l'utilizzo appropriato delle tecnologie a supporto della didattica, e nel 64% delle scuole soltanto alcuni docenti avevano frequentato corsi di questo tipo. Inoltre, solo una parte degli studenti con difficoltà era abituata a usare "facilitatori" tecnologici (anche un semplice tablet) prima della pandemia. Il 3,2% degli studenti ha una diagnosi di Dsa (Disturbi Specifici dell'Apprendimento). Dal 2010 il numero di alunni con disturbo dell'apprendimento sul totale dei frequentanti è costantemente cresciuto, passando dallo 0,7% dell'anno scolastico 2010/2011 al 3,2% del 2017/2018.

Poi c'è la disabilità: secondo una nota diffusa da Istat, il 18% degli alunni con disabilità nel primo ciclo di istruzione ha difficoltà a spostarsi all'interno dell'edificio, a mangiare, ad andare al bagno da solo.

Gli alunni con disabilità a cui non è garantita la continuità didattica erano 6 su 10 prima del lockdown, un numero importante.

Infine, gli insegnanti di sostegno non sono pochissimi. Quasi 173mila nel 2018/2019 (fonte Miur) con un apporto alunno-insegnante pari a 1,6 alunni per docente, e migliore di quello previsto dalla Legge 244/2007 che prevede un valore pari a 2 – ma sono pochi quelli specializzati.

L'emergenza degli insegnanti e la Dad

E poi c'è il problema della preparazione di tutto il corpo insegnante nella didattica a distanza. Stando a un'indagine nazionale di Anp per il Sole 24 Ore, il 74% dei docenti, durante il primo lockdown, non è riuscito a connettersi con tutti i suoi alunni. E non per colpa loro. Prima della pandemia in media la formazione online non era un'abitudine per tutti: solo la metà degli insegnanti italiani, per esempio, aveva seguito un corso di aggiornamento a distanza. E in alcuni paesi le percentuali erano anche più basse. Qualcuno potrebbe dire che sono stati fatti salti mortali. E se restiamo nell'aneddotica è così. Nel nostro Paese tutto sa di eroico. Ci siamo abituati.

Cosa ci portiamo di strutturale nel 2021?

La volontà degli studenti di studiare. Pare un melenso luogo comune ma in realtà non lo è. Se escludiamo le associazioni di mamme e papà che si sono intestate la battaglia di riportare a tutti i costi i ragazzi in classe anche contro l'evidenza di essere in presenza di una pandemia, gli studenti hanno reagito bene dimostrando una comprensione e una pazienza fuori dall'ordinario.

Nel complesso i ragazzi si sono detti meno soddisfatti della didattica a distanza rispetto alla scuola tradizionale, ma a quanto pare chi afferma che per tutti i ragazzi è stata una tragedia, dovrebbe ricredersi, almeno per quanto riguarda gli studenti degli ultimi anni delle scuole superiori. Secondo un sondaggio di Alma Laurea uno studente su tre ritiene che sarebbe utile continuare a usare la didattica a distanza, insieme alle lezioni in aula, anche dopo l'emergenza del Covid-19, e solo 7 ragazzi su 10 osservano che il livello di preparazione raggiunta attraverso le lezioni a distanza sia inferiore a quella che avrebbero avuto andando a scuola.

I dati possono essere interpretati anche in altro modo ma nessuno

intende paragonare la didattica in classe con quella online. La Dad aumenta il rischio di abbandono scolastico, in particolare tra i ragazzi più fragili sul piano socio-economico. E chiudere le scuole (così come le fabbriche, i negozi e gli uffici) non è gratis. Ha delle conseguenze, alcune delle quali non sono nemmeno quantificabili con certezza oggi.

I dati sulla scuola

Infine ci portiamo nel 2021 la consapevolezza dell'importanza di avere informazioni su quanto accade nelle scuole, in termini di diffusione del virus. Servono i dati per capire in quali istituti si stiano diffondendo i contagi. E quindi quali eventualmente chiudere. Noi di Infodata siamo certi che le istituzioni abbiano in mano queste informazioni. Renderle pubbliche permetterebbe a tutti i cittadini di valutare la situazione e giudicare la risposta del governo.



Pagamenti, sempre più si usano smartphone e app

di Pierangelo Soldavini

La sfida non è iniziata nel migliore dei modi. Annunciata in pompa magna, la campagna del Governo per la digitalizzazione del contante è scivolata sulle solite difficoltà della Pubblica amministrazione che fatica a dimostrare nei fatti che il digitale può essere davvero abilitante, almeno in Italia.

Il Piano cashless doveva spingere i cittadini a usare la moneta elettronica con un massiccio piano di cashback e una lotteria degli scontrini che,

nelle intenzioni, dovrebbe sostenere il cambio di abitudini nei pagamenti già imposto dal lockdown. Invece ha costretto i cittadini a lunghe attese e a ripetuti tentativi per entrare nell'app IO che garantisce l'intero funzionamento del sistema. Come spesso succede, le migliori intenzioni si scontrano con la difficoltà di mettere in campo strutture adeguate, rischiando così di vanificare i migliori propositi.

Cambiamento di comportamenti

Eppure gli italiani per una volta avevano dimostrato di essere in grado di cambiare i loro comportamenti in chiave digitale. Anzi nella prima metà dell'anno, condizionata dalla caduta dei consumi connessa alla chiusura legata all'emergenza sanitaria, per una volta l'Italia è riuscita a fare meglio – o, almeno, meno peggio – rispetto al resto del mondo. La gelata dei consumi per l'emergenza pandemica ha infatti prodotto i suoi effetti anche sui pagamenti digitali, crollati del 22% a livello globale nei primi sei mesi dell'anno, stando ai dati McKinsey. In Italia le transazioni digitali hanno segnato una flessione limitata al 6,3% nella prima metà del 2020, inferiore anche al calo dei consumi, stimato pari al 10,4% e al 29,7% rispettivamente nei primi due trimestri.

Ma quello che è più rilevante, soprattutto in prospettiva, è la decisa svolta degli italiani verso quei sistemi digitali più innovativi, quelli via smartphone e app, che rendono il momento della transazione sempre più invisibile e semplice per l'utente.

Pagamenti da smartphone: +80%

La rilevazione dell'Osservatorio Innovative Payments del Politecnico di Milano sottolinea infatti che il volume delle transazioni con carta ha raggiunto i 118,3 miliardi di euro, con una riduzione del 6,3% a quasi 2,3 miliardi di transazioni. Ma i pagamenti da smartphone sono lievitati dell'80% rispetto a un anno prima, sfiorando quota 1,3 miliardi di euro. Non si è fermata neanche la continua crescita dei pagamenti con carta contactless: nel semestre si sono registrate 760 milioni di transazioni (+17%) per un totale di 31,4 miliardi di euro (+15%). A fine anno l'Osservatorio stima che il contactless raggiungerà una penetrazione del 37% sul totale delle transazioni con carta. Si tratta pur sempre di transazioni fatte nei negozi fisici, quelle che sono normalmente ampiamente dominate dal contante.

Invece gli italiani, costretti dal lockdown a utilizzare gli strumenti di

moneta elettronica per gli acquisti online, quando hanno potuto tornare nei negozi hanno continuato a utilizzarli, anche per le spese più contenute, come dimostra la continua flessione dello scontrino medio, sceso del 4,4% a 52 euro.

Il Piano cashless del governo

Nonostante la pessima performance delle procedure, il Piano cashless non potrà che soffiare nella direzione del cambiamento, incentivando gli italiani a proseguire nell'adozione degli strumenti digitali.

Tenendo conto anche della parziale riapertura delle attività economiche si può ritenere che la bilancia alla fine dell'anno possa rimanere più o meno attorno ai valori dello scorso anno, ma accompagnata, come abbiamo visto, da una solida preferenza per gli strumenti più innovativi. La moneta digitale senz'altro favorisce una maggior tracciabilità delle transazioni, consentendo quindi una conseguente riduzione di elusioni e frodi fiscali, con un conseguente beneficio per le casse dello Stato che potrebbe andare ben oltre le somme stanziare per il cashback e le lotterie di vario genere. I detrattori della digitalizzazione enfatizzano la perdita di privacy e soffiano sulla paura della tracciabilità dei comportamenti personali. Ma non tengono conto dell'enorme risparmio, soprattutto per i commercianti, derivante dalla riduzione dei costi, invisibili ma consistenti, della gestione del contante.

Senza considerare il valore enorme che possono avere i dati connessi alle spese digitali in termini di conoscenza del cliente, delle sue abitudini e preferenze. E della conseguente opportunità di profilare e personalizzare le offerte sulle singole esigenze favorendo la fidelizzazione, esattamente come fanno i colossi dell'e-commerce.

La dematerializzazione del denaro

La preferenza crescente per i sistemi più innovativi indica che anche gli italiani stanno spostandosi senza incertezze verso quei pagamenti più invisibili, che permettono di operare la transazione senza accorgersene. È questo il trend inarrestabile che dominerà i prossimi anni: rendere impercettibile il momento del pagamento, come coronamento della dematerializzazione del denaro. Già oggi siamo abituati a passare per il casello o uscire dal parcheggio pagando direttamente con il Telepass. Ma questo tipo di modalità si sta espandendo sempre di più.

Amazon Go è il supermercato (fisico) del gigante dell'e-commerce glo-

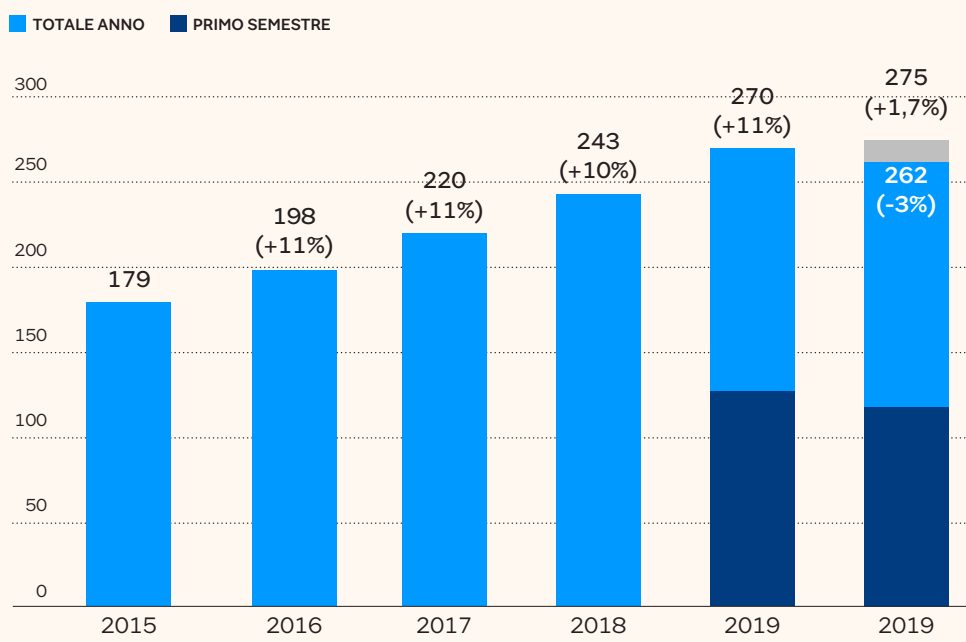
bale dove si fa la spesa e si paga senza neanche passare dalla cassa: sensori di precisione piazzati lungo tutto il locale fanno il conto man mano che mettiamo gli articoli nel carrello e alla fine il totale viene automaticamente prelevato dallo smartphone connesso alla carta o ad altri sistemi. Lo stesso sistema invisibile inizia a essere introdotto nei distributori di carburante, dove sarà possibile fare il pieno e pagare senza neanche scendere dall'automobile.

Gli assistenti virtuali

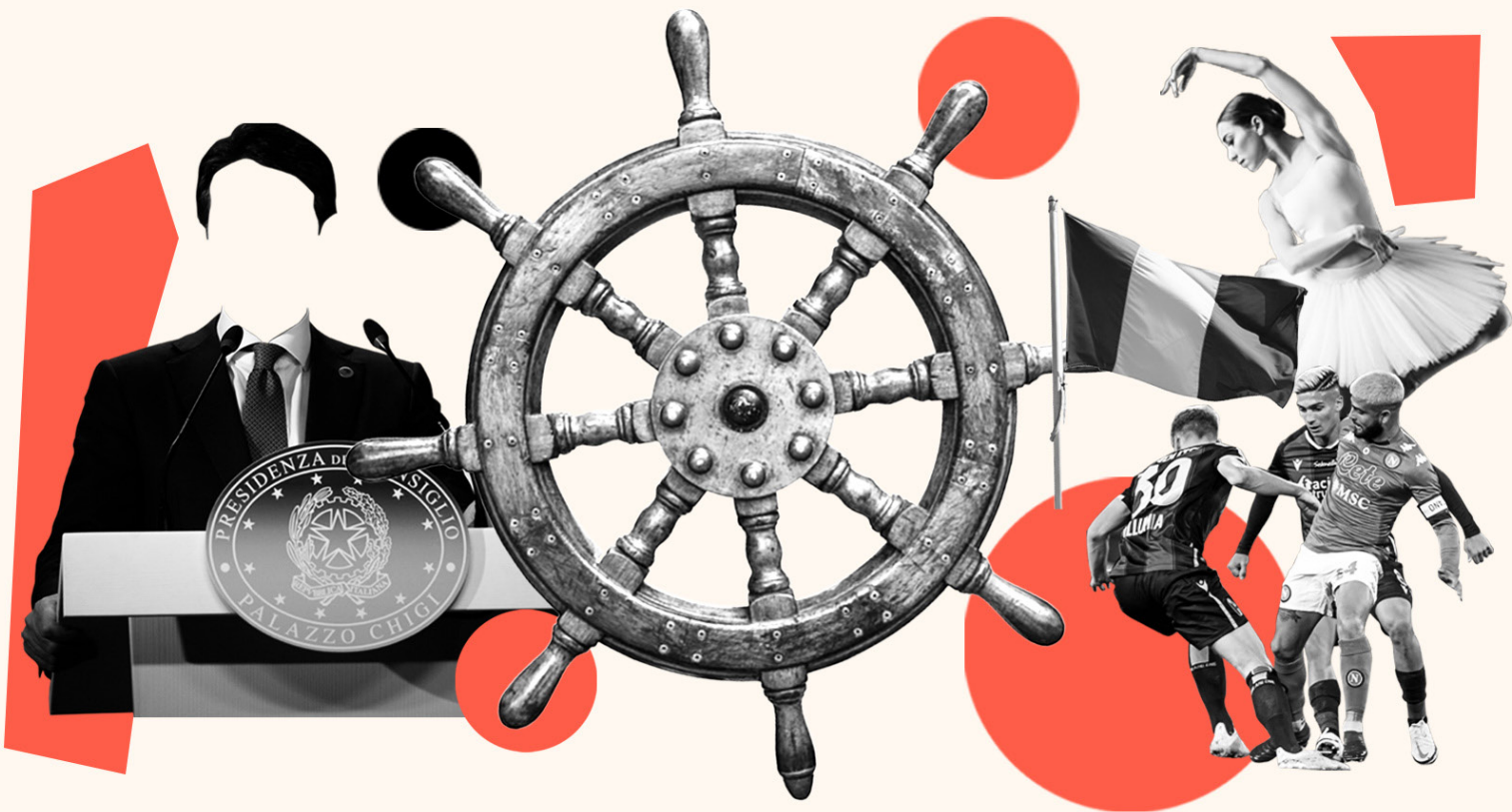
La prossima frontiera? Gli assistenti virtuali tipo Alexa e simili saranno quelli a cui comunicheremo la lista della spesa: loro penseranno a piazzare gli ordini e a pagare. Un domani lo potranno fare anche i frigoriferi o altri apparecchi connessi all'Internet of Things. «Senza frizioni», come dicono gli esperti. Accanto allo sforzo per consolidare il cambio di comportamento degli italiani, anche la Pubblica amministrazione dovrà imparare a modificare la propria mentalità. Il suo ruolo è centrale nell'abilitare e fare da volano al cambiamento. Se invece a ogni piè sospinto si incoccia in difficoltà e lungaggini burocratiche l'effetto rischia di essere esattamente l'opposto.

TRANSATO PAGAMENTI DIGITALI IN ITALIA

Andamento negli anni, dati in miliardi di euro



Fonte: stime Osservatorio Innovative Payments



Leadership, quali guide per rilanciare il Paese?

di Francesca Milano

Sbaglia chi pensa che il difficile sia passato. O meglio: lo è dal punto di vista sanitario, grazie all'arrivo del vaccino. Dal punto di vista economico e sociale, però il difficile viene adesso che bisogna ricostruire, ripartire. Adesso che servirebbe una leadership forte, e forse non c'è. Manca – nei vari settori – qualcuno capace anche di scelte impopolari ma motivate da un progetto di medio-lungo periodo che permetta al Paese di sfruttare il coronavirus come un volano,

cercando di coglierne i (pochi) vantaggi e di utilizzarli per rilanciare l'economia.

«La ricerca del consenso a tutti i costi non permette ai politici di fare scelte forti – spiega il sociologo della comunicazione Massimiliano Pannarari – e in più è anche controproducente perché sul lungo periodo fa perdere la credibilità». E “credibilità” è uno dei termini che ricorre più spesso in questa fase, almeno stando a quanto hanno raccontato i protagonisti del podcast “Leadership cercasi” prodotto dal Sole 24 Ore e disponibile su 24+.

Uno di loro è il professor Andrea Crisanti, virologo e divulgatore scientifico che non ha avuto paura di dire la verità: «La politica ha sbagliato tutto, sottovalutando il problema. E continuerà a sbagliare se non decide di riformare il sistema sanitario».

«Quello che manca ai nostri leader è la serietà, e anche il rispetto delle istituzioni», afferma Luca Bizzarri, presidente della Fondazione Palazzo Ducale di Genova, ma anche attore e presentatore tv. La cultura è uno dei settori più colpiti dalla pandemia: teatri e cinema chiusi, e moltissimi lavoratori in difficoltà. Ma ci sono anche altri settori che hanno subito danni dovuti al lockdown: quello della ristorazione, per esempio, obbligato a riorganizzarsi in fretta con il delivery per non soccombere. «In questi momenti bisogna tirare fuori il coraggio e innovare - spiega Cristina Bowerman, chef stellata -. Io per esempio ho rivoluzionato in mio menù per offrire ogni giorno un'esperienza nuova».

Innovare significa anche cambiare le regole del gioco. Quelle del calcio, per esempio. «Questa crisi ha dimostrato che gli stipendi dei giocatori non sono sostenibili - sottolinea Carlo Ancelotti, allenatore dell'Everton -. In Inghilterra le società calcistiche sono più solide, ma in Italia il Covid avrà delle conseguenze da questo punto di vista». C'è anche del buono, però: «Torneremo a gioire nell'andare allo stadio, apprezzeremo cose che fino a poco fa davamo per scontate». Le voci raccolte in questo articolo solo quelle dei protagonisti delle puntate del podcast disponibili su 24+ al link <https://24plus.ilsole24ore.com/podcast/leadership-cercasi-ADx0I13>.



Sanità, che cosa cambiare a partire dal territorio

di Marzio Bartoloni

“Il re è nudo” gridava il bambino nella famosa fiaba di Christian Andersen. Dopo lo tsunami del Covid anche il nostro Servizio sanitario nazionale ha scoperto di essere “nudo” dove invece avrebbe dovuto indossare una corazza. La nostra Sanità ha avuto e ha tuttora il fianco scoperto su quello che gli addetti ai lavori chiamano “territorio”: si tratta di tutte quelle cure extra ospedale che raggiungono i pazienti dentro le mura di casa o al di fuori in strutture più sem-

plici come gli studi dei medici di famiglia o più complesse e purtroppo più rare come le case della Salute o gli ospedali di comunità.

Questa era ed è tuttora la prima trincea contro il Covid, ma è una trincea caduta dopo la prima ondata del virus e da allora mai rimessa in piedi. A partire proprio dai 40mila medici di famiglia che anche in questa seconda ondata sono rimasti ancora troppo spesso spettatori dell'emergenza.

Più territorio, risorse e tecnologia

Da qui si dovrà ripartire per costruire la Sanità del futuro: più territorio, più risorse e più tecnologia grazie alla telemedicina che oggi sarebbe stata utile se fosse stata già a regime e non solo una frontiera con alcune piccole sperimentazioni sparse a macchia di leopardo.

Il ministro della Salute Roberto Speranza lo ha ben presente e infatti nel suo piano per mettere in sicurezza il Servizio sanitario nazionale che vale ben 68 miliardi il territorio e le cure a casa più in generale sono il capitolo forse più importante.

Peccato che nella prima bozza del Recovery plan solo 9 miliardi degli oltre 200 miliardi in arrivo dall'Europa sono stati riservati a questa voce. La partita però è solo all'inizio e Speranza su questo punto promette battaglia in consiglio dei ministri per farsi riconoscere più risorse perché non si ripetano più gli errori che si sono visti in questi mesi dell'emergenza Coronavirus.

La prima lezione: i medici di famiglia

La prima lezione del Covid tocca da vicino quello che dovrebbe essere il bastione più importante del territorio: i medici di famiglia. Durante la prima ondata questa categoria di liberi professionisti legati al Servizio sanitario nazionale da un accordo nazionale (la convenzione) ha avuto più di una giustificazione: tutta la nostra Sanità pubblica era impreparata a questa emergenza.

Il Covid non si conosceva e i camici bianchi non avevano né indicazioni terapeutiche né soprattutto i preziosi dispositivi (mascherine, tute, ecc.) per proteggersi da un virus che si è rivelato molto contagioso oltre che pericoloso. Dopo i primi giorni di disorientamento è arrivata l'indicazione del ministero ad affidare ai medici di famiglia un "triage telefonico" per provare ad assistere a distanza i malati di Covid o i sospetti positivi. In quella fase difficile molti contagiati hanno atteso troppo a casa senza indicazioni e sono arrivati in ospedale quando ormai era troppo

tardi. Ma dopo maggio, alla fine del lockdown, si è perso molto tempo: la circolare con le indicazioni per le cure a casa (dai farmaci all'uso del saturimetro) è arrivata solo a novembre. Con la raccomandazione ai medici a fare, quando necessario, le visite a casa dei malati di Covid. Un punto questo sui cui molti camici bianchi non sono d'accordo tanto che un sindacato dei generalisti ha fatto ricorso al Tar (vincendolo) contro l'obbligo delle visite domiciliari. Così come molti medici di famiglia hanno frenato sulla richiesta del Governo a fare i tamponi ai propri pazienti negli studi – giudicati troppo a rischio – o in locali forniti dalle Asl. E così a oltre due mesi dall'accordo con il Governo (previsti rimborsi per ogni tampone eseguito) solo un medico su tre – secondo una inchiesta del Sole 24 Ore in tutte le Regioni – si è detto disponibile a effettuarli.

Una delle questioni aperte dunque per il futuro sarà un nuovo rapporto con i medici di famiglia e c'è chi come il vice ministro della Salute, Pierpaolo Sileri, ha anticipato al Sole 24 ore che in futuro sostituirebbe la convenzione con un vero e proprio rapporto di dipendenza che li vincolerebbe di più al Ssn.

La sanità sul territorio da rifondare

La seconda lezione riguarda la Sanità sul territorio più in generale (dove i medici di famiglia sono player fondamentali) e il suo rapporto con gli ospedali. Per anni si sono tagliate le spese e chiusi ospedali con una motivazione scientificamente valida: certe cure non complesse – come l'assistenza quotidiana ai cronici – non vanno erogate in ospedale, ma sul territorio. Solo che mentre si tagliava da una parte (gli ospedali) bisognava investire dall'altra (il territorio).

Cosa che naturalmente non è accaduto come è stato evidente durante l'emergenza Covid durante la quale si è sperimentato in modo spesso improvvisato la carta delle Usca, le Unità speciali di continuità assistenziale con micro-team di medici e infermieri che dovevano bussare a casa dei tanti malati di Covid. In realtà da anni si lavora a modelli di strutture già diffuse a macchia di leopardo, soprattutto in alcune Regioni da sempre all'avanguardia per le cure sul territorio, come la Toscana e l'Emilia Romagna.

Il primo modello è quello delle Case della salute dove intervengono anche i medici di famiglia insieme a infermieri e altri operatori in micro-team e che sono definite dal ministero della Salute come strutture

“dove trovano allocazione, in uno stesso spazio fisico, i servizi territoriali che erogano prestazioni sanitarie e sociali per una determinata e programmata porzione di popolazione”.

Ancora più complesse le prestazioni fornite dai cosiddetti “ospedali di comunità”: si tratta di strutture intermedie tra l’assistenza domiciliare e l’ospedale riservate ai pazienti cronici, “in sostanza un ponte tra i servizi territoriali e l’ospedale – spiega il sito della Regione Emilia che lo sta sperimentando da anni – per tutte quelle persone che non hanno necessità di essere ricoverate in reparti specialistici, ma necessitano di un’assistenza sanitaria che non potrebbero ricevere a domicilio”. Queste strutture sicuramente sarebbero tornate molto utili durante l’emergenza.

È necessario un maxi-investimento

Alla luce di queste lezioni il ministero della Salute negli ultimi mesi, anche in vista dell’arrivo dei fondi europei (il Recovery plan o il Mes) ha lavorato a una serie di possibili progetti per potenziare il territorio e le cure domiciliari anche sfruttando la telemedicina. L’emergenza pandemia doveva essere l’occasione irripetibile per maxi investimenti sul Servizio sanitario nazionale dopo anni di cura dimagrante soprattutto lì dove ha sofferto di più a causa del Covid: le cure a casa appunto.

Secondo i confronti internazionali l’Italia spende solo il 4% dei fondi della sanità per l’assistenza domiciliare, contro il 6% della media Ocse. L’obiettivo del ministro Speranza è portare questa voce in Italia al 10 per cento. Al momento però la dote in arrivo dai fondi Ue è deludente e inadeguata per questo obiettivo: 9 miliardi da dividere quasi a metà, 4,8 miliardi per creare presidi sul territorio e cure innovative a casa del paziente a partire dalla telemedicina e altri 4,2 da spendere in innovazione, ricerca e digitalizzazione dell’assistenza sanitaria.

Secondo la bozza del piano «Next generation» la missione Salute, distribuisce infatti i 9 miliardi su 5 progetti e tra questi ce ne sono alcuni che avrebbero sicuramente bisogno di più risorse: dalla creazione appunto di case e ospedali di comunità sul territorio per non concentrare tutto sugli ospedali con l’avvio della telemedicina a casa del paziente alla ristrutturazione delle residenze per anziani oggi nel mirino perché epicentro di molti focolai di Covid fino all’ammodernamento complessivo del parco tecnologico degli ospedali (tac, risonanze, ecc.). Davvero troppo per solo 9 miliardi.



Calcio, che cosa resta di una stagione senza stadi?

di Marco Bellinazzo

L'anno nero del calcio mondiale si lascia alle spalle una scia di perdite che non si erano mai riscontrate in questo settore industriale, abituato negli ultimi due decenni semmai a crescere con un andamento anticiclico rispetto alle recessioni più acute. La pandemia di Covid-19 tuttavia sta comportando effetti pesanti in questa stagione, con ripercussioni dirette sull'attività dei club, grandi e piccoli, imponendo una chiusura prolungata degli stadi, mettendo

sotto pressione le aree commerciali e inducendo broadcaster e ott a tagliare gli investimenti.

Come se non bastasse, anche la “scorciatoia” del calciomercato e delle plusvalenze si è ridotta in ragione di una discesa dei prezzi dei cartellini di almeno il 30%. I cahiers de doléances riguardano tutte le Leghe del Vecchio Continente indistintamente.

In Germania perdite per un miliardo

La Bundesliga tedesca, un modello per equilibrio contabile e sviluppo ha reso noto che senza pubblico in questa stagione i ricavi scenderanno di almeno un miliardo di euro che vanno a sommarsi ai 650 milioni già svaniti nella stagione 2019-20. Se la crisi dovesse travolgere anche la prossima stagione i danni potrebbero superare i 2 miliardi. In Germania la reazione è stata decisa. Finora era previsto che il 20% dei ricavi tv andassero alla Serie B, la Bundesliga 2 (solo in Germania si continuano a vendere insieme i diritti tv dei due campionati principali). Oltre a ciò, per venire incontro ai bisogni finanziari dei club minori, è stato appena rivisto il sistema di ripartizione delle risorse destinate alla prima serie: d'ora in avanti il 50% sarà assegnato in parti uguali (in questa e nella prossima stagione addirittura il 53%).

In Inghilterra fondi per i club in difficoltà

In Inghilterra nel weekend del 5 e 6 dicembre è tornato un po' di pubblico negli stadi dopo quasi nove mesi. A 10 club attualmente in Zona 2 è stato infatti concesso di vendere biglietti e accontentare duemila supporter (Arsenal, Brighton, Chelsea, Crystal Palace, Everton, Fulham, Liverpool, Southampton, Tottenham e West Ham). Per gli altri 10 si dovrà attendere un miglioramento dei dati epidemiologici. L'amministratore delegato della Premier League, Richard Masters, ha sottolineato tuttavia come la prosecuzione della stagione 2020/21 a porte chiuse potrebbe costare ai club 700 milioni di sterline di mancati ricavi.

Le partite senza pubblico hanno già provocato ai club più di mezzo miliardo di sterline di perdite nell'ultimo trimestre della scorsa stagione. Oltremanica e non solo le difficoltà economiche pesano anche sui conti delle leghe minori. Per aiutare i club in panne la Premier League ha stanziato 50 milioni di sterline per League One e Two (terza e quarta serie) e ha fornito le garanzie per attivare prestiti a tasso zero fino a 200 milioni di sterline per la Championship (la Serie B inglese).

In Spagna la crisi colpisce di più i grandi club

Non vanno meglio le cose in Spagna. A metà novembre la Liga che riunisce i 42 club di Serie A e di Segunda ha varato norme più stringenti legate al tetto salariale concordato tra i club prima della pandemia. Il presidente della Liga Javier Tebas ha spiegato come la crisi non colpisca in maniera uguale le società, ma si accanisca di più con i club grandi perché hanno incassi derivanti dal ticketing decisamente maggiori e meno con quelli i cui introiti dipendono in maniera significativa dai diritti tv.

«I grandi club – ha affermato – devono prepararsi a un anno di transizione. Poi si vedrà. Speravamo di poter riaprire gli stadi a gennaio, e non succederà. Ora la speranza è di poterlo fare prima della fine del campionato». La Liga pubblica le cifre che ogni club può spendere per gli stipendi della propria rosa, tecnici compresi, in rapporto al fatturato. Il confronto tra le ultime due stagioni, la 2019-20 pre-Covid e l'attuale, rende perfettamente l'idea della drammatica situazione.

Il club più danneggiato è il Barcellona, costretto scendere da 671 milioni di euro a 383, con una riduzione del 43% del monte salari. I catalani erano la squadra di Liga che più poteva pagare i propri giocatori, primato ora ceduto al Madrid che è passato in un anno da 641 a 468,5 milioni. Una riduzione del 27%. La Casa Blanca può pagare però quasi il doppio degli stipendi concessi dall'Atletico, che ha avuto una riduzione simile a quella dei "cugini", 28%, ma partiva da una cifra più bassa, 348,5 milioni ora ridotti a 252,7 milioni.

Piangono i bilanci delle squadre italiane

In Italia la chiusura degli stadi ha già determinato perdite per oltre 100 milioni nella scorsa stagione. Quest'anno se dovesse perdurare lo stop al pubblico potrebbero esserci ammanchi per minori ricavi per quasi 400 milioni a causa del venir meno degli introiti da biglietteria e abbonamenti e di quella quota dei contratti di sponsorizzazione legata all'hospitality, sia corporate che ordinaria, con i servizi premium, a cui va aggiunto il blocco dei cosiddetti ricavi no-matchday, vale a dire tour, musei, convegnistica ed esercizi commerciali.

Le perdite, sommando anche quelle delle categorie inferiori, potrebbero quindi superare i 600 milioni. In queste settimane, la crisi che sta attraversando il calcio italiano è risultata ancora più evidente con la diffusione dei bilanci dei principali club che, all'altezza del 30

giugno 2020, hanno riportato perdite per oltre 700 milioni. In parte, ma solo in parte, ascrivibili all'ultimo quadrimestre della stagione 2019/20 (dai 200 milioni di rosso circa registrati da Milan e Roma, ai circa 100 di Inter e Juve, ai 40 della Fiorentina e del Bologna, ai 20 circa di Lazio e Napoli).

Le riforme attese

L'assenza di una percentuale rilevanti di ricavi (a cui si aggiungono i maggiori costi per il rispetto dei protocolli sanitari) insomma sta mettendo a dura prova la tenuta di tutte le società, dalla Serie A ai Dilettanti. Per far fronte all'emergenza la Figc del presidente Gabriele Gravina ha presentato al Governo un pacchetto di richieste che vanno dal posticipo dei versamenti di tasse e contributi con una rateizzazione di 24 mesi a partire da maggio 2021 a facilitazioni nell'acquisizione dei finanziamenti per ovviare alla crisi di liquidità, fino alla sospensione fino al giugno 2022 del divieto di partnership commerciali legate al betting sancite dal Decreto Dignità.

Ma un passaggio fondamentale sarà quello che porta alla riduzione degli ingaggi e del costo del lavoro che oggi assorbe anche il 70-80% dei fatturati dei club. Lo stesso presidente Gravina aveva sollecitato un provvedimento concordato a livello europeo per non creare disparità di gestione e alterare la concorrenza tra le Leghe. Fifa e Uefa stanno studiando come intervenire sul tema.

Modelli di business e diritti tv

Nei prossimi mesi però la risposta alla crisi potrebbe stravolgere l'attuale modello di business legato al calcio e ai format delle competizioni. Sul fronte dei diritti tv la principale fonte di entrate dei club, la Lega di Serie A sta trattando la creazione di una media company in partnership con fondi di private equity che avrebbero un 10% del capitale (in cambio di 1,7 miliardi) e voce in capitolo nella governance. Gli stessi fondi, Cvc, Advent e Fsi, hanno lanciato una manifestazione di interesse verso la Serie B per replicare il modello in Cadetteria (mentre altri fondi hanno avanzato proposte di partnership con la Bundesliga per la commercializzazione dei diritti internazionali).

Questa soluzione in Italia potrebbe agevolare la creazione di un canale ad hoc gestito dalla Lega e ceduto alle varie piattaforme di trasmissione, da quelle classiche a quelle in streaming fino ai cosiddetti over the

top (Amazon, Facebook, Youtube) interessate sempre di più ai diritti sportivi. Amazon dalla prossima stagione trasmetterà già una gara di Champion il martedì in Germania e il mercoledì in Italia.

Nuovi format

Proprio per rendere più attrattive le competizioni in tutta Europa torna alla ribalta il tema della revisione dei format dei campionati, o con una riduzione dei club (se ne discute in Inghilterra e Francia per far scendere quelli della prima serie da 20 a 18) sia con l'introduzione stabile dei playoff proposta dal presidente della Figc Gravina. Il tutto con la prospettiva di una revisione radicale della Champions e delle competizioni europee volute dalla Uefa.

Dal prossimo anno debutta peraltro la terza competizione, ribattezzata Conference League che coinvolge soprattutto i club delle Federazioni minori. La vera sfida per la Uefa sarà in ogni caso quella di impedire il varo di una Superlega che crei un campionato chiuso a livello continentale tra le big sul modello Nba. Un progetto mai ufficialmente annunciato, ma mai ufficialmente smentito dai top club in cerca di nuovi ricavi globali.

PERDITE CLUB SERIE A

Bilanci al 30 giugno 2020. Dati in milioni di euro

