OSSERVATORIO RELAZIONI EU-UK-USA

2020



LE RELAZIONI COMMERCIALI TRANSATLANTICHE NEL DOPO-ELEZIONI IN U.S.A. TRA BREXIT E GUERRA DEI DAZI

CONFERENCE BRIEFING REPORT

18 novembre 2020

The Smart Institute

TABLE OF CONTENTS

01 Introduzione
02 Sul fronte Atlantico
03 Radio Londra
04 Accordo RCEP
05 Impatti di Business

SPEAKERS



MARIO ANGIOLILLO

Direttore dell'Osservatorio Relazioni EU-UK-USA di The Smart Institute. Esperto di geopolitica e di relazioni internazionali, svolge attivita di advisory con particolare riferimento alla Brexit.

@DottAngiolillo



SIMONE CROLLA

Consigliere Delegato della Camera di Commercio Americana in Italia (AMCHAM). Vice Presidente Synergo Capital SGR.

@AmChamItaly



BEPI PEZZULLI

Avvocato, Consigliere d'amministrazione della Camera di Commercio Britannica in Italia. Direttore di Italia Atlantica.

@bepipezzulli



STEFANO RIELA

Presidente Camera di Commercio Italiana in Nuova Zelanda. Lecturer of economics presso Universita Bocconi e University of Auckland.

@eurorunner



PASQUALE MERELLA, FRM

Chief Risk Officer presso Green Arrow Capital SGR, responsabile della identificazione, misurazione e gestione di tutti i rischi rilevanti su Private Equity, Venture Capital, Microfinanza, Energie Rinnovabili, Real Estate e Private Debt.

@pasqualemerella

The Smart Institute

Lo "smart pensiero" e elemento fondante di "The Smart Institute", ovvero un laboratorio di idee libero ed indipendente, sostenuto dagli stessi giovani professionisti radicati nel tessuto produttivo e culturale, rappresentativo dei piu autorevoli e importanti club internazionali.

La missione di The Smart Institute e lo sviluppo dell'eccellenza attraverso la leadership professionale, imprenditoriale e culturale dei suoi Partecipanti nonche il libero confronto tra idee e provenienze diverse con il fine di sostenere e promuovere, valori comuni e non divisivi.

L'obiettivo e quello di cogliere una sfida che puo apparire scontata ma in realta non lo e: la formazione di una classe dirigente degna di questo nome, attraverso "smart activities" ispirate a principi di responsabilita, accountability, efficacia ed efficienza e fortemente indipendenti dalle forze partitiche.

(2020) Copyrights CC BY NC SA

EXECUTIVE SUMMARY

Questo report riprende gli atti del convegno tenutosi online in diretta streaming sul canale YouTube di The Smart Institute lo scorso 18 novembre 2020. Il dibatto e stato organizzato dall'Osservatorio Relazioni EU-UK-USA del nostro Istituto nella convinzione che l'analisi geopolitica non sia un mero esercizio accademico ma, piuttosto, una dimensione che ha assunto un ruolo di imprescindibile rilevanza nel business odierno.

L'iniziativa ha portato allo stesso tavolo rappresentanti delle istituzioni del business e del commercio internazionale, toccando letteralmente i capi opposti del globo. Dalla prestigiosa Camera di Commercio Americana (AMCHAM) alla Camera di Commercio Britannica fino a quella Italiana in Nuova Zelanda. Inoltre, le analisi di impatto sul business, in relazione al rapporto rischio-rendimento dell'attivita di investimento, sia finanziario che industriale, sono state arricchite dall'intervento del Chief Risk Officer di Green Arrow Capital.

I lavori sono iniziati con l'introduzione da parte del Direttore dell'Osservatorio Relazione EU-UK-USA che ha anticipato i temi poi analizzati dalla tavola rotonda, mentre il panel e stato presieduto Mara Monti giornalista de ilSole24Ore e Visiting Fellow presso la London School of Economics (Londra).

https://www.smartinstitute.org

@smart_Inst

01

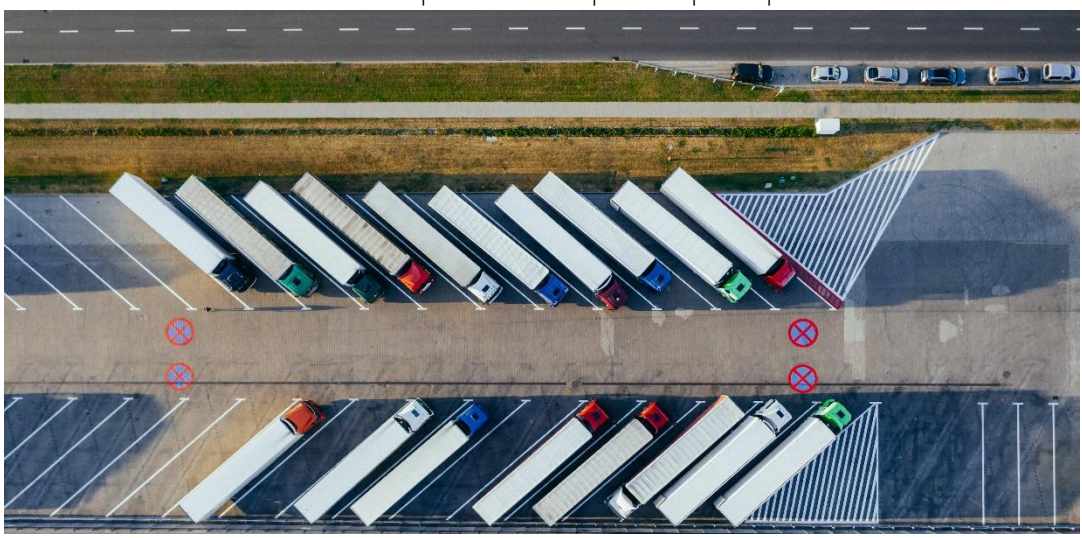
Introduzione



OSSERVATORIO RELAZIONI EU-UK-USA

Il convegno odierno muove dalla presentazione del volume "Almanacco Geopolitico 2020" curato da Italia Atlantica, diretta da Bepi Pezzulli, e al quale hanno collaborato, tra gli altri, con alcuni saggi anche alcuni dei partecipanti alla tavola rotonda odierna: lo stesso Pezzulli, Simone Crolla, ed il sottoscritto.

Il volume si configura come analisi della situazione geopolitica e geoeconomica in un momento in cui, a 30 anni dalla fine dell'equilibrio globale bipolare sembra si stia passando da una governance multipolare ad un assetto a-polare, come ben sottolineato nell'introduzione al volume dall'ambasciatore Sergio Vento.



Il Webinar odierno, come da programma, va ad analizzare uno dei temi principali oggetto dell'analisi dell'Almanacco Geopolitico 2020, che e quello relativo allo stato del commercio globale, a seguito delle recenti elezioni USA, analizzandolo con uno sguardo rivolto a quelle che potranno essere le ricadute sull'economia italiana e sulle aziende italiane.

Il dibattito non puo che partire dal cambio di guida dell'amministrazione americana con l'elezione del nuovo Presidente Joe Biden, seppure, per completezza di informazione, in attesa che si definisca la situazione relativa ai ricorsi in parte annunciati e in parte gia proposti da Donald Trump.

L'analisi, quindi, partira da quelli che sono due dei principali dossier in tema di commercio internazionale che il nuovo Presidente si trovera ad affrontare: le relazioni commerciali tra USA e UE, e Brexit.

Vorrei quindi lasciare qualche spunto per il dibattito della tavola rotonda che seguira.

In primo luogo, in tema di relazioni commerciali tra USA e UE, perche e lecito attendersi che questo potrebbe essere uno dei temi in cui potra essere maggiore la divaricazione tra la posizione assunta dalla nuova amministrazione americana e quella invece assunta dall'amministrazione Trump.

Ci troviamo oggi al termine di un periodo caratterizzato dalle tensioni commerciali tra USA e UE dovute alla cosiddetta guerra dei dazi che affonda le sue radici nel lontano 2004 con le accuse reciproche di aver concesso aiuti di Stato rispettivamente a Boeing e ad Airbus, ma che si e inasprita nel 2018 con l'introduzione da parte dell'amministrazione USA di ulteriori dazi, ai sensi della sezione 232 del Trade Expansion Act, sulle importazioni di prodotti dalla UE.

Contestando alla UE la presenza di dazi all'importazione per i prodotti statunitensi, ma anche tutta una serie barriere non tariffarie rappresentante da standard di qualita quali ad esempio le regole della PAC, la Politica Agricola Comune.



Questa scelta da parte dell'Amministrazione Trump di fatto si inseriva in una strategia piu ampia finalizzata a riequilibrare il consolidato trend che vedeva la bilancia commerciale americana in crescente deficit a livello assoluto e nei confronti della UE.
A fine 2017, all'inizio quindi della cosiddetta guerra dei dazi, solo per quanto attiene al commercio di beni il deficit della bilancia commerciale americana ammontava a circa 800 miliardi di euro, di cui oltre 152 nei confronti dei Paesi della UE.

Per lasciare qualche ulteriore spunto di riflessione al dibattito della tavola rotonda, analizzero rapidamente la situazione attuale.

In realta le politiche di contenimento attuate dall'amministrazione Trump hanno avuto un effetto positivo arrestando a livello complessivo il trend di crescita del deficit commerciale americano, che a fine 2019 era all'incirca equivalente a quello del 2018, ma il deficit nei confronti della UE e cresciuto perche la situazione di tensione generata in questi due anni non ha portato ad un decremento degli scambi commerciali tra le due sponde dell'Atlantico, ma anzi gli USA rappresentano ancora il piu importante mercato di sbocco per i prodotti europei, con una quota di mercato pari a circa il 18% delle esportazioni totali, e rappresentano il secondo partner in termini di importazioni, con una quota di mercato pari a circa il 12% delle importazioni totali.
Questi numeri ci danno la cifra della forte interrelazioni tra i big partners di questo ideale ponte tra le due sponde dell'Atlantico che insieme rappresentano circa il 45% del prodotto interno lordo globale

Il secondo tema, molto caldo in queste ore, e quello relativo a **Brexit.** Dopo oltre due anni di intense trattative si e giunti alla sottoscrizione di un Withdrawal Agreement, l'accordo di recesso del Regno Unito dall'Unione Europea ai sensi dell'Art. 50 dei Trattati sull'Unione Europea. In questo momento sono in corso i negoziati per la definizione di un accordo che andra a regolare le future relazioni tra le parti nel post Brexit, alla fine del periodo di transizione, quindi dal primo gennaio del prossimo anno.

L'elemento del contendere sostanziale e sempre quello, di cui tra l'altro abbiamo avuto occasione di dibattere in

altre tavole rotondo con alcuni dei partecipanti al webinar odierno, penso a Bepi Pezzulli e a Stefano Riela, del rapporto tra allineamento normativo e indipendenza.

Per sintetizzare, Bruxelles e assolutamente favorevole ad una soluzione che mantenga la forte interrelazione con Londra ma richiede un allineamento normativo del Regno Unito all'Unione Europea per fare si che una volta non piu vincolata alle regole UE, e all'Unione Doganale, Londra non acquisisca un eccessivo vantaggio competitivo nell'attrarre investimenti e partners commerciali da terze economie. Al contempo Londra pur volendo mantenere questa intensa relazione commerciale, e non solo commerciale, tra le due sponde della Manica, intende acquisire una maggiore indipendenza una volta non piu vincolata all'Unione Doganale, per potere realizzare autonomi accordi commerciali con Paesi terzi.

E' questo e uno dei dossier che si trovera a dove gestire il nuovo Presidente americano poiche e in corso da diversi mesi un negoziato per la sottoscrizione di un FTA tra Londra e Washington, e su questo ci aspettiamo che non ci sia un grande cambiamento di impostazione tra quella che era la posizione dell'amministrazione Trump e quella che potrebbe essere oggi la posizione dell'amministrazione Biden.

Questi due temi, relazioni commerciali tra USA e UE, e Brexit, avranno certamente un'incidenza notevole sull'economia italiana e sulle aziende italiane.

Un ulteriore spunto che vorrei lasciare al dibattito e quello relativo ad una possibile ripresa dei negoziati per il Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), forse troppo frettolosamente interrotti nel 2016.

Certamente un cambio di paradigma che possa portare ad una piu convinta ripresa di questi negoziati dovrebbe passare per la ricerca di un nuovo punto di equilibrio su quelli che erano stati i due punti piu controversi, quello relativo agli standard di qualita e quindi alle barriere non tariffarie, e quello relativo alle modalita di risoluzione delle controversie che nella stesura originaria era rappresentato dal meccanismo arbitrale del "Investor to State Dispute Settlement" (ISDS), che diverse perplessita aveva suscitato, e che oggi potrebbe trovare una sua evoluzione nel "Investor Court System" (ICS) applicato con il CETA, il comprehensive agreement tra UE e Canada.
E proprio il CETA potrebbe rappresentare un modello al quale improntare i nuovi negoziati per il TTIP, rendendo questo accordo sempre piu come un comprehensive agreement, in grado di regolare e sviluppare l'integrazione non solo per quanto attiene il commercio di beni, ma anche per tutta una serie di altre questioni quali il mercato dei servizi, inclusi i servizi finanziari, le professioni, gli investimenti, il mercato del lavoro, e ad altri numerosi settori.



02

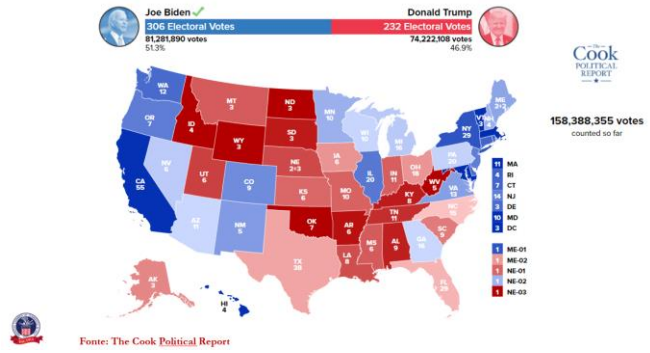
Sul fronte Atlantico



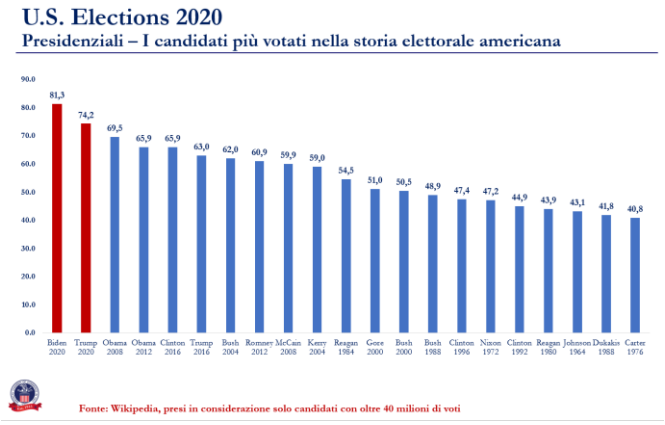
In apertura vorrei ricordare che gli Stati Uniti sono pur sempre la prima potenza mondiale e una democrazia ben funzionante, capace di decidere bene.

Nonostante un processo elettorale per certi versi complicato da capire, esso ha sempre funzionato e assicurato a questo grande Paese una crescita, una attrattivita e una forza che conosciamo e che ha definito il resto del mondo. Gli Stati Uniti ripartiranno alla grande dopo questa fase, Covid-19 o no, con un Presidente o un altro. Una grande democrazia e una potenza economica che definira l'agenda mondiale dei prossimi anni. L'Europa e il naturale alleato di questa strategia. forse mal considerata in questi anni, anche per i nostri difetti, ma certamente la piu forte in termini di GDP e FDI attratti e in uscita.

Facciamo una panoramica delle elezioni ad oggi: Biden ha avuto oltre 81 milioni di voti e 306 voti (grafico sotto) elettorali contro i 74 di Trump e 232 voti elettorali. Una situazione dei voti elettorali speculare alle scorse elezioni in favore di Trump contro Hillary Clinton. Biden si e ripreso stati conquistati da Trump nel 2016 come Pennsylvania, Michigan, Wisconsin e ne ha conquistati di nuovi come Arizona e Georgia.

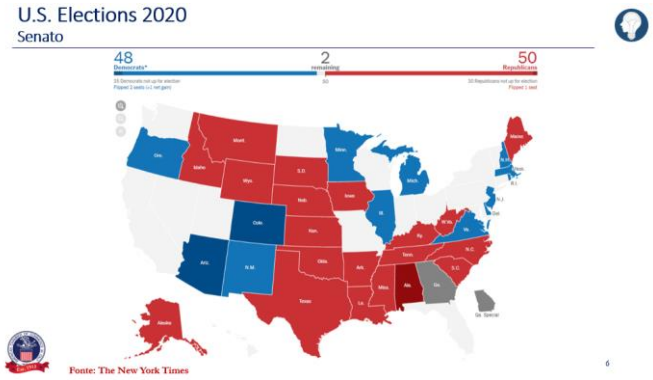


Dopo queste elezioni e sui generis parlare di un popolo diviso di fronte a questi numeri di supporto popolare. Biden ha avuto 81 milioni di voti (grafico sotto), un record assoluto, ma lo stesso Trump ha incrementato i suoi voti nelle elezioni per il secondo mandato (come erano riusciti solo Clinton 1996 e Bush 2004). Cio significa che non e detto che il trumpismo sia passato.



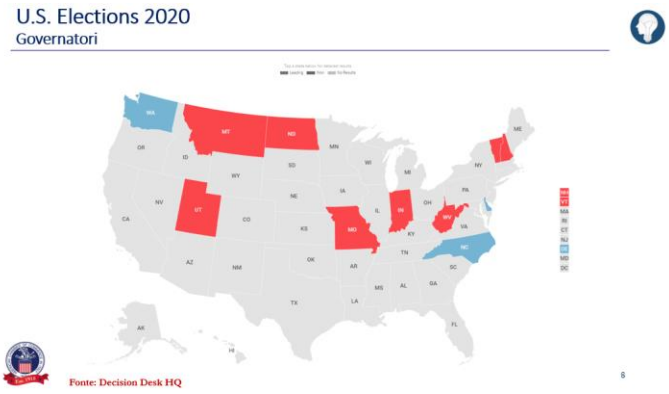
C'e stato un significativo incremento del 16% di americani al voto. Una riscoperta del valore del voto.

Va sottolineato che gli americani hanno votato a tantissimi livelli. Il Senato dovrebbe rimanere a guida repubblicana, sara determinate il voto di ballottaggio nello stato della Georgia ai primi di gennaio. Si prevede che saranno vinti dai Repubblicani e questo condizionera la politica del governo Biden, che non avra una maggioranza totale nel sistema americano.



Alla Camera dei rappresentanti, guidata dai Democratici, sono cresciuti i repubblicani da 200 a 212 seggi, con 26 nuove donne elette. Un dato significativo e non evidenziato dai media che dimostra come Trump abbia valorizzato la rappresentanza femminile.

A livello di Stati (grafico seguente), 8 Stati sono assegnati ai Repubblicani, 3 ai Dem, quindi in generale siamo a 26 Stati governati dai Repubblicani, 24 dai Democratici. Una tornata elettorale svoltasi su tutti i livelli, segno della grande salute di cui gode la democrazia americana.



Guardando in prospettiva, verso le politiche commerciali della prossima Amministrazione Biden verso l'Europa, e probabile che si avra un approccio piu multilaterale, si tentera di rivedere le barriere tariffarie e/o non tariffarie. Uno studio fatto qualche anno fa in occasione di un incontro tra Juncker e Trump aveva evidenziato in ogni caso che i dazi europei verso gli Usa sono superiori ai dazi sui prodotti Usa verso l'Europa. Questo si riflette nelle indagini avviate da Trump in materia di concorrenza sleale.

Verso la Cina invece Biden avra un approccio sempre serrato ma piu multilaterale, pur mantenendo una postura strategica che considera la Cina comunque come competitor. Il mantra potrebbe essere *"competition without confrontation"*.

Per quanto riguarda UK Biden ha riconfermato con la sua prima telefonata gli speciali rapporti USA-UK e la prospettiva di accordi commerciali bilaterali.

La prima telefonata di Biden e stata a Boris Johnson a rimarcare la special relationship UK-US mentre nella telefonata a Conte, purtroppo l'ultima, e stata sottolineata l'importanza del G20 dell'anno prossimo a guida italiana.

.



03

Radio Londra



DAL SUO OSSERVATORIO QUALI SONO I PROBLEMI CHE LE AZIENDE ITALIANE SI TROVERANNO AD AFFRONTARE? CHE COSA CAMBIERÀ DAL 1° GENNAIO 2021?

L'altamente simbolica prima telefonata del Presidente-eletto Joe Biden e stata riservata a Boris Johnson. La decisione di mettere il Regno Unito in cima alla lista delle telefonate ufficiali e stata letta dagli analisti internazionali come un implicito via libera al cruciale accordo commerciale Usa-Uk. D'altra parte, malgrado le molte fantasiose teorie sull'europeismo dei Democratici, l'opportunita di costruire un mercato unico transatlantico dei capitali - blindando la prominenza della common law angloamericana nella gestione dei flussi finanziari internazionali - rafforza la capacita Usa di contenere l'ascesa globale della Cina e dell'Euro quale possibile moneta globale di riserva alternativa al dollaro. Washington DC non perde l'occasione di perseguire l'interesse USA.



04

Accordo RCEP



LA RECENTE FIRMA DELL'ACCORDO RCEP E RELAZIONI TRANSATLANTICHE

Domenica 15 novembre, con una video conferenza presieduta al primo ministro vietnamita, e stato firmato l'accordo di libero scambio Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) tra i dieci Paesi dell'ASEAN piu Cina, Giappone, Corea del Sud, Australia e Nuova Zelanda.

L'accordo dovra adesso essere ratificato dai Paesi partecipanti e riguarda paesi in una Regione distante Nella cartina (Figura 1) e possibile vedere i Paesi che ne fanno parte, ed e evidente l'aspetto Regionale come testimonia la prima lettera dell'acronimo. L'India, dopo aver partecipato alle negoziazioni, si e tirata indietro per ridurre il rischio di schiacciare la sua industria manifatturiera permettendo ai prodotti cinesi di entrare *duty-free*



Figura 1 – I Paesi firmatari dell'accordo RCEP

La Cina, partner principale del RCEP, era ed e il grande escluso di un altro accordo, il Trans-Pacific Partnership (TPP), poi diventato Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) dopo il ritiro degli USA all'inizio della Presidenza Trump.

Gli accordi di libero scambio non sono tutti uguali: sebbene debbano rispettare dei criteri per essere accettati all'interno del WTO, l'ampiezza dei settori e dei temi coperti, e la tempistica con la quale le misure entrano in vigore varia. Il CPTPP, senza la Cina ma con molti paesi del RCEP e non solo, oltre alle tradizionali riduzioni tariffarie prevede altri interventi sul fronte dei servizi, degli standard ambientali e di quelli del lavoro. Componenti non presenti nel RCEP ma che per questo motivo ne potrebbe facilitare la ratifica, anche da parte di quei Paesi che sono stati anche firmatari del CPTPP ma che ancora sono lontani dalla ratifica di quest'ultimo. Quello che fara il RCEP, una volta in vigore, oltre alla riduzione delle tariffe tra i Paesi coinvolti, mettera a sistema una rete gia esistente di accordi tra i membri armonizzando le regole di origine, ovvero le modalita con le quali si definisce la nazionalita dei prodotti e pertanto la loro circolazione *duty-free* all'interno della regione.

Questo facilitera il consolidamento di catene del valore regionale in un momento in cui – dopo lo shock causato dalla recente pandemia - le catene globali del valore si

stanno accorciando e allargando, per effetto della diversificazione, per essere piu resilienti. In Asia, la Cina confermera il suo ruolo dominante dato il crescente peso specifico ed il fatto che molti del Paesi RCEP sono anche coinvolti nella Belt and Road Initiative.

Il fatto che questo accordo debba suonare un campanello d'allarme per l'Unione Europea (UE) e gli Stati Uniti e sintetizzato dalla Figura 2. Dal 2001, anno in cui la Cina e entrata nel WTO, al 2020, il suo peso relativo e cresciuto dal 7,7% del PIL mondiale al 18,6%. Adesso, con i dati in parita di potere d'acquisto, il Paese asiatico sovrasta gli USA e l'UE-27 che comunque perde peso anche per effetto della Brexit (per l'UE del 2001 si sono considerati, per facilitare una comparazione, tutti i 28 Paesi membri a partire dal 2013 in quanto il percorso di allargamento ad Est era gia stato lanciato).

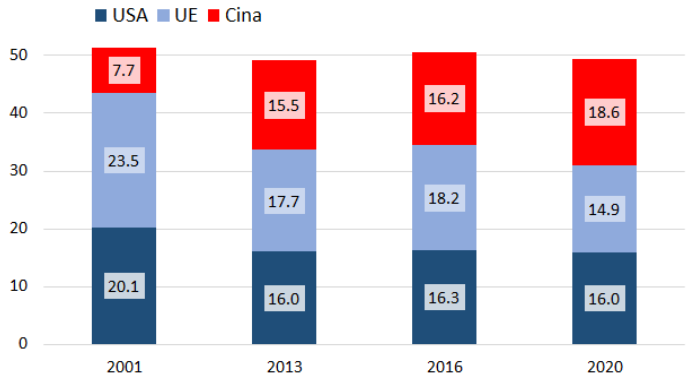


Figura 2 - PIL in parita di potere d'acquisto (% del PIL mondiale)

Questo significa che oggi, piu che nel 2013, anno in cui si avviavano ufficialmente le negoziazioni del Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) poi arenatesi con l'ascesa di Trump alla Casa Bianca, i due blocchi atlantici sono chiamati a fissare, congiuntamente, le regole del gioco dell'economia internazionale.

Tuttavia, se la Presidenza Biden potrebbe facilitare il riavvio delle negoziazioni tra USA e UE anche per mettere fine allo scontro tariffario dovuto ai recenti casi WTO relativi ai sussidi illegali a Airbus e Boeing. Tuttavia rimangono aperte le questioni spinose emerse gia con il TTIP, tra le quali: il sistema di risoluzione delle tra investitori e Stati, il principio di precauzione dell'UE (si pensi agli OGM) e il sistema di ratifica nazionale degli accordi misti firmati dalla Commissione. Inoltre, la Presidenza Biden, sebbene meno ossessionata dai deficit commerciali bilaterali, potrebbe essere ostacolata dall'idea – in parte del Paese e del Partito Democratico - che la globalizzazione e il WTO sono responsabili di perdite di posti di lavoro nell'industria americana.



05

Impatti sul Business



ALLA LUCE DEI RECENTI CAMBIAMENTI NEL PANORAMA ECONOMICO-POLITICO COME SI MODIFICA IL PROFILO DI RISCHIO PER LE IMPRESE ITALIANE E QUALI OPPORTUNITÀ POSSONO EMERGERE DA QUESTO CONTESTO?

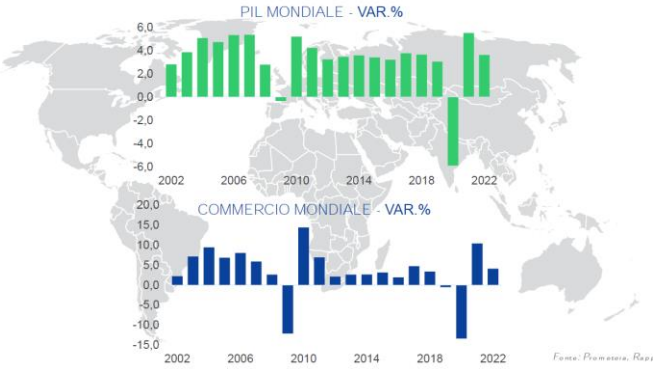
Prima di tutto occorre inquadrare il tema, anche alla luce della pandemia in corso.

La consapevolezza che il mondo stia cambiando ci porta a ripensare al funzionamento del sistema socio-economico nel quale viviamo. Il crescente grado di globalizzazione impone un cambio di modello organizzativo e l'adozione di un approccio olistico nello sviluppo del business del settore privato come nell'individuazione delle opportune policy pubbliche a sostegno della crescita e dello sviluppo economico.

Sono due i principali esiti del processo di globalizzazione:

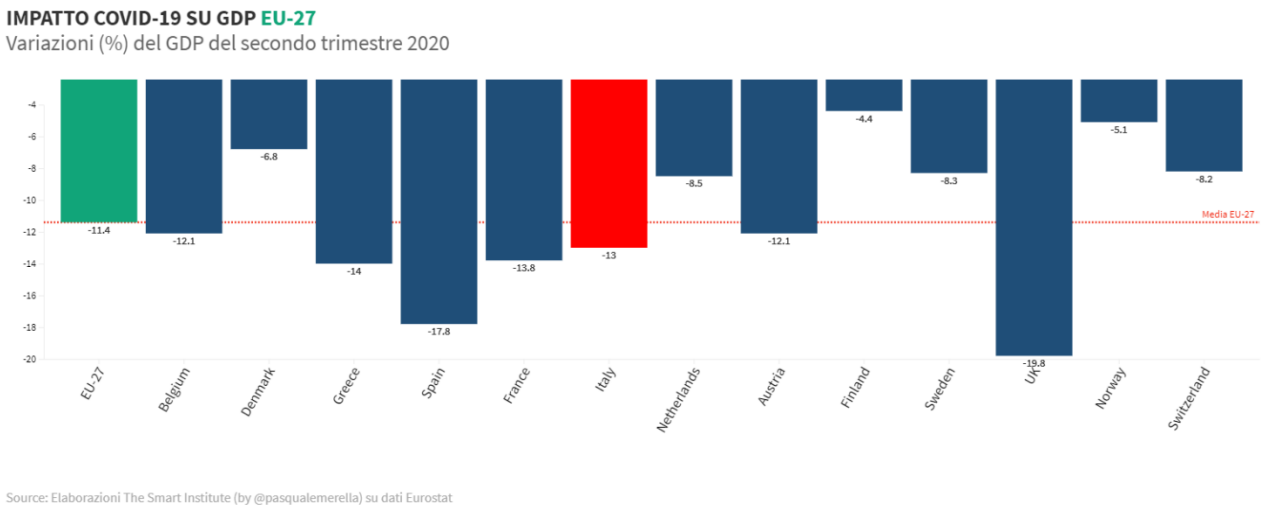
1. L'aumento del grado di interconnessione e di interdipendenza tra differenti regioni ed economie. Il cos detto "effetto farfalla" oggi tristemente ribattezzato "battito di ali di pipistrello".
2. La consapevolezza, sempre maggiore, dell'importanza a livello strategico di una gestione del rischio del proprio business. Insomma, fare Risk Management oggi significa assicurarsi di creare valore e in maniera duratura per le aziende e quindi per i nostri investimenti.

D'altronde che il mondo e fortemente cambiato ce ne accorgiamo anche nel nostro piccolo, semplicemente parlare di impatti della geopolitica oggi e di interesse pubblico mentre prima era considerato solo in ambito accademico.



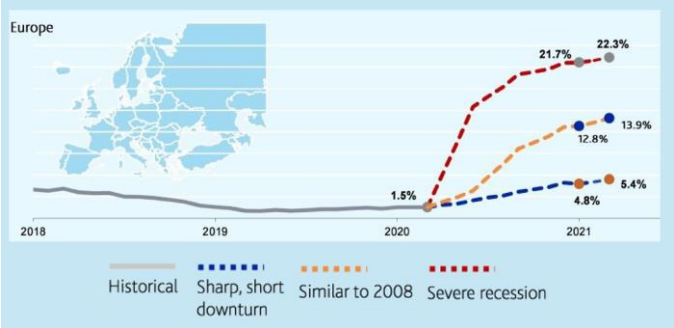
Oggi, nella pianificazione strategica di un'impresa, cos come nella definizione dell'asset allocation di portafoglio, e necessario considerare i "mega trend" e le interdipendenze tra i diversi global risks, come viene spesso sottolineato dal World Economic Forum.

A tal proposito, e importante evidenziare che i trend ed i cambiamenti che erano gia in corso nel nostro sistema economico sono stati semplicemente accelerati dal covid-19.



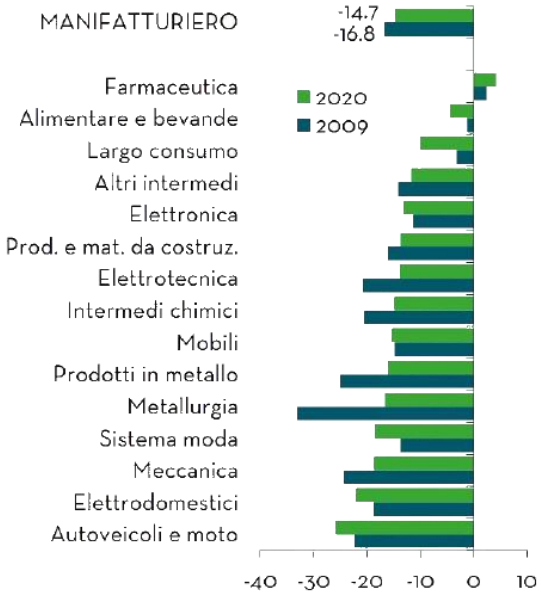
Source: Elaborazioni The Smart Institute (by @pasqualemerella) su dati Eurostat

Il quadro economico ha visto una forte caduta del PIL nei primi due trimestri di quest'anno e segnali di timida ripresa nel terzo trimestre ma il vero rischio risiede sull'incertezza nell'andamento del quarto trimestre e sull'evoluzione dei periodi di lockdown siano essi parziali o totali. Si stima che una settimana di lockdown costi circa 3 punti di PIL.



Evidentemente il profilo di rischio delle imprese risulta fortemente impattato da questa crisi. A differenza delle precedenti crisi globali, questa presenta uno shock sia sul lato della domanda sia sul lato dell'offerta ma soprattutto e anche uno shock sui suoi meccanismi di trasmissione. Introduce infatti una sorta di muro tra domanda e offerta con effetti che si riverberano in maniera complementare sull'economia reale. Contrazione nell'offerta porta ad una contrazione nella domanda che a sua volta porta ad una ulteriore contrazione nell'offerta.

E necessario agire prontamente proprio sui quei meccanismi di trasmissione, primo fra tutti la liquidita da assicurare alle imprese che affrontano cicli avversi nella gestione del capitale circolante. Il rischio principale e un aumento del tasso di default, come previsto nei tre scenari di Moody's, che a livello europeo potrebbe passare dal 1,5% fino al 22,3% nello scenario peggiore, ove per l'Italia corrisponderebbe al fallimento di una percentuale ancora superiore.



Il punto fondamentale e quello di non ammazzare la timida ripresa soprattutto in riferimento alla componente degli investimenti che e quella piu preoccupante.

Soprattutto alla luce del fatto che quasi tutti i settori economici ne hanno risentito.

In ottica di business ci interessa capire quale comportamento tattico adottare anche solo per sopravvivere nei prossimi 2-3 mesi.

Pensiamo al settore Moda ed accessori, il cui consumo viene considerato inutile in un momento di crisi, si prevede che tornera a crescere ma con un *mindset* piu attento all'ambiente dove sara premiato un ciclo produttivo pulito (green) piu attento ai principi ESG. Il fenomeno fast-fashion come Zara viene ora visto come

tanta produzione che quindi inquina, per cui meglio meno magliette ma piu di qualita. Questo potrebbe peraltro premiare il produttore italiano. Sicuramente c'e un'attivita di *education* da fare ma tuttavia il footprint green rappresenta una tendenza irreversibile.

Anche le scelte di mobilita familiare cambieranno, improntate ad un consumo responsabile.

Alcuni settori, inoltre, cambieranno pelle. Pensiamo a quello dei trasporti. Con il Covid-19 non si vola, non si va in crociera e si prende poco il treno, almeno rispetto agli anni scorsi. Questo ha un impatto importante in quanto flotte a terra significa non effettuare manutenzioni, rimandare ordini di nuovi aerei. Ad esempio, se ripensiamo al 2001, dopo l'11 settembre ci fu una forte diminuzione dei passeggeri sui voli, ma da quella crisi ci fu una riorganizzazione che vide la nascita delle compagnie low-cost.

Le occasioni di nuovi business si creano anche dalle crisi.

La chiave di successo risiede proprio dalla combinazione di quello che il mercato richiede e di quando le imprese riusciranno ad essere efficienti ed innovare nel proprio mercato nei prossimi mesi.

C'e da evidenziare che le scelte effettuate dalle imprese nel "pre-covid" ne hanno determinato il loro posizionamento durante il periodo di pandemia. Chi ha investito in innovazione e digitalizzazione, in particolare in IoT e 5G, si e ritrovato in una posizione competitiva.

Per cui oltre al ruolo della green economy, dall'applicazione di energie rinnovabili alla mobilita ed alle infrastrutture energetiche, altro settore strategico sara quello dei servizi alla persona.

L'Europa e un continente che invecchia e il Covid-19 richiama la necessita di pensare al wellness, dunque al benessere della persona: in questo settore ci sono innumerevoli opportunita di investimento. Pensiamo ad esempio all'applicazione di tecnologie a servizio di consumatori anziani, comandi vocali senza dover toccare superfici, le applicazioni possibili sono innumerevoli.

	Oggi	Sulla via per il 5G	Con il 5G
Rete mobile a banda larga	Internet, audio e video ovunque	Strumenti supplementari	Esperienze virtuali reali con 4K, AR e VR
Mobilità, trasporti e logistica	Informazioni su richiesta	Informazioni in tempo reale, veicoli collegati tra loro	Guida autonoma
Sicurezza pubblica	Comunicazione dati	Trasmissione di piani degli edifici, foto e video	Analisi in tempo reale di video ad alta definizione, droni
Produzione	Automazione dei processi	Sorveglianza a distanza	Guida a distanza e guida di robot dalla nuvola
Energia	Apparecchi di misura e rete elettrica intelligente	Gestione delle risorse e automazione	Intelligenza artificiale e controllo in tempo reale
Sanità	Dottori e pazienti collegati tra loro	eCure: sorveglianza e somministrazione di farmaci	Operazioni a distanza

La capacita di cogliere il cambiamento e investire in tecnologia paga sempre.

Se i principali settori su cui puntare sono quelli della green economy, digitalizzazione e wellness, il successo si basa sulla competenza. Proprio Covid-19 ci insegna che le competenze sono importanti. Per un "problema" serio servono persone competenti. In azienda e lo stesso, ecco che competenze di risk management costano di piu ma generano piu profitto nel medio termine.

La competenza e uno dei temi centrali e lo sara anche in futuro. Normalmente dovrebbe essere vissuto dalle aziende come elemento fondamentale per la creazione di valore attraverso una gestione dei rischi orientata all'ottimizzazione del rapporto rischio-rendimento. Invece, sbagliando, capita spesso che nelle aziende industriali questo venga vissuto come vincolo e non come opportunita.

.



The Smart Institute

Piazza San Marco, 2 – 20121 Milano
www.smartinstitute.org
T +39 02 8718 9226
Email: info@smartinstitute.org
Twitter: @smart_inst